



TUSIAD

ULUSLARARASI VERGİLENDİRMEDE GÜNCEL GELİŞMELER KONFERANS RAPORU

26 NİSAN 2019



Uluslararası Vergi Araştırmaları Derneği
IFA Türkiye

TÜSİAD

TÜRK SANAYİCİLERİ VE İŞ İNSANLARI DERNEĞİ (TÜSİAD) & ULUSLARARASI VERGİ ARAşTIRMALARI DERNEĞİ (IFA TÜRKİYE)

ULUSLARARASI VERGİLENDİRMEDE GÜNCEL GELİşMELER KONFERANSI DEĞERLENDİRME RAPORU

26 Nisan 2019

Ocak 2020

Yayın No: TÜSİAD-T/2020,02-611

Meřrutiyet Caddesi, No: 46 34420 Tepebaşı/İstanbul

Telefon: (0 212) 249 07 23 • Telefax: (0 212) 249 13 50

www.tusiad.org

© 2020, TÜSİAD

*Tüm hakları saklıdır. Bu eserin tamamı ya da bir bölümü,
4110 sayılı Yasa ile değişik 5846 sayılı FSEK uyarınca,
kullanılmazdan önce hak sahibinden 52. Maddeye uygun
yazılı izin alınmadıkça, hiçbir şekil ve yöntemle işlenmek, çoğaltılmak,
çoğaltılmış nüshaları yayılmak, satılmak,
kiralananmak, ödünç verilmek, temsil edilmek, sunulmak,
telli/telsiz ya da başka teknik, sayısal ve/veya elektronik
yöntemlerle iletilmek suretiyle kullanılamaz.*

ISBN 978-605-165-044-9

Derleyen: Prof. Dr. Billur Yaltı

Kapak Tasarımı: Marjinal Porter Novelli

Grafik Tasarım:

SİS MATBAACILIK PROM. TANITIM HİZ. TİC. LTD. ŞTİ.
Eğitim Mah. Poyraz Sok. No:1/14 Kadıköy - İSTANBUL
Tel: (0216) 450 46 38 Basım CB Basımevi: (0212) 612 65 22

ÖNSÖZ

TÜSİAD, özel sektörü temsil eden sanayici ve iş insanları tarafından 1971 yılında, Anayasamızın ve Dernekler Kanunu’nun ilgili hükümlerine uygun olarak kurulmuş, kamu yararına çalışan bir dernek olup gönüllü bir sivil toplum örgütüdür.

TÜSİAD, insan hakları evrensel ilkelerinin, düşünce, inanç ve girişim özgürlüklerinin, laik hukuk devletinin, katılımcı demokrasi anlayışının, liberal ekonominin, rekabetçi piyasa ekonomisinin kurum ve kurallarının ve sürdürülebilir çevre dengesinin benimsendiği bir toplumsal düzenin oluşmasına ve gelişmesine katkı sağlamayı amaçlar. TÜSİAD, Atatürk’ün öngördüğü hedef ve ilkeler doğrultusunda, Türkiye’nin çağdaş uygarlık düzeyini yakalama ve aşma anlayışı içinde, kadın-erkek eşitliğini siyaset, ekonomi ve eğitim açısından gözeten iş insanlarının toplumun öncü ve girişimci bir grubu olduğu inancıyla, yukarıda sunulan ana gayenin gerçekleştirilmesini sağlamak amacıyla çalışmalar gerçekleştirir.

TÜSİAD, kamu yararına çalışan Türk iş dünyasının temsil örgütü olarak, girişimcilerin evrensel iş ahlaki ilkelerine uygun faaliyet göstermesi yönünde çaba sarf eder; küreselleşme sürecinde Türk rekabet gücünün ve toplumsal refahın, istihdamın, verimliliğin, yenilikçilik kapasitesinin ve eğitimin kapsam ve kalitesinin sürekli artırılması yoluyla yükseltilmesini esas alır.

TÜSİAD, toplumsal barış ve uzlaşmanın sürdürüldüğü bir ortamda, ülkemizin ekonomik ve sosyal kalkınmasında bölgesel ve sektörel potansiyelleri en iyi şekilde değerlendirerek ulusal ekonomik politikaların oluşturulmasına katkıda bulunur. Türkiye’nin küresel rekabet düzeyinde tanıtımına katkıda bulunur, Avrupa Birliği (AB) üyeliği sürecini desteklemek üzere uluslararası siyasal, ekonomik, sosyal ve kültürel ilişki, iletişim, temsil ve işbirliği ağlarının geliştirilmesi için çalışmalar yapar. Uluslararası entegrasyonu ve etkileşimi, bölgesel ve yerel gelişmeyi hızlandırmak için araştırma yapar, görüş oluşturur, projeler geliştirir ve bu kapsamda etkinlikler düzenler.

TÜSİAD, Türk iş dünyası adına, bu çerçevede oluşan görüş ve önerilerini Türkiye Büyük Millet Meclisi (TBMM)’ne, hükümete, diğer devletlere, uluslararası kuruluşlara ve kamuoyuna doğrudan ya da dolaylı olarak basın ve diğer araçlar aracılığı ile ileterek, yukarıdaki amaçlar doğrultusunda düşünce ve hareket birliği oluşturmayı hedefler.

TÜSİAD, misyonu doğrultusunda ve faaliyetleri çerçevesinde, ülke gündeminde bulunan konularla ilgili görüşlerini bilimsel çalışmalarla destekleyerek kamuoyuna duyurur ve bu görüşlerden hareketle kamuoyunda tartışma platformlarının oluşmasını sağlar.

Bu rapor, TÜSİAD Vergi Çalışma Grubu Başkanı Sayın Sedat Eratalar Başkanlığında, Uluslararası Vergi Araştırmaları Derneği (IFA Türkiye) işbirliğinde, 26 Nisan 2019 tarihinde Tekfen Tower Konferans Salonu’nda gerçekleştirilen “Uluslararası Vergilendirmede Güncel Gelişmeler Konferansı” deşifre metinleri temel alınarak, IFA Türkiye Başkanı Prof. Dr. Sayın Billur Yaltı tarafından derlenerek hazırlanmıştır. Konferans programının oluşturulmasında verdiği değerli katkılardan ötürü Sayın Billur Yaltı, Sayın Zeki Gündüz, TÜSİAD Vergi Çalışma Grubu Başkanı Sayın Sedat Eratalar ve tüm çalışma grubu üyelerine teşekkürü bir borç biliriz.

Ocak 2020

SUNUŞ

TÜSİAD, özel sektörü temsil eden sanayici ve iş insanları tarafından 1971 yılında, Anayasamızın ve Dernekler Kanunu’nun ilgili hükümlerine uygun olarak kurulmuş, kamu yararına çalışan bir dernek olup gönüllü bir sivil toplum örgütüdür. Uluslararası Vergi Araştırmaları Derneği (IFA Türkiye) ise merkezi Hollanda’da bulunan ve maliye ve vergi konularında bağımsız ve tarafsız yegane uluslararası sivil toplum örgütü olma özelliği gösteren Uluslararası Maliye Birliği’nin (International Fiscal Association - IFA) ülke kolu olarak kurulmuştur. IFA Türkiye’nin amacı, Türk vergi hukuku alanında araştırmalar yapmak ve bu alanların geliştirilmesine katkıda bulunmak ve özellikle uluslararası vergi hukuku konusunda çalışmalar sürdürmektir.

Bu yayın, TÜSİAD ve IFA Türkiye’nin iş birliği ile 26 Nisan 2019 tarihinde yapılan “Uluslararası Vergilendirmede Güncel Gelişmeler” başlıklı uluslararası vergi konferansında sunulan tebliğlerin bant çözümlerini içermektedir. Konferans, çokuluslu şirketlerin vergi planlaması olanaklarını kötüye kullanmaları ile mücadele etmek üzere OECD tarafından başlatılan Matrah Aşındırma ve Kazanç Kaydırma (Base Erosion and Profit Shifting) projesinin çeşitli yönlerini ve bunların ülkemizdeki yansımalarını değerlendirmek üzere yapılmıştır. Toplantıda, uluslararası vergi politikaları ve uygulamalarında ortaya çıkan yeni gelişmelerin ve özellikle çok taraflı BEPS anlaşmasının vergi anlaşmaları üzerindeki etkilerinin ele alınması amaçlanmıştır. Bu kapsamda, konferansta, ulusal ve uluslararası vergi politikalarında BEPS sonrası değişimler, gözlemler ve eleştiriler değerlendirilmiştir. BEPS sürecinin önemli konularından olan sanal işyeri, bilgi değişimi, kötüye kullanma ve transfer fiyatlandırmasında raporlama konularının ele alındığı konferansta, Türkiye’nin de imzaladığı çok taraflı anlaşmanın genel işleyişi, çekinceleri, başlıca amaç testi ve işyeri düzenlemesi tartışmaya açılmıştır.

Bu konferansın yaratıcılarına içten teşekkürlerimizi sunmak isteriz. Konferansın çok değerli konuşmacıları, David Bradbury, İdris Şenyurt, Irma Valderrama, Ezgi Türkmen, Christian Kaiser, Abdulkadir Kahraman, Gökçe Gücüyener, Scott Wilkie, Ahmet Kurt, Ayhan Selçuk Özgenç, Leyla Ateş, Billur Yaltı, Ertuğrul Akçaoğlu’na ve sayın moderatörler Erdal Çalıköğlü, Leon Aslan Coşkun, Şaban Erdikler ve Hülya Yılmaz’a teşekkürlerimizi sunarız. Konferansın organizasyonuna verdiği destek için TÜSİAD baş ekonomisti Zümrüt İmamoğlu’na ve toplantıyı titizlikle ve mükemmel bir biçimde organize eden uzman İsmet Tosunoğlu ile yönetici asistanı Nimet Özdemir’e teşekkür borçluyuz.

Faydalı olması dileğiyle...

Prof. Dr. Billur Yaltı

IFA Türkiye Başkanı

10.10.2019, Kadıköy

İÇİNDEKİLER

AÇILIŞ	13
Zümrüt İmamoğlu.....	13
Billur Yaltı.....	13
Simone Kaslowski.....	13
BİRİNCİ OTURUM: ULUSARASI VERGİ POLİTİKASINDAKİ DEĞİŞİMLER VE TÜRKİYE.....	19
Erdal Çalıköğlü (Panel Yöneticisi).....	19
David Bradbury.....	20
İdris Şenyurt.....	24
Doç. Dr. Irma Johanna Mosquera Valderrama.....	30
Soru - Yanıt.....	35
İKİNCİ OTURUM: ULUSLARARASI VERGİ UYGULAMALARINDA GELİŞMELER VE TÜRKİYE.....	39
Leon Aslan Coşkun (Panel Yöneticisi)	39
Ezgi Türkmen.....	40
Christain Kaeser.....	46
Abdülkadir Kahraman	51
Gökçe Gücüyener.....	55
Soru - Yanıt.....	59
ÜÇÜNCÜ OTURUM: ULUSLARARASI VERGİ ANLAŞMALARINDA DEĞİŞİMLER: ÇOK TARAFLI BEPS ANLAŞMASI VE TÜRKİYE.....	67
Şaban Erdikler (Panel Yöneticisi)	67
Prof. Dr. Scott Wilkie.....	68
Dr. Selçuk Özgenç.....	77
Ahmet Kurt.....	82
DÖRDÜNCÜ OTURUM: ÇOK TARAFLI BEPS ANLAŞMASINDA TÜRK VERGİ ANLAŞMALARINI ETKİLEYEN SOMUT HÜKÜMLER	91
Hülya Yılmaz (Panel Yöneticisi)	91
Prof. Dr. Leyla Ateş.....	91
Prof. Dr. Billur Yaltı.....	96
Dr. Ertuğrul Akçaöğlü	100
Soru - Yanıt.....	105

OPENING	111
Zümrüt İmamoğlu.....	111
Billur Yaltı.....	111
Simone Kaslowski.....	111
FIRST SESSION: DEVELOPMENTS IN INTERNATIONAL TAX POLICY.....	117
Erdal Çalıkoglu (Moderator)	117
David Bradbury.....	117
İdris Şenyurt.....	122
Assoc. Prof. Dr. Irma Johanna Mosquera Valderrama	125
Question & Answer.....	130
SECOND SESSION: DEVELOPMENTS IN INTERNATIONAL TAX PRACTICES.....	135
Leon Aslan Coşkun (Moderator).....	135
Ezgi Türkmen.....	135
Christian Kaeser.....	139
Abdülkadir Kahraman.....	144
Gökçe Gücüyener.....	147
THIRD SESSION: DEVELOPMENTS IN INTERNATIONAL TAX TREATIES:	
MULTILATERAL INSTRUMENT (MLI)	155
Şaban Erdikler (Moderator)	155
Prof. Dr. Scott Wilkie	156
Assist. Prof. Dr. Selçuk Özgenç	165
Ahmet Kurt.....	168
FOURTH SESSION: SPECIFIC PROVISIONS OF THE MLI AFFECTING TURKISH	
TAX TREATIES	175
Hülya Yılmaz (Moderator).....	175
Prof. Dr. Leyla Ateş.....	175
Prof. Dr. Billur Yaltı.....	178
Dr. Ertuğrul Akçaoğlu	181
SUNUMLAR.....	187
FOTOĞRAFLAR	197

1

AÇILIŞ

AÇILIŞ

Zümrüt İmamoğlu

TÜSİAD Baş Ekonomisti

Günaydın. Değerli katılımcılarımız, Vergi Çalışma Grubumuzun değerli üyeleri, IFA Türkiye üyeleri ve değerli konuklar, konferansımıza hoş geldiniz. Bugün uluslararası vergilendirmede güncel gelişmeleri ele alacağız. Aslında vergi çalışmaları başkanımız Sedat Eratalar kısa bir giriş konuşması yapacaktı, ancak kendisi acil bir durum dolayısıyla maalesef bugün aramızda olamayacak, o yüzden ben çok vakit de kaybetmeden, hemen konferanstaki sevgili ortağımız, beraber konferansı düzenlediğimiz IFA Türkiye'nin Başkanı Sayın Billur Yaltı hocamızı kürsüye davet etmek istiyorum.

Billur Yaltı

IFA Türkiye Başkanı

Çok teşekkürler. Günaydın değerli katılımcılar, hepinizi saygıyla selamlıyorum. 2008 yılından beri yoğun bir biçimde Matrahın Aşındırılması ve Karın Kaydırılması konusunu değerlendirmeye başladık ve giderek de yoğunlaşıyor, mevzuat değişikliklerini bekliyoruz. Bunun sebebi bildiğiniz üzere 2008 yılındaki ekonomik durgunluk nedeniyle kurumlar vergisi gelirlerinin azalması idi. Bu gelir azalmasının sebebi de çokuluslu şirketler olarak işaret edilmisti. OECD, G20 ve BM, bu bütçe açıklarının kapatılması için agresif vergi planlaması ile mücadele edilmesi gerektiğine karar verdi ve BEPS Projesi hızlıca ortaya konuldu. Türkiye de bunun elbette bir parçası. BEPS Projesi ile ilgili çok detaylı tartışılması gereken boyutlar olmakla birlikte temel cümlesi artık uluslararası vergi düzenin yeniden inşa edildiği, yeni bir forma kavuşacağı ve hiçbir şeyin eskisi gibi olmayacağı yönünde oldu. Gerçekten böyle olacak mı bunu bilmiyoruz, çünkü 1998 yılında da haksız vergi rekabeti projesi bize büyük değişimler vaat etmişti.

Bu kapsamda, IFA Türkiye olarak ortağımız TÜSİAD'la birlikte, Türkiye'nin konumunu, inşa edilmesi planlanan uluslararası vergi rejiminin çeşitli boyutlarını ve bunun gerçekten ne anlam ifade ettiğini ve Türkiye'nin burada aldığı pozisyonu değerlendirmek üzere bu toplantıyı organize ettik. Çok konuşacağımız ve tartışacağımız şey var, ama en azından bir başlangıç olarak bazı temel kavramları bugün burada çözümleyeceğimizi, önemli bir bilgi artışı sağlayacağımızı umut ediyorum ve bekliyorum. Sözü fazla uzatmak istemem, şimdi açılış konuşmasını yapmak üzere Sayın TÜSİAD Başkanını davet ediyorum. Keyifli bir toplantı olmasını diliyorum. Teşekkürlerimle.

Simone Kaslowski

TÜSİAD Başkanı

Değerli konuklar, Saygıdeğer uzman ve akademisyenler ve Değerli basın mensupları,

TÜSİAD Yönetim Kurulu adına sizleri saygı ve sevgiyle selamlıyor, bugün Uluslararası Vergi Araştırmaları Derneği- IFA Türkiye ile ortak düzenlediğimiz konferansta sizlerle beraber olmaktan büyük mutluluk duyuyorum.

Son zamanlarda hepimizi fazlasıyla etkileyen küreselleşmenin ve teknolojik gelişmelerin getirdiği değişimin sonuçlarını sıkça tartışır olduk. Eşitsizlikler, popülizm ve korumacılık üzerine en çok konuşulan konular oldu. Büyük paradigmlar, sosyolojik ve psikolojik nedenler, ideolojiler tartışılırken, aslında meselenin kalbine dokunan vergilendirme başlığı nedense çok az gündeme geldi. Belki de çok teknik olduğu için sadece işin uzmanlarına bırakılmış görünen bu alan aslında vatandaş olmanın, fırsat eşitliğinin ve adil rekabetin temelidir.

Küreselleşmenin getirdiği eşitsizlikleri tartışacaklarsak, küreselleşmenin ulusal vergi sistemleri üzerine getirdiği yenilikleri ve zorlukları da tartışmak zorundayız. Dijitalleşmeyi konuşacaklarsak, sanal dünyanın, sanal işyerlerinin nasıl vergilendirileceğini anlamak zorundayız. TÜSİAD’da son yıllarda dijital dönüşüme özel bir önem veriyoruz. Dijitalleşmeyi eğitimden sanayide dönüşüme, girişimcilikten hizmet sektörüne kadar her alanda ekonomimiz için önemli bir kaldıraç olarak görüyoruz. Çalışmalarımızı bu alanlarda yoğunlaştırırken attığımız her adımda meselenin vergi boyutunun da ne kadar önemli olduğunu fark ediyoruz.

Sadece son yıllarda hem bizim hem yurt dışı kamuoyunda ortaya çıkan tartışmalara bir göz attığımızda en çok gündeme gelen konu “unicorn” da denilen dev teknoloji şirketlerinin yeterince vergi verip vermediği ya da yerel şirketlerle rekabette vergisel açıdan eşit olup olmadıkları. Her ülke bir yandan ekonomilerine sağlayacağı fayda ve prestij açısından bu devleri ülkelerine getirmek istiyor, bir yandan da korkup kendilerini onlara karşı koruyabilmek istiyor. Ülkemizde de örnekler malum, uber, booking.com gibi şirketler aslında vergi üzerinden gündeme sıklıkla gelseler de aslında gördüğümüz dijital dönüşümün getirdiği değişime karşı ciddi bir direnişin varlığı.

Her değişim zordur. Düzenleme ve denetlemenin değişime ayak uydurması ise her zaman biraz dahageriden ve daha zor olmuştur. Çünkü yeni bir alan, yeni bir iş yapma modelini nasıl vergilendirmek gerektiği gerçekten üzerinde çok çalışılması gereken bir sorudur. Bir yandan bu yeni alanı ve onun getirdiği verimliliği azaltan ya da durduran yönde kararlar alınmamasına özen gösterilmelidir. Diğer yandan adil rekabeti ve vergilendirmeyi sağlayacak uygulamalar mutlaka geliştirilmelidir. Getirilen uygulamalar dijitalleşmenin ekonomimize getireceği faydanın önüne hiçbir zaman geçmemelidir. Bazen yabancı dev şirketleri vergilendirdiğimizi ya da cezalandırdığımızı düşünürken aksine kendi ekonomimizin, kendi şirketlerimizin rekabet gücüne zarar verebiliyoruz. Çünkü Türkiye’de pek çok ihracatçımız ya da hizmet sağlayıcımız da bu dev platformlardan gerek reklamlarla gerekse direkt satışlarda ciddi bir fayda sağlıyor, dünyaya açılıyorlar. Her yeni düzenlemenin maliyet-fayda analizinin iş dünyasıyla koordineli bir şekilde yapılarak hayata geçirilmesi gerektiğine inanıyoruz.

Meselenin bir diğer zorlu yanı ise dijitalleşme ve küreselleşmenin doğası gereği bu düzenlemelerin uluslararası koordinasyon içerisinde yapılması gereğidir. Oysa ki vergi politikaları Avrupa Birliği de dahil olmak üzere ülkelerin genelde özel alanları olarak gördükleri, bir anlamda özerkliklerinin gereği olan alanlardır. Yunanistan’ın borç krizi sırasında Almanya’dan 500 vergi müfettişi gönderilmesi önerisine nasıl bir milli gururla tepki verdiği hepimizin hatırında. Bu nedenle OECD’nin başlatmış olduğu Matrah Aşındırma ve Kar Aktarımı Projesi BEPS girişimi son derece kıymetlidir ve Türkiye’de bunun bir parçası olarak üzerine düşen tüm sorumlulukları yerine getirmelidir. Bu uluslararası girişim küreselleşmenin yarattığı eşitsizlik sorunlarını çözmek açısından da faydalı olabilecek, küreselleşmenin sorunsuz bir şekilde ilerlemesine katkı sunacaktır.

Değerli konuklar,

Bugün konumuz ağırlıklı olarak uluslararası uygulamalar olmakla beraber, birkaç hafta önce Sayın Berat Albayrak'ın vergi reformuna ilişkin açıklamaları gözleri yeniden vergi reformu başlığına çekti. Malum bu alanda oldukça önemli sorunlarımız var. Vergi sistemimizi daha sade, kolay anlaşılır ve öngörülebilir bir sisteme dönüştürmemiz gerekiyor. Öngörülebilirlik bugün iş dünyası için ekonomide en önemli etken haline gelmiştir. Yapılan her ankette özellikle hukuki belirsizlikler yatırımları engelleyen en önemli faktörlerden biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Bunların içerisinde vergi önemli bir yer tutmaktadır.

İş dünyası açısından öngörülemeyen düzenlemeler ve bunlara uyum için yeterli zamanın verilmeyişi, hatta bazen geriye doğru uygulamaya gidilmesi çok ciddi bir sorundur. Aslında belki de bu anlamda vergi alanında yapılacak en önemli reform uygulamalarda yapılacak reformdur diyebiliriz. Zira uygulama yazılı kuralların bile bazen önüne geçebilmektedir. Bir yatırımcı için yatırımını yaptıktan sonra kuralların değişmesi, ya da kuralların alışlagelmişin dışında uygulanmaya başlanması ciddi zararlara neden olmakta, yatırım iştahını azaltmaktadır. Yatırımlar istihdam ve katma değer yaratmanın en temel unsuru olmanın yanında ekonomide yeniliği ve verimliliği sağlamanın da temel yoludur. Yatırımların zayıfladığı bir ekonomi kendini yenileyemez ve ilerleyemez.

Yıl sonu bütçe hedeflerini tutturmak elbette önemlidir ama bunun yıl boyunca iyi bir planlamayla yapılması, sürekli bir kerelik gelirler yaratılarak ya da geriye yönelik uygulamalar konarak değil, genişletilmiş vergi tabanı, gönüllü uyumluluk ve verimli tahsilat oranlarıyla sağlanması esas olmalıdır. Kısa vadeli hedefler için öngörülebilirlikten verdiğimiz her taviz yatırım ortamımızı zayıflatmakta ve uzun vadede daha büyük bir maliyet olarak geri dönmektedir.

Değerli konuklar,

Vergi reformunun bir diğer öncelikli hedefi kayıt dışılıkla mücadele olmalıdır. Kayıt dışılık artık ülkemiz için ciddi bir maliyet unsuru haline gelmiştir. Bugün yapılan araştırmalarda Türkiye'de büyük ve kayıtlı iş yapan şirketlerin Avrupa'daki firmalara benzer derecede verimliliğe sahip oldukları gösterilmektedir. Oysa ki aynı kıyaslama daha küçük ve orta ölçekli olan, yarı formel yani tam olarak kayıt dışı olmayan ama kayıt dışılığı kullanan şirketlere bakıldığında verimliliğin ve yatırım yapma kapasitesinin ciddi anlamda düştüğünü, Avrupa ve OECD'deki benzer firmaların ortalamalarının çok altında kaldığını görüyoruz. Bunun en önemli nedeni kayıt dışılığın finansal erişimi kısıtlaması ve kurumlaşmanın önüne geçişi olarak ortaya çıkıyor.

Finansal tablolarda uluslararası standartlara uyulmaması ve yeterince şeffaf olunmaması finansmana erişimi ciddi anlamda kısıtlıyor. Zaman zaman orta ölçekli işletmeler için bir esneklik ya da rekabet gücü gibi algılanan kayıt dışılık artık ekonomimiz ayağında bir prangaya, bizi orta gelir tuzağına takılıp kalmaya mahkum etmiş bir engele dönüşmüş durumda. Dünyada artık finansman sadece banka kredisinden ibaret değil. Girişim sermayesi fonları, tahvil ihraçları, halka açılmak artık Türkiye'de şirketler için bir istisna olmamalı. Son dönemde ekonomide yaşadığımız sıkıntılar bankacılık sistemi üzerine ne kadar fazla gittiğimizi de gösteriyor. Sermayesini güçlendiremeyen, yüksek kaldıraç kullanan şirketlerin ne kadar büyük riskler almış olduklarını görüyoruz. Şeffaflık olmadan, standartlar olmadan, kayıt dışılık ile mücadele etmeden devam edildiği sürece sermaye

piyasalarımızın gelişmesi de mümkün değil. Meselenin her zaman vurguladığımız adil rekabet şartlarının sağlanması ve vergi kayıplarının önlenmesinin dışında bu boyutuyla da ele alınması gerektiğine inanıyoruz.

Değerli konuklar,

Reform yapmak zordur. Ancak reform yapmadan ilerlemek, daha iyi olmak, daha iyisini yapmak mümkün değildir. Reform demek hepimizin rahat olduğumuz alandan çıkmamız, yeniliğe, değişime uyum sağlamamız anlamına geliyor. Reform sadece kamu otoritesinin yapabileceği bir şey değildir. Çünkü mesele sadece kanun, mevzuat, yönetmelik yazmak değil. Farklı düşünmek, farklı bakmak ve bugüne kadar böyle gelmiş böyle gider anlayışından vaz geçmek gerekiyor. Bunu iş dünyası, uzman, akademisyen, çalışan hepimiz istemeliyiz. Söz konusu olan kendi geleceğimiz. Kendi geleceğimiz başkasının eline bırakamayacağımız kadar değerli. Bekleyelim bakalım ne yapacaklar demek lüksümüz yok. Türkiye daha iyi bir gelecek için reformlarını gerçekleştirmek zorunda. Bunun için sadece kamu değil hepimiz çalışmak zorundayız.

Kamuoyu ile paylaştığımız basın bültenlerinde de sıklıkla değindiğimiz gibi seçim sürecinin ardından artık reform gündemimize hızla dönme fırsatımız var. Son dönemde bazı olumlu veriler gözlenmekle beraber talep koşulları halen zayıf seyrediyor. İşsizlikteki artış endişe verici. Yüksek enflasyon ve yüksek dış borç ekonomide kırılganlıkların devam ettiğini gösteriyor. Bu çerçevede, ekonomimizdeki sorunların gerçekçi bir anlayışla tespiti ve bunlara yönelik kalıcı çözümler aciliyetini koruyor. Açıklanan tüm plan ve programların bütünlük içerisinde ayrıntılarıyla ve öncelikleriyle kamuoyuyla paylaşarak zaman kaybetmeksizin uygulamaya geçirilmesi gerekiyor. Eşzamanlı olarak başta hukuk devleti ve özgürlükler olmak üzere, dijital dönüşümden eğitime çok önemli yapısal reform önceliklerimiz bulunuyor.

Değerli konuklar,

Bugünkü konferansa da sizlerden reformist bir bakış açısıyla yaklaşmanızı, burada az sonra yapılacak sunumları, tartışmaları, konuşulacakları bu gözle değerlendirmenizi rica ediyorum. Panellerdeki değerli uzman ve konuklarımızın ve sizlerin bilgi, tecrübe birikimi ve çalışmalarının bizleri daha güzel bir geleceğe taşıyacağına inancım tam.

Hepinizi sevgi ve saygıyla kucaklıyor, katılımınız için teşekkür ediyorum.

2

BİRİNCİ OTURUM

ULUSLARASI VERGİ POLİTİKASINDAKİ DEĞİŞİMLER VE TÜRKİYE

BİRİNCİ OTURUM: ULUSARASI VERGİ POLİTİKASINDAKİ DEĞİŞİMLER VE TÜRKİYE

Erdal Çalıkoglu (Panel Yöneticisi)

EY Türkiye, Ortak, Vergi Bölüm Başkanı

Hoş geldiniz. Vergide BEPS'ten önce ve BEPS'ten sonra diye bir kavramdan bahsetmemiz yanlış olmaz herhalde. (Sorry about Turkish, David.) Baktığımızda, gelir üzerinden aldığımız vergilerde teknik olarak çok zorluklar var, çünkü gelir dediğimiz şey, soyut bir şey. Kişiyi tanımlamanız lazım, dönemi tanımlamanız lazım, neyin üzerinden bunu nasıl hesaplayacağınızı tanımlamanız lazım, soyut bir sürü düzenleme yapıyorsunuz. Bunun belki de yüz yıllık bir geçmişi var, hani çok sevmediğimiz dolaylı vergilerle kıyasladığımızda çok bebek durumunda daha dolaysız vergilerimiz, gelir üzerinden aldığımız vergiler. Okuldaki sosyoloji derslerinden hatırlıyorum, hani üretim araçlarındaki gelişmeler üretim ilişkilerini değiştiriyor, bu şekilde toplumlar değişiyor falan diye bir söylem vardı. Dijital gelişmeler tabii birçok şeyi değiştirdi. Hani çok eskiden kapitalizmin gelişimiyle işlemlere ya da gümrük duvarlarında uygulanan vergiler yerine, işte işletmelerin karları var, onlar üzerinden vergi alalım fikri ile gelmişiz bugünlere, ama dijitalleşme birlikte, dijital hareketlilikle, mal ve sermaye hareketliliğinin bu kadar çeşitli olduğu ortamda, o geçmişten gelen kavramlarla bunu kavramakta zorlanıyoruz. Hele bu dijital imkânlarla mal ve hizmet hareketini, hizmetlerin sermayenin nerede konuşlandığını, karın nerede oluşturduğunu tespit etmekte olabildiğince güçlük çekiyoruz.

BEPS belki de bu anlamda uluslararası bir efor, buradan yeni bir altyapı yapmak, bu anlamda bu yeni kavramlarla geliri kavramak, buna göre vergilendirme anlamında yeni kavramlar oluşturmak mümkün, bir anlamda da burada devletler arası bir işbirliği imkanı ortaya çıkıyor ki, devletler de dijital dünyada işletmelerin kullandığı hareketliliği, imkanları belki de işbirliği yaparak kendi aralarında kullanmak istiyorlar. Ama tabi BEPS'in de dünyadaki ticarette korumacılık eğilimi ile üst üste gelmesi yüzünden, iş dünyası açısından daha önce yapılan değerlendirmelerde hep endişeliyiz, bu ne olacak deniyordu. Burada gördüğüm benim de BEPS açısından düşünülen bu uluslararası enstrümanların, vergilendirme açısından, vergi tabanını, vergilendirmeye ilgili işlemleri kavramaya yönelik eforların karşılığında mükelleflere, işletmelere de güvence verme anlamındaki enstrümanların daha tam olarak yerleşmediği, gelişmediği. O anlamda, bu endişenin bir an önce giderilmesi lazım. BEPS gelir üzerinden alınan vergilerle ilgili ve uluslararası düzeyde ciddi bir çaba var ve bunu sağlıklı bir şekilde yapamazsak, işletmeler ya da devletler, bu projede dolaylı vergilere ve işlem vergilerine kayacak. Hani dijital işlem vergisi de, Avrupa'da önerilen, bir anlamda bunu gösteriyor. Dijital işleri nasıl tanımlayacağız, bununla ilgili vergilemeyi nasıl yapacağız diye belirsizlikler üzerine bir an önce dijital işlem vergisi getirelim diye biz Türkiye'de stopaj getirdik, farklı bir yaklaşımla, belki de benzer sonucu veriyor. Baktığımızda BEPS'le ilgili çabaların daha hızlı olması gerekir diye bir temennim var. Çok fazla uzatmadan sözü David'e vermek istiyorum. David, You have 20 minutes.

David Bradbury

OECD Vergi Politikası ve İstatistik Dairesi Başkanı

BEPS Sonrasında Uluslararası Vergi Politikasındaki Değişimler ve Beklentiler

Çok teşekkürler, bugün burada olmaktan büyük mutluluk duyuyorum. Beni buraya davet ettiğiniz için de özellikle teşekkür ediyorum. Çevirmenler açısından bir kâbus olacağımdan kuşku yok. Çevirmenlerden beni dinleyenler için söylüyorum: hazırlanmış bir yansım yok, önceden hazırlanmış bir konuşmam da yok. Çevirmenlerin işini çok zorlaştıracığımı biliyorum. Baştan özür diliyorum ama umarım çeviride hiçbir şey kaybolmaz.

Açılışta yapılan konuşmalar aslında çok faydalı oldu. Ben OECD’de vergi politikalarından sorumlu kişiyim. Özellikle de dijital ekonomi ile ilgili eylem gücünün çalışmalarından ben sorumluyum. Dijital ekonomiden ve uluslararası vergi uygulamalarından biraz bahsedeceğim ancak öncelikle BEPS’in geçmişi hakkında bilgi vermenin yerinde olacağını düşünüyorum. BEPS’in başlangıcından beri ne oldu, uluslararası kurumlar vergisi reformu konusunda global düzeyde yapılan görüşmeler nedir bundan bahsetmek istiyorum.

Hâlihazırda BEPS hakkında birçok şey dinlenmiş durumdayız. Ben projeyi detaylı olarak ele almayacağım. 2015 yılında G20 Türkiye dönem başkanlığı sırasında çeşitli raporlar hazırlandı. Bu proje kapsamında hazırlanan raporlar G20 maliye bakanlarına iletili. BEPS projesi aslında birçok açıdan çok başarılı bir proje oldu. Bu başarı unsurlarının da bugün ele alınacağını umuyorum. Biliyorsunuz BEPS en nihayetinde OECD’nin ve G20’nin projesidir. Ben de bir OECD temsilcisi olarak belki sizi biraz şaşırtacağım ama çok sayıdaki başarı hikâyesini anlatmayacağım. Tam tersine, BEPS projesinin hedeflerinin istediğimiz kadar derine inemediği durumların neler olduğunu değerlendirmeye çalışacağım. Bu eksik kalan alanlar nedeniyle bugün aslında uluslararası kurumlar vergisi reformunu daha detaylı bir biçimde ele almak durumundayız.

BEPS projesine ve raporlara baktığımızda özellikle birinci eylem raporuna odaklanmak istiyorum. Bu dijital ekonominin yarattığı zorlukları ele alan rapordur. Bu raporun başarılı birçok boyutu vardı. Öncelikle söz konusu rapor kapsamında KDV açısından çeşitli kılavuz kuralları oluşturuldu. Bu da sınır ötesi dijital satışların etkin bir biçimde KDV uygulamasına tabi olmasını sağladı. Birçok ülke artık bu tür yaklaşımları benimsiyor, bu sayede devletlerin gelirinde ciddi bir artış ortaya çıkıyor. Aynı zamanda aslında oyunun şartları herkes için eşit hale geldi. Online-offshore hizmet sunucular ile fiziksel olarak bir ülkede mevcut olan oyuncular arasında bir eşitleme ortaya çıktı. Söz konusu şirketler fiziksel ürün alışverişinden sorumlu bildiğiniz gibi. Dedğim gibi bu birinci eylem raporuyla dolaylı vergilendirme açısından başarılar ortaya çıktı. Ancak bugün ele almak istediğim şey dolaysız vergi, yani kurumlar vergisi. BEPS projesinin birinci eylem raporunda aslında tam bir konsensüse ulaşamadık. Yani taraflar dijital vergilendirme konusunda ya da dijital ekonominin vergilendirilmesi konusunda bir konsensüse ulaşamadı.

Şimdi, söz konusu rapora baktığımızda şunu görüyoruz: öncelikle dijitalleşmenin her yana yayılan bir süreç olduğunu görüyoruz. Yani dijital ekonomiyi ekonominin kalan diğer kısmından ayırtıramayız, çünkü bütün ekonomiler aslında dijitalleşmeden şu veya bu şekilde etkileniyor. Yani ekonominin bir kısmını işaret edip “İşte dijital kısmı bu” diyemezsiniz. Bu çok önemli bir

bulgu, çünkü bu sonuca ulaştığınızda buradan yola çıkarak sorunlara nasıl çözüm bulabileceğinizi farklı olarak düşünüyorsunuz. Yani bulduğunuz çözümlerin sadece küçük bir teknolojik şirket grubunda geçerli olması söz konusu değil artık. Dijital devler değil burada tek hedef kitle. Bence bu önemli bir bulguydu. Dijitalleşmenin ortaya çıkardığı zorlukları aşmak için ne tür bir yöntem benimsenmesi gerektiğiyle ilgili bir konsensüs oluşmadı. Bu zorluklar, şirketlerin fiziksel olarak bir yerde bulunmamalarından kaynaklanıyor ve mevcut daimi iş yeri veya nexus kurallarının konuyla ilgili sorunların hepsini de çözemediğini görüyoruz. Fiziksel varlık için fiziksel varlık şartı gerektirmeyen bir başka yaklaşım belirlerseniz o zaman sanal işyerlerinde karın izafesi ile ilgili kuralların da değiştirilmesi gerekecektir.

Yani bu sorunlar çözülemedi. Raporda bazı seçenekler sunulmuş olmasına rağmen bir konsensüse ulaşılamadı. O dönemde aslında konsensüsün olmadığından yola çıkarak ülkelerin kendi başlarına çeşitli tek taraflı önlemler uygulamaya geçireceği düşünülüyordu. Gerçekten son birkaç yıla baktığımızda birçok ülkede çeşitli uygulamalar olduğunu görüyoruz. Artık Avrupa düzeyinde dijital hizmetler vergisi konuşuluyor. Birleşik Krallık, İtalya, İspanya gibi ülkelerde çok dijitalleşmiş şirketlerin faaliyetlerine yönelik vergiler ihdas ediliyor. BEPS projesinin sonuna gelmiş olmasına rağmen bu sorun çözülemedi. Ancak 2017 yılına gelindiğinde G20 finans bakanlarının Baden-Baden’de yaptığı bir toplantı vardı. O dönemde Almanya’nın finans bakanı olan Schäuble “Bu konuyu tekrar gündeme getirmeliyiz.” dedi. “Ben OECD’nin bize geri dönüp 2018 ilkbaharında bir ara rapor hazırlamasını istiyorum. Bu konuda neler yapılacağı konusunda OECD bir rapor hazırlasın.” dedi. Bundan yola çıkarak biz de çok hızlı hareket ettik ve geçen yıl bir ara rapor sunduk. Özellikle de dijitalleşmenin yarattığı vergi zorlukları ile ilgili bir ara rapor hazırladık. Bu ara raporda çeşitli fikirler vardı, ancak dediğim gibi aynı zamanda çözüme kavuşmamış konuların ne olduğu da belirtiliyordu. Şu aşamada biz de bu çözüme kavuşmamış konular konusunda global düzeyde çalışıyoruz.

Bu ara rapordan bahsetmeden önce bir şey daha söylemek istiyorum. 2015’te biz BEPS raporunu ilk hazırladığımızda G20 dedi ki: “Tamam, bu rapor iyidir, hoştur ama bunların uygulamaya tutarlı bir biçimde geçirileceğini nasıl garanti edeceksiniz?” Bu endişeden yola çıkarak G20 daha sonra OECD’ye döndü, yeni bir çerçeve kurulmasını istedi. Burada amaç bu standartların uygulamasının dünya çapında yaygın hale gelmesini sağlamaktı. Bundan da yola çıkarak BEPS ile ilgili Kapsayıcı Çerçeve oluşturuldu. BEPS Kapsayıcı Çerçevesinde şu anda 129 ülke var. Yani ben OECD’de yaptığım çalışmalardan bahsederken aslında BEPS ile ilgili Kapsayıcı Çerçeve kapsamında 129 ülkede neler yapıldığını anlatıyorum. Bu katılımcı ülke sayısı da sürekli olarak büyüyor.

Geçen yıl Mart’ta yayınlanan ara raporun birkaç etkisi oldu aslında. Öncelikle çok detaylı bir biçimde iş modelleri analiz edildi. Dijital şirketlerin iş modellerinin ele alındığını görüyoruz. Bakın bu okuması çok kolay olmayan ama içeriği çok ilginç olan bir konu. Eğer bunu daha okumamışsanız okumanızı tavsiye ederim çünkü birçok dijital devin faaliyetlerinin altında yatan yaklaşımın ne olduğunu bu raporda görebilirsiniz. Bir de dijital ekonomiyi baştan keşfedemeyeceğimizi de anlatıyor bu rapor. Aynı zamanda rapor şunu da gösteriyor. Aslında Dijital Hizmetler Vergisi gibi tek taraflı önlemlerin, uygulamaların yapılması ile ilgili bir konsensüs olmadığı ortaya çıkıyor. Ancak bazı ülkelerin böyle bir yaklaşım izleyeceği kabul ediliyor. Aynı zamanda şöyle de deniyor: “Eğer böyle bir vergi uygulayacaksanız mutlaka yapılmaması gereken şeyler şudur.” deniyor. Yani burada tek taraflı eylemlerin ortaya çıkarabileceği zararın sınırlandırılması hedefleniyor.

Söz konusu raporun önemli bir başka boyutu daha var. O dönemde aslında Kapsayıcı Çerçeve kapsamındaki ülkelerin geleceğe yönelik çözümleri ile ilgili farklı görüşleri olduğu kabul ediliyor, ama ilk defa iki temel sorunun ele alınması gerektiği konusunda da bir görüş birliği olduğu ortaya çıkıyordu. Bu da nexus (ya da daimi iş yeri) ile ilgili konular ve bir de karın izafesi ile ilgili konular (ya da vergilendirilebilir gelir transfer fiyatlandırması kuralları üzerin karın izafesi) idi. Bu konular ele alındığında bütün üyeler aslında bu zorluklara yönelik bir çözüm bulma konusunda taahhütte bulundu. 2020'nin sonuna kadar bir çözüm bulunabilmesi taahhüt edildi. Bu oldukça zor bir hedef aslında. Ben de bu 2020 tarihi yaklaştıkça neler yaptığımız hakkında biraz bilgi vermek istiyorum size. Şimdi neler yapıldı diye bakalım.

Dijital Ekonomi ile ilgili Görev Gücü mesela neler yapılması gerektiğiyle ilgili çok yoğun çalışmalar yaptı, bu yoğun çalışmalardan yola çıkarak da bazı spesifik öneriler getirildi. Ocak'ta bir politika kitabı hazırlandı. 2,5 sayfalık, okuması çok kolay bir rapor bu, OECD web sitesine girip bakın. 2,5 sayfalık bu raporda aslında devletlerin hangi konularda taahhütlerde bulunduğu ifade ediliyor. Yani burada henüz devletler herhangi bir taahhütte bulunmamış olmasına rağmen önümüzdeki dönemde bu konuyu detaylı bir biçimde iyi niyetle ele alma yönünde taahhütleri olduğunu görüyoruz.

Peki ne ele alınıyor, yani ele alınmakta olan ne? Bundan da bahsetmek istiyorum. Burada belirlenen iki temel konu var. Birinci konu vergilendirme haklarının dağıtılması. Burada nexus ve kar izafesi konularını ele almamız gerekiyor. Bu konu ile ilgili üç spesifik öneri olduğunu görüyoruz, birazdan bunların ne olduğunu anlatacağım zaten. İkinci unsur ise arda kalan BEPS konuları dediğimiz konular. Yani ikinci alanda ele almaya çalıştığımız şey az vergi tahsilatı. Burada temel amaç asgari vergi gibi etkin çalışma standardı belirlemektir.

Peki, şu anda ele alınan üç öneri seçeneği nedir? Mesela Birleşik Krallığın getirdiği bir öneri. Buna kullanıcının katkısı yaklaşımı adı veriliyor. Zaten ara raporda da ele alınan bir konu vardı. Dijital şirketlerin üç özelliği var deniyordu. Öncelikle çok global operasyonlar yapabiliyorlar ama fiziksel varlıkları minimal düzeyde. Aynı zamanda gayri maddi varlıklara çok ağırlık veren şirketler bunlar. Bir de genellikle bu şirketlerde bir tür kullanıcı katılımı var. Mesela popüler bir sosyal medya platformunu düşünün. Kullanıcılar kendileri hakkında zaten verileri sunuyorlar, bu veriler ürün reklamlarında kullanılıyor. Bu veriler sayesinde platform çeşitli ürünleri satabiliyor. Yani burada bir kullanıcı katılımı var. Mesela platform kullanıcısı olarak başkalarını platforma çekebilirsiniz, başka üyeler bulunmasını sağlayabilirsiniz. Kullanıcının da katkısı var yani. Kullanıcı katılımı yaklaşımı bu kullanıcı katkısının en önemli değişiklik olduğunu belirliyor. Bu yaklaşım çerçevesinde, nexus kurallarının değiştirilmesi suretiyle uzaktan yararlanılan işyerlerinin vergilendirilmesinin sağlanabileceği ve kar izafesinin nasıl yapılacağına da belirlenebileceği savunuluyor. Bu yöntemin arka planında, kazancın izafesinde özellikle kullanıcı sayısının anahtar olarak kullanması düşünülebilir. Seçeneklerden biri bu.

Bir de Amerika Birleşik Devletleri'nin getirdiği öneri var. Küresel düzeydeki bu tartışmalar bakımından oyun değiştiricilerden biri ABD'nin çok taraflı sürece yaygın katılım arzusu oldu. Bu tartışma sürecinde ABD 'maddi olmayan pazarlama varlıkları' yaklaşımı önerisinde bulundu. En önemlisi, ABD, BEPS Eylem 1 raporunda yer alan ve dijital ekonominin ayrıştırılamayacağına

ilişkin temel bulguya olan desteğini vurguladı. Böyle yapmakla, ABD, kurallardaki herhangi bir değişikliğin bir avuç ABD teknoloji şirketini hedef almaması ve daha geniş bir kapsamda uygulama alanının olması gerektiğine yönelik görüşünde ısrar etmiş oldu.

ABD, mevcut uluslararası vergi kurallarından kaynaklanan problemlerin sadece dijital şirketlere özgü olmadığını vurguladı. ABD'liler, örneğin çok yüksek profile sahip bazı Avrupa Devlet Yardımı davasının 'teknoloji şirketleri' ile ilgili olmadığını, çünkü uluslararası vergi sisteminin temeldeki zayıflıklarının sadece küçük bir grup dijital şirkete ilişkin olanlara nazaran çok daha geniş olduğunu belirtiyorlar. ABD, bir başka ülkede faaliyette bulunan birçok firmanın, yaptığı pazarlama faaliyeti veya o ülkeye yönlendirilen gayrimaddi pazarlama varlıkları sebebiyle, o ülke ile belli düzeyde bağının bulunduğunu söylüyor. Dolayısıyla, ABD, pazarda ortaya çıkan pazarlama faaliyeti dikkate alınmak suretiyle daha fazla kazancın o Pazar ülkesine tahsis edilmesi gerektiğini kabul ediyor.

Üçüncü seçenek ise G24 kapsamındaki bazı gelişmekte olan ülkelerden geldi. Bunlar, 'önemli ekonomik varlık' temelinde geliştirilen daha geniş kapsamlı bir nexus testinden yana olup kazancın orana dayalı veya formüle dayalı bir biçimde izafe edilmesi gerektiğini savunuyorlar.

Bakın bu konuda bazı çalışmalar yapılıyor. Buradaki temel hedefe baktığımızda Mayıs 2019 sonuna geldiğimizde, yani Kapsayıcı Çerçevenin bir sonraki toplantısının yapılma aşamasına geldiğinde kapsamlı bir program hazırlanacak. Böylece spesifik olarak hangi teknik konuların ele alınması gerektiği belirtilecek. Yani günümüzden gelecek yılın başına kadar hangi konuları ele alırsak bazı siyasi kararların verilebileceği bir ortama ulaşabiliriz bunu belirlemeye çalışacağız. Yani uluslararası vergi çerçevesinin geleceğinin nasıl olabileceğiyle ilgili incelemeler yapılacak. Ulaşmaya çalıştığımız sonuç bu. G20 maliye bakanlarının ilk toplantısından önce zaten ele alınacak konu bu olacak. Tabii hiç şüphesiz bu konuda daha fazla bilgi alacaksınız, yani söz konusu görüşmelerin sonucunun ne olduğu hakkında şüphesiz size de bilgi gelecek. Ancak biz bu sürecin gerçekten çok hızlı ilerleyeceğini düşünüyoruz. Bu sayede konsensüse ulaşabileceğimizi düşünüyoruz.

Son olarak bir şey daha söylemek istiyorum. Sayın TÜSİAD başkanı dijitalleşmenin öneminden bahsetti. Ekonomik büyümenin ortaya çıkartılması ve yeni süreçler açısından ne kadar önemli bir konu olduğunu kendisi ifade etti. Biz bunun tamamen doğru olduğuna inanıyoruz. Aynı zamanda doğru bir dengeyi tutturmanın da önemli olduğuna inanıyoruz. Yani yapılan vergi uygulamalarının bu yüzyılın ihtiyaçlarını karşılaması gerektiğine inanıyoruz. Ancak aslında iş dünyasının ve paydaşların rolünün bu tartışmalarda çok daha önem kazanacağına inanıyoruz. Bunu göz önünde bulundurarak Paris'te Mart ayında büyük bir konsültasyon toplantısı düzenledik. Paydaşları bir araya getirerek demin size anlattığım konuları ele aldık. Bu OECD'nin tarihinde düzenlenmiş en büyük kamu danışma toplantısıydı. 400'dan fazla kişi söz konusu danışma toplantısına geldi, 200'den fazla rapor sunuldu. 215 raporun %90'ı da bu arada çağrı takviminin kapanmasına dört saat kala geldi. Personelimizin ne kadar lojistik zorluklar yaşadığını da düşünebiliyorsunuz.

Ama genel olarak iş dünyası bu konuyla çok yakından ilgileniyor. Neden ilgileniyor? Çünkü, birincisi, iş dünyası giderek bir şeyin farkına vardı: bu konu çok taraflı bir konsensüse ulaşmaksızın ortadan kalkmayacak. Yani vergilendirme yetkilerinin dağıtılması ve uygulanması ile ilgili bir konsensüs ihtiyacı olduğu ortaya çıktı. İkincisi, iş dünyası burada sadece birkaç dijital şirketten bahsetmediğimizin farkında. Yani burada yapılan değişiklikler bütün vergilendirme dünyasını çok

ciddi bir biçimde değiştirebilir. Belki bir devrim olmayacak ama ciddi değişiklikler yaşanabilir, bu da fark edildi. Bu konu bence bütün şirketlerin, sınır ötesi faaliyetleri olan çokuluslu şirketlerin mutlaka ele alması gereken bir konu. Benim söylemek istediklerim bu kadar. Bizim yaptığımız çalışmalarla ilgili size bilgi verme fırsatını bana verdiğiniz için ayrıca teşekkür ediyorum. Oldukça iddialı bir proje bu, belki de BEPS'ten daha iddialı bir proje. Eminim birçok kişi daha istikrarlı bir ortam olmasını tercih eder. Birçok kişi gelecekte daha az değişiklik olmasını tercih eder tabii ama önemli olan konu bu. Burada alta yatan konular çözülene kadar bu konuda belirsizlik olmaya devam edecektir, ülkeler, mevcut sistemden memnun olmayanlar tek tek adım atmaya devam edecektir. Bu belirsizlik ortamında yapılabilecek ideal şey çok taraflı kalıcı bir konsensüse ulaşmaktır. Bizim yapmaya çalıştığımız şey de bu. Beni dinlediğiniz için teşekkür ederim.

Erdal Çalıkoglu

David'e teşekkür ediyoruz. Kendisi bu işin kalbinden geliyor. İşimizin de ne kadar zor olduğunu anlıyorum, anlattığı şeylerde nelerin yapılması gerektiğini, ne kadar çok şeyde mutabık kalmamız gerektiğini. İnşallah kısa zamanda yaparız, yoksa işimiz zor. David, thank you for the speech. Şimdi bizim tarafta neler oluyor diye bir öğrenmek istiyoruz. Sözü İdris Bey'e Avrupa ve Dış İlişkiler Dairesi Başkanı'na veriyorum. Türkiye tarafında BEPS'le ilgili neler yaptık, ne tür beklentilerimiz var onları bize anlatacak.

İdris Şenyurt

Gelir İdaresi Başkanlığı, Avrupa ve Dış İlişkiler Dairesi Başkanı

BEPS Sonrasında Türk Vergi Politikasındaki Değişimler ve Beklentiler

Teşekkür ederim Sayın Başkanım. Ben de tüm katılımcılara saygı ve selamlarımı sunarak sunumuma başlamak istiyorum. Baktığımız zaman BEPS nereden çıktı, nasıl bugünlere geldi? Aslında çok uluslu şirketlerin kurdukları vergisel yapılarla matrahlarını düşük vergi oranlı ya da hiç vergi alınmayan bölgelere ya da ülkelere kaydırması sonucunda, 2013 yılında G20'nin çağrısı üzerine OECD tarafından hazırlanan bir eylem planıdır BEPS. BEPS eylem planı içerisinde 15 eylem bulunmaktadır. Bu 15 eylem üç gruba ayrılmıştır. Bunlar Kurumlar Vergisi'ne uyumu sağlayan, esasa ilişkin değişiklik yapan, bir de şeffaflığı sağlayan eylemler. Sunumumda BEPS konusunda Türkiye'deki beklentiler ya da yapılacaklar nedir diye açıklarken, eylemlerden de kısa kısa bahsedip bizim görüşümüz nedir, onu aktarmaya çalışacağım.

Öncelikli olarak dijital işlemlerin vergilendirilmesi konusu ile başlayacağım. Benden önceki konuşmacılar dijital işlemlerin vergilendirilmesi konusu üzerinde durdu, bu konu üzerinde ben de ayrıntılı bir şekilde duracağım. Çünkü son zamanlarda hemen her gün hepimizin gündeminde olan çok önemli bir konu, dijital ekonominin vergilendirilmesi. Sunumumun bu kısmı biraz daha uzun sürecektir, diğer eylemleri hızlı geçmeye çalışacağım. 2013 yılında BEPS Eylem Planı hazırlandığında, 1 numaralı eylem kapsamında, dijital işlemlerin vergilendirilmesi konusunda bir çalışma başlatıldı. Buradaki sorun neydi öncelikle onu hatırlayalım. İnternetin yaygınlaşmasıyla artık ticari faaliyetler fiziksel bir yer üzerinden değil, internet üzerinden, internet siteleri üzerinden yapılmaya başladı. Bu da internet üzerinden yapıldığı zaman, fiziksel yerin olmadığı, kaynak ülke dediğimiz ülkelerde vergilendirememe, orada yaratılan değerlerin vergi dışında kalması gibi bir sonucu ortaya çıkardı.

Çok yüksek tutarları bulan bu konunun, çözüme kavuşturulması amacıyla BEPS Eylem Planı kapsamında çalışılmaya başlandı.

Ne yazık ki BEPS raporu sonuçlandırıldığı zaman bir konsensüs oluşmadı, yani tam bir çözüm bulunamadı. Tek çözümün bulunduğu, yani fikir birliğine varılan nokta vardı o da KDV konusu. KDV konusu da zaten çok önemli bir problem teşkil etmiyordu.

BEPS'in 1 numaralı eylemine ilişkin Rapora baktığımız zaman, Raporda konunun çözüme kavuşturulması açısından bazı öneriler karşımıza çıkmaktadır. Bunlardan birincisi; sanal işyeri kavramıdır. Belirli kıstaslar dikkate alınarak sanal işyeri tanımı yapıp, bunun da o ülke için vergilendirme hakkı veren bir işyeri olarak kabul edilebileceği belirtilmiştir. Tabi bu anlaşmalarda revizyonu da beraberinde getiren bir tanımdı. Diğer öneri ise gelir üzerinden değil, işlem üzerinden bir vergi alınmasıydı. Yani dolaysız bir vergi değil, dolaylı vergi alınmasını öngören bir dijital işlem vergisi ya da tüketim vergisi.

Sonuç olarak; BEPS Eylem Planında bir çözüm olmayınca ülkeler kendi çözümlerini aramaya başladı. Avrupa Birliği dijital işlem vergisine ilişkin taslak yayınladı. Yine İtalya'da buna benzer bir taslak yayınlandı. Öte yandan Hindistan online reklam hizmetleri için işlem vergisi diyebileceğimiz bir vergi getirdi. Bir de dolaylı vergilerin yanında dolaysız vergilere yönelik Avrupa Birliği'nde bir çalışma yapıldı. Dijital Önemli Bir Mevcudiyet, 'Significant Digital Presence' varsa, bunun da bir iş yeri olarak kabul edilmesine yönelik bir taslak hazırlandı. Tabi, bu böyle devam ederken bir taraftan da uluslararası gündemde bu konular konuşulmaya devam ediyor ve yeni alternatif çözümler getirilmeye çalışılıyor. David bey de biraz bunlardan bahsetti. Şu anda üç ayrı görüş mevcut, dijital ekonominin vergilendirmesine ilişkin.

Bunlardan birincisi, User Participation (Kullanıcı Katkısı). Bu öneriye göre, değer yaratma sürecinde kullanıcı katkısı içeren sosyal medya platformlarında ve arama motorlarındaki reklam hizmetleri, online alışveriş siteleri gibi dijital hizmetlerde ödemelerin kaynağını teşkil eden ülkelere (kaynak devlete) vergilendirme hakkı verilmesi öngörülmektedir. Ancak bu öneri, online içerik sağlayıcılarınca bedel karşılığı (abonelik veya indirme ücreti) verilen hizmetleri kapsamamaktadır. İngiltere bu öneriyi desteklemektedir. Kapsamı diğer önerilere göre daha dardır.

İkinci öneri ise, Marketing Intangibles (Pazarlama Gayri Maddi Hakları). Bu öneriye göre, dijital hizmetlerde kısmen pazarlama gayri maddi haklarının bu hizmetlerin herhangi bir fiziki varlık bulunmadan faaliyette bulunulan ülkelerde oluştuğu, bu nedenle bu haklara tekabül eden bir vergilemenin söz konusu hizmetlere ilişkin ödemelerin yapıldığı kaynak devlette de vergilendirilebileceği görüşü savunulmaktadır. Bu kavram sadece dijital hizmetlerle sınırlı olmayıp diğer ekonomik faaliyetlere de teşmil edilebilir. Vergilendirmede önce ana şirketin olduğu mukim devlette oluşan gayri maddi hakkın değeri tespit edilecek, buna uygun mukim devlet vergilemesi yapıldıktan sonra kalan kazanca (residual profit) tekabül eden kaynak devlet vergilemesi yapılacaktır. ABD bu öneriyi desteklemektedir.

Üçüncü görüşü ise az önce de söylediğim gibi 'Significant Economic Presence' dediğimiz 'Önemli Dijital Mevcudiyet'. Bu da belirli şartların sağlanması durumunda, işyerinin oluşabileceğini öngörmektedir. Nedir bu şartlar? Kullanıcı sayısı esas alınabilir, işlem sayısı dikkate alınabilir, yerel

dilde hizmet veren bir internet sitesinin olup olmaması ya da yerel para biriminin kabul edilip edilmemesi gibi kıstaslar esas alınarak önemli dijital mevcudiyet tanımı yapıp, bunun bir işyeri olarak kabul edilmesidir.

Şu andaki çalışmalar bu üç görüş etrafında toplanıyor ve 2020 sonuna kadar bu konunun çözümlenmesi bekleniyor.

Türkiye'nin buradaki duruşunu, bakış açısını özetlemek gerekirse; biz artık geçmişteki 20 yıl önceki kurallarla ticari faaliyetleri vergilendirmemizin çok doğru olmadığını düşünüyoruz. 20 yıl önceki ya da belki 10 yıl öncesi de diyebilirsiniz. Ticari aktiviteyi sadece bir fiziksel işyerine bağlamak, fiziksel işyeri yoksa ticari aktivitenin olmayacağını söylemek günümüzde, dijitalleşmenin bu kadar yaygınlaştığı bir ortamda, doğru bir söylem olmayacaktır ve bizi adil bir vergilendirme yapmaya götürmeyecektir. Dolayısıyla üçüncü görüş olan önemli dijital mevcudiyetin bulunması durumunda, kaynak ülkelerin de vergilendirme hakkının olması gerektiğini düşünüyoruz. Tabii ki burada, yine David Bey konuşmasında bahsetti, transfer fiyatlandırması kurallarının da değişmesi gerekecek belki. Dijital ekonominin vergilendirilmesi ile ilgili söyleyeceklerim bu kadar. Diğer konuları biraz hızlı geçmeye çalışacağım zamandan tasarruf etmek amacıyla.

BEPS'te 2'nci eylem olan Karma Uyumsuzluk Düzenlemeleri (Hybrid Mismatch Arrangements) üzerinde duracağım. Özetle, iki ya da daha fazla ülkenin vergi kanunlarına konu olan bir kurum ya da finansal aracın, iki ülkedeki farklı vergi uygulamaları arasındaki uyumsuzluklardan faydalanılacak biçimde yapılandırılarak vergi matrahının azaltılmasıdır bu eylemin konusu. Karma uyumsuzluk araçları ile mükellefler, uzun vadeli vergi ertelemeleri gibi yollar da dâhil olmak üzere çeşitli biçimlerde matrah aşınmasına yol açmaktadır. Bu tür uygulamalar, küresel temelde vergi matrahının azalmasına yol açarken bu kayıp ülkelerin bireysel olarak payına düşen matrahın da tespit edilmesini zorlaştırmaktadır.

Bu eylemde, iki ya da daha fazla ülkedeki vergi uygulamaları matrahın aşağı inmesine, aşındırılmasına yol açıyorsa, bunların kendi iç mevzuatlarında yapacakları düzenlemelerle bunun önlenmesi öngörülmekte. Örneğin, bir ülkeden diğer bir ülkeye yapılan bir ödeme varsa, ödemenin yapıldığı ülke bunu gider kabul edip karşı taraf, hasılatın elde edildiği yer, bunu gelir kabul etmiyorsa, bu durumda ya giderin kabul edilmemesi ya da hasılatın elde edildiği ülke tarafından vergilendirilmesi yönünde iç mevzuatta değişiklikler yapılması, öngörülmektedir. Bizim mevzuatımızda buna ilişkin bir problem olmadığı için herhangi bir değişiklik yapmadık ama eylemde belirtilen görüşleri desteklediğimizi belirtmek istiyorum.

3 numaralı eylem, kontrol edilen yabancı kurum kazancının etkinleştirilmesine yönelik bir eylemdi. Burada kontrol eden yabancı kurumun kazancının etkin olması için nasıl olması gerektiği, istisnaların neler olması gerektiği ve gelirin nasıl hesaplanması gerektiğine ilişkin belirlemeler yapılmıştı. BEPS raporundaki uygulama ile bizim Kurumlar Vergisi Kanunu 7'inci maddedeki uygulamayı karşılaştırdığım zaman, açıkçası çok önemli bir fark göremedim. Dolayısıyla, Kontrol Eden Yabancı Kurum Kazancı düzenlemeleri zaten Türk mevzuatında mevcuttur ve bunun yeterli olduğunu düşünüyoruz. Bu nedenle bu yönde de herhangi bir düzenleme yapılmadı.

4'üncü eylemi ise faiz indirimi ve/veya diğer finansal ödemeler yoluyla matrah aşındırılmasının

önlenmesine yönelik bir eylemdir. Bu eylem ile uluslararası grup şirketlerinin faiz indirimi ve diğer finansal ödemeler yoluyla vergi matrahını aşındırmalarına engel olunması amaçlanmaktadır. Bu amaç doğrultusunda faiz ya da finansman gider indirimi için bir sınırlama getirilmesi önerilmektedir. Sabit oran kuralı bu önerilerden biridir. Buna göre faiz giderlerinin EBITDA'nın yüzde 10 ile 30'u arasındaki bir sınırlamaya tabi tutulması öngörülmektedir. Bizim mevzuatımızda şu anda Kurumlar Vergisi ve Gelir Vergisi Kanunu'nda finansman gider kısıtlamasına ilişkin hükümler bulunmaktadır. Bu uygulamanın hayata geçirilebilmesi için eskiden Bakanlar Kurulu'na yetki verilmişti, son değişikliklerden sonra da Cumhurbaşkanı'na yetki verildi. Bu düzenleme; finansal kurumlar dışındaki mükelleflerin finansman giderlerinin yatırım maliyetine eklenenler dışında kalan kısmının, yüzde 10'una kadar bir sınırlamaya imkan veriyor. Ama şu anda Türkiye olarak bu yönde almış olduğumuz bir karar, bunu uygulamaya yönelik bir karar mevcut değil. Sabit oran kuralına yönelik de bir karar mevcut değil. Bugün itibarı ile de durum bu, ama gelecekte ne olacağını hep beraber göreceğiz.

Zararlı vergi rejimleri 5'inci eylemi oluşturmaktadır. Uluslararası yatırımcıları ve hareketli sermayeyi çekmek üzere ülkeler vergi oranlarının indirilmesi veya hiç vergi alınmaması yoluyla vergi ayrıcalıkları, tercihli (imtiyazlı) vergi rejimleri ve diğer yollarla oluşan zararlı vergi uygulamalarında bulunabilmektedir. Ekonomik faaliyetlerden elde edilen gelirlerin diğer ülkelerde düşük vergilendirilmesi veya hiç vergilendirilmemesi bu faaliyetleri sıkça bu ülkelere doğru kaydırmakta ve devletler nezdinde gelir kayıplarına neden olmaktadır.

OECD, küresel bir sorun haline geldiği ve acil çözüm üretilmesi gerektiği değerlendirilen zararlı vergi uygulamalarını önemli BEPS sorunları arasında görmüş ve BEPS Projesi kapsamına 5.eylem olarak almıştır. Eylem şeffaflık ve özün önceliği ilkesi temelinde özellikle ülkeden ülkeye geçişlerin yüksek hızda seyrettiği finans ve diğer hizmetler gibi mobil faaliyet ve gayri maddi hak gelirlerine yönelik zararlı vergi uygulamaları ile etkin bir mücadeleyi kendine amaç edinmiş ve FHTP'yi bu mücadelede görevlendirmiştir. Ülkelerin vergi rejimlerinin gözden geçirilmesine dair Eylül 2014'te yayınlanan rapor, Ekim 2015'te final rapor adıyla geliştirilmek suretiyle güncellenmiştir. FHTP'nin çalışmalarının ana konusu, tercihli rejimleri değerlendirmek için esaslı faaliyet şartının özelliklerine dair metodoloji üzerinde uzlaşıya varmak ve bu şartı tercihli rejimler üzerinde uygulamak olmuştur.

Türkiye'de de bizim Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu'muzda yer alan istisna, bu kapsamda incelemeye tabi tutuldu. Söz konusu Kanunun tasarım faaliyetlerinin vergilendirilmesine ilişkin kısmı potansiyel zararlı vergi rejimi olarak görüldü ve Türkiye olarak bu durumun önüne geçilmesi için gerekli değişiklikleri yaptık. Şu anda herhangi bir sorun bulunmamaktadır.

6'ıncı eylemimiz Uygun Olmayan Hallerde Anlaşma Menfaatleri Sağlanmasının Engellenmesi, yani anlaşmaların kötüye kullanılmasının ya da sırf anlaşmanın hükümlerinden faydalanmak için bazı uygulamalar varsa, bunların engellenmesi yönünde bir eylemdir. Eylem 6 raporu, başta anlaşma alışverişi (treaty shopping) olmak üzere Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşmalarının suiistimalin engellenmesine ilişkin bir minimum standardı ve anlaşma suiistimalinin engellenmesi için koruma sağlayan yeni kuralları içermektedir.

Eylemin en önemli çıktısı ise oluşturulan minimum standart olmuştur. Buna göre,

1.Vergi anlaşmalarının başlık ve dibacesine, Devletlerin treaty shopping düzenlemeleri de dahil olmak üzere, vergi kaçırmak ve vergiden kaçınmak yoluyla vergilendirmeme veya düşük vergilendirme yaratan fırsatları önlemek niyetiyle Anlaşma akdettiklerinin eklenmesi,

2.OECD Model Vergi Anlaşması'na özel kötüye kullanım kuralı olan Limitation on Benefits-LoB rule (Menfaatlerin Sınırlandırılması) maddesinin eklenmesi veya OECD Model Vergi Anlaşması'na treaty shopping ve diğer anlaşma suüstimali formlarına karşı genel bir kötüye kullanım kuralı eklenmesi: Principal Purpose Test rule-PPT rule.

Bu kapsamda, ülkeler vergi anlaşmalarında, LoB+PPT, Simplified LoB+PPT, LoB+İç mevzuattaki paravan finansal düzenlemelere ilişkin kötüye kullanım kuralları veya mahkeme içtihatları, yalnızca PPT alternatiflerinden birini tercih edebilirler.

Biz, Türkiye olarak 'principal purpose testi' hem esnekliğinin fazla olması hem de uygulama kolaylığı ve basitliği nedeniyle tercih ediyoruz. Sonuç olarak, principal purpose test, bir kişi sırf Türkiye'nin yapmış olduğu anlaşmaların faydalarını elde etmek için, diğer ülkede mukim oluyorsa, başka esaslı bir faaliyeti yoksa bu anlaşmadan faydalanmayacağına yönelik bir düzenlemedir. MLI ile Türkiye'nin yapmış olduğu anlaşmalarda bu yönde değişiklikler yapılması öngörüldü. Yine anlaşmanın başlık ve dibacesine vergi kaçırmaya, vergiden kaçınmaya ya da düşük vergilendirmeye ya da hiç vergilendirmemeye yol açmama niyetinin anlaşmanın dibacesine eklenmesi kısmını da Türkiye olarak MLI ile anlaşmalarımıza ekleme yönünde tercihimizi kullandık.

Son grupta ise vergi anlaşması ve yorumlarına hüküm ve açıklamalar eklenmesi grubu var. Bu da önemli değişikliklerden bir tanesidir. Bildiğiniz gibi sermaye değer artışı kazançları, örneğin pay senetlerinin elden çıkarılmasından elde edilen kazançlar, model anlaşmada da bizim anlaşmalarımızda da, bazı istisnalar hariç olmak üzere, mukim devlete vergilendirme hakkını veriyor. Fakat burada yapılan düzenlemeyle pay senedini elinizde bulundurduğunuz şirketin 365 günde herhangi bir dönemde yüzde 50 ya da belirli bir oranından fazlası gayrimenkulden oluşuyorsa bu durumda sadece mukim ülkeye değil, gayrimenkulün bulunduğu ülkeye de vergilendirme hakkının verilmesini öngören bir değişikliktir. Bu da yine bizim anlaşmalarımıza eklenecek bir hüküm.

7 inci eylem ise işyerinin oluşumunu önlemeye yönelik yapılan bir düzenleme, bir çalışma varsa bunları engellemek için getirilen düzenlemelerdir. Bu eylem ile OECD Model Anlaşmasının 5'inci maddesinin 4, 5 ve 6'ncı fıkralarında ve Yorum Kitabının ilgili bölümlerinde değişiklik önerilmektedir. 4'üncü fıkra (istisnalar, işyeri sayılmayan faaliyetler) ile ilgili değişiklik önerisi: "Hazırlayıcı veya yardımcı" olma koşulunun tüm faaliyetleri kapsayacak şekilde genişletilmesi önerilmektedir. 5'inci fıkra (bağımlı acente, daimi temsilci) ile ilgili değişiklik önerisi: "Mutaden sözleşme akdetmek veya teşebbüs tarafından maddi değişiklik yapılmayan sözleşmelerin düzenli akdedilmesine yol açan başlıca rolü mutaden oynamak" koşulunun getirilmesi öngörülmektedir. Ayrıca, "teşebbüs adına" akdedilen sözleşmelerin yanında, teşebbüs adına resmen akdedilmeyip "teşebbüsün mülkiyetine veya kullanım hakkına sahip olduğu malların devrine" veya "teşebbüs hizmetlerinin sunulmasına" ilişkin olan sözleşmelerin de kapsama alınması amaçlanmaktadır. 6'ncı fıkra (bağımsız acente/temsilci) değişiklik önerisidir. Beşinci maddenin 6'ncı fıkrasında yer alan "bağımsız acente" istisnası değişiklik önerisinin en önemli unsuru "bağlantılı olduğu bir veya birden fazla teşebbüs adına münhasıran veya münhasıra yakın hareket eden kişiler"ın bağımsız

acente sayılmamasıdır. Eğer biri diğerindeki gerçek çıkarların en az yüzde 50'sine sahipse bir kişi bir teşebbüsle bağlantılı sayılacaktır. Her durumda, biri diğerinin kontrolü altındaysa veya her ikisi de aynı kişi veya teşebbüsler tarafından kontrol ediliyorsa bir kişi bir teşebbüsle bağlantılı sayılacaktır.

Yine transfer fiyatlandırması hakkında BEPS'in 8, 9, 10 numaralı eylemleri bulunmaktadır. Burada Transfer Fiyatlandırması Rehberi'nde revizyona gidildi. Gayri Maddi Hakların tanımı genişletildi. 'Hard to Value Intangibles' denen kavram ilave edildi. Burada şu kast ediliyor: Bir gayri maddi hak elden çıkarıldığı ya da kiralandığı zaman, değerinin tam olarak tespiti mümkün değilse, daha sonraki yıllarda bunu tespiti yönelik gelişmeler olduğu zaman, o gayri maddi hakkın değerini geriye doğru düzeltmeye imkân veren bir düzenleme. Bunun tabi istisnaları var, eşik değerleri var. Bunlara ayrıntılı olarak girmeyeceğim, fakat şunu belirtmek istiyorum, rehberde özellikle gayri maddi haklara ve riske ne kadar gelirin atfedilebileceğine ilişkin önemli değişiklikler oldu. Yine transfer fiyatlandırması yöntemlerine ilişkin bazı açıklamalar ilave edildi. Son olarak grup içi hizmetlerde düşük katma değer yaratan hizmetler, yönetim ve merkez ofis giderlerinin basit bir yaklaşımla, bunlara maliyet artı yüzde 5 gibi bir değerle, diğer ilişkili kişilere faturalanabileceğine ilişkin açıklamalar geldi.

Bizim Türkiye olarak transfer fiyatlandırmasındaki bakış açımız uluslararası uygulamalara paraleldir. Kurumlar Vergisi Kanununun transfer fiyatlandırmasına ilişkin 13'üncü maddesi mevzuatımıza girdiği zaman, bu bakış açısı Kanunun gerekçesinde net bir şekilde ifade edilmiştir. Biz de bu yönde hareket ediyoruz. Tabii ki kendi ikincil mevzuatımıza bunları aktarmamız biraz zaman alıyor, önümüzdeki dönemlerde bunlara ilişkin düzenlemeler de yapılacak diye düşünüyorum.

Yine önemli konulardan birisi transfer fiyatlandırmasında raporlamaya ilişkin hükümler değiştirildi ve 3 ayrı rapor, 'Master File', 'Local File', 'Country-by-Country Reporting' getirildi. Biz de buna yönelik çalışmalarımızı yaptık, teknik çalışmalar tamamlandı. Yalnız son aşama tamamlanmadığı için henüz yürürlüğe girmedi. Zaten çok ayrıntılı olarak değişik ortamlarda bunları da konuştuk, çok fazla ayrıntısına girmeyeceğim. Ama sorular olursa açıklama yapabiliriz.

Bugün öğleden sonraki oturumda ayrıntılı girilecek, ama çok kısa ben ihtilaf giderici mekanizmalara ilişkin 14 numaralı eylem de değinmek istiyorum. Bu Eylemde geliştirilen önlemler, OECD Model Anlaşmasının 25'inci maddesinde yer alan Karşılıklı Anlaşma Usulünü daha verimli ve daha etkin çalışan basit ve şeffaf bir mekanizma haline getirerek ihtilafın zaman kaybetmeden hızlıca çözülmesini sağlamaya yöneliktir.

Bunun yanı sıra ihtilaf giderici bir mekanizma olarak zorunlu ve bağlayıcı tahkim de raporda yer almış ancak bu konuda ülkeler arasında tam bir fikir birliğine varılamamıştır. Dolayısıyla tahkim usulü asgari bir ölçüt değil bu usulü destekleyen ülkelerin uygulamayı taahhüt ettiği bir mekanizma olarak kalmıştır. Karşılıklı Anlaşma Usulüne ilişkin 5 tane önemli değişiklik mevcuttur. Bunlar birincisi karşılıklı anlaşma usulü için iki İdareye de başvuru yapabilme imkanı getirildi. Eskiden sadece mukim olunan ülkeye başvuruluyordu, şimdi sadece bu ülke değil, diğer ülkeye de başvurma imkanı getiriliyor. Müracaat için 3 yıl başvuru süresi yer alacak. Son yıl bile, zamanaşımına uğramadan önceki son yıl bile, bir tarhiyat yapılması durumunda 3 yıllık mükelleflerin başvuru hakkı olacak. Diğer öneriler ise; tarafların sorunun çözümüne karşılıklı anlaşma için gayret göstereceklerine ilişkin ifadenin ve anlaşma sonucunun iç mevzuatta yer alan zamanaşımı süresine bakılmaksızın

uygulanacağı yönünde düzenlemenin anlaşmalara eklenmesidir. Yani kısaca Karşılıklı Anlaşma Usulü'nün daha etkin ve daha mükellefin haklarını koruyan bir yapıya kavuşturması amaçlanıyor.

Son konumuz çok taraflı enstrüman. 15'inci Eylem, çok taraflı enstrümanın geliştirilmesi idi. Hepinizin bildiği üzere bu çalışmalar tamamlandı. Türkiye olarak da 2017 yılında bu anlaşmayı imzaladık. Şu anda da yürürlük aşaması devam ediyor.

Biraz hızlı geçtim. Konu biraz uzun olduğu için, ben IFA'ya ve TÜSİAD'a bu kadar değerli bir konuda organizasyon yaptıkları, bize de kendimizi ifade etme fırsatı verdikleri için teşekkür ediyorum, saygılarımı sunuyorum.

Erdal Çalıkoglu

İdris Başkanımıza teşekkür ediyoruz. Vergi idaresi tarafında neler oluyor, neler düşünüyor biraz yansıtmaya çalıştı bize. Şimdi sıra Irma'nın konuşmasında. Kendisi uluslararası bir profil. Kolombiya kökenli, Kanada'da eğitim görmüş, şimdi Hollanda'da çalışıyor. I am talking about you Irma. The microphone is yours.

Doç. Dr. Irma Johanna Mosquera Valderrama

Leiden Üniversitesi, Hukuk Fakültesi

BEPS'in Uluslararası Vergi Politikası Üzerine Gözlemler ve Eleştiriler

Öncelikle beni İstanbul'a davet ettiğiniz için çok teşekkür ediyorum. Bugün amacım BEPS'in ve OECD -G20 tarafından uluslararası vergi kurallarının oluşturulmasının gelişmekte olan ülkeler açısından ne anlama geldiğini eleştirel olarak ele almak. Fakat BEPS sürecini de anlamak istiyoruz. OECD temsilcisi ve aynı zamanda uluslararası vergilerden sorumlu Türk makamı temsilcileri bu konuyu zaten ele aldı. Ancak OECD- G20 gelişmelerine bakıldığında, bence burada bugün ele alınması gereken bazı konular var. Meselemiz bu çok taraflı girişimler etrafında uluslararası konsensüsün anlamını kavramak. İki sorunun yanıtını aramak gerekir: Birincisi, bu çok taraflı girişimlerin hayata geçirilmesinde karşılaşılabilecek engeller nelerdir? İkincisi, BEPS gelişmekte olan ülkelere nasıl yardımcı olmaktadır?

Şimdi öncelikle resmi bir bütün olarak görmemiz gerekiyor. Yani burada sadece söz konusu olan dijital vergilendirme veya OECD ve G20 BEPS projesi değil, aynı zamanda Avrupa Birliği'ndeki uygulamaların ne olduğuna da bakmamız gerekiyor. Resme bir bütün olarak baktığımızda, OECD ve G20 BEPS projesini, BEPS'in kapsayıcı çerçevesindeki 4 asgari standardını ve dijital vergilendirme açısından kamusal danışma sürecini değerlendirmeye almak gerekiyor.

Önce BEPS ve BEPS projesine bakalım. Öncelikle BEPS projesi ile başladık, daha sonra BEPS'in çok taraflı enstrümanı benimsendi. BEPS projesinin içeriği 44 ülke (Türkiye dahil, OECD ve G20 üyesi ülkeler) tarafından belirlendi. Fakat şu anda BEPS'in kapsayıcı çerçevesine dahil 129 ülke bulunuyor. Bunlara ek olarak bir de çok taraflı enstrüman var elimizde. 80 ülke bu çok taraflı enstrümanı imzaladı ve 2-3 gün öncesine kadar 25 tanesinin söz konusu enstrümanı meclislerinde de kabul ettiğini görüyoruz. Türkiye'de de onay aşamasında bu süreç.

Ancak OECD ve G20 karar alma süreçlerine ve BEPS ve BEPS kapsayıcı çerçevesi gibi yapılara baktığımızda iki soru önem kazanıyor: “Aslında hepimiz aynı şey için mi taahhütte bulunuyoruz?” ve “bu girişimler gerçekten çok taraflı mı? Örneğin OECD ve G20 üyesi ve BEPS Kapsayıcı Çerçeveye dahil olmakla birlikte çok taraflı enstrümanı imzalamamaya karar veren ülkeler var, mesela ABD ve Brezilya.

Amerika Birleşik Devletleri’nin BEPS kapsayıcı çerçevesi konusunda kendi yoluna devam ettiğini de unutmamak gerekir. Mesela 6. Eylemde Temel Amaç Testi var, aynı zamanda basitleştirilmiş veya detaylı LOB kuralı da kabul edilebiliyor. Ancak ABD, detaylı LOB uygulamasını ve kanal şirket karşıtı kuralları beraber uygulamaya karar verdi. 6. Eylemin gözlem değerlendirmesine baktığımızda ABD ne diyor? ABD, “Biz çok taraflı enstrümanı MLİ’ı kullanmayacağız, iki taraflı müzakerelerle uygulamayı yapacağız. Mesela Türkiye ile vergi anlaşmamız var. Burada detaylı fayda sınırlandırması kuralını uyguluyoruz ve farklı finansal kurallar uyguluyoruz.” diyor. Yani Türkiye çok taraflı enstrüman açısından 2017’de imzalanan belgeyi kabul ediyor olmasına rağmen, Temel Amaç Testi açısından ABD ile ikili anlaşma yapmak zorunda. İşte örneklerden biri bu aslında.

Buna ek olarak, Hindistan ve Çin’e baktığımızda, çok taraflı girişimlere zarar verecek tek taraflı uygulamaların olduğunu görüyoruz. Çin hemen hemen bütün vergi anlaşmaları bakımından çok taraflı enstrümana taraf olmakla birlikte bir uluslararası ipek yolu projesini gündeme getirebiliyor. Çin devlet şirketleri bu ipek yolu kuşağında yer alan Asya, Doğu ve Orta Avrupa ve bazı Avrupa ülkelerinde yatırım yapacak. Bu girişim Çin’le projede yer alan ülkeler arasında ikili vergi anlaşması görüşmelerine sebebiyet verebilir, örneğin işyerine ilişkin konularda ayrıkı düzenlemeler yapılabilir. Bir de Hindistan var. Hindistan da çok taraflı enstrümanı imzalamış ama meclisinde kabul etmemiş olmasına rağmen ekonomik varlık kriterini uygulamak istiyor, daimi iş yeri yaklaşımını değiştiriyor. Buna ek olarak da Hindistan OECD’den uzaklaşıyor. Mesela bu hafta okudum, yetkilendirilmiş OECD yaklaşımından uzaklaşmaya çalışıyorlar. Sadece risk değil, satış unsurunu da göz önünde bulundurmaya karar veriyor Hindistan. Yani temel sorun şu: eğer herkes için gerçekten bir konsensüse ulaşmayı hedefliyorsak o zaman ne yapacağız? Ya da kağıt üstünde bir konsensüs var diyerek yetinecek miyiz? Bu kağıt üstünde bir konsensüs, ama uygulamada değil.

Benim buraya davet edilmiş olmamın nedenlerinden biri de şu: ben aslında Asya, Avrupa, Latin Amerika ve Afrika’dan 12 ülkede BEPS’in asgari standartlarının uygulanması ile ilgili olarak bir proje yapıyorum. Projeyi küresel vergi yönetişimi başlığı ile Avrupa Araştırma Konseyinin desteği çerçevesinde yapıyoruz. Projede BEPS’in 4 asgari standardının uygulama farklılıklarının olup olmadığını; var ise nedenlerini araştırıyoruz.

Dijital ekonomiden bahsederken OECD temsilcisinin de belirttiği gibi OECD dijital ekonomi kamusal danışma görüşlerinde dahi farklılıklar var. Dijital ekonomiyi düşündüğümüzde aslında birinci sütunda karşımızda üç çözüm seçeneği var. Biri OECD -G20 çözümü, diğeri ABD2nin çözümü ve üçüncüsü gelişmekte olan ülkelerin çözümü. O zaman ne yapacağız biz? Gerçekten bir konsensüs oluşturacak mıyız, yoksa bir ABD yaklaşımı, bir de diğer ülkelerin yaklaşımı olarak ikili bir tutum mu olacak? Bu konunun çok zorlayıcı bir konu olduğunun farkındayım. Ancak bu çok taraflı bir konsensüs için çok önemli.

Kamusal danışmada bir de ikinci sütunda vergilendirmede matrah aşındırma karşısı bir kural da benimseniyor, burada bir asgari vergi yaklaşımı da benimsenebiliyor. Peki bu nasıl uygulamaya konulacak? Ona da bakmamız gerekiyor. Eğer biz finansal iş birliği kurallarına uygun çalışıyorsak ve bundan yola çıkarak bir asgari vergi uygulayacaksak, ABD'deki asgari vergiye benzer GILTI (Global Intangible Low-Taxed Income) uygulamasını benimsiyorsak, o zaman bu asgari vergi oranı nedir? Yüzde kaçtır? %9 mu? Bu vergi gelişmekte olan ülkeler için ne anlam ifade eder? Bilindiği üzere gelişmekte olan ülkeler ülkelere sermaye yatırımını çekebilmek için bir dizi teşvik uyguluyorlar. Söz konusu ülkelerin yatırım ihtiyacı ile asgari vergi arasındaki denge nasıl sağlanacak? Asgari vergi oranı %9 dersek %5'lik vergi uygulayamayacak mıyız? Eğer bu ülkeler yatırım alamayacaksa, karşılığında ne alacak?

Şunu akılda tutmak gerekir ki, BEPS'in tüm sorunlarını ortaya koyamadık ancak OECD ve G20 dijital ekonominin vergilendirilmesine doğru ilerliyor. Elbette dijital vergilendirmeye bir çözüm üretilmesine ihtiyaç var, ancak BEPS'in sorunları ve konsensüs sistemi üzerinde değerlendirme yapılmaması, ülkelerin tek taraflı çözümler üretmeye devam etmesi riskini barındırır; bu da OECD-G20'nin çalışmalarını zayıflatır. Burada meşruiyet sorunlarının da ele alınması gerekir, söz konusu çok taraflı önerilerden sadece OECD-G20 ülkeleri mi yararlanmaktadır? Yoksa OECD ve G20 üyesi olmayan ülkeler de faydalanmakta mıdır? BEPS2in meşru kabul edilebilmesi için, gelişmekte olan ülkeler dahil OECD ve G20 üyesi olmayan ülkelerin de bu girişimlerden fayda elde etmesi gerekir.

OECD'deki durum bu, bir de Avrupa Birliği'nden bahsetmemiz gerekiyor. AB, OECD - G20 gelişmelerini takip ederek birçok mevzuat ihdas etmiştir Bunlar, Vergiden Kaçınmayı Önleme Direktifinin (ATAD) çıkarılması, İdari İşbirliği Direktifinin ve Vergi Uyuşmazlıklarının Çözümü Direktifinin değiştirilmesi ve Vergi Uygulamalarında İyi Yönetişim Standardının çıkarılmasıdır. Bu mevzuat sadece AB üyesi ülkeleri değil aynı zamanda AB üyesi olmayan üçüncü ülkeleri de ilgilendirmektedir ve bazı konularda BEPS2in 4 minimum standardının ötesine geçmektedir. Örneğin ATAD, aynı zamanda BEPS'in minimum standardına dahil olmayan 2,3, ve 4'üncü eylemleri de kapsamaktadır. Buna ek olarak, ATAD'da değişiklikler yapan ATAD 2 Direktifi, ABD dahil üçüncü ülkelerle hibrit uyuşmazlıkları da kapsamaktadır. ATAD 2 ile ilgili olan sorulardan biri ATAD 2'nin AB içinde ne kadar iş kaybına sebep olacağı sorusudur. Bu değişiklikler ABD'li çok uluslu firmaların başka yerlere gitmesine sebebiyet verecek midir?

Gelişmekte olan ülkeler dahil AB üyesi olmayan ülkeleri de etkileyen diğer bir girişim, ECOFIN Konseyi tarafından çıkarılan Vergi Alanında İyi Yönetişim Standardıdır. 2008'de getirilen bu standart, şeffaflık, bilgi değişimi ve adil vergilendirme konularını içeriyor. 2018'den beri, yani geçen Nisan'dan beri ECOFIN Konseyi aynı zamanda BEPS'i 4 asgari standardını benimsedi. Bu ne anlama geliyor? Yani üçüncü ülkelerin mesela AB kalkınma fonlarına erişim ihtiyacı varsa ve söz konusu ülkeler ticaret, ortaklık veya ekonomik iş birliği anlaşmaları imzalamak istiyorlarsa bu iyi vergi yönetişimi standartlarına tabi olmayı öncelikle kabul etmek zorundadır. Yani mesela, Kanada ile Avrupa Birliği arasında kapsamlı ticaret anlaşması var ve burada bir stratejik ortaklık anlaşması da var. Diyorlar ki: "Avrupa Birliği ve Kanada iyi vergi yönetişimi standartlarına uyacaktır." BEPS burada yok, çünkü BEPS geçen yıl uygulanmaya başlandı, ancak bunun başka örnekleri de var. Avrupa Birliği- Çin arasındaki iş birliği gündemi de örnek olarak gösterilebilir. Burada sadece

bilgi alışverişinden bahsediliyor. Peki bu ne anlama geliyor? Demek ki Avrupa Birliği'nin standardı benimsenecek ve denilecek ki: "İşte bu ülkelerin iyi vergi yönetişimi konusundaki bu standartlara uyması gerekecek. Sadece bilgi alışverişi, şeffaflık, adil vergilendirme ve BEPS'e uyum yeterli değil."

Genel olarak büyük resme baktığımızda, ilk değerlendirme niçin ülkelerin BEPS'i kabul ettiği sorusu oluyor Yani BEPS'e taraf olmak siyasi bir karar mı? Büyük olasılıkla. Çünkü bu maliye bakanları tarafından kabul edilen bir süreç. Ama hatırlayacaksınız, Avrupa Birliği'nde de iyi vergi yönetişimi standartları var. O zaman stratejik ortaklık anlaşması yapmak istediğinizde veya kalkınma fonlarına ulaşabilmek için BEPS'in asgari standartlarına uyulması şartı da var. Bu BEPS ile ilgili asgari standartlara baktığımızda, söz konusu olan tek şey BEPS ile ilgili asgari standartlara uymak değil, aynı zamanda akran değerlendirme grubunun bir değerlendirme yapması ve BEPS asgari standartlarına uyulup uyulmadığının belirlenmesi. ECOFIN Konseyinin Nisan 2018'de benimsediği yaklaşım bu. Yani burada sadece BEPS'in asgari standartlarına uymak önemli değil, aynı zamanda pozitif bir değerlendirme yapılması da önemli. Yani burada 129 ülkeden bahsediyoruz, ama söz konusu ülkelerin sadece minimum standartlara uyacağını taahhüt etmesi yeterli değil, bir de pozitif değerlendirme sonucu elde etmesi gerekiyor. Bu da mutlaka göz önünde bulundurulması gereken bir konu, çünkü BEPS Kapsayıcı Çerçevesindekilerden daha fazla taahhüt talep ediliyor. Bana göre, BEPS'in üçüncü ülkelerin de menfaatine olduğu cümlesinin doğru olup olmadığı hali hazırda belirsizdir, o nedenle BEPS sürecinin ve İyi Vergi Yönetimi Standardının bu ülkeler açısından meşruiyeti tartışmalıdır.

BEPS bütün ülkelere faydalı olacaktır diyoruz. Peki, o zaman BEPS sürdürülebilir kalkınmayla, yatırımlarla nasıl bağlantılı? Sürdürülebilir kalkınmanın 2030 hedefleri ile nasıl alakalı? BEPS' ve yatırım çekme ihtiyacı arasındaki bağ nasıl kurulacak? Bu soruyu da sormamız gerekiyor. Bu sorunun cevabı çok zor, çünkü kalkınmakta olan ülkelerdeki tek mesele BEPS değil. Kayıt dışı ekonomi, vergiden kaçınma ve vergi kaçakçılığı gibi konular da var. Eğer BEPS bütün ülkeler için faydalı diyorsak, o zaman bunun kalkınma ile olan bağının da ne olduğunu belirlememiz gerekiyor. BEPS gelişmekte olan ülkelerin vergi sistemlerini nasıl güçlendiriyor? BEPS ülkede kaynakların daha fazla mobilize edilmesiyle mi sonuçlanıyor? Daha çok işbirliğine yol açıyor mu?

Tabii BEPS'in uygulanması ile ilgili farklılıklar Türkiye'yi de etkiliyor. Mesela çok taraflı enstrümana bakıyoruz, bu vergi anlaşmaları için geçerli olmasına rağmen bazı çekinceler de var. Mesela Türkiye'nin MLI'nın 4, 5, 9.1 ve 10. maddelerine ilgili çekince koymuş olduğunu görüyoruz. Ancak burada sorulması gereken soru şu: bu çok taraflı enstrümanla yaptığımız seçimlerin aynı zamanda Türkiye'ye faydasının olmasını nasıl sağlayacağız? Aynı zamanda diğer ülkelerle uyumlu olmasını nasıl sağlayacağız? Mesela Türkiye'ye bakalım. Türkiye, "Tamam, biz asgari standartları uygulayacağız, bütün anlaşmalara taraf olacağız." diyor. Hollanda'da biz onu yapmaya çalıştık. "Asgari standartlara uyacağız, bütün anlaşmalara taraf olacağız." dedik, ama parlamento, özellikle de bu komisyoncu tertipleri için bunun yapılamayacağını söyledi. Çünkü söz konusu komisyoncu tertipleri ile ilgili tanım farklarının nasıl çözüleceği belirli değildi. Onun için "Biz adım atmadan önce işlerin daha açıklığa kavuşturulmasını istiyoruz." dediler. Yani Hollanda hükümeti her şeye evet dedi ama meclis bir şeye hayır dedi.

Bakın bu da çok önemli, çünkü bu sadece maliye bakanlarının ilgilendiği bir süreç değil, aynı zamanda yasamanın da meclisin de düşünmesi gereken bir konu. Mesela Kolombiya’da bu aynı zamanda Anayasa Mahkemesini de ilgilendiren bir süreç olacaktır. Yani bu sürece şurada başlıyorsunuz ama sürecin nerede biteceği, o aşamaya gelene kadar neler olacağını bilmiyorsunuz çünkü başka ülkelerle de uyumsuzluklar olabiliyor. Mesela demin gördük, Amerika Birleşik Devletleri bu işi iki taraflı olarak yapmaya karar veriyor, yani bu açıdan da sorunlar olduğunu görüyoruz.

Bugün ele alınacak konulardan biri de Temel Amaç Testi. Gerçekten özellikle de bu Temel Amaç Testinden bahsetmek istiyorum çünkü Avrupa Adalet Divanı’nda bu konu ile ilgili yeni davalar var. Vergiden kaçınma direktifine baktığımızda, 6. madde BEPS Temel Amaç Testinin lafzıyla eşdeğerdir, ancak “gerçek ekonomik faaliyet” kavramını da içerir. Bu ölçüt sebebiyle vergi idaresinin keyfî kararları söz konusu olmayacaktır. BEPS Eylem 6’daki Temel Amaç Testinde ise gerçek ekonomik faaliyet kavramı geçmez; bu da vergi mükellefinin, anlaşma avantajının anlaşma hükmünün amaç ve konusuna uygun olduğunu ispat etmesini çok güçleştirir. Bu nedenle vergi mükellefinin bir faaliyetin niye bir ülkede sürdürüldüğünü ortaya koyan bir dizi sebebin varlığını ve faaliyetin hak edilmeyen vergi anlaşması menfaati elde etmek amacıyla yapılmadığını ortaya koymak için daha çok çaba sarf etmesi gerekir. Bu iddiaların hakimler tarafından nasıl değerlendirileceği ayrı meseledir. AB hukukunda “gerçek ekonomik faaliyet” unsuru ise vergi mükellefine yardımcı olabilir, ancak bu sadece AB ülkeleri ile ilgilidir; AB üyesi olmayan ülkeler ise kendi yargıçlarından ve hükümetlerinden temel amaç testinde daha fazla belirliliğin sağlanması talebinde bulunmalıdır.

Elbette, gerçek ekonomik faaliyet kavramının yorumu AB Adalet Divanının içtihadını dikkate alacaktır. Buna bir örnek, Danimarka hakkındaki gerçek lehdar davalarıdır (C-115/16, C-118/16, C-119/16, C-299/16 and C-116/16 and C-117/16). Bu önemlidir ABAD, BEPS sonrasında ilk defa kötüye kullanma konusunu ele alma imkanına sahip olmuştur. Bu davada, Savcı Kokott, AB hukukunda bir prensip olduğunu, bu prensibin suistimali önlemeyi amaçladığını, bir ülke direktifteki suistimal karşıtı kuralı iç hukukuna aktarmasa bile söz konusu prensibin her hal ve durumda uygulanacağını belirtmiştir. Suistimal önleyici kuralların ekonomik bakış açısıyla yorumlanması gerektiğini söylemiştir. Bunun anlamı gerçek ekonomik faaliyetin dikkate alınması gereğidir.

Sonuç olarak, ABD’nin kanal şirket karşıtı hükümle birlikte uygulamaya karar verdiğine dikkat çekerek başladık, çok taraflı enstrümanın uygulanmasında değişiklikler öneren Hindistan, Hollanda ve Çin’e geçtik, işyerine karın izafesinde OECD yorumunda ayrılan Hindistan yorumundan bahsettik. Şimdi de AB Adalet Divanının suistimalin “gerçek ekonomik faaliyet” ölçütünü de içerdiği yönünde yorumda bulunduğunu görüyoruz. Bu nedenle, BEPS sonrasında bazı soruları hep akılda tutmak gerekiyor: (i) Ülkeler tarafında yapılan seçimler nelerdir? ve (ii) Bu seçimler iş dünyası için belirlilik sağlamakta mıdır? (iii) Bu seçimler gelişmiş ülkeler ve gelişmekte olan ülkeler için yararlı mıdır?

Temel mesaj, ülkelerin seçim yaparken opsiyonları hakkında daha fazla bilgi sahibi olması ve aynı zamanda bu seçimlerin nedenlerini de ortaya koyması gerektiğidir. BEPS projesi başladığında, bunun bütün ülkelerin yararına olacağı söylenmiştir, ancak bu iddia kanıtlanmamıştır. Bu nedenle, ülkelerin tek taraflı girişimleri ile zarar gören konsensüs problemlerine ilaveten sürdürülebilir

kalkınma meselesini de tartışmalı ve BAPS2in gelişmekte olan ülkelerin yararına olup olmadığını ve BEPS'in sürdürülebilir kalkınma amaçlarını gerçekleştirmeye elverişli olup olmadığını tespit etmeliyiz. Bu sorular OECD, G20 ve AB tarafından yanıtlanmalıdır ki, bu günlerde gündem olan dijital ekonomi için öngörülen çözümler meşru olsun. Teşekkürler.

Erdal Çalıkoglu

Teşekkürler Irma. Bir 15 dakika aramız var ama ondan önce de bir 15 dakika tartışma seansımız var. Soru var mı?

Birinci Oturum: Soru-Yanıt

Katılımcı 1

David, konsensüse ulaşmanın karmaşıklığına değiniyoruz ve siz bu konunun mutfağındasınız. Ne önerebilirsiniz? Makul bir süre içinde konsensüse varılması mümkün mü?

David Bradbury

Evet bu, konunun hem zor hem de önemli meselesi. Ne anlama geldiğini değerlendirelim. 129 ülkenin uluslararası vergi sistemi üzerinde önemli etkiler doğuracak olan değişiklikler yapılması konusunda konsensüse varması bekleniyor. Ve bütün bunlar sadece 18 aylık bir dönemde gerçekleşiyor. Dolayısıyla bu çok zor bir süreç ve küçümsenmemeli.

Bunun gerçek bir konsensüs olup olmayacağı sorusuna cevap verebilmek için bazı tespitlerde bulunmak gerekiyor. Bugün gözden geçirdiğimiz ana prensiplerin bazıları bundan 100 yıl önce kararlaştırılmıştı. O günlerde tartışmalar yapılırken masada kimlerin oturduğunu düşünecek olursanız, 129 ülkenin temsilcileri orada değildi. Aksine birkaç ülkenin temsilcilerinden oluşan küçük bir grup bu prensipleri ortaya koydu ve herkes, küresel ekonomi, bu kurallarla fiilen 100 yıl yaşamak zorunda kaldı. Bugün BEPS projesinde ise 100 yıl öncesinden farklı olarak OECD ve G20 ülkelerinin masada olduğunu, bunların da gayri safı milli hasılanın %80'ini temsil ettiğini vurgulamak gerekir. BEPS'in başlangıcında herkes bunun harika ve muhteşem ve kapsayıcı olduğunu söyledi. BEPS'in sonunda ise, insanların 'kalan %20 nerede peki?' dediğini görüyoruz. Bu iyi bir soru. Bu soru kapsayıcı çerçeveye yol açıyor. Bugün kapsayıcı çerçeve küresel gayrisafi milli hasılanın %95-96'sını oluşturuyor. Bu çerçeve katılmak isteyen her ülkenin katılımına açık. Elbette masada ne kadar ülke yer alırsa ve masa ne kadar büyürse, konsensüse varmak o kadar zorlaşır. Fakat şunu da düşünelim; evet İngiltere bir öneri getirdi, evet ABD bir başka öneri getirdi ama önemli ekonomik varlık önerisi çok sayıdaki farklı ülkelerin yer aldığı grubun önerisi. Fakat benim kişisel kanaatim varılan çözüm bu üç öneriden herhangi birisi olmayacak, yine de bunlar kılavuz ilkeleri oluşturabilir. Üzerinde çokça düşündüğümüz konu çözümün nasıl basitleştirileceği.

Masada 129 ülke olunca, her ülkenin vergi idaresinin sofistike vergi kurallarını uygulayabilecek düzeyde aynı gelişmişlikte olmadığına dikkat çekiliyor. Masadaki çözüm önerileri için daha basit öneriler getirilebilir. Var olan öneriler ile yeni bir önerinin karşımı da olabilir. Şu anda bunları tartışıyoruz.

Masadaki ülkeler bakımından hepsinin birbirlerine seslerini yükseltip yükseltmediği sorulabilir. Her zaman değil. Ancak bu mesleki ve kişisel yaşantımızda olandan farklı mı? Fark onların bir masada olmasıdır. Fırsatları vardır. Eğer bir konsensüse varılmaz ise bugünlerde olanlardan daha fazlası olmaya devam edecektir. Ve bu da tek taraflı çözümlerin uygulanmasıdır. Çok taraflı bir anlaşma olmazsa tek taraflı önlemler alınacaktır. Bu da küresel ekonomide daha fazla çifte vergilendirme demektir. Bu da küresel ekonomi ve ticaret için kötüdür. Samimi olmak gerekirse bu hiçbirimizin gerçekte istediği bir şey değildir. O nedenle de çok sayıda ülke sürece dahil olmakta ve konsensüse varmayı istemekte ve bunun için çaba sarf etmektedir. Bunun olup olmayacağını ise bekleyelim görelim.

İdris Şenyurt

Ben de sadece şunu söylemek isterim. Elbette masanın etrafındaki kişi sayısı, ülke sayısı arttıkça sonuca gitmek daha zor olacak. Ben bu ülkelerin eninde sonunda ortak bir fikirde birleşeceğine inanıyorum. Yalnız bunun ne zaman olacağı çok önemli. Çünkü zaman geçtikçe ülkeler kendi uygulamalarına başlayacak ve bunlardan geri dönmek daha zor olacak. Dolayısıyla çözümün, uzlaşmanın bir an önce olmasının bütün taraflar açısından faydalı olacağını düşünüyorum.

Erdal Çalıkoğlu

Teşekkürler. Bu oturumu kapatıyorum.

3

İKİNCİ OTURUM

ULUSLARASI VERGİ UYGULAMALARINDA GELİŞMELER VE TÜRKİYE

İKİNCİ OTURUM: ULUSLARARASI VERGİ UYGULAMALARINDA GELİŞMELER VE TÜRKİYE

Leon Aslan Coşkun (Panel Yöneticisi)

Mazars Denge, Ortak, Yönetim Kurulu Başkanı

Sayın başkan, değerli konuklar 2 inci oturuma başlarken hepinize merhabalar diyorum.

Bir an için 30 yıl önce uykuya yatıp da günümüz dünyasında uyanan birini düşünelim. Cep telefonunun bile olmadığı, internetin bilinmediği bir dünyadan günümüz dünyasına uyandığında herhalde hala rüya gördüğünü sanır. Şu son birkaç yıl içindeki gelişmeler muhtemelen insanlık tarihinin binlerce yıldaki gelişmesine eşittir ve inanıyorum ki bizler, en azından benim neslim eski tür alışılmış geleneksel ekonomik modellerin son şahitleri, tarihte kalmış uygulamaların son temsilcileriyiz.

Dijital dediğimiz ekonomik model bundan böyle yavaş veya hızlı bir şekilde ticaret dünyasına hakim oldukça birçok uygulama da ister istemez vergisel yaklaşımları da yanında getirecektir, buna ayak uydurmak kaçınılmaz olacaktır. Geçmişte tabu olarak kabul edilen ‘bank secrecy’ olarak tabir edilen, yani bankaların sır saklama zorunluluğu bugün artık bir şehir efsanesi olmuştur. Bazı bankaların bilgilerinin çalışanları tarafından sızdırılması, Panama belgeleri, Paradise Papers gibi bilgi paylaşımları artık bize hiçbir şeyin sır olarak muhafaza edilemeyeceği gerçeğini kanıtlamıştır.

Ülkeler de bir şekilde bu değişime ayak uydurmak için zaman zaman da bir araya gelerek çalışmalar gerçekleştirmektedirler. OECD tarafından yönetilen BEPS eylem planlarının en büyük başarısı, OECD üyesi olsun olmasın, gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelerin büyük bir çoğunluğunu belirli bir hedef etrafında birleştirmiş olmasıdır. Bu hedef, ülkelerin değişime ayak uyumunu sağlamaktır.

Bu oturumda BEPS Eylem Planları’ndan bazıları ile ilgili ulusal ve uluslararası gelişmeleri değerlendirmeye çalışacağız. Öncelikle birinci eylem planı olan Dijital Ekonomiye İlişkin Vergisel Sorunları Tespit Etmek ve 7 inci eylem planı olan Daimi İşyeri Statüsünden Yapay Olarak Kaçınılmasını Engellemekle ilgili olarak yapılan çalışmalar sonucunda işyeri kavramında ciddi tanım değişiklikleri görmekteyiz. Günümüz ticaret hayatının en büyük oyuncularına haline gelen elektronik ticaret şirketleri ya da dijital şirketler mevcut Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşmaları’nda daimi işyeri tanımı içerisinde genellikle yer almazlar. BEPS projesi sonrasında ise sadece depo veya mal stoklarının belirli koşulları sağlaması durumunda dahi işyeri statüsünde değerlendirilebileceklerdir. Kısaca artık yardımcı ve hazırlayıcı faaliyet tanımı eskisi kadar rahat bir kaçınma olayı olmaktan çıkmaktadır.

Oturumumuzda ilk olarak Sayın Ezgi Türkmen sanal işyeri uygulamaları hakkında bizlere uluslararası ve ulusal arenada bu değişimlerden bahsedecek. Kendisi uzun süredir bu konu ile ilgilenen biri. Ezgi Hanım, şu anki uluslararası mevzuatta dijital işyeri tanımı ve daimi işyeri tanımlarında ortaya konan çözüm önerileri nelerdir, özellikle elektronik ticaret gibi iş modelleri için ne tür vergisel yaklaşımlar geliştirilmiştir, ülkemiz uluslararası gelişmeleri hangi açılardan takip etmektedir, lütfen bizi bu konularda aydınlatır mısınız?

Ezgi Türkmen

PriceWaterhouseCoopers, Ortak

Sanal İşyeri Uygulamalarında Ulusal ve Uluslararası Gelişmeler

Teşekkür ederim üstat. Memnuniyetle elimden geldiğince anlatayım.

Merhabalar ben de hepinize hoş geldiniz demek istiyorum. Üstadın sorusuna uygulamadan hareket ederek cevap vereceğim, çünkü benden önceki sunumlarda, aslen İdris Bey zaten sanal işyeri konusunda ülkemizin nasıl bir beklenti içerisinde olduğunu, ne tip vergilendirme ilkelerini benimsemek istediğini oldukça güzel bir şekilde ortaya koydu. Ben de uygulamada ne oluyor, bir yandan BEPS tenceresi kaynarken bizim kendi ülkemizde, kendi mutfağımızda ne pişiyor, biraz ondan size bahsetmek istiyorum.

Geçtiğimiz yıl sanal işyeri konusunda Türkiye’de yoğun incelemeler yapıldı. Çok rahatlıkla dünyanın dijital devleri diye adlandırabileceğimiz pek çok şirket Türkiye’de Vergi Denetim Kurulu tarafından incelemeye alındı. Bu incelemeler, söz konusu şirketlerden özellikle Türkiye’de hizmet şirketi olanların ya da Türkiye’de bir üçüncü kişi aracılığıyla, üçüncü kişi konumundaki bir şirket aracılığıyla alım satım yapan şirketlerin ilk defa karşılaştıkları bir inceleme değildi. Türkiye’de hizmet şirketi olan teknoloji devleri daha önceden de incelenmiş, haklarında ciddi tarhiyatlar yapılmıştı. İlk dalga diyebileceğimiz bu tarhiyatlarda, bu şirketlerin merkez - ki bu merkezler çoğunlukla İrlanda’da ya da Hollanda’da- şirketleri ile olan ilişkileri kapsam ve içerik açısından eleştirilmişti. Bu eleştirilerin bir kısmını şu şekilde sıralayabiliriz: merkez şirketler ile olan ilişkilerin çok yakın olduğu, adeta bir yönetim birliğinin mevcut olduğu ve Türkiye’den verilen hizmetlerin yardımcı niteliği aştığı iddia edilmişti. Bu argümanları desteklemek için, Türkiye’de çalışan kişilerin yurt dışına eğitime gitmesi, işe alımda yurtdışındaki bazı kriterlerin dikkate alınması, hatta aynı şirket adını kullanıyor olmaları gibi bazı kriterlerden yola çıkarak Türkiye’deki şirketlerin daimi temsilcisi sayılmaları ve tarhiyatlar yapılması söz konusu olmuştu. Bu incelemelerin bir kısmı Türkiye’nin İrlanda ile ikili vergi anlaşmasının akdedilmesinden önce, bir kısmı ise sonra olmuştur.

Her iki inceleme türünde de ikili vergi anlaşması açısından bir farklılık görmüyoruz. Yani ikili vergi anlaşmasının imzalanmasından sonra da ülkemizin yaklaşımı değişmemişti. Fakat bahsettiğim gibi bu incelemeler ancak ve ancak Türkiye’de bir hizmet şirketi varsa, ya da üçüncü kişi, alım-satım aracı şirket, komisyoncu varsa yapılabilen incelemelerdi. Büyük bir çoğunluk da bunun dışında kalıyordu. Geçen yıl aniden çok yaygın olarak başlatılan incelemelere rastladık, bu incelemelerde mali idare bizim önümüze ilk defa sanal işyeri kavramı ile çıktı. Konuyu çok kısa biçimde ifade edecek olursak: Türkiye’den ulaşılabilen bir web sitesi olan, sonu .tr uzantılı bir web sitesi olan ya da web sitesi de değil, Türkiye’den ulaşılabilen çeşitli uygulamaları olan şirketlerin Türkiye’de işyeri sahibi sayılacağına karar vererek, tüm bu şirketler hakkında tarhiyatlar yapıldı.

Bu incelemeler sonunda çok hacimli raporlar hazırlandı. Yüzlerce sayfaya yaklaşan içeriğiyle oldukça hacimli olan bu raporlar konuyu pek çok açıdan incelemektedirler. Fakat tüm bu içeriğin özü, bütün bu raporlar, Maliye Bakanlığı’nın benim önceleri mukteza diye adlandırdığım ama sonra mukteza değil de iç yazı olduğunu öğrendiğim bir görüşüne dayanıyor. Yine vergi inceleme sırasında bir sayın müfettişimiz Gelir İdaresi Başkanlığı’ndan görüş istiyor ve Gelir İdaresi Başkanlığı bir

görüş yayınlıyor. Hiçbirimizin bilmediği, hiçbir yerde yayınlanmayan bu görüşe göre de birdenbire vergi incelemeleri yapıldı.

Nedir bu görüş? Aslında oldukça bilinen temel bir noktadan hareket ediyor. Bildiğiniz üzere Vergi Usul Kanunumuzun 156'ncı maddesi işyerini tanımlar, sonra örnekler vererek devam eder, en sonunda da 'gibi' edatıyla bitirir. İşte bu maddenin sonunda yer alan 'gibi' edatının aslında web sitelerini, sanal işyerlerini de kapsadığını, maddede verilen örneklerle sınırlı olmadığını, önemli olanın ticari, zirai ve mesleki faaliyetin yapılmasına elverişli bir yer olması gerektiği, dolayısıyla ticari faaliyet yapmak için elverişli olan yerin fiziksel bir mekan olabileceği gibi web sitesi gibi dijital bir alanı da içine alacağı, Türk mevzuatı açısından web sitelerini işyeri saymanın önünde bir engel olmadığı belirtilmektedir.

Buradan bizim anladığımız; Vergi Usul Kanununda herhalde 1961'den beri yürürlükte olan işyeri tanımının aslında günümüzdeki ihtiyaçlara çoktan cevap verir nitelikte olduğu. Benim cevabını bulamadığım bir soru var. Taslak bir Vergi Usul Kanunu vardı. Hepinizin malumudur ki, o taslak Vergi Usul Kanunu'nda elektronik işyeri tanımı yapılmıştı. Madem bizim hâlihazırdaki tanımımız bu ihtiyaca cevap veriyordu, neden biz kanunda bir elektronik işyeri tanımı yapma ihtiyacı hissetmiştik?

İç mevzuatımızla ilgili kısmı bu şekilde bitiyor görüşün. Devamında, ikili vergi anlaşmaları ile ilgili kısmına geliyor ve diyor ki 'ikili vergi anlaşmaları açısından 7'inci madde uyarınca yurtdışında mukim bir şirketin elde ettiği kazancın Türkiye'de vergilendirilmesi için kazancın Türkiye'de bulunan bir işyeri vasıtasıyla elde edilmesi gerekir. İşyerinin tanımlandığı 5'inci maddede ise elektronik ortamda yürütülen faaliyetlerle ilgili özel bir düzenleme yoktur'. Yapılan değerlendirme bu kadar. Dolayısıyla ikili vergi anlaşmalarında elektronik ticaret, elektronik işyerleriyle ilgili özel bir düzenleme olmadığı için ikili vergi anlaşmalarının bu şekilde yorumlanabileceği, yani 5'inci maddede yapılan işyeri tanımının elektronik işyerini de içerecek, sanal işyerlerini de içerecek bir şekilde yorumlanmasının önünde engel olmadığı belirtiliyor.

Görüşün devamında, elektronik ticaretin yaygınlaştığı günümüzde vergi uygulamaları açısından işyerinin oluşması ticaretin, fiziki mal teslimi veya hizmet ifası dönemlerinde tanımlanmış somut ve fiziki bir yer arayışından ziyade, yeni bir dijital işyerinin oluşması şeklinde değerlendirilmesi gerektiği ifade ediliyor. Web sayfaları bütün olarak değerlendirildiğinde ticari faaliyetin bu web sayfasından yürütüldüğü, ticari faaliyetin unsurlarının nasıl oluştuğu, dolayısıyla web sitesinin, ticari faaliyetin icrasına tahsis edilen ve bu faaliyetlerde kullanılan yer olarak değerlendirilmesinin iç mevzuatımıza uygun olduğu müşahade ediliyor.

Buraya kadar bahsettiklerim, bizim geçen yıl yoğunluklu olarak üzerinde çalıştığımız sanal işyeri denetimlerinin özünü oluşturuyor. Bütün raporlar aslında bu iki yazıya dayanıyor ve tamamen bu görüş üzerine inşa edilmiş durumda. Her ne kadar iç yazıda belirtilmediyse de raporlarda yine, bu kapsamlı vergi inceleme raporlarında gördüğüm ve üzerinde bahsetmeye değer bulduğum birkaç husus daha var: Öncelikle OECD'nin 2017 yılında yayınlanan yorum notlarında web sitelerinin işyeri sayılmayacağı hakkındaki açıklamalarına Türkiye'nin şerh koyduğu bu vergi inceleme raporlarında belirtiliyor. Şerh koymanın bizim bu konuda yaptığımız tartışmaları sonlandıracağı gibi bir yaklaşım içine giriliyor ise de şerh koymak aslen şu an yürürlükte olan ikili vergi anlaşmasını

ortadan kaldırır nitelik taşıyor. Konulan şerhi bundan sonra yapılacak olan düzenlemelerde Türkiye'nin görüşünün dikkate alınması açısından yapılmış bir uyarı şeklinde değerlendiriyorum.

Bir de, yine bu vergi inceleme raporlarında vergi anlaşmalarının dürüstlüğe aykırı ('improper use') ve kötüye kullanıldığı ('treaty abuse') konusunda da çok detaylı açıklamalar var. Bir çerçeve çiziliyor, çizilen çerçevenin kapsamının oldukça geniş olduğunu söylemem gerek. Çünkü çerçeve çizilmeye Türk Medeni Kanunu'nun ikinci maddesi ile başlanıyor ve deniliyor ki 'Bir hakkın açıkça kötüye kullanılmasını hukuk düzeni korumaz'. Çerçevenin başladığı yer burası, sonra devam ediyor, diyor ki 'burada hukuken korunamayacak olan amaç vergiden kaçınma amacı'dır diyerek çerçeve tamamlanıyor. Bütün bu değerlendirme silsilesi içinde 'improper use' ve 'treaty abuse' kavramları çok geniş bir şekilde tartışılıyor. Raporlarda anlaşma hükümlerinde sadece dijital kelimesi geçmemesi nedeniyle web sitelerinin işyeri sayılmayacağını ileri sürmenin İkili Vergi Anlaşmalarının iyi niyetle yorumlanması ilkesine uygun olmadığı belirtiliyor. Bu yaklaşıma göre, kötüye kullanmanın önlenmesi için lafzi boşluk amaçsal yorumla önlenmeli, amaçsal yorumdan hareketle de sabit işyeri kavramı geniş anlaşılmalı, bir ticari faaliyet sürdürülebiliyorsa artık sabit bir işyerinin varlığına gerek olmadığı sonucuna varılmalıdır ve web sitesi de sabit bir işyeridir.

Bunun dışında, gelişmekte ve yabancı sermaye girişine ihtiyacı olan ülkelerin vergi oranlarını düşürerek bu dijital devleri kendi ülkelerine çektiği ve bunun artık zararlı vergi rekabetine dönüştüğü yine raporda söyleniyor ve İrlanda devleti artık bir vergi cenneti olarak tanımlanıyor. Raporla ilgili olarak benim üzerinde düşünölmeye değer bulduğum hususlardan biri raporda yapılan bir tespit. Tespite göre, "Vergi Usul Kanunumuz, iç mevzuatımız ve ikili vergi anlaşmaları çok eski zamanlarda yapıldı, teknolojik gelişmeler ortaya çıktıktan sonra doğan yeni ihtiyaçlara cevap vermiyor. Bundan da bazı şirketler yararlanarak vergisel avantajlar elde ediyorlar. Yeni bir mevzuat oluşturulması lazım". Aktardığım tespitler aynen rapor cümleleridir. Yeni bir mevzuata duyulan ihtiyaç tespiti, bu mevzuatın oluşturulmasının uzun zaman alacağı yönündeki ikinci bir tespitle tamamlanıyor. Bu tespitlerden hareketle, mevcut mevzuatın yorum yöntemi ile günümüze uyumlaştırılmasının elzem olduğunun altı çiziliyor.

Bu arka planda yürüttüğümüz inceleme süreçleri sonucunda Kurumlar Vergisi, Kar Dağıtımı Stopajı ve Katma Değer Vergisi tarhiyatları yapıldı. Kurumlar Vergisi tarhiyatlarının nasıl yapıldığı ile ilgili olarak, transfer fiyatlandırması alanında konuşacak arkadaşlarımla alanına girmeksizin söylemek istediğim bir şey var. Hukukçu olarak burada kullanılan yöntemler açısından zihnimiz bir miktar karışık. Zira bu İrlanda'daki ya da Hollanda'daki şirketlerin bir küçük prototipinin Türkiye'de varlığını istiyor bu raporlar. Bunu şuradan anlıyorum, inceleme sırasında bizden Türkiye'de elde edilen gelir karşılığında katlanılan maliyetler istendi. Ancak, incelenen şirketlerin böyle bir masraf kısıtlımı vs. kendi muhasebe sistemlerinde böyle bir şey yok. İnceleme sürecinde, her türlü giderinizden, buraya bir pay vererek buradaki gelirinizden düşölmesine imkan sağlayabilirsiniz denildi.

Bence, bu çok iyi niyetli bir yaklaşım ama bu yaklaşımın arkasında Türkiye'de elde edilen gelirin tamamının Türkiye'ye aitmiş gibi kabul edilmesi de var. Burada yani bir fonksiyon risk analizi, hangi kısımları nereye gider gibi genel çok temel transfer fiyatlaması ilkelerinden uzaklaşarak, Türkiye'de elde edilen gelirin tamamının Türkiye'nin geliri olduğunu temel kabul olduğunu biz gözlemledik.

Son olarak da, bu incelemelerle ilgili KDV tarhiyatlarını da bir hayli enteresan bulduğumu belirtmek isterim. Çünkü pek çoğumuzun malumu olduğu üzere 2018 yılında yeni bir Katma Değer Vergisi mevzuatı yürürlüğe girdi. Birazdan detayları ile bahsedeceğim ama ben o mevzuat yayımlandıktan sonra bu KDV tarhiyatları işini açıkçası beklemiyordum. Çünkü orada açıkça elektronik ortamda hizmet veren şirketlerin 3 no.lu Katma Değer Vergisi beyannamesi ile kendi KDV'lerini beyan edecekler ve yasa 2018 ve sonrasını düzenliyordu. Ama bu incelemeler sonucunda işyerinin varlığı, işyerinin varlığından ötürü de Türkiye'den faturaların düzenlenmesi gerektiğinden bahisle Katma Değer Vergisi tarhiyatları yapıldı.

Söz konusu tarhiyatlar kendi içerisinde bir başka çelişki daha barındırmaktadır. Çünkü tarh edilen Katma Değer Vergisinden Türkiye'de hizmetten yararlanan şirketlerin Katma Değer Vergisi Kanununun 9'uncu maddesi uyarınca Sorumlu Sıfatıyla KDV beyanı yapıp ödedikleri vergiler mahsup edilmiştir. Yani aslen Türkiye'de hizmetten yararlanan şirketler bir şekilde kendi Sorumlu Sıfatıyla KDV'lerini yapıp ödedilerse Maliye Bakanlığı bunu kabul ediyor ve yapılan tarhiyatlar da şu an hesaplanan 1 no.lu Katma Değer Vergisi beyannamesinden mahsup ediliyor. Bu durumun, mükellefler lehine yahut diğer söyleyişle incelenen şirketler lehine bir sonuç doğurduğunu hiç tartışmaya gerek yok, aynı tutar üzerinden iki kere katma değer vergisi alınmasını engellediği de açık. Bu açıdan da tartışmaya gerek yok. Ama belki teknik olarak üzerinde konuşabiliriz. Bir transfer nasıl hem 1 No'lu Katma Değer Vergisi beyannamesinin, hem de aynı zamanda Sorumlu Sıfatıyla Katma Değer Vergisinin konusu olur diye belki burada bir soru sorabiliriz diye düşünüyorum.

Burada, açık yüreklilikle ifade etmek istediğim bir husus var. Bu raporlar çok hacimli ve üzerinde çok düşünülerek detaylı yazılmış raporlar. Raporu okurken pek çok noktada evet, bu işe bir çözüm bulunmalı, biraz çabuk olunmalı, evet buradan çok gelir elde ediliyor, bu gelir bir şekilde vergilendirilmeli duygusunu hissediyorsunuz, ama bu buradaki bütün konuşmalarda, bütün bilimsel ortamlarda zaten ifade ettiğimiz bir husus. Bununla birlikte, bir yandan da somut bir gerçek var, o da şu ki bizim şu anki mevzuatımız, kendi Türk mevzuatımız ve uluslararası alanda altına imza attığımız uluslararası anlaşmalar, ikili vergi anlaşmaları, işyerini bu şekilde tanımlamıyor, hiçbirinde web sitelerinin işyeri sayılabileceğine dair hükümler yok. Dolayısıyla olumlu bir sonuca ulaşmak için yaptığımız yorumları bu kadar genişletecek olursak, bunun umulanın ötesinde sonuçları olabileceğini, belki bugün kısa vadede bu şirketlerin vergilendirilmesini sağlayabileceğini; fakat uzun vadede bu farazi yorumların nereye varacağını hiç bir zaman bilemeyeceğimizi ve mesnetsiz vergi incelemelerinin, tarhiyatlarının önünü alamayacağımızı özellikle söylemek isterim. Bu açıdan çekincem var işin açıkçası. Hukukçu refleksiyle, yabancı yatırımcılar açısından hukuki belirlilik ve öngörülebilirliğin önemli olduğunu hatırlatmak isterim.

Öte yandan da ikili vergi anlaşmalarının bu şekilde uygulanmaması, yani içinde web siteleri işyeri olamaz diye açıkça yazmıyor gibi bir noktadan hareketle ikili vergi anlaşmalarının uygulanmasının bir kalemde değiştirilmesinin de yine uluslararası camiada biraz sorunlu olabileceğini düşünüyorum. Bir de çok kısa, bu raporlar yazım sürecinde yapılan iki düzenlemeden bahsedip sonra 'ne tavsiye ediyoruz?' ile konuşmamı sonlandıracağım.

Birincisi, az önce de söyledim, bu incelemeler yapılırken 1 Ocak 2018'den itibaren geçerli olmak üzere katma değer vergisi mevzuatımızda bir değişiklik yapıldı. Bu mevzuata göre, Türkiye'de

ikametgâhı, işyeri, kanuni merkezi ve iş merkezi bulunmayanlar tarafından katma değer vergisi mükellefi olmayan gerçek kişilere, elektronik ortamda sunulan hizmetlere ilişkin katma değer vergisinin bu hizmeti sunanlar tarafından beyan edip ödeneceği düzenleme altına alındı. Elektronik ortamda hizmet alan tüzel kişiler ise hep olduğu gibi Sorumlu Sıfatıyla KDV müessesesiyle katma değer vergilerini ödemeye devam edeceklerdir. Bu getirilen düzenleme sadece gerçek kişiler açısından. Yoksa dijital platformdan müzik indiren yahut bir medya servis sağlayıcı üyeliği olan hiçbirimiz katma değer vergisi ödemiyoruz. Ben ödeyen bir kişiyi duydum, bilmiyorum bunu duyan var mı? Rahmetli Adnan Ertürk gidip katma değer vergisini ödemiş. Kendisini de bu vesileyle rahmetle anıyorum, ondan başka da herhalde bunu yapan olmamış. Hepimiz neredeyse vergi kaçakçısı durumundaydık bu madde çıkmadan önce.

Bu madde çok güzel ama bahsettiğim vergi incelemeleri ile çelişiyor. Çünkü burada deniyor ki ‘elektronik ortamda sunulan hizmetlere ilişkin katma değer vergisi’. Öte yandan siz, elektronik ortamda hizmet sunan herkesi işyeri olarak tanımladınız. O zaman Katma Değer Vergisi Kanununa getirilen bu yeni eklemenin kapsamı kimle sınırlı? Bu madde kimlere uygulanacak? Bütün şirketler, web sitesi ya da sanal ortamda iş yapan, elektronik ortamda iş yapan bütün şirketlerin Türkiye’de işyeri varsa, zaten herkes 1 no.lu Katma Değer Vergisi beyannamesi vermeyecek mi? Bu anlamda ben bu maddeyi nasıl değerlendirmem gerektiğini de işin açıkçası bilmiyorum.

Bir de 2019 yılı başında çıkan bir Cumhurbaşkanlığı Kararı var. Kararla VUK’nun 11’inci maddesine daha önce eklenen bir hüküm uygulamaya geçirilmiş oldu. VUK’a eklenen hükümde Cumhurbaşkanı, eskiden Bakanlar Kurulu, ödeme yapılan kişilerin mükellef olup olmamasına, ödeme yapan veya ödemeye aracılık edenlerin vergi kanunlarına göre vergi kesintisi yapmak zorunluluğu bulunup bulunmamasına, ödemenin konusunun mal veya hizmet alım satımı olup olmamasına, elektronik ortamda gerçekleştirilip gerçekleştirilmemesine, ödeme yapılanın bu tutarı vergi matrahının tespitinde indirim konusu yapıp yapmamasına bakılmaksızın, vergiye tabi işlemlere taraf veya aracı olanlara vergi kesintisi yaptırmaya, iş grupları, iş neveleri, sektörler ve emtia grupları itibarıyla, vergiye tabi işlemle ilgili, vergi kanunlarında belirtilen alt ve üst limitler arasında olmak şartıyla, farklı kesinti oranları tespit etmeye yetkili kılınmıştır. 476 sayılı Cumhurbaşkanlığı kararıyla da Türkiye’den yurtdışına verilen reklam hizmetlerine aracılık eden, tam mükellef kurumlara aracılık edilmesi halinde stopaj uygulaması getirildi. Yalnız oranında bir değişiklik var. Eğer aracılık eden, tam mükellef kuruma yapılıyorsa, ödemeler üzerinden yüzde 0, aracılık eden tam mükellef kurum tarafından dar mükellef bir kuruma yapılıyorsa da ödemeler üzerinden yüzde 15 oranında kesinti yapılacağı hüküm altına alındı.

Pek çok ülkede Google vergisi diye bir kavram vardı, bu reklam vergisinin ülkemizde olmasıyla bizim de bir Google vergimiz aslen olmuş oldu. Ben bu uygulamayı da birkaç açıdan eleştirmek istiyorum açıkçası. Birincisi burada kanımca ikili vergi anlaşmalarına açık bir aykırılık söz konusu. Çünkü bu karardan anladığım, Türkiye’nin yurtdışındaki şirketlerin reklam gelirleri açısından Türkiye’nin vergilendirme hakkını elinde tuttuğunu söylüyor oluyoruz biz bu kararla. Ve biz bu vergilendirme hakkımızı da stopaj suretiyle kullanıyoruz. Benim anladığım bu. Evet, bu olabilir, ama vergilendirme hakkını elimizde tutmanın koşullarına baktığımızda, gene herhalde bu sanal işyeri kavramına dönüyoruz. Fakat sanal işyeri kavramıyla ilgili biz İkili Vergi Anlaşmasındaki temel sorunumuzu halletmediğimiz için bu çıkan mevzuat yeni yapılan kararın da açık bir ‘anlaşmaya aykırılık’ içerdiğini, ‘treaty override’ olduğunu söyleyebiliriz diye düşünüyorum.

Bunun dışında bu karar hakkında söyleyeceğim bir iki şey var. Birincisi, bu şirketler Türkiye'de bu stopajı ödeseler bile bunu mahsup etme imkanları yok kendi ülkelerinde. Çünkü bunun İkili Vergi Anlaşmasında bir karşılığı yok, nasıl tanımlayacaklar?

İkincisi, Türk mali idaresinin arzusu en başından itibaren bu şirketlerin, bu dijital devlerin Türkiye'de şirket kurması idiye, bu mevzuattan sonra kurmalarına imkan yok, çünkü bu şirketler Türkiye'de faaliyet gösterecek olsalar bir alım-satım şirketi olarak faaliyet gösterecekler. Türkiye'de diyelim ki bir şirket var, GTR olsun bu şirketin adı, Türkiye'ye sattı reklam hizmetini ve orada stopaj yok, ama bu reklamı İrlanda'dan almak zorunda, satacağı şeyi İrlanda'dan alacak ve yine orada yüzde 15 stopaj var, dolayısıyla bu şirketler Türkiye'ye nasıl gelip de artık şirket kurarak faaliyet gösterecekler, biz bunu anlamıyoruz.

Üçüncüsü de bu oran çok yüksek, hasılat üzerinden yüzde 15. Bu rakamı gelire oranladığımızda 70-80 gibi bir orana geliyor, gelir üzerinden bunu almaya kalktığınızda, hani bu da neredeyse deyim yerindeyse müsadereye girecek artık, yani böyle bir vergilendirme oranı epeyce yüksek. Bir de bu sadece reklam şirketleri açısından getirilmiş bir düzenleme dolayısıyla dijital devler arasında da hâlihazırda bir eşitsizliğin olduğunu söyleyebiliriz.

Kişisel olarak, daha önce ifade ettiğim üzere, dijital ekonominin vergilendirilmesi açısından tabii ki bir şey yapılması gerektiğini düşünüyorum, ama halihazırda var olan bir sorunu başka sorunlu uygulamalarla düzeltmeyeceğimizi düşünüyorum, dolayısıyla bugün tencere kaynıyor, BEPS'in tenceresi kaynıyor ve eninde sonunda bu soruna bir çözüm bulunacak. Öyle ya da böyle, herkes bu kadar muzdaripken elbet bir çözüm bulunacak.

OECD'nin konuyla ilgili çalışmaları devam etmektedir. Biz, bu soruna çözüm bulunana kadar OECD çalışmalarının sonuçlanmasını bekleyip ikili vergi anlaşmaları yokmuş gibi davranmayı bir kenara bırakabiliriz. İkili vergi anlaşmalarına bu kadar aykırı düzenlemelerle ortalığı daha da çok karıştırmayabiliriz. Öte yandan, vergi tekniği açısından içerdiği sakıncalar nedeniyle çok arzu edilebilir bulmadığımız ancak Avrupa Birliği tarafından bir ara çözüm olarak önerilen Denkleştirme Vergisi var. OECD çalışmalarının nihayetlenmesi beklenmeyecek ise bu şekilde bir verginin koyulması, ikili vergi anlaşmasında tanımlanan vergi türlerinin dışında bir vergi koyulması anlamına geleceğinden, ortada bir anlaşma aşımı da (treaty override) olmayacaktır. Oranının da Avrupa Birliği önerisinde belirtilen oranlar dâhilinde tutulması geçici bir süre için makul bir çözüme ulaşılmasını sağlayabilir.

Katma değer vergisi açısından da zaten hâlihazırda olan KDV 3 no.lu beyannamesi bir TC), gerçek kişiler için geçerli. Bunu tüzel kişileri de için alacak yani hem bir TC) hem TB) içine alacak şekilde genişletirsek katma değer vergisi açısından da bir sorun kalmayacaktır. Dolayısıyla bu sorunu kısa vadede çözmek kolay, çözmüş olan ülkeler de şu anda var. Beni dinlediğiniz için teşekkür ederim.

Leon Aslan Coşkun

Sayın Ezgi Türkmen'e çok teşekkür ediyoruz sunumu için. Müsaade ederseniz, katkı ve soruları en sonda alalım ve hemen ikinci sunuma geçelim. BEPS'in günümüz vergi uygulamalarına genel olarak yaptığı en önemli vurgu 'substance' yani özün önceliği kavramı oldu. Bu kavram eylem

planlarının birçoğunun aslında çıkış noktası. Eylem 6, Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşmalarının Kullanımını Engelleme konusu aslında yıllardır gündemde olan bir konu. ‘Treaty shopping’ olarak da bilinen bu kavrama ilişkin olarak Sayın Christian Kaiser, bizlere Kötüye Kullanmayı Önleme konusunda Avrupa hukukundaki gelişmeler, başka bir deyişle ‘Anti Tax Avoidance Directive’ hakkında görüş bildirecek.

Sayın Christian Kaiser, Siemens’te Kurumsal Vergiden Sorumlu Başkan Yardımcısıdır. Aynı zamanda Uluslararası Ticaret Odası Eylem Grubu Başkanıdır ve IFA’nın Almanya şubesinin başkanıdır. Buna ek olarak da IFA’nın Yönetim Kurulu üyesidir. Sayın Christian sizden ricamız sözleşmelerin kötüye kullanılmasının önlenmesi ve Vergiden Kaçınma Direktifi konusunda bize temel bilgileri vermeniz. “Treaty shopping” adını verdiğiniz uygulamayla ilgili çeşitli uluslararası asgari standartlar var. Bunlar hakkında da bilgi vermenizi rica edeceğiz.

Christain Kaeser

Siemens Vergi Bölüm Başkanı ve IFA Almanya Başkanı

Kötüye Kullanmayı Önleme Konusunda Avrupa Hukukundaki Gelişmeler (ATAD)

Teşekkürler ve merhaba dışında tek kelime söyleyemiyorum kusura bakmayın. Şaşırmadınız herhalde Türkçemin bu kadar olmasına. Seyhan biraz Türkçe öğretmeye çalıştı ama yetmeyeceği çok açık. Evet, bugün burada bulunmaktan büyük bir mutluluk duyuyorum. Aynı zamanda Almanya IFA şubesinin size selamlarını getirdim. Buna ek olarak, Yönetim Kurulunun da selamlarını getirdim. Daha sonra Almanya ve Türkiye IFA şubeleri arasında bir ikili toplantı düzenleme imkânımız olup olmadığına da bakacağız. Almanya ve Türkiye, uzun yıllardır ticaret yapan ülkeler olduğu için böyle bir toplantı yapılması çok makul olur. Zaten uzun süredir böyle bir toplantı da yapılmadı.

Ben bugün özellikle Vergiden Kaçınma Direktifinden bahsedeceğim. 1 ve 2. Direktif var. Aslında 2. Direktif, ATAD 2 denilen belge, ATAD 1’de tadilatlar yapıyor ama bunlara kısaca ATAD 1 ve ATAD 2 deniyor. Peki, acaba niçin Vergiden Kaçınma Direktifi ve vergiden kaçınmaya yönelik önlemlerden bahsediyoruz? Şimdi ben şirketime bakıyorum, bazen bu agresif vergi planlama uygulamalarını hiç yapmadığımızı fark ediyorum. Özellikle de BEPS projesinin içeriğini düşünüyorum. Avrupa Birliği’nin buna verdiği tepkiyi de düşünüyorum kaçınılmaz olarak. Ancak birçok ülke, özür dilerim, birçok şirket çeşitli uygulamalar yapıyor. Kamuoyu da aslında siyasi ortamı etkiliyor. Bunun sonucu olarak OECD ve uluslararası kuruluşlar, mesela Avrupa Birliği, bu konuda adımlar atıyor. Bu konuda bir örnek vermek istiyorum. Bir arkadaşım var. Kendisi eskiden büyük bir İngiliz şirketinde Vergiden Sorumlu Direktördü. Bir pazar sabahı kahvaltı yapıyorduk dedi bana bu arkadaşım. 16 yaşındaki kızım, kahvaltıya geldi, döndü, bana baktı, dedi ki, “Gazeteleri okuyordum, baba. Vergiden kaçınmayla ilgili bir makale vardı. Sizin yaptığınız şeyler berbat,” dedi. Yani pazar sabahı kahvaltınızda kızınız size böyle konuları açıyorsa, demek ki vergiyle ilgili kamu algısı herkesi doğrudan etkiliyor. Bunu göz ardı etmemek lazım. Bunu sonucu olarak da ATAD 1 ve 2 ortaya çıkıyor.

Şimdi, vergiden kaçınmayla ilgili bu direktifin önemli boyutları nedir? Öncelikle, Avrupa Birliği’nin bu konuda ilerleme hızı çok etkileyici. Komisyon geçmişte, BEPS öncesinde OECD’nin duruma

benzer bir durumdaydı. Çok çok çok yavaş davranıyordu. Daha önce gayrimaddi hak bedelleri ile ilgili direktiflere vesaire baktığımızda, bunların yürürlüğe girmesi yıllarca sürüyor. İşte tartışmalar, taslak, bir tartışma, bir taslak daha. Yıllar geçtikten sonra nihai bir metne ulaşılabilirdi. Ancak Avrupa Birliği Komisyonuna baktığımızda, artık OECD ile rekabet içindeler gibi geliyor bana. G20, OECD'ye bir görev verdi, bunu sonucu olarak da çok hızlı hareket etmek zorunda kaldı OECD. Birden Avrupa Birliği Komisyonu da uyandı, bir dakika bizim de hızlı hareket etmemiz gerekli, dediler. Eğer hızlı hareket etmezsek OECD bizden hızlı hareket edecek, dediler. Şimdi, bu Vergiden Kaçınma Direktifinin içeriğine bakarsanız göreceksiniz ki bu aslında BEPS'in birebir kopyası değil, yani burada bazı farklılıklar var. Demek ki bunun ardında yatan başka bir şey daha var. ATAD 1 ve 2 açısından önemli olan şey ne biliyor musunuz? İlk defa Avrupa Birliği Komisyonu hızla harekete geçti ve buna ek olarak, ilk defa vergi mükelleflerini korumayan bir şey yaptı. Yani, Avrupa iç piyasası için pozitif olmayan bir şey yaptı. Yani, aslında mali otoriteleri koruyucu bir şey yaptı. Yani, bu Ana Şirket Yavru Şirket Direktifi ya da Faiz ve Gayrimaddi Hak Bedelleri Direktifinden farklı bir durumda. Bir de asgari standartlar belirlendi. Birçok uluslararası kuruma baktığımızda asgari standartların belirlendiğini görüyoruz. Yani bütün üye devletlerin en azından bu asgari standartları uygulamaları gerekiyor. Geçen yılın sonuna kadar uygulanması gerekiyordu bunların. Almanya gibi ülkeler bütün şartları karşılayamadı. Ama isterlerse, daha üst düzey bir koruma yaklaşımı da benimseyebiliyorlar. Bir de işin sonunda yorum meselesi var. Zaten Irma bu konuda yorumlarda bulundu. Avrupa Birliği ve Adalet Divanı bu konuların aslında OECD standartlarına göre yorumlanmadığını söylüyor. Kendi yorumlarımızı biz yapıyoruz, diyorlar. Bu konsensüs açısından sorunlu tabii, herkes istediği yorumu yaparsa konsensüsten bahsetmek mümkün olmaz. Onun için bu üç konuyu göz önünde bulundurmak gerekiyor.

ATAD'da beş unsur var. Öncelikle, faiz sınırlama kuralları var. Kimi ülkelerde, bazı AB üyesi ülkelerde faiz sınırlama kuralları olduğunu görüyoruz. Eğer toplam faiz ödemeleri EBITDA'nın % 30'unu aşarsa, o zaman bunların vergiden düşülmesine imkân verilmiyor. Birçok ülkede durum böyleydi. Malta biliyorsunuz AB üyesi, onların faiz oranıyla ilgili bir sınırlayıcı unsuru yoktu. Ama Almanya'ya baktığımızda, Almanya'nın gelir vergisiyle ilgili kanunlarının çeşitli kurumlar vergisi boyutları olduğunu da görüyoruz. Bu kanun, söz konusu ATAD prensibinin birebiri. Daha doğrusu, ATAD bizimkinin birebiri, çünkü bizimki ATAD'dan önce kabul edilmiş bir prensip. Yani, Almanya açısından yapılacak hiçbir şey yok. Biz zaten bu faiz oranıyla ilgili sınırlamalara yıllardır çok alışkınız. Bizim gibi kurumlar açısından bu sorun değil. Ama zararı olan şirketler açısından sorun var. Mesela ThyssenKrupp Almanya'da yıllardır zarar ediyor. Bu onları biraz daha zorluyor. EBITDA'sı biraz daha pozitif olanlar için durum iyi. Ama negatif EBITDA'nın %30'u da negatif bir şey olduğu için bu faiz giderleri sorun yaratabiliyor bazı kurumlar açısından. Yani, vergilendirme açısından bazı çözümlerin bulunması mümkün ama böyle bir çözümün kabul edilmesi de vergi denetiminde sorun yaratacaktır. Yani, bu faiz açısından bu yaklaşımın iyi olduğuna inanıyoruz. Burada bütün üye devletler açısından asgari stratejiler olmalı.

Bir de çıkış vergisi var. Yani, merkezden işyerine, işyerinden merkeze veya işyerleri arasında bir aktif ya da varlığı taşırsanız ya da vergi ikametgahınızı taşımanız sonucu merkezin olduğu yerde herhangi bir vergi mükelleflliği durumu kalmazsa o zaman başka bir uygulama yapılıyor. O zaman devredilen varlıkların vergilendirilmesi gerekiyor. ATAD'daki yaklaşım bu. Almanya'da işlerin,

şirketlerin yeniden yapılandırılmasıyla ilgili kurallar var. Burada sadece hangi varlıkların taşındığına bakılmıyor. Bir iş fonksiyonu taşınıyorsa o zaman bu da göz önünde bulunduruluyor. Yani birden çok varlık veya faaliyetin taşınması söz konusu oluyorsa, o zaman söz konusu aktivitenin değerinin ne olduğuna bakılıp, onun ülkeden çıkartılması durumunda da bir vergi uygulanıyor. Almanya, bu ATAD'ın 5. maddesiyle ilgili özel bir uygulama yapmıyor. Ancak, ATAD'ın 6. madde'sine bakmamız gerekiyor, bu genel vergiden kaçınmayla ilgili kural. Bütün üye devletlere baktığımızda, hepsinin vergiden kaçınmayla mücadeleyle ilgili bazı kuralları var. Bunu biliyoruz. Ancak bu konuda artık aktif olarak bir şey yapmaları gerekiyor. Yani vergiden kaçınmayla ilgili asgari standartları mutlaka uygulamaya geçirmeleri gerekiyor.

Daha önce anlatıldığı için bunu uzun uzun anlatmayacağım, ama özellikle önemli olduğuna inandığım iki konuya dikkatinizi çekmek istiyorum Avrupa Adalet Divanı ülkelerin vergi kanunlarıyla ilgili karar verebilecek konuma geldi. Genel olarak vergiden kaçınmayla ilgili kanuna bakarsak, burada kanunun ilkelerine karşı bir yaklaşım olduğunu görüyoruz. Avrupa Adalet Divanı artık belirli bir uygulamanın ilgili yerel kanunların amacına uygun olup olmadığını değerlendirme hakkına sahip olacak. Yani aslında bir Avrupa Birliği Kurumu ilk defa vergi meseleleri konusunda temel özgürlüklerin dışında bir yorum yapma hakkına sahip olacak. Buna ek olarak, vergiden kaçınmayla ilgili bu ilkenin çok somut olmadığını görüyoruz. Genel olarak vergiden kaçınmayla ilgili kuralların genelinde de böyle bir sorun vardır. Bunlar yeterince özellikli değildir. Bunların özellikli olmaması da bilerek atılan bir adımdır. Çünkü burada amaç vergi mükelleflerinin kötüye kullanmaya yönelik yapılar benimsememesidir. Vergiden kaçınmayla ilgili kurallar çok açık olmazsa o zaman kimse bu tür şeylere girişmez diye düşünülüyor. Almanya'daki kanuna baktığımızda, 42. maddenin bu konuyu benzer bir biçimde ele aldığını görüyoruz. Avusturya'da da benzer bir yaklaşım var. Yani, çeşitli üye devletlere baktığımızda, aslında onların kendi vergiden kaçınma kurallarıyla ilgili çok radikal değişiklikler yapmasına gerek kalmayacak gibi görünüyor.

Irma Avrupa Adalet Divanı'nın bazı davalarından bahsetti. Özellikle de kötüye kullanma ve gerçek lehtarla ilgili kararları söyledi. Burada özellikle ispat yükünden de bahsediyor Adalet Mahkemesi. Çok açık olarak ifadeler kullanılmıyor. Yani gerçek olan veya olmayan uygulamalarla ilgili, gerçeği yansıtan veya yansıtmayan uygulamalarla ilgili çok açık ifadeler kullanılmıyor doğrusu. Ancak bu şart açısından bile vergi otoritesinin ispat yükümlülüğü var. Yani, burada gerçek olmayan bir uygulama olduğunu vergi otoritesinin kanıtlaması gerekiyor. Ama Almanya'daki durum farklı. Vergi mükellefinin kendisinin ekonomik bir nedenle bu tür davranışlarda bulunduğunu kanıtlaması gerekiyor. Sadece vergi açısından değil, ekonomik açıdan da bir sebebi olduğunu anlatması gerekiyor. Ama ATAD'da asgari standartlar belirleniyor. Yani, Almanya hala ispat yükünü vergi mükellefine yönlendirebilir deniyor. Ancak, bu hala ATAD'ın yorumuna uygun mu, ben o kadar emin değilim doğrusunu isterseniz. Çünkü burada bir formalite var. Yani, ispat yükü normun maddi boyutunu oluşturmuyor. Onun için bu konuda nasıl bir gelişme olacağını ancak zaman içinde göreceğiz.

CFC ya da KEYK'lerle ilgili kurallar da göz önünde bulundurulması gereken kurallar. KEYK'lerle ilgili kuralları unutmamamız gerekiyor. Burada, kontrol edilen yabancı kurumların vergilendirilmesi söz konusu. Eğer % 50'den fazla öz sermaye oy hakkına sahipseniz, o zaman bu tür bir uygulama yapmanıza imkân veriliyor. Sonra bir de çok karmaşık bir yöntemle, vergi eşliğinin ne olduğu belirleniyor. Bu CFC kuralları sadece düşük vergiye tabi olan bir gelir olması durumunda

geçerli. Eğer vergi daha düşükse, o zaman vergi oranı ile merkez ofisteki vergi oranı arasındaki fark negatif mi pozitif mi buna bakmak gerekiyor. Yani Türkçesi, %50'den daha düşükse, yani merkezin bulunduğu ülkedeki gelir vergisinin %50'sinden daha düşükse o zaman düşük vergi oranı var demektir. Bu Almanya'da %7,5'tan daha düşük anlamına geliyor çünkü Almanya'da geçerli olan kurumlar vergisi %15. Bir de KEYK'in gelirinin pasif olması kriteri var. ATAD, bu konuda bir liste de öneriyor. Yani, pasif gelirlerin ne olduğu düzenleniyor. Burada finansal gelirler, temettüler, gayrimaddi hak bedelleri, kira gelirleri vesaire bu kapsama giriyor. Burada esaslı ekonomik faaliyetle ilgili bir istisna var. Başka Avrupa Birliği üye ülkelerindeki faaliyetlerle ilgili böyle bir bildirimde bulunmanız gerekiyor. Avrupa Adalet Divanı'nın da KEYK'lerle ilgili kararı bunu yansıtıyor zaten. Almanya'daki KEYK kanunlarının ATAD'la tamamen paralel olduğunu düşünüyoruz biz. Bir tek pasif değil, aktif kataloğumuz da var bizim. Yani, hangi faaliyetlerin kabul edilebilir olduğunu, aktif olarak sınıflandırıldığını da söylüyoruz. Burada bazı farklar da var. Bizim açımızdan temettüler aktif olarak sınıflandırılmaktadır ama ATAD'da bunlar tam tersi sınıflandırılmaktadır. Bizim Maliye Bakanlığımız CFC kurallarının sorunsuz olduğunu düşünmektedir. Ancak bu konuda bir reform çalışması da yapılıyor. Çünkü bizim kurallarımız 1972 yılında benimsenmiş. Daha eski kanunlar olduğunu da biliyorum ben. Ama dediğim gibi en azından bu haliyle global ekonomimiz açısından bu kuralların uygun olmadığını düşünüyoruz. Özellikle de vergilendirme açısından sorunlu bu. Bizim kurumlar vergimiz %15, bu bahsettiğim kanunda %25'lik vergi var. %25'lik vergi %15'ten yüksek olduğuna göre burada açık bir biçimde bir sorun var. Yani KEYK vergilendirmesi açısından eşiği kimse düşürmedi. Bu da biraz haksızlık aslında. Haksızlık olmadığını düşünenler olabileceğini de biliyorum. Evet, CFC kuralları böyle. Dediğim gibi bazı üye devletlerde CFC kuralları geçerli değil. Bu konuyla ilgili çok güzel detaylar var ancak detaylara girmeyeceğim. Mesela Avusturya CFC kurallarını uygulamaya geçirmek zorunda kaldı. Eskiden buna benzer bir prensip yoktu onlarda.

Ele almak istediğim son konu karma uyumsuzluk. Bu, 9. Madde'de ele alınıyor. Bir de ATAD 2 var. ATAD 2 bildiğiniz gibi özellikle karma uyumsuzluk konusunu ele alıyor. Bu konuda ATAD 1'de iki kavram var aslında. Çift vergiden düşme, yani iki defa bir gideri vergiden düşmeyi herkes istiyor. Bu durumda sadece kaynak ülkede indirim tabi olabilme hakkı olması lazım. İkincisi, giderlerin bir ülkede vergiden düşülmesi, ancak gelirin diğer ülkede vergilendirilmemesi prensibi. Böyle bir durum söz konusu olduğunda vergiden düşmenin verginin ödendiği ülkede kabul edilmemesi gerekiyor. ATAD 1'in 9. maddesinde bu konu ele alınıyor. ATAD 2'de de özellikle ters karma uyumsuzluk ele alınıyor. Yani burada karma bir yasal müessese olduğunu görüyoruz. Bir üye ülkedeki teşebbüse bir başka ülke bakıyor ve diyor ki, bu bizim için şeffaf bir teşebbüstür. Biz bu teşebbüsü vergilendirmeyeceğiz, hissedarları vergilendireceğiz. Ancak, hissedarların mukim olduğu ülkelerdeki vergi otoritesi aynı teşebbüse bakıyor. Bu, bizim için şeffaf değildir, onun için karşı taraf vergilendirmelidir diyor. Sonuçta kimse kimseden vergi almıyor. Bu tür senaryoda, ATAD 2'ye göre, söz konusu teşebbüsün mukim olduğu ülke bunu şeffaf bir teşebbüs olarak sınıflandırsa bile, diğer ülkede vergilendirilmediği için söz konusu ülkede vergilendirilmelidir, diyor. Yani burada ters karma uyumsuzluk olduğunu görüyoruz. Bir de mukim ülkeyle ilgili uyumsuzluklar olabiliyor. Bazı şirketler iki ülkede kayıtlı oluyor. İki ülkede birden mukim olan, ya da kayıtlı olan bir şirket söz konusu olduğunda, o zaman iki ülkede birden giderlerin vergiden düşülmesi kabul edilemez bir uygulama oluyor. Aynı şey iki taraflı düşünülmemeli. Aksi takdirde, gelir de iki defa kayda geçecektir. ATAD 2'nin avantajı bu. Bu tür karma uygulamalarda, gelir iki yerde birden sayılıyorsa

o zaman vergiden düşme de iki yerden birden geçerli olmalıdır diye düşünüyorum. Ancak tabii, bunun bu asgari standarda uyup uymadığını da düşünmemiz gerekiyor. Bazıları, önemli değil, gelir iki defa vergilendirilebilir, der. Gelir iki defa vergilendirilebilir ama iki defa gelirden düşmeye izin vermeyiz, diyebilir otoriteler. Bu ATAD'a uygun bir uygulama olmayacaktır bence. Ancak tabii, bunun nasıl yorumlanacağını da bekleyip görmek lazım.

Bir de ithal edilen karma uyumsuzluklardan bahsetmiştik. Yani, üçüncü ülkeler arasında karma uyumsuzluk olabilir. Yani hiçbir üye devlet sürece dahil olmayabilir, ancak işin finansmanında, yani bu karma uygulamanın finansmanında Avrupa Birliği üyesi bir devlet olabilir. Bu durumda, finansmanla ilgili harcamalar Avrupa Birliği'nde vergilendirilmeyecektir. Bunun çeşitli siyasi nedenleri var ama ATAD'daki uygulama en azından böyle. Almanya'ya baktığımızda, Almanya bu karma standartları uygulamada biraz daha gecikti. ATAD 2'nin aslında 2018 sonuna kadar uygulanması şart değil. İki kural var, bir tanesi 2019 sonuna, öbürü 2021 sonuna kadar uygulanabilirdi. Yani, bu konuda da esneklikler var. Ancak temel, 9. madde açısından bile gecikmiş durumdayız. Bizim gelir vergisiyle ilgili karma uyumsuzluk kanunumuz var. Yani, bu kanuna baktığımızda şöyle, normalde Almanya'da vergiden muaf olan bir temettü alacaksınız ve öz sermaye payınız %10'dan daha fazlaysa söz konusu temettü kaynakta vergiden düşülebilir. O zaman bu şartlarda vergiden muaf sayılmanız imkânsız. Yani, o zaman söz konusu temettünün vergilendirilebilir gelir sınıfına sokulması gerekiyor. Bu vergiden düşme veya düşmeme konusundaki yaklaşımı açıklıyor. Ama bunun dışında Almanya'da eksik olan bir başka boyut da ATAD 1 ve 2'nin diğer karma unsurları. Yani bu konuda Almanya'da çeşitli ayarlamalar yapmak gerekecektir. Avrupa Birliği üye devletlerin birçoğunda bu tür uygulamaların yapılması gerekecektir. Yani aslında ATAD, Almanya için mevcut şartları çok çok değiştirmiyor, bunu görmüş olduk. Yani beş unsurun dördüyle ilgili herhangi bir düzenleme yapmamız gerekmiyor. En azından Maliye Bakanlığımız böyle bir düzenleme yapmak gerektiğini düşünmüyor. Sadece dediğim gibi karma uyumsuzluk olması durumunda yeni kurallara ihtiyacımız olacak. Ancak birçok üye devleti açısından baktığımızda yeni yeni kuralların ortaya çıkmak üzere olduğunu görüyoruz. Avrupa Adalet Divanı'nı da daha yakından takip etmemiz gerekiyor. Bence Adalet Divanı gelecekte daha çok rol üstlenecek, özellikle de üye devletlerin kendi kanunlarının yorumlanmasında söz söyleyeceğini düşünüyoruz biz. Avrupa Adalet Divanı, OECD prensiplerinin kendilerini bağlamadığını düşünüyor. OECD modeline de inanmıyorlar. Onun için bu konuyla ilgili konsensüsün ortadan kalkacağını görebiliyoruz. Eğer Avrupa Birliği, OECD'nin yorumlarının kendilerini bağlamadığını düşünüyorlarsa, başka ülkeler, başka kurumlar da aynı şeyi söyleyecektir. Onları bağlamazsa bizi hiç bağlamaz diyeceklerdir. Bu da tabii konsensüs oluşturma açısından sorun olacaktır.

Evet, bunları söyledikten sonra sözlerime son vereceğim. Beni dinlediğiniz için teşekkür ederim.

Leon Aslan Coşkun

Christian, sunum için teşekkür ederiz.

Son yıllarda vergi dünyasının gerek mükellefler gerekse de vergi idareleri arasında en çok tartışılan, en çok konuşulan konulardan biri de bilgi değişimi konusu. Amerika'nın tek taraflı girişimi FATCA ile başlayan, daha sonra ortak raporlama standartları olarak globale yayılan ve ülkemizin de bir parçası olduğu Finansal Bilgilerin Otomatik Ortamda Paylaşılması konusu, halihazırda vergi mükelleflerini

çok yakından ilgilendiren en önemli konulardan biridir. Vergi idareleri ve mükellefler arasında ayrı bir mekanizma teşkil eden finansal kuruluşlar, özellikle mukimliğin belirlenmesi ve durum tespit uygulamaları konusunda oldukça dikkatli olmak, müşterilerini iyi tanımak zorundadırlar. Sayın Abdülkadir Kahraman, şeffaflık ve bu şeffaflığın sağlanması için başlatılan bilgi değişim mekanizmaları konusunda bizlere bilgi ve görüşlerini aktaracak. Sayın Kahraman söz sizde.

Abdülkadir Kahraman

EY Türkiye, Ortak

Şeffaflık Konusundaki Gelişmeler: Bilgi Değişimi

Leon Bey teşekkür ediyorum. Herkesi sevgi ve saygıyla selamlıyorum, hoş geldiniz. Benim bugün anlatacağım konu, Leon Bey'in belirttiği gibi, uluslararası vergilendirme alanında önemli bir konu olan bilgi değişimi. Bilgi değişimi karşımıza aslında şeffaflık olarak çıkıyor. Neden vergi şeffaflığı diye bakacak olursak, aslında son yıllarda vergi şeffaflığı çeşitli nedenlerle gündeme geldi. Bu nedenleri sıralayalım:

İlk başta 2008-2009'daki finans krizi buradaki bilgi değişiminin önemini gündeme getirdi. Çünkü kriz kamu harcamaları için en sağlam finans kaynağı olan vergiyi daha fazla hükümetlerin ajandasına soktu.

Bir diğer sebep, finans kurumlarıyla çok uluslu şirketlerin buna neden olduğu gibi bir algı var, bankalar ve finans kurumları bunun sebebi olarak değerlendirildi. Günümüzde, daha doğrusu düne kadar, banka sırrı veya banka bilgilerinin gizliliği dokunulmaz bir konuydu açıkçası. Bankalara bir şey sorduğunuzda bankacılık sırrı nedeniyle bunu veremeyiz, bunu paylaşamayız şeklinde tepkiler alırdınız. Ama artık o noktada değiliz.

Bir diğer neden de aslında çokuluslu şirketlerin adil olan, ödemeleri gereken vergiyi ödemedikleridir. Çünkü onların efektif vergi yüklerine baktığınızda görece düşük olduğunu görüyoruz.

Başka bir sebep de kamuoyunun bakışıdır. Artık günümüzde iletişim kaynakları, çoklu medya vergi şeffaflığına olan ilgiyi artırdı. Bu nedenle de kar amacı gütmeyen kurumlar, insanların kendi aralarında oluşturduğu network'ler bu konuya ciddi anlamda dikkat çekti. Şirketlerin ödedikleri vergileri bu network'ler üzerinden paylaşır oldular, bu da ciddi anlamda ilgiyi artırdı.

Ana medyanın ve alternatif medyanın birtakım bilgilere ulaşması ve bunu ciddi olarak kamuoyunda kullanmaları da sebeplerden biridir. Panama, Lüksemburg ve oradaki bilgilerin sızdırılması da ve vergi şeffaflığının ajandalara girmesine neden oldu.

Son olarak, küresel ekonomi. Küresel ekonomiyle birlikte artık para - sermaye çok hızlı hareket edebiliyor. Bu hareketleri de takip etmek, oradaki bilgilere erişmek gereği gündeme geldi.

Bunları söyledikten sonra, 'visual capitalist' diye bir site var. Bu site, son 10 yılda küresel servet pazarında hangi ülkelerin ön plana çıktığı, hangi ülkelerin geriye düştüğü şeklinde bir paylaşım yaptı. Ben de bununla başlamak istiyorum. Niye? Baktığımızda aslında para, varlık, hisse senedi veya ticari ortaklıklar artık bu ülkeler arasında ciddi olarak gidip gelmeye başladı. Servet sahibi

insanlar oralarda yatırım yapmaya başladılar. Bir yere yatırdıklarını sonra elden çıkardılar ve ciddi anlamda bir hareketlilik var buraya baktığımızda. Kriz sonrasında diyebiliriz buna, yani krize rağmen bu hareketlilik var. Bir diğeri de aslında servetin veya üretimin batıdan doğuya kaydığını açıkça gösteriyor. Çünkü Çin burada ciddi anlamda en hızlı büyüyen ülkelerden bir tanesi.

Bunu belirttikten sonra off-shore merkezlere şöyle hızlıca bakayım dedim. Çünkü bilgi değişimi açısından bu yerler önem arz ediyor. Bunlara şöyle 3 yıllık bir perspektiften baktığımızda aslında 2014, 2015 ve 2018’de ciddi bir hareketlilik var. Nasıl var? İlk 10 off-shore merkezde yaklaşık 8.7 trilyon dolarlık bir servet var. Bu bir sonraki yıl biraz daha artmış, fakat 2018’de 9.7’den trilyon dolardan 7 trilyon dolara düşmüş. Bu rakamların şöyle bir önemi var: Dünya küresel gayri safi yurtiçi hasıla yaklaşık 88 trilyon civarında, yani bunun yaklaşık yüzde 10-12 civarındaki veya 7 trilyon doları alırsak (yüzde) 8 civarı buralarda değerlendiriliyor. Yani buralar çok iyi kasalara sahip olduğu için orada durmuyor bu paralar veya servet. Bunların birtakım avantajları var ve burada baktığımızda aslında trend olarak 2014, 2015, 2018’e de bakarsanız yeri değişmeyen bir ülke var, o da İsviçre. Hala hem parasıyla hem de her şeye rağmen o konumunu korumaya devam ediyor.

Peki 2008’le birlikte vergi şeffaflığı, otomatik bilgi değişimi gündeme geldi, aslında daha gerilere gidiyor. 1990’lara kadar giden bir geçmişi var, fakat bir büyük olgu olarak - ülkelerin ajandalarına girmesi 2008 - 2009’da başlıyor. Çünkü ekonomik kriz, dediğimiz gibi buradaki servete, buradaki kaynaklara olan ilgiyi artırıyor. OECD nezdinde Vergide Şeffaflık ve Bilgi Değişimi Küresel Forumu var, bu forum bilgi değişimi konusundaki standartların oluşturulması ve uygulamaya geçirilmesi ile ilgili takibi yapıyor. 2009’dan sonra bilgi paylaşımı ciddi anlamda ivme kazanıyor ve bu çerçevede otomatik bilgi değişimi standardı OECD nezdinde oluşturuluyor. OECD nezdinde oluşturulmadan önce Leon Bey’in de bahsettiği gibi Amerika’nın ciddi bir aksiyonu var. O da FATCA. FATCA’yla birlikte Amerika tek taraflı olarak ülkelerle yaptığı anlaşmalarla yabancı finansal kurumlardaki kendi vatandaşlarıyla ilgili bilgileri alma konusunda tek taraflı bir girişimde bulunuyor ve bu girişim ciddi anlamda başarı sağlıyor. Yaklaşık 80-90 ülke ile birlikte ülkeler iki tip anlaşma yapıyor ve kendi vatandaşlarıyla ilgili bilgileri otomatik elde etme imkânı sağlıyor. Bunun üzerine de OECD, ‘Common Reporting Standard’ dediğimiz, otomatik bilgi değişimine imkân veren standardı oluşturuyor.

Peki CRS’ten önce otomatik bilgi değişimi veya bilgi değişimi yok mu? Aslında var. Çünkü çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmalarında otomatik bilgi değişimi olmamakla birlikte, ülkeler arasında karşılıklı olarak bilgilerin paylaşımı mümkün, ama bunun otomatik hale gelmesi dediğimiz gibi CRS ile başlıyor.

Diğer şeffaflık önlemleri de var. Onların detaylarına girmeyeceğim. Bir tanesini Gökçe anlatacak. ‘Country-by-Country Reporting’, otomatik bilgi değişimine ilave olarak son yıllarda gündeme gelen bir başka konu da bu aslında. Gerçek Lehtar Bilgilerinin Paylaşımı da ciddi olarak şeffaflık konusundaki önemli atılımlardan bir tanesi. Bir diğeri de Zararlı Vergi Uygulamaları çerçevesinde ülkelerin kendi aralarında bir ülkenin diğer ülke mukimine vermiş olduğu özelge diyebileceğimiz ‘rulingler’i paylaşıyorlar. Bu da şeffaflık önlemlerinden bir tanesi.

Çerçevesini aslında CRS oluşturmakla birlikte ülkeler kendileri de aslında vergi şeffaflığı ile ilgili birtakım aksiyonlar alıyor. Bunların bir kısmı kara para aklama ile ilgili, ABD’nin FATCA uygulaması

var, ondan önce ‘qualified intermediars’ isimlendirdikleri aracılar var. Bazı ülkeler kendileri ayrıca önlemler geliştiriyor. ‘Qualified intermediars’ ile İngiltere bunlardan bir tanesi. Avrupa Birliği’nin aksiyonları var. Avrupa Birliği’nin bu tasarruflarla ilgili direktifi var, böyle bir fotoğrafla karşı karşıyız. Ama ben bugün detaylı bir şekilde ortak otomatik bilgi değişimine odaklanacağım.

Buradaki kapsamda neler var? Kapsamda olan finansal bilgilerle olmayan bilgileri aslında bu standart belirlemiş. Genel olarak sigorta işlemleri, geleneksel bankalardaki mevduatlar, yatırım bankalarındaki bilgiler, sigorta şirketlerinin belli dönemlerde ödemelere dayalı sözleşmeleri, bunlar kapsama giriyor. Girmeyenler nelerdir dersek, “emeklilik hesapları gibi bazı nakdi değer içermeyen hayat sigortaları, emanet sözleşmeleri gibi hesaplar” bu raporlamanın kapsamına girmiyor.

Burada paylaşılan bilgiler nelerdir diye baktığımızda, hesap sahibinin kimliği ile ilgili bilgiler, finans kurumundaki hesabın ayrıntıları, hesap numarası, hangi kurum olduğu, hesap bakiyesi, gelirin ödeme türü, temettü mü, faiz mi olduğu gibi bilgiler yer alıyor.

Bunu belirttikten sonrasında Kasım 2018 itibarıyla kaç ülkenin bu kapsama girdiğini OECD raporundan görebiliyoruz. OECD’nin kendi yayınlamış olduğu raporda yaklaşık 100’den fazla ülke bu standardı benimsemiş ve bunu hayata geçirmek üzere ciddi adımlar atmış durumda. Yaklaşık 85 ülke (bunlardan 2 tanesi gelişmekte olan ülke) 2018 yılı itibarıyla otomatik bilgi değişimini yapmış durumdadır. Teknik nedenlerle henüz başlamamış olanlar var, bir de bizim gibi bazı ülkeler, mevzuatı henüz tamamlamadıkları gerekçesiyle, bu bilgi değişimine başlamayan ülkeler var.

Türkiye’ninki aslında meclisten geçti, süreçleri tamamladı, ama uluslararası taraftaki kısım hala eksik. Çünkü burada biliyorsunuz Türkiye’nin imzalamış olduğu bu metinle, bu bilgi paylaşımının hayata geçirilmesi için yeterli değil. Ayrıca ülkelerle karşılıklı bilgi değişimini sağlayacak anlaşmalar imzalamanız gerekiyor. MCAA dediğimiz ‘Multilateral Competent Authority Agreement’ var. Bunun da imzalanıp yürürlüğe girmesi gerekiyor. Türkiye henüz onu imzalamadı, uluslararası tarafta eksik olan o. Türkiye, o nedenle şu ana kadar bu kapsamda herhangi bir bilgi paylaşmış değil. Detayına baktığımızda da hangi ülkenin hangi aşamada olduğuyla ilgili bilgiler var.

Bu çerçevede, buradaki otomatik bilgi değişimi ve zararlı vergi rekabeti ile alakalı olarak yine vergi şeffaflığına hizmet etmek üzere Avrupa Birliği’nin aldığı önlemler var. Avrupa Birliği son iki yılda kara liste açıklıyor, yani bu şu anlama geliyor: Özü itibarıyla otomatik bilgi değişimi yapmayan ve zararlı vergi rekabeti yapan ülkeleri ilan ediyor. Bu ülkeler arasında ilk sırada Türkiye yok, ama Türkiye’nin, bir ara gri listede - daha doğrusu bir gri liste hiçbir zaman açıklanmadı ama - basına yansıdığı kadarıyla, oraya girdiğini görüyoruz. İki nedenle giriyor. Öncelikle bir nedeni otomatik bilgi değişimi ile ilgili alt yapıyı henüz geliştirmemiş olması. Fakat Türkiye Avrupa Birliği’ne bunu kısa sürede hayata geçireceğine dair - 2019 sonuna kadar bilgi değişimi yapacağına dair taahhüt verdiği için - , bu listenin içerisinde Türkiye yer almadı. Bununla ilgili tartışmalar olmuştur hatırlarsınız basında da. Dolayısıyla Türkiye bu nedenle aksiyonlar almaya başladı, hatta en son Norveç’le karşılıklı otomatik bilgi değişimi sağlayan anlaşma yürürlüğe girdi. Anlaşma Resmi Gazete’de de yayınlandı. Avrupa Birliği’nin de yakından takip ettiği bir konu bu.

Baktığımızda aslında şematik olarak hızlıca paylaşacak olursak, ülkeler bu değişimi belli bir alt yapı ile yapıyorlar. İşte bunun için bir ÇVÖ anlaşmasına ve vergi konularında işbirliği anlaşmasını

imzalamanız, yürürlüğe koymanız gerekiyor. Ayrıca bu çok taraflı anlaşmaya taraf olmuş ülkeler arasında da bu bilgi değişimine imkan veren CRS MCAA’i hayata geçirmiş olması gerekiyor, bu durumda ne yapıyor?

Finans kurumları aslında kişilerle ilgili olarak - bir ülke mukimi ile ilgili- topladığı bilgileri buradaki örnekte Türkiye’deki finans kurumu varlıkla ve servetle ilgili bilgileri topluyor ve Gelir İdaresine veriyor. Gelir İdaresi de karşılıklı olarak diğer ülkeyle bunu otomatik olarak paylaşıyor. Aynı şekilde Türk vatandaşlarıyla ilgili olarak da karşı ülkenin finans kurumu bu bilgileri topluyor, kendi vergi idaresine veriyor. Kendi gelir idaresi de Türkiye Gelir İdaresi’yle bu bilgileri paylaşıyor olacak. Yani şu an itibarıyla bu bilgi henüz paylaşılmadı ama önümüzdeki yıllarda paylaşılacak.

Burada da yine benzer şekilde, şematik olarak baktığımızda, bir raporlama kapsamında olan ülkeler, olmayan ülkeler bir de kayıt merkezleri diye gösterebileceğimiz bir ortamda raporlama olmayan ülke statüsü, raporlanabilir ülke kayıt merkezi ve raporlanabilir ülke diye baktığınızda, aslında şuradaki finans kurumunda veya kayıt merkezinde bir bilgi varsa onu raporlaması gerekiyor. Arada bir yerde bir pasif şirket varsa, o finans kurumu hem bu, hem de bir üstteki diğer ülkeye raporlama yapmak durumunda. Eğer pasif şirket raporlama dışı bir ülke ise burada finans kurumu ve kayıt merkezi doğrudan diğer idareye bu bilgileri paylaşmak durumunda.

Peki bu otomatik bilgi değişiminin nasıl bir sonuç verdiği ölçülebiliyor mu diye baktığımızda aslında, OECD’nin 2018 yılı raporu yaklaşık 85 ülkenin aralarında 4,500 civarında değişimde bulunduğunu söylüyor. 2009 yılından 2018’e kadar yine OECD’nin 2018 raporundan görüyoruz bunu. Yani burada otomatik bilgi değişimi ve şeffaflık girişimleri sonrasında yaklaşık 93 milyar euro’luk ilave bütçelenmeyen bir gelirin vergi idareleri tarafından toplandığı söyleniyor. Ciddi bir rakam. Böyle bir bilgi var elimizde.

Bir diğeri, yine şeffaflık bilgileri çerçevesinde hayata geçirilen bir uygulamadan bahsetmiştim, o da bir idarenin başka bir ülke mukimine vermiş olduğu özelgelerin paylaşımı. Bu kapsamda da 16,000 tane özelgenin ülkeler arasında paylaşımına konu olduğunu vergi idareleri arasında görüyoruz. Bu da aslında, doğrudan yatırımların ciddi anlamda büyüdüğü bir ortamda, rulingler’in sayısını ve geldiği noktayı gösteriyor. İrlanda’yı Ezgi Hanım anlattı. Ciddi anlamda vergi cenneti statüsüne girdi diye. Onun da niye o hale geldiğini görüyoruz. Tabi buralarda ne yapılabilir? Aslında bu bilgi değişimiyle birlikte bir vergi stratejimiz var mı ve buna göre ne yapabiliriz diye baktığınızda aslında, ülkeler bu uygulamalar hayata geçtikçe, birtakım aksiyonlar alıyorlar. Bizdeki varlık barışı gibi benzer uygulamalar veya pişmanlıkla beyan gibi kendi vatandaşlarının uyumlu hale gelmesi için düzenlemeler yapıyorlar, bunları takip edip mevcut yapılarımızın uygun olup olmadığını gözden geçirip, gerekli aksiyonlar alınabilir.

Ben sunumumu kısa bir özdeyişle bitirmek istiyorum. ‘Bilgi paylaştıkça artan bir hazinedir’ ve vergi idareleri de bunu ciddi anlamda uygulamaya başladılar. Orada ciddi bir hazineleri olacak ve onu herhalde vergideki büyük veriyle birlikte işleyip vergi tabanlarını orada da genişletmeye başlayacaklar diye düşünüyorum. Hepinize teşekkür ediyorum.

Leon Aslan Coşkun

Sayın Abdulkadir Kahraman'a sunumu için çok teşekkür ediyoruz.

Toplam 15 BEPS aksiyon planları içerisinde dördü doğrudan transfer fiyatlandırması ile ilgilidir. Gerek özün önceliği gerekse şeffaflık konularında transfer fiyatlandırması vergilemede oldukça merkezi bir konumdadır. Son olarak bilgi değişimi ve şeffaflık konularının kalbinde yer alan çokuluslu şirketlere BEPS sonrasında ne tür raporlama yükümlülükleri getirildiği ve bu raporlamaların idareler nezdinde nasıl bir risk değerlendirmesine tabi tutulacağı konusunda Sayın Gökçe Gücüyener bize bilgi verecek. Sayın Gücüyener söz sizde.

Gökçe Gücüyener

Mazars Denge, Ortak, Transfer Fiyatlandırması Hizmetleri Lideri

Transfer Fiyatlandırması Raporlamasındaki Değişikler: Olası Etkiler ve Risk Analizi

Teşekkürler. Leon Bey'in de söylediği gibi aslında ben transfer fiyatlandırmasını BEPS'in her noktasında görüyorum, ama direkt olarak dört tane birebir aksiyon transfer fiyatlandırmasıyla ilgili. Bu dört aksiyon planının aslında iki tane temel noktası var: Birincisi benim sunumumun özünü oluşturacak olan Belgelendirme ve Raporlama. Bunun amacı idarelere standart, aynı kalitede ve donanımlı bilgi teminin sağlanması. Dolayısıyla aslında raporlama ve belgelendirme dediğimiz şey daha önce hiçbir vergi idaresine verilmeyen kalitede bilgiyi eş zamanlı sunmak. Ama belgelendirme ve raporlama kadar önemli ve belgelendirme ve raporlamaya temel oluşturacak bir kavram daha var. OECD 8, 9 ve 10 uncu aksiyon planlarını daha sonradan tek bir aksiyon planı olarak bu sebeple birleştirdi. Bu da İngilizce olarak 'transfer pricing outcomes should be inline with value creation' yani 'transfer fiyatlandırması sonuçlarının yaratılan değerle uyumlu olması'. Bu cümle sanıyorum transfer fiyatlandırmasında BEPS'in ana temel hedefini oluşturuyor.

Bu noktada belgelendirme raporlamada idarelerin her zaman bu raporları bu gözle okuyacağını şimdiden söylemek isterim. Yaratılan değer kavramıyla aslında transfer fiyatlandırması uzmanı olarak aşına olduğumuz, ama artık biraz daha önemi ortaya çıkan bazı kavramlardan bahsetmek istiyorum. Yani değer yaratımı dediğimizde ne anlamalıyız, vergi idareleri ne gözle bakacak? Her şeyden önce artık bir değer zinciri analizi, yani 'value chain analysis' dediğimiz bütün şirketlerin ajandalarında bir numaraya oturan bir kavram var, o da: CBCR, yani 'Country-by-Country' raporla grup şirketlerin finansal sonuçlarının idarelere artık çok net bir şekilde geldiği noktada, bu karın nasıl paylaşıldığı, gerçekten değer yaratımıyla uyumlu mu diye bakıldığı bir değer zinciri analizi var.

İkinci olarak gayri maddi hakların analizinde hem planlanmasında, hem değerlendirilmesinde, hem de ölçülmesinde DEMPE analizi dediğimiz, yani gayri maddi hakkı geliştiren kimdir, bunu koruyan kimdir, bunun mevcudiyetini koruması için bazı süreçleri yapan kimdir şeklinde bir DEMPE analizi var. Bu kavram da çok önemli. Onun dışında 'significant people' dediğimiz, yani artık bazı kişiler neredeyse bir gayri maddi hak gibi önem kazandı, dolayısıyla bu değeri yani bir grup şirketini diğerlerinden farklı kılan nedir dediğimizde- bu dijital ekonomi ile aslında çok ilintili- bazı kişiler bile transfer fiyatlandırmasında oldukça önemli değerler oldu.

Bunun dışında özellikle Çin gibi bunu çok agresif bir şekilde kullanan ülkelerden mesela örnek vermek isterim. Yerel pazarlama faaliyetleri, bu bir ara bizde de tartışılmıştı. Yani bir şirket hangi aşamadan sonra satışını yaptığı o markaya bir değer katar, burada biz buna sadece basit satış pazarlama faaliyeti mi demeliyiz? Yoksa yerel pazarlama faaliyetleri de bir yerden sonra o markaya katkıda bulunur mu şeklinde, yerel pazarlama faaliyetleri de bu değer yaratımında ciddi bir kıstas oldu. Düşük Katma Değerli Hizmetler. Bunu aslında biraz ‘safe harbor rule’ olarak da düşünebiliriz. O da şu, hepimiz biliyoruz management fee’ler, grup şirketlerin birbirleri arasında ortak bazı hizmetleri alıp vermeleri, bunların fiyatlandırmasına biraz pratiklik kazandırması açısından hizmetler ikiye ayrıldı. Ya da ikiye demeyelim, düşük katma değerli hizmetler ve diğerleri şeklinde. Bu önemli bir gelişmedir bence.

İkinci olarak da finansal işlemler. Transfer fiyatlandırmasında OECD rehberinde şimdiye kadar en cılız kalmış ve açıklanamamış kısım finansal işlemlerdi. Dolayısıyla bu konu hala aslında kar bölüşüm yöntemi ile birlikte bir tartışma boyutunda olsa bile, OECD BEPS ile birlikte bence doğru bir adım attı. O da şu: Finansal işlemlerle riskin tanımı, riskin ölçülenmesinin çok ilintili olduğunu, bu bağlamda riskten ne anlamamız gerektiğini her zaman arka plandaki şirketin riski ne ölçüde soğurduğu, dolayısıyla finansal işlemleri nasıl değerlendirmemiz gerektiği noktasında ciddi anlamda bize yol gösterdi.

Tüm bu aksiyon planlarına paralel olarak OECD rehberi 2018 yılında güncellendi. Ama bahsettiğim gibi şu anda özellikle değer zinciri analizi ile ilintili küresel değer zinciri ve kar bölüşümü yöntemi ve finansal işlemler hala üzerinde tartışılan, dolayısıyla önümüzdeki günlerde rehberde bir revize daha getirilmesi gereken noktalar.

Dolayısıyla dediğim gibi uluslararası şirketlerin, bundan sonraki süreçlerde gerek iş modellerini revize ederken, gerek raporlama ve belgelendirme yaparken tamamen bu değer yaratım kavramlarını tekrar değerlendiriyor olmaları gerekiyor.

Aksiyon 13 yani raporlama ve belgelendirme temel olarak üç tane rapordan oluşuyor. Ama önce size iki tane dünya haritası göstereceğim, buradan şu sonucu çıkaracağız: Bu üç raporu ülkelerin iç mevzuatlarına alma kabiliyetleri aynı oranda değil. Burada ikinci madde de gördüğümüz ‘Country-by-Country’ rapor en fazla üzerinde uzlaşılan ve idarelerin en fazla iç mevzuatlarına aldığı rapor. Bunun bazı sonuçları var, o da şu ‘master file’ gibi grubu çok daha detaylı anlatan, değer yaratan şirketleri çok daha doğru bir şekilde idareye veren bir rapor değil. Sadece finansal sonuçları idarelere sunan ‘Country-by-Country’ rapor, idarelerin risk değerlendirmesinde ellerindeki tek araç olacak çoğu ülke için. Bence bu çok önemli. Çünkü bu raporların tamamının içeriği farklı. Ve OECD, bu üç raporun tamamının okunmasını önerirken, şu anki sonuç bu raporlardan sadece finansal sonuçlarla ilgilenen yani pastanın nasıl bölüştüğünü anlatan ‘Country-by-Country’ rapor daha çok uygulanıyor.

Şuradan da haritayı göstermek istiyorum, mavi ile gördüğümüz ‘Country-by-Country’ raporun ilgili uygulaması. Diğer ise ‘master file’ uygulaması. Özellikle Amerika kıtasında bu çok ciddi anlamda fark gösteriyor. Dolayısıyla şu anda CBC rapor olarak da kısaltmasını söyleyebileceğimiz rapor. Ve şu anda risk değerlendirmesini idareler nasıl yapıyor? Size bunu göstermek istiyorum. Böyle bir simülasyon yapacağız, yani biz grup şirketleri olarak bu bilgileri raporladığımızda masanın

diğer tarafında oturan kişiler acaba bunu nasıl yorumlayacaklar? Dolayısıyla bu rapor üstünden gideceğim, ‘master file’ ve ‘local file’ı şu anda sunuma dahil etmiyorum.

Şunu söyleyebiliriz ki, daha önce şimdiye kadar hiçbir şekilde vergi idarelerinin eline geçmemiş büyük bir veriden bahsediyoruz. Yani şu anda çoğu vergi idaresi daha bu bilgiyi nasıl yorumlayacağını bile tartışıyor. Çünkü dediğim gibi bu üç rapor gün sonunda artık şirketin gerek ticari, gerek vergisel, oldukça hassas ve hatta bazen ticari bilgiye varan bazı bilgilerini idareye standart bir şekilde eşzamanlı verdikleri bir rapor. Dediğim gibi yine Uzakdoğu örneği vereceğim, ama özellikle büyük verinin kullanıldığı şu an iki senedir CBC raporlanıyor, artık bazı trend analizlerinin yapıldığı bir dünyada olduğumuz için karşılaştırmalı veri analitiği ve ‘big data’yı da ‘mass data’ ile birleştirdiğinizde ortaya gerçekten vergi idareleri için oldukça muazzam bir risk değerlendirme verisi artık var. Buna ek olarak idarelerin birlikte hareket etme motifleri oldukça kuvvetli ve bu ilk yıllarda belki o kadar başarılı olmasa da, bundan sonra bu motivasyon devam ettiği sürece, karşılıklı idari anlaşmaların imzası pratiğe döndüğü zaman artık bizim için sadece vergi incelemesi dediğimizde aklımıza belli bir ülkeyi ilgilendiren değil, hayır, çoklu ve eşzamanlı vergi incelemeleri bence sürpriz olmayacak. Bu noktada artık grup şirketin şöyle bir stratejisi var. Yani belirleyici grup stratejisi, risk yönetim stratejisi şu olacak:

Bir, ben bu transfer fiyatlandırması riskini ülke bazlı bir savunma ya da uzlaşma yoluyla mı götürmeliyim, yoksa BEPS’in diğer aksiyon planı olan ihtilaf çözümlerini biraz daha efektif hale getirme planı olan APA, yani Peşin Fiyatlandırma Anlaşması ya da MAP, Karşılıklı Anlaşma Usulü ile mi götürmeliyim noktasında stratejik bir karara varması lazım. Çünkü biz bu noktada uluslararası uyumsuzluk çözümlerinin BEPS ile birlikte daha etkin hale gelmesini bekliyoruz. Aksi durumda özellikle bu çoklu vergi incelemeleri ulusal arenada çok da çözülecek davalar olmayacak.

Türkiye olarak baktığınızda zaten harita da rengimizi biraz belli ediyoruz. Şu noktada Türkiye’de biraz geç kaldığımızı söyleyebiliriz. Yani ‘Country-by-Country’ rapor gibi çok önemli ve dediğim gibi hassas bilgi içeren çoğu raporlar şu an Türk şirketler tarafından başka ülkelerde raporlanıyor. Ama umudumuz bunun kısa sürede Türkiye’de de artık efektif hale gelmesi. Aslında bilgi değişimi ile çok paralel giden bir operasyon var. Bu da şube mukim işletmenin kendi ana şirketine bu bilgiyi göndermesi, mukim nihai işletmenin bunu mukim olduğu ülke vergi dairesine paylaşması, daha sonra bilgi değişiminin, pratikte uygulandığı ülkeler ile bunun otomatik bilgi değişiminde paylaşılmasına dayanan bir sistem aslında. Şu anda 2016 ve 2017 raporları aktif olarak paylaşılmış durumda, bu şu demek: artık iki senelik eğilim analizlerini idareler çok rahat yapabiliyorlar, ellerinde bu veri var.

Belki daha önce görmemiş olan vardır, yani biz hangi bilgileri paylaşıyor olacağız? Aslında hemen hemen her şeyi. O da şu: bir grup şirketi yayıldığı, mevcudiyeti olduğu ülkelerdeki bütün ilişkili, yani ilişki derken grup şirket statüsünde olan şirketlerden elde ettiği ve diğer şirketlerden, yani ‘third party’lerden elde ettiği geliri raporluyoruz. Daha sonra bu gelirin günün sonunda nasıl bir kara dönüştüğünü ülke bazlı raporluyoruz. Daha sonra bunları aslında biraz konsolide gelir tablosu bilgileri olarak düşünebilirsiniz. Daha sonra bu gelirin nasıl bir sermaye sahibi şirket tarafından yaratıldığını gösteren, sermayesi, çalışan sayısı, bu geliri ya da bu karlılığı nasıl bir varlıkla bu geliri yaratığımıza dair bir bilgi. Tamamen finansal bir bilgi.

İkinci olarak, bu ülkelerde gelir yaratan şirketlerin hangi faaliyetleri yürüttüğü ve daha çok dediğim gibi, ‘master file’ ve ‘local file’ dediğimiz grubun temel işlevlerine sahip olmayan idareler tamamen bundan bir işlem analizi yapacak. Yani şunu görebilecek, mesela Türkiye’deki holding şirketi tam olarak nasıl bir karlılık elde etmiş? Varlığı çok yüksek olan, görece yüksek olan bir şirket zarar etmiş mi, tekrarlanan zararlar var mı? Bu iki veriye, yani hem işlev analizini, hem de finansal sonuçları veren bir rapordan bahsediyoruz. Bu CBCR’in idarelere en büyük faydası biraz önce bahsettiğim gibi ‘master file’ ve ‘local file’ gibi raporları almadan, çok genel anlamda grup şirketleri hakkında genel bir işlev analizine gidebilmesini sağlaması. İkinci olarak, Tablo 2’de, yani bu faaliyetlerle finansal sonuçları kıyaslayıp herhangi bir uyumsuzluk olup olmadığına dair bir sonuca varabilecek. Bir diğer önemli konu coğrafi anlamda, çünkü bir dünya haritası düşünün, Asya Pasifik’teki kar marjları nedir, Amerika’daki kar marjları nedir, bunlar faaliyet bazında ya da sektör bazında nasıl bir trende sahip? Aslında burada sadece transfer fiyatlandırması gibi düşünmeyin, ciddi anlamda bir marka trendi de takip edebiliyor olacaklar.

Ve Christian’ın da bahsettiği gibi burada çok tehlikeli bir konu var, o da ‘Grup Efektif Vergi Oranı’. OECD şunu söylüyor: ‘headquarter’ın, yani nihai ana işletmenin bulunduğu ülkedeki vergi oranından düşük bir ‘group effective tax rate’e sahipse, bu bir ‘red flag’. Yani bunu derleyen idare açısından, CBC ‘group effective tax rate’i böyle resim gibi ortaya koyan bir şey. Dolayısıyla, grubun efektif vergi oranının alınabildiği hemen hemen tek döküman diyebiliriz. O nedenle, vergi incelemesi öncesi yapılacak bir risk assessment için sanıyorum, daha iyi bir doküman, daha iyi bir rapor olamaz.

Bahsettiğim gibi ortada iki tane veri analizine ortam sağlayan bir rapor var. Birincisi şu: Yıl bazlı, yani siz o grubun kar marjlarını, çalışan başına düşen gelir, çalışan başına düşen karlılık gibi rasyoları tek bir yıldan alabilirsiniz ya da 2006-2017 gibi karşılaştırmalı data’yı, yani hangi ülke, belirli oranlarda, gelir yükselmiş ama kar marjı düşmüş, bu gibi karşılaştırmalı veri analizi yapabiliyorsunuz. Burada OECD’in aslında çok uzun bir case study’sinin ben size sonucunu vermek istedim. Mesela U ve Z şirketlerini düşünün, belki küçüktür bu U ve Z şirketleri, yüzde 30 ve yüzde 70 kar marjları var. Bu şirketler aynı coğrafi konumdadır, aynı sektördeler. Bunu birinci veri olarak düşündüğünüzde, biz tamamen bir risk assessment yapıyoruz şu anda. Aynı U ve Z şirketlerinin efektif vergi oranına baktığımızda, grubun diğerlerine göre düşük. Yani şu anda iki veri var. U ve Z şirketleri yüksek amaçları ama efektif vergi oranları buna rağmen çok düşük. Mesela bu, sadece CBC rapordan alabileceğiniz bir veri. Sanıyorum CBC Raporu’nun neye yaradığını, ne anlamda kullanılabileceğini biraz verebilmiş oldum.

Dediğim gibi sadece transfer fiyatlandırmasıyla, vergi eskiden sadece CFO seviyesinde olan vergi meseleleri BEPS ile birlikte ‘board’ seviyesine çıkmaya başladı. Eskiden, vergi planlamaları çok oturmuş, bilinmişti, ama dünyadaki çok önemli TP caseler’ini okuduğunuzda ya da izlediğinizde, şunu söylüyorlardı, CEO ‘benim haberim yoktu’ diyordu. Gerçekten bunu bilmiyor. Ya da ‘board’ seviyesi şirkette nasıl bir planlama yapılmış, bir TP riski nasıl yönetilmiş farkında değil. Sanıyorum BEPS’le birlikte olayların artık CFO seviyesinden çıkıp gerçekten board seviyesinde tartışılması gerektiği bir konudan bahsediyoruz. Bu anlamda ben dörde ayırdım bu risk yönetimini.

Birincisi ‘olmazsa olmaz’, yani TP’den bağımsız iş modellerinin yani uluslararası vergi planlamalarının kesinlikle masaya yatırılması lazım, yani BEPS sonrasına uyumlu mu ya da mevcut risk nedir, en azından bunun bir değerlendirilmesi gerekiyor.

‘Value Chain Analysis’den zaten bahsettim, yani planlama yapıyorsak, ‘country by country’ raporunda bir ‘red flag’ var mı bakılmalı. Finansal sonuçlar bu yaratılan değeri destekliyor mu, yoksa gerçekten katma değeri düşük olup da pastadan daha fazla pay alan bir şirket var mı? Bu en önemli boyutlardan biri.

APA ve MAP dedik, hep önemliydi, ama bundan sonra bence çok daha önemli olacak, ki zaten aksiyon planlarında APA sayıları ya da MAP sonuçlandırma süreleri ya da MAP sayıları oldukça önemli. Dolayısıyla sermaye sahibi olarak eskiden düşünülme bile alternatif bir risk yönetim aracı olarak daha fazla düşünülmesi oldukça önemli.

Belgelendirme ve veri yönetimi. Burada dediğim gibi bu üç rapor kendi sözleşmeleri ile birlikte ya da operasyon olarak bu fiyatlandırmanın nasıl yapıldığına dair bilgileri topladığınızda, çok ciddi bir bilgi var. Fakat maalesef şu anda çoğu şirkette gördüğümüz, bu veri yönetiminin çok iyi yapılmadığı, dolayısıyla transfer fiyatlandırması dediğimizde çok önemli bir arşiv kültürünün olmasını bekliyoruz.

Süreçler, dediğim gibi CBC, ‘master file’, ‘local file’ bunlar bir iki ayda yapılacak işlemler değil, bunu bir yıllık uzun dönemli proje olarak görüp, bunu kesinlikle şirket içinde, muhasebe, bütçe yani biraz daha üst seviyede, belki bir ‘working group’ oluşturması ve grup şirketlerin merkezinde kesinlikle transfer fiyatlandırması konusuna hakim kişilerin olması, olamıyorsa da bunun dışarıdan çok güçlü bir danışmanlıkla yapılmasını bekliyoruz. Dediğim gibi bu iş biraz alt seviyede gittiği anda sonuçları maalesef çok ciddi olabiliyor.

Kurumsal yönetim. Bu da benim maalesef gördüğüm bir eksiklik. CBC rapor bir sorumluluktur. Şirketin oldukça hassas verilerinin paylaşıldığı bir çalışmadır. Dolayısıyla bu tür raporlarda sorumluluğunun kimde olduğu, operasyon olarak süreçleri kimin takip ettiği, bu süreçlerin yazılı olup olmadığı bence kesinlikle iç kontrolde bir prosedür olarak yazılması lazım. Eğer bir grup şirket bu dört risk yönetimini doğru bir şekilde yaparsa raporlama ve belgelendirme dediğimiz şey aslında gerçekten bir ‘compliance issue’ olarak kalır. Ama bunlar yapılmadığı zaman bu ‘compliance issue’ ciddi anlamda bir vergi riski olarak kendini gösterebiliyor. Teşekkür ediyorum, beni dinlediğiniz için.

Leon Aslan Coşkun

Çok teşekkürler Gökçe, bu detaylı sunum için. Soruları alalım, yalnız soru sorarken sorunun kime yönlendirildiğini de belirtelim lütfen.

İkinci Oturum: Soru-Yanıt

Katılımcı 2

Gökçe hanım, CBC’de ülke bazlı bir raporlama yapıyor diye biliyorum ama. Yani şirketlerin finansal verileri ilgili vergi idaresine gitmiyor diye biliyorum.

Gökçe Gücüyener

Aslında şöyle; bu dediğinizde haklısınız, bir ülkedeki bütün şirketlerin toplam verisi, ama Tablo 2 bu ülkeyi kısıyor, faaliyet olarak kısıyor. Orada finansal bilgi yok, ama CBC yani ülke içinde

dediğiniz gibi toplam bilgiyi veriyoruz. Ama biraz daha üst bir yerden baktığımız vakit aslında o ülkedeki bütün finansal bilgileri açıklamış oluyoruz, bir anlamda.

Katılımcı 2

Ama sizin dediğiniz o karşılaştırmayı yapamaz sanki. Yani aynı ülkede U var, X var, birinin getirileri yüksek, ama vergi ödemiyorlar, ama başka vergi ödeyen bir şirket olursa, o ülkede bunu yakalayamaz vergi idaresi.

Gökçe Gücüener

Tablo 2 ile Tablo 1'i karşılaştırdığınızda yapabilir, şöyle düşünün, Türkiye'de bir veri var ve ona benzer faaliyette başka bir ülkede yine aynı şirket var. Yani Tablo 1 ile Tablo 2'yi karşılaştırdığınızda fonksiyon ve finansmanda belli bir benzerlik varsa oradan veri analizi yapılabilir.

Katılımcı 2

Yani ben katılmıyorum ama şöyle. Yani bir Hollanda'da 5 tane şirketimiz var, finans, holding ve ticaret şirketi. Ticaret şirketi karlı ve vergi ödüyor, ama holding şirketi, finans şirketi karlı fakat istisnalar yüzünden vergi ödemiyor, belki ticaret şirketinin ödediği vergi diğerlerini cover edecek ve Hollanda vergi idaresi 'burada bir sıkıntı yokmuş,' diyecek. Çünkü finans şirketinin elde ettiği karı ve vergiyi bilmiyor.

Gökçe Gücüener

Ülke kırılımındaki finansal durumu bilemez, doğru söylüyorsunuz.

Katılımcı 2

Yani dolayısıyla burada bir şey yakalayamaz diye düşünüyorum.

Gökçe Gücüener

Ama şöyle bir nokta var. Şimdi bunu anlayabilmek için detaya girilmesi lazım, yani CBC'deki ilk aşamada bir sonuca ulaşılmaması halinde, orada daha fazla cevap gerektiren bir durum varsa, zaten 'master file' ve 'local file'ın istenmesi lazım. İşte o noktada bütün resim daha net olacak. Ama dediğiniz gibi zaten o istenen bir durum değil, yani tamamen burada bir şey vardır değil, ama bir şekilde bir 'red flag' varsa ya da diğerlerinden farklı bir durum varsa bu idarenin ilave soru sormasını başlatır.

Katılımcı 3

Benim sorum Christian'a olacak. Kendisi dünyanın en büyük çokuluslu şirketlerinden bir tanesinin vergi yöneticisi. BEPS ve daha sonra APA çalışmaları sonrasında, şirkette ne tür değişim yaşandı, bizimle o deneyimi paylaşırsa çok seviniriz.

Christian Kaeser

A couple of changes. I must say that we had not an increase in interest on the board level. For my company I have to contradict I hear from many other companies that the CEOs and the Board

is forcing more on tax, tax planning. Not true for our company, maybe that is because we have always been an engineering company, there are engineers on the board, well they do not like taxes so much. They are happy if somebody else takes care about that, they will not be bothered with that. That might be the case. I have not experienced a change.

When it comes to the climate or the atmosphere in many countries, there are many changes

and those changes are not positive, in many countries we see, and I believe this is the result of BEPS and all those discussions that the tax office has the perception that the multinational enterprises, you said giants, are all in aggressive planning and in profit shifting. Honestly, I have to say so far we have not. For transfer pricing for example, our focus has always been on ensuring compliance. Our setup is far too complex that we would be able to shift profits to jurisdictions where the tax burden is much better. Yes, you can do that with financial structures, you could implement royalty schemes but we always had a lot of bells, whistles, fences from a German perspective, so never did that. But still the authorities believe that there is something going on and with regard to the discussion we just heard, 'Country-by-Country Reporting' and is that being used by authorities for targeting audits, we already had cases where we were confronted with a comparison of our profitability with the profitability of other companies. And we needed to explain why it is the case, why there is deviation. I am totally with you, you cannot derive that from 'Country-by-Country Reporting' itself that necessarily is unjustified or you are not really paying the fair taxes. But it is an indication for audits and they dig deeper and the problem is you are always in the defence mode then. Because you are confronted with a comparison and you have to explain why this is correct. So you are always (the) ones that are behind, they will ask back. What we will see, and I will stop, coming up is countries are now using this 'Country-by-Country Reporting' information for other matters, we heard from Irma, about the change in the Indian approach to profit allocation to permanent establishments. They are going away from the Authorized OECD Approach, and are now using a factor based allocation. They look at the sales and other key parameters to allocate to the PE and guess where they are getting this information from? From the 'Country-by-Country Report'. So in the end this might lead to more allocation key base approaches. This is a totally different story, so we will see many many impacts in many, many countries. I could go on like that, but do not want to steal more time.

Leyla Ateş

Leyla Ateş, Altınbaş Üniversitesi. Sorum Christian'a. ATAD faizle ödemeleri ile ilgili sınırlandırma getirirken, aralarında 'group ratio'da dahil çeşitli istisnalar da sunuyor. Almanya'nın EBITDA konusundaki deneyimine dayanarak, bu açılan boşlukların agresif vergi planlamasına ne kadar kapı araladığını yorumlayabilir misiniz? Teşekkürler.

Christian Kaeser

The exceptions in the ATAD are for example the group-ratio, group equity to asset ratio. We have the same exception in the German rules, this exception has not been used, because the calculation is not easy and the companies were expecting that this will lead to a lot of discussions with auditors. I do not assume this will be used by companies for excessive planning around. The

other exception is 3 million of interest expense is deductible. We have the same in Germany. 3 million of interest expense is pretty much nothing, so the planning around our rules so far in Germany are always centred on avoiding interest expense and changing interest expense into other expense categories. For example, you could have foreign currency related loan, say in Japanese Yen, where the interest any way is pretty much zero, interest rate for all currency is close to zero, but for the yen it is very low, always has been. And you have a swap in your own country into the local currency. This swap component is always by a interest rate embedded, and it is not interest it is swap cost. This swap cost is not subject to our interest limitation. So with things like that companies always try to escape. I am just telling you what type of practices have been used.

Leyla Ateş

What about the financial undertakings exclusion?

Christian Kaeser

On that one, because we are not a financial institution, yes we have a bank but it is a small bank, I cannot give you the practice in Germany, sorry.

Hülya Yılmaz

Hülya Yılmaz, Deloitte. Abdulkadir Bey'e bir sorum olacak. Şimdi hep vergi anlaşmalarının kötüye kullanılması konusundan bahsediyoruz. Bunu nasıl engelleriz diye tartışıyoruz. Acaba bilgi değişimi bilgi değişimi işlemlerinin kötüye kullanılması söz konusu olabilir mi? Çünkü çok uluslararası bir durum söz konusu, tamam, herkes şeffaf olacak, fakat acaba şeffaflık kötüye kullanılabilir mi? Bu konuda hiçbir düzenleme göremiyoruz. Bu konuyla ilgili düşüncelerinizi almak istiyorum.

Abdülkadir Kahraman

Şöyle ki, aslında FATCA'da da, çok taraflı anlaşmada da aslında bu bilgi değişimini idareler kendi aralarında yaparken bu bilgilerin mahremiyetini korumayı taahhüt ediyorlar. Yani FATCA'yı hatırlarsak, FATCA'da ciddi anlamda buna özgü hükümler var. Eğer taraf ülke yani Amerika örneğini alırsak, Amerika-Türkiye arasındaki bilgi değişimini, bu bilgilerin saklanması, mahremiyeti konusunda gerekli özeni göstermezse Amerika bilgi değişimini durduruyor. Amerika, Türkiye ile bilgi paylaşımı ortadan kaldırıyor, dolayısıyla aynı şeyi Avrupa Birliği de, bu düzenlemelerinde de içeriyor ve Türkiye'de aslında en son uygulamalarda kişisel verilerin korunmasıyla ilgili düzenlemelerin gelmesi de aslında buna hizmet ediyor. Fakat tabii garantisi nedir? Bir garantisi yok, açıkçası şu anda da idarelere verilen bir sürü bilgi, aynı şey 'Country-by-Country Reporting'de de var. Yani 'master file'larda veya 'local file'larda genelde olsa ticari bir sır kadar birtakım sayılabilecek bilgiler veriyor, onların korumasından bir farkı yok dolayısıyla. Ama bu düzenlemeler FATCA da CRS de bu bilgilerin saklanması ve mahremiyetin korunacağı ile ilgili hükümleri içeriyor.

Hülya Yılmaz

Evet aynı sistemin 'Country-by-Country Reporting' açısından ve uluslararası MLI konvansiyonu açısından da kurulması lazım, ama benim bildiğim kadarıyla, o konuda şu anda bir açıklık var diye

düşünüyorum. Hukukçu meslektaşlarımız çok daha iyi bilirler. Burada ben açıkçası biraz, yani güven açısından bir sistemin kurulması gerektiğine inanıyorum, FATCA'da olduğu gibi, otomatik bilgi değişiminde olduğu gibi. Çünkü gerçekten 'Country-by-Country Report' paylaşımlarında oldukça önemli bilgiler de var. Hani bunları kötüye kullanım mekanizmasının da düzenlenmesi gerektiğini düşünüyorum.

Abdülkadir Kahraman

Katılıyorum, ama şu an hatırlayamadım spesifik olarak, CRS MCAA'de ya da CRS'de hangi yerde düzenleniyor. İçerdiğini düşünüyorum, ama şu an hatırlayamadım nerde olduğunu, çünkü FATCA'ya benzer bir düzenleme CRS'te de vardı diye hatırlıyorum.

Gökay Yurtoğlu

Merhaba Gökay Yurtoğlu, HSBC. Benim Ezgi Hanım'la, Gökçe hanıma birer sorum olacak. Ezgi hanıma bahsetmiş olduğu raporlardan yargı aşamasına taşınıp da yargının bu konuya bakışı ile ilgili bir bilgi verebilirse memnun olurum. Gökçe Hanım'a da sorum şu: APAlar'dan bahsediyoruz, ilgili APA'nın çok taraflı olmadığı durumda bu ülkenin otoritesi ile imzalanmış APA'ya, hizmet alan bir diğer ülkenin idaresinin bakış açısı, kabul edip etmemesi, bu konuda karşılaşılan örneklerle ilgili.

Ezgi Türkmen

Cevabım çok kısa olacak, çünkü henüz yargı aşamasında sonuçlanmış bir dosyamız yok, dolayısıyla yargının bu sanal işyeri konusuna nasıl bakacağını bilmiyoruz. Aflar, evet yani bunu af kapsamında ödeyen şirketler oldu, ama yargıya taşıyan şirketler de var; fakat henüz sonuçlanmış bir dosyamız yok.

Gökay Yurtoğlu

Uzlaşma yok mu?

Ezgi Türkmen

Yani davaya gidecek olanların bir kısmı uzlaşmada bekliyor. Hayır görüşme olmadı Üstad, benim bildiğim henüz olmadı.

Gökçe Gücüyener

Aslında çok haklısınız, şimdi dünyadaki idareler açısından baktığımızda tekli APAlar'ın çok tabii kabul edilebilirliği kalmadı. Bizim şu ana kadar bir tane çoklu APA'mız var, ileride idarelerin daha çok çoklu APA yapmak isteyeceğini söyleyebiliriz. Yoksa tekli APAlar'ın diğer ülke için herhangi bir geçerliliği yok. Dolayısıyla en doğrusu çoklu APAlar'ın kullanımı.

Şaban Küçük

Şaban Küçük. Ezgi hanıma çok kısa bir soru soracağım. Bizim bu dar mükellef dijital şirketlere uyguladığımız yüzde 15 vergi, AB ülkelerinde yüzde 0 belirlendi, kaç olsaydı Google'lar, Facebook'lar gelirdi? Yani çok basit mantık kuruyorum ve yıllara sari inşaat yüzde 3, inşaat sektörü yüzde 15 karlılıkla çalışıyor. Kar zarar durumuna göre efektif vergi oranını buluyoruz bir şekilde.

Bu yüzde 15 şöyle bir hesap getiriyor, sanki yüzde 75 kararlılıkla çalışıyorlarmış gibi bir mantık var mı arkasında bilmiyorum. Eğer 15'e bile gelmiyorlarsa, nasıl bir karlılık var? Yani çok mu karlılar?

Ezgi Türkmen

Şaban bey, bence burada yani o uygulama ile ilgili problemlerden birisi, stopaj oranının çok yüksek olması. Ama yüzde 1 de olsaydı, bence yine sorun var. Şirketler açısından da sorun olacağını düşünüyorum. Çünkü ikili vergi anlaşmalarına uygun değil, dolayısıyla biz İrlanda'nın ya da Hollanda'nın gelirini, yani o ülkeler açısından söylüyorum, orada vergilendirilecek geliri Türkiye'de vergilendiriyor oluyoruz, bir ortak mutabakata varmadan ülkeler arasında. Dolayısıyla, temel sorun bundan kaynaklanıyor. Bu nedenle ben denkleştirme vergisinin daha uygun bir çözüm olacağını düşünüyorum. Orada da kanımca zaten Avrupa Komisyonu'nun yaptığı tavsiye, 1 ile 6 arası, 3 gibi bir tavsiyesi var, bence uygun bir orandır.

Şaban Erdikler

Şaban Erdikler. Son zamanlarda, Gelir İdaresi Başkanlığı bu konudaki yaklaşımını biraz değiştirdi mi? Anlaşmalarla mevzuatla daha uyumlu hale getirdi mi? Bu konuda bazı muktezalardan söz edildiğini duyuyorum da. Türkiye'nin dar mükellefler tarafından elde edilen ticari kazançların vergilendirilmesine ilişkin genel kurallar ve vergi anlaşmaları bağlamında ele alınarak eğer Türkiye'de bir işyeri oluşmadıysa vergi alınmayacak yönünde muktezalar verildiğini biliyoruz. Doğru mu bu?

Ezgi Türkmen

Benim gördüğüm böyle bir mukteza yok üstat. Ayrıca kişisel tecrübem de Türkiye'de elde edilen her türlü kazancın öncelikli vergileme hakkının Türkiye'de olduğu gibi bir yaklaşımları var. Gözlemim öyle.

Şaban Erdikler

Haklısınız, ben de katılıyorum da mevzuatın ilk düzenlendiği aşamada herkes belli bir çerçevede yorum yapıp bahsettiğiniz esaslar çerçevesinde dedi ki, 'Aslında bu düzenleme hayat bulmamalıydı, ama ondan sonraki aşamalarda ve benim rastladığım iki tane mukteza var, onları da bilahare memnuniyetle sizinle de paylaşırım, işyerine ilişkin tanım sorunu orada bırakılmış olmakla beraber, sanki vergi anlaşmaları hükümlerine daha uyumlu bir yaklaşım.

Ezgi Türkmen

Öyle bir mukteza var, ama o mukteza, bu stopajdan sonra verilmiş olan muktezadan bahsediyorsunuz, ama orada biraz hizmetten Türkiye'de yararlanılmıyorsa gibi yaklaşım da var. Dolayısıyla temel tanımla ilgili soruna bir çözüm vermiyor. Evet sizin verdiğiniz bu örnek aslında, benim bahsettiğim temeldeki soruna çok ciddi, güzel bir işaret oldu. Bir sürü farklı uygulama var ve bunlar bir bilgi karışıklığı yaratıyor. Bizim daha net, daha berrak uygulamalara ihtiyacımız var diye düşünüyorum.

Leon Alsan Coşkun

Peki, oturumu kapatabiliriz artık.

4

ÜÇÜNCÜ OTURUM

ULUSLARASI VERGİ ANLAŞMALARINDA DEĞİŞİMLER: ÇOK TARAFLI BEPS ANLAŞMASI VE TÜRKİYE

ÜÇÜNCÜ OTURUM: ULUSLARARASI VERGİ ANLAŞMALARINDA DEĞİŞİMLER: ÇOK TARAFLI BEPS ANLAŞMASI VE TÜRKİYE

Şaban Erdikler (Panel Yöneticisi)

KPMG, Ortak, Vergi Bölümü Başkanı

Sözlerime başlamadan önce çok zamanlı olarak bu toplantıyı düzenleyen IFA Türkiye ve TUSİAD'a çok çok teşekkür ediyorum. Gerçekten konu artık günlük hayatımıza daha fazla girmeye başladı. Eğrisiyle doğrusuyla tartışmanın tam zamanı. Aslında bütün mesele, 2008 finansal krizi ile belki belli bir olgunluğa geldi. Ülkeler 2.5 trilyon dolar olarak hesaplanan dünya kurumlar vergisi gelirinin 240 milyarlık dolarlık bölümünü anlaşmaların bir şekilde kötüye kullanımı yoluyla elde edemediklerini görünce ve herkesin kendi göbeğini kendisinin kesmesinin çok da anlamlı ve yeterli olmadığının farkına varınca, uluslararası bir takım kurumların da yardımıyla bir araya geldiler ve bu evrensel soruna çözüm arayışı içinde oldular. Ve bunun sonucu olarak da, bugün tartıştığımız çeşitli araçlar, çeşitli çok taraflı anlaşmalar ortaya çıktı.

Biz öğleden sonra bu bölümde, çok önemli anlaşmalardan bir tanesi olan, Çok Taraflı Anlaşma diye tercüme edebileceğimiz MLİ'yi ele alıp onu irdelemeye çalışacağız. Bu, Türkiye'de bu çerçevede düzenlenen ikinci sempozyum. Birincisini yaklaşık olarak bir sene kadar önce, Altınbaş Üniversitesi'nin çok değerli öğretim üyeleriyle beraber düzenlemiştik. Ve büyük ölçüde konunun Türk kamuoyuna mal olması konusunda bir başlangıca imza atma şansını elde etmiştik. Bugün orada kaldığımız yerden devam ederek konuyu ayrıntılı biçimde ele alacağız. Bütün bu bahsettiğimiz, sabahdan beri ele alınan ve şimdi bizim de ele alacağımız dokümanların çok temel işlevleri var. Bunların en başında uluslararası anlaşmaların, vergi anlaşmalarının kötüye kullanımından kaynaklanan sorunları, bir şekilde, bir ortak mekanizma ile çözmeye çalışmak. İkincisi bu anlaşmaların ortaya koyduğu sorunları çözmekte kullanılacak anlaşma, uzlaşma mekanizmalarını hayata geçirmek. Sabit işyeri kavramının kötüye kullanımını, sabit işyeri kavramının aşındırılmasını, anlamını kaybetmesini doğuran iş ve işlemlerin önüne geçmek ve hibrit uyumsuzluk diyebileceğimiz, bir gelirin ve giderin bir yerde vergi matrahından indirilirken, öbür tarafta vergi dışı bırakılması gibi sonuçlara yol açan uygulamaların da gene mümkün olduğu kadar elimine edilmesi üzerinde durmaya değer dört ana başlık olarak karşımızda duruyor.

Çok taraflı anlaşmanın bugün ele alacağımız tarafına biraz daha baktığımızda, konunun genel işleyişinin ele alınması lazım. Ondan sonra işleyiş hükümlerinin değerlendirilmesi lazım. Ve elbette hiç ihmal edilmemesi gereken Türkiye boyutunun da, Türkiye uygulaması, Türkiye yaklaşımı boyutunun da irdelenmesi lazım.

3 tane uzmanımız burada görev alıyorlar. Bir tanesi uluslararası vergi profesörü çok değerli Scott Wilkie. Maalesef şu anda aramızda değil. Bir kaza sonucu maalesef ayağını kırmış ve Kanada'dan buraya kadar seyahat etme gereğini yerine getiremedi. Ama kaybettiğimiz bir şey yok, Scott bize Skype vasıtası ile ulaşacak ve bize sunumunu yapacak. Görüldüğü gibi karşımızda duruyor, benim söylememe gerek bile kalmadı. Scott Wilkie Calbert Üniversitesi Osgoode Hall Hukuk

Fakültesi'nden mezun olmuştur. 2012 yılında Kraliçe 2. Elizabeth Ödülü'ne Kanada Vergi Vakfı'na katkıları nedeni ile layık görülmüştür. OECD'de önemli danışmanlar arasında yer almaktadır. IFA'nın(International Fiscal Association'ın) Daimi Bilimsel Komitesi üyeliğini yürütmektedir. Aynı zamanda, International Bureau of Fiscal Documentation'ın da uluslararası danışma kurulu üyeliğini de yürütmektedir. Uluslararası vergileme alanında bir çok yayını bulunan Prof. Wilkie aynı zamanda Blake, Cassels & Graydon LLP'de partnerlik görevini sürdürmekte, bu anlamda olayın uygulama tarafına da hakim bulunmaktadır. Professor Wilkie the floor is yours. Please if you can make your speech. Can you hear me? We are waiting for you. The floor is yours.

Prof. Dr. Scott Wilkie¹

Blake, Cassels & Graydon LLP Ortağı, IFA Daimi Bilim Komitesi Başkan Yardımcısı

MLI Hakkında Genel Yorumlar

Beni davet ettiğiniz için çok teşekkür ederim. Bugün, “Vergi Anlaşmalarında Gelişmeler: İş Bağlamında “Çok Taraflı Enstrümanı” Düşünmek - Devrim mi? Hatırlatıcı mı?” başlığı altında yorumlar yapacağım. Odaklandığım nokta Çok Taraflı Enstrüman (“MLI”). Daha açık olmak gerekirse, halihazırda devam etmekte olan BEPS projesinin, yani OECD ve G20 önderliğindeki Matrah Aşındırma ve Kar Kaydırma Projesinin kazandırdığı Matrah Aşındırma ve Kar Kaydırmanın Önlenmesi için Vergi Anlaşmaları ile İlgili Tedbirlerin Uygulanmasına Yönelik Çok Taraflı Anlaşma.

Temel Sorular: İş Planlama Belgesi Olarak MLI

MLI birçok temel soruyu ortaya çıkarmıştır: MLI, devletlerin vergilendirme yetkilerini kullanma biçimlerinde önemli değişikliklere yol açar mı ya da bu değişikliklerin temelini oluşturur mu? MLI, yeni ve fiili bir uluslararası vergi düzeninin habercisi midir? Ya da MLI daha basit bir uluslararası kamu hukuku enstrümanı mıdır? Her hal ve durumda, MLI'nın etkileri neler olabilir? - önemli bir yetki değişimini haber veren bir devrim mi, yoksa çok uluslu şirketlerin faaliyetlerinin organizasyonunda ve raporlamalarında dikkate almalarını sağlamak üzere vergi anlaşmalarının ana amaçlarını hatırlatma uyarısı mıdır?

¹ Bu metin konferansta yapılan sunumun düzeltilmiş halini içeren bir metindir. Bir makale mahiyetinde olmadığından atıf içermemektedir. Bununla beraber bu sunumda yer alan görüşlerimi içeren bir dizi eseri ve bu sayede oradaki referanslarımı zikretmem doğru olur: J. Scott Wilkie, *Reflecting on the “Arm’s Length Principle”: What is the “Principle”? Where Next?*, Wolfgang Schön ve Kai A. Konrad Eds, *Fundamentals of International Transfer Pricing in Law and Economics* (Münih: Springer, 2012), 137-156; Scott Wilkie, *The Definition and Ownership of Intangibles: Inside the Box? Outside the Box: What is the Box?*, 4. Cilt 3. Sayı (Ekim 2012) *World Tax Journal*, 222-248; J. Scott Wilkie, *Intangibles and Location Benefits (Customer Base)*, Sayı. 68 No. 6/7 – 2014 *Bulletin for International Taxation*, 353-360; J. Scott Wilkie, *Transfer Pricing Aspects of Intangibles: The License Model*, in Michael Lang, Alfred Storck and Raffaele Petrucci Eds., *Transfer Pricing in a Post-BEPS World*, (Hollanda: Wolters Kluwer, 2016), Bölüm 3, 61-96; Scott Wilkie, *New Rules of Engagement? Corporate Personality and the Allocation of “International Income” and Taxing Rights*, Brian J. Arnold Ed., *Tax Treaties After the BEPS Project A Tribute to Jacques Sasseville* (Toronto: Canadian Tax Foundation, 2018), 349-386; özellikle de Hugh J. Ault and David F. Bradford’a atıfla, gelirin “kaynağı” kısımları, dipnot 16 ve 14; *Taxing International Income: An Analysis of the U.S System and Its Economic Premises*, Assaf Razin ve Joel Slemrod, Eds., *Taxation in the Global Economy* (Chicago: University of Chicago Press, 1990) 11-46. Ayrıca bkz. 1933, paragraf 608, not 15 ve 1939, paragraf 24, not 15; Scott Wilkie; *Uluslararası Para Birliği ve Şili Üniversitesi’nin sponsorluğunda 19-20 Kasım 2015’te Santiago, Şili’de düzenlenen David R. Tillinghast Konferansında Panel No 3: Impact on Domestic Tax Regime and the Cross-Border Allocation of Taxing Rights* başlıklı 3. Panelde ve akabinde Intertax’ta (Kluwer) sunum. J. Scott Wilkie, *“The Way We Were? The Way We Must Be? The “Arm’s Length Principle” Sees Itself (for What It Is) in the “Digital” Mirror.*

Bazı konferans panellerinde, MLI'nın çeşitli yönleri çerçevesinde bu soruların yanıtları arandı. Bu panelleri tekrarlamayı veya ötesinde bir şey ortaya koymayı amaçlamadan, bu yanıtlarda odaklanılan nokta, MLI'nın, vergi planlama ve raporlama konusunda alınan ticari kararlar üzerindeki olası etkileriydi. Bu açıdan, buradaki yorumların kapsamlı veya akademik olması amaçlanmıyor. Bununla birlikte, yayımlanmış diğer çalışmalarım bu yorumların altındaki düşüncelerim üzerindeki etkileri de yansıtıyor.

Bu önemli bir konferans. Uluslararası vergi ilişkileri açısından çok taraflı enstrümanın ne anlama gelebileceğini deneyimlemeye ve anlamaya başlayalı bir ya da bir buçuk yıl oldu. Ama aynı zamanda vergi mükelleflerinin vergi planlama ve beyan düzenlemelerini yeniden gözden geçirme konusunda nasıl düşünmeleri gerektiğine de yanıt aramaya başladık. Vergi mükelleflerinin MLI'nın doğrudan ve dolaylı etkisini göz önünde bulundurmaları önemli; çünkü vergi otoritelerinin neyi sorumlu ve dirençli vergi planlaması olarak kabul ettiğini ve vergi idaresini nasıl gördüğünü anlamak önemli. Bu iki unsur da birbiriyle ilişkili ve birbirinden bağımsız düşünülmemeli.

Sözlerimi belli bir çerçeveye oturtmak için birkaç yansı üzerinde yorumlarda bulunuyorum; bunlar, bu kısa yorumlara ek olarak eklendiler.

MLI'ı Ele Almak

“Süper anlaşma” olarak nitelendirdiğim MLI'nın hem ilgi çekici, hem de aydınlatıcı birkaç öne çıkan yanını tartışacağım. Etkileyebileceği iki taraflı vergi anlaşmaları karşısında bir anlaşma olarak ayrı bir varlığa sahip. Bazı ülkeler, bu anlaşmanın hükümlerini dahil edecek şekilde kendi anlaşmalarını tadil etmeyi tercih ederken, bazı ülkeler ise, benim ülkem Kanada gibi, bu yola gitmiyor. Bunun sonucunda, birbirleri ile sözleşmeye giren münferit taraflar gibi hareket eden ülkelerin çelişkili vergi taleplerini nasıl rasyonalize ettiğini belirlerken, ülkeler artık hem kendi iki taraflı vergi anlaşmaları hem de MLI'nın hükümleri tarafından kısıtlanıyorlar. Uygulama sürecinde, ülkeler saklı tutmak isteyebilecekleri ya da istemeyecekleri – yani uygulamayacakları – ya da uygulamasını kısıtlayabilecekleri hükümleri seçerken epey manevra alanına sahipler. Bunun, anlaşmaların yorumlanmasıyla ilgili olası zorlukları da beraberinde getirmesi kaçınılmaz. Bununla bağlantılı olarak, Karşılıklı Anlaşma Hükümünün tipik metninde de öngörüldüğü üzere, anlaşma taraflarının vergilendirme süreçlerinin, anlaşmaya uygun olup olmadığının belirlenmesi de zorlaşacak. Örneğin, MLI'ı bazı anlaşmalarına uygulamayı seçen ve MLI'nın geçerli olduğu bu vergi anlaşmaları için uygulanmasının kapsamını sınırlamayı tercih eden ülkeleri düşünün. Bir vergi anlaşmasından etkilenen ülkeler arasındaki “pazarlık” için temel anlaşma hükümlerinin anlamını ve gerçek kapsamını tespit etmede bunun olası sonuçları nelerdir? MLI tarafından etkilenseler bile tüm anlaşmaların aynı olmaması için ve diğer anlaşma tarafları MLI'nın kapsamıyla ilgili aynı tercihleri yaparsa, anlaşmanın yalnızca MLI'dan belli ölçüde etkileneceği gerçeğine nasıl bir önem atfedilmeli?

Diğer oturumlara katılanlar, kapsama girmeyebilecek anlaşmalara kıyasla, MLI kapsamına giren iki taraflı bir vergi anlaşmasını yorumlamanın ne anlama geldiği gibi zor soruları ele alacaklar. Örneğin yaklaşık 95 vergi anlaşması olan Kanada, en azından şu an için yalnızca 75'ini kapsam dahilindeki anlaşma olarak kabul etmeye karar verdi. Bir anlaşmanın gerçek kapsamının yorumlanması sürecinde ve anlaşması temelinde haksız vergiden kaçınma girişimlerini engellemeyi

amaçlayan asgari standartların olası sonuçlarının yorumlanması sırasında, standartlar farklı mıdır? Önceden mevcut olan, ancak herhangi bir nedenle kapsam dahilinde olmayan iki taraflı anlaşmalar, kapsam dahilinde olanlara eşit düzeyde vergiden kaçınmayı engelliyor olamaz mı? Bu yorumda, daha tanıdık olan vergi hukukuna ek olarak uluslararası kamu hukukunun hangi olağan standartlarına kullanılabilecek?

Çok taraflı enstrümandaki önemli konular ışığında, kapsam dahilindeki vergi anlaşmalarıyla kapsam dahilinde olmayan vergi anlaşmalarının yorumlanması açısından bunun ne anlama gelebileceği elbette sorulacaktır.

Çok taraflı enstrümanın beraberinde getirdiği, taktiksel diyebileceğim meseleler de var. Ki bu meselelerden bazılarını başkaları ele alacak. Ben ise MLI ve BEPS'i (MLI'ı ortaya çıkaran OECD ve G20 imzalı "Vergi Matrahı Aşındırma ve Kar Kaydırma" Projesi) kuşatan dört konu üzerine konuşmak istiyorum. Bu konular, çok taraflı enstrümanın anlaşılmasında teorik önem taşımanın yanı sıra, vergi mükelleflerinin genel uygulamalarındaki etkilerinin ele alınmasında ticari veya uygulamaya dayalı bir perspektiften de önem arz ediyor. Akıllı vergi planlamalarında vergi mükelleflerinin MLI'ı ele alırken ne kadar düşünceli ve ileri görüşlü olabileceklerini de içeriyor bu.

Dört Konu: Teorinin Uygulamayla Birleşmesi

MLI ile ilgili olarak, MLI'nın uygulamada "ne anlama geldiği" ve nasıl uygulanabileceğine ilişkin hem teorik hem de uygulamaya yansıyan sonuçları önümüze getiren dört konu tespit ettim.

Öncelikle, anlaşmaların özel vergi mükellefleri üzerindeki doğrudan etkilerini düşünsek bile, bu anlaşmalar öncelikle tüm taraf olan ülkelerin "şahsı" çıkarlarını uzlaştırmak için vardır. Vergi mükelleflerinin bunu göz önünde bulundurması gerekir. Vergilendirmeyi kısıtlamak için imzalanan bir anlaşma esasında bir ülkeyi, yani taraf ülkeyi bir savunucu olarak sürece dahil eder. Buna paralel olarak, ülkeler, kendi vergi sistemleri üzerinden, diğer ülkelerle etkili biçimde vergi mükelleflerinin faaliyetlerini ve sonuçlarını paylaşmak suretiyle ilişki kurarlar. Tıpkı ticari ortak ya da ortak girişim gibi hareket ederler. Bu, özellikle de MLI'daki asgari standartlar açısından ve bu standartların, genel olarak vergi ilişkilerine olan etkisini nasıl öngörebileceğimiz açısından önemli bir tespittir. Bu bağlamda, uluslararası vergilendirme hakkındaki olağan görüşlerimizden bağımsız olarak, uluslararası vergilendirme, esasında ülkelerin kesişen vergi yetkilerinin uzlaştırılması sürecini ifade eder. Bazı açılardan vergi mükellefleri ikisinin de arasında yer alır ya da ülkelerin vergisel taleplerini uzlaştırdıkları bir çeşit oyun sahası işlevi görür. Yani, iki taraflı bir vergi anlaşmasının geçerli olması için, meşru bir vergi yetkisi kullanabilecek pozisyonda olan iki ülke arasında vergilendirme haklarının tahsis edilebilmesi için, bu ülkelerin her ikisinin de vergilendirme yetkisine konu geliri doğuran faaliyetlerde makul bir menfaatinin olduğunu hem mutlak biçimde hem de birbirine karşı kanıtlaması zorunludur. Diğer bir deyişle, ülkenin vergilendirme yetkisini kullanma iddiasında bulunurken, ilgili vergi mükellefine veya gelir getiren faaliyetlere yönelik oldukça yeterli ve maddi bir kanıt/bağlantı sunması gerekir. Burada ikna edilmesi gereken taraf, diğer vergi otoritesidir. Bu basit tespit, çoğu zaman daha "teknik" bir mercekle incelenen anlaşma yorumunun ve MLI'nın diğer özellikleriyle bağlantılıdır.

İkinci konuya ise 'kaynak meselesi' diyorum. Öyle ya da böyle bu, tüm MLI hükümlerinin altında yatan temeldir. Esasında gerek bir şirket, gerek web ya da sözleşmeye dayalı ilişkiler olsun,

yasal organizasyonlar veya yasal yapılarda haksız, nedensiz veya anlamsız olarak nitelendirilebilecek aracılık faaliyetleri ile ilgili bir endişedir. MLI, temel amaç testi ve madde 6'da yer alan kapsayıcı konusuyla, güzelleştirilmiş haliyle “çifte vergisizleştirme” denilen duruma neden olan anlaşma yorumlarını men etmeyi amaçlar. Gelirin nihai sahibi ve gelirin nihai kaynağı arasına taraflar veya diğer düzenlemeler koymak anlamına gelen aracılığın; gelirin ortaya çıkma şekli ve nedeniyle vergilendirme haklarının tahsis edilmesi açısından anlamsız hale geldiği koşulları tespit etmeyi amaçlar. Birinci ve ikinci konu arasındaki bağlantı aşıkardır. İkinci konu ise ticari ve diğer türden düzenlemelerin gerçek taraflarının kim olduğu ve böylece ülkelerin, vergi mükelleflerinin ilişkileri ve bu ilişkilerin sonuçlarında, vergi sistemleri üzerinden türev menfaatlerinin meşruluğu, savunulabilirliği ve direnci sorusunu beraberinde getirir.

MLI'ni içerdği üçüncü konu ise ülkelerin birbirleri karşısındaki vergi menfaatlerinin mutabakatının nasıl etkili ve hızlı biçimde yapılacağıdır. İlk iki konuyla olan bağlantı da burada açıktır. Ülkeler, vergi mükelleflerinin gelir elde etmek için ülke sınırlarını ve kaynaklarını kullanmaları nedeniyle bir şekilde birbirlerine karşıt durumdadırlar. Elbette sözün gelişi, ülkeler yalnızca düzenleyici olarak hareket etmezler, vergi mükelleflerinin faaliyetlerinden ve servetlerinden kazandıkları maddi menfaatleri vardır. Bu vergi idaresi yaklaşımı, MLI'da yer alan üç asgari standarttan biri olarak tanımlanır. Madde 7'deki ‘temel amaç’ veya faydaların sınırlanması testi ve Madde 6'da tekrar belirtildiği üzere, vergi anlaşmalarının genel amacı ya da konusudur. Ki bu amaç da çifte vergisizleştirmeyi kolaylaştırmamaktır. Yani, vergilendirme oldukça uygulamaya yönelik bir konudur. Homojen yasal veya vergi sistemlerinin olmadığı bir dünyada, şirketler ve vergi otoriteleri için vergi alacaklarının makul bir netlikle ve resmi biçimde mutabakatını yapmak, uluslararası vergi ilişkilerinde kritiktir. Anlaşmaların işaretçisi olduğu Karşılıklı Anlaşma Usullerinde ve MLI'nın aracılık temasında ya da ülkelerarası karşılaşmaların bulunmadığı idari işlemler dahilinde, vergi idarelerinin ilkelere dayalı biçimde kesişen yetki iddialarını çözüme kavuşturması, bunu da hem kendilerinin hem de vergi mükelleflerinin “gerçek” menfaatleri ve bağlantılarını göz önünde bulundurarak yapması beklenir. Vergilendirilebilir sahici bir bağlantı ihtimalini ortaya çıkaran elle tutulur bağlantılar ve bunun sonucunda da rejimlerinin gerçekten kesişen menfaatleri göz önünde bulundurulmalıdır. Burada da, kapsayıcı ilkeleri ortaya koyan ilk iki konu arasındaki bağlantı açıktır. Bu ilkelerin yerine getirilip getirilmediğine üçüncü konu odaklanır.

Dördüncü konu, hem MLI'nın kendisinde hem de MLI'nın vergilendirme haklarının beyanında vergi rejimlerinin benimseyeceği yaklaşımlara doğrudan ya da dolaylı etkisi açısından yeterince ele alınmamıştır. Bu konu yalnızca, MLI'nın akıllı ve sürdürülebilir vergi planlaması konusunda açık veya zımni biçimde belirttiği hükümlerde geçmektedir. MLI'nın resmi dilleri ve bu dilleri paylaşmayabilecek anlaşmalarla ilgili konular ve MLI pozisyonlarının değiştirilmesiyle ilgili sorular da dahil olmak üzere, MLI'nın doğurduğu birçok teknik konuya bakılmaksızın, MLI esasında vergi mükelleflerinin, ülkelerinin vergi sistemlerine duydukları güveni ve bu sistemlerin birbiriyle olan ilişkisi açısından vergi mükelleflerine davranış standartları getirmeyi, hatta bu standartları zorunlu kılmayı; böylece ticari bir uzlaşya varmayı amaçlar. Yani, şirketlerin nasıl davranması gerektiğini ve bu açıdan değerlendirileceklerini bilmeleri gerektiğini öngörür. Beyan açısından ise MLI'nın altında yatan temel mesele, vergilendirmenin kalkmasında anlaşmalara yeterince güven duyulmasına imkan tanıyan makul bağlantıları ortaya koymada vergi beyanlarının nasıl proaktif olabileceğiyle

ilgili yöntemler de önerir. Seçici, süper anlaşma olarak MLI, vergi matrahı aşındırma endişelerinin ve OECD-G20'nin kar kaydırma projesinin doğal bir sonucudur. Son sayımda, yanılmıyorsam yaklaşık 129 ülkeyi içeren genel ya da kapsayıcı çerçeveyi de bu oluşturur. Vergi idaresi, bilgi paylaşımı ve vergi anlaşmazlıklarının çözümünde uluslararası iş birliği için sistematik bir çerçevedir. Anlaşmazlıkların çözümü ise, vergilendirme haklarının tahsisinde ülkeler arasında uzlaştırılması gereken anlaşmazlıkları ifade eder.

Bu Konular Bizi Nereye Getiriyor?

Bu konuları göz önünde bulundurarak çok belirleyici bir soruyu beraber ele alalım. MLI gerçekten ne hakkında? MLI'nın zor hükümlerini yorumlamak ve vergi mükellefi davranışları ve vergi mükelleflerinin planlamalarında MLI'nın nasıl göz önünde bulundurulacağını düşünürken de bunun pratik açıdan önemli bir soru olduğunu düşünüyorum.

Nihayetinde, bütün BEPS projesi, hatta çeşitli spesifik hükümleri ve genel asgari standartlarıyla MLI, referans standartları belirlemeyi amaçlar. Bu terimi, gelirin, müspet kaynağı olmasa bile, kaynağının tespiti açısından kasıtlı olarak kullanıyorum. Biraz önce sebepsiz aracılık olarak ifade ettiğim işlemlerin etkilerini bir şekilde göz ardı ettikten sonra, gelirin en azından nerede doğduğuna ilişkin güçlü bir izlenim olmalıdır. Bu, vergi hukukunun uygulandığı ilişkileri ve yasal yapıları belirleyen ülke özel hukuklarındaki koşullar açısından önemlidir. Bu ülkelerin vergi kanunları uyumlaştırılmamıştır; üstelik bu ülkelerin farklı mali öncelikleri vardır. MLI'nın bir etkisi de resmi olmayan biçimde çok taraflı bir hukuk ve vergi sisteminin oluşturulmasına katkıda bulunmasıdır. Bunun olası sonuçları, yalnızca anlaşma yorumları açısından değil, genel olarak vergi idaresi açısından da çok güçlü olabilir. MLI bunun merkezinde yer alır; bu nedenle bahsettiğim dört konuyu yansıtır. Bu konular yalnızca akademik tespitler olarak değil, MLI'nın vergi mükellefleri açısından ne anlama geldiğini ve vergi mükelleflerinin uygulamada bu metne nasıl yanıt vermeleri gerektiğini anlama konusunda anlamlı etkileri açısından da önemlidir.

MLI, ülkelerin vergi kanunlarını ya da diğer kanunlarını uyumlaştırma gereği olmaksızın, ülkelerin özel hukukunun ve vergi hukukunun nasıl uygulanması gerektiğiyle ilgili kapsayıcı beklentiye aynı sonucu doğuracak şekilde elde etmektedir. Sonuç ise, vergi sistemleri birbirlerinin sureti içerisinde oluşturulmamış olsa da; hatta birbirlerine ya da altta yatan sosyoekonomik koşullara ve bir vergi sisteminde öngörülen hatta mümkün kılınan mali önceliklere hassasiyet gösterilerek oluşturulmamış olsa da, ülkelerin vergi rejimi uygulamalarının sistematik bir uyum içerisinde bir araya getirilmesidir.

Bu da müspet kaynağa ilişkin bir testten ziyade, gelirin kaynağına ilişkin bir kavramı oluşturmak anlamına geliyor. Hugh Ault ve David Bradford da dahil başka uzmanlar da, gelirin kaynağına ilişkin doğal bir kanun bulunmadığını belirtmiştir. Bu, uluslararası bir anlayışın sağlayacağı güçlü bir tedbirle, fırsatçı ancak muhtemelen de yetersiz planlamanın yol açtığı aksi görüşlerine rağmen, gelirin kaynağının ne olmadığının belirlenmesi için anlamlı bir yöntem olacaktır.

Evrensel kanunların ve uyumlaştırılmış vergi sistemlerinin muhtemel olmadığı bir dünyada, MLI ve BEPS projesi gelirin kaynağının olumsuzlama suretiyle belirlenmesini kolaylaştırmakta, neticesindeki nihai vergilendirme hakları devrinin, füzuli ve yüzeysel aracılık işlemlerinin

“gürültüsü” olmaksızın bilindik bir şekilde gerçekleşmesini sağlamaktadır. Olumsuzlama, bir işlemler zincirindeki aracı katılımcıların anlamlı roller oynamadığı koşulların tespitinden doğar. Bu yalnızca transfer fiyatlandırması bağlamında değil; daha genel olarak anlaşma yorumlaması ve savunulabilir vergi planlaması için de geçerlidir. Çoğu zaman buna, ‘anlaşma alışverişi’, ‘anlaşmanın kötüye kullanılması’ gibi isimler verilir. Ancak bunu söylemenin daha tehlikesiz, hatta daha agnostik yolu şudur: gelir elde etmeleri ve bu nedenle aksi halde doğabilecek vergisel sonuçları için yeterli, anlamlı sorumluluk ve hesap verebilirlik çıkarımı yapılırken, bir işlemler zincirindeki araçların, yeterli işlevsel veya maddi menfaat veya kaynağa sahip olmadığı koşulları belirlemek.

MLI ve Davranış Kuralları: Zorlu Fakat Dirençli Planlama Kararları Almak

Bu yorumların uygulamaya yönelik bir bakışı ve odağı var. Yani bu yorumlar, çok taraflı işletmelerin MLI nedeniyle planlama süreçlerinde nasıl etkilenebileceğini de göz önünde bulunduruyor. Sürdürülebilir ve dirençli olabilecek kararlar ile vergi otoritelerinin endişelerinde artı gösterge teşkil edebilecek kararlara işaret ediyor. MLI’ı dört konu başlığına göre sindirmek; önemini, anlamlı yasal yapılar ve işin nerede yürütüldüğüne ilişkin kanıtlara göre, en nihayetinde gelirin kaynağıyla ilişkilendirmek, rutin olarak alınması gereken planlama kararları ve itiraz edilmesi halinde bu kararların savunulması için çok ciddi bir öneme sahip.

Daha net olmak gerekirse, tüm bunlar ticari davranış açısından ne anlama geliyor? MLI’a söz konusu dört konu başlığı altında bakmak, şirketlerin uluslararası ilişkilerini planlamada ne şekilde etkileneceğine bizi getiriyor. Burada odak noktasının, nedensiz aracılık olması gerekiyor. Bu kavram MLI’da temel amaç testinin uygulanması, daimi işyerinin ve bu işyerlerindeki ticari faaliyetlerin bölümlendirilmesinden kaçınılması; üç taraflı düzenlemeler için anlaşmanın sağladığı faydaların tanınmaması (ki bu düzenlemelerde iki taraflı vergi anlaşmasına duyulan güven, belli bir ülkedeki şubenin gerçekleştirdiği ticaret nedeniyle yanlış etkilenebilir) ve kar payları için stopaj vergisi kısıtlamalarının uygulanması konularına karşılık düşüyor. MLI’daki tüm bu spesifik hükümler, ya gelirin vergi mükellefleri tarafından benimsenen yasal yapılara göre sahipliği ya da başka yollarla, işlemlerde resmi rol oynamış gibi görünen diğer tüm katılımcıların gerçekten orada olmasının ve bu taraflara riayet edilmesinin gerekip gerekmediğini tespit etmeye çalışıyor. Bu sayede, kurumsal perdeyi aralayarak yasal varlıklarını hükümsüz kılmak adına bu tarafların katılımını kötüye kullanma olarak görme yoluna gidilmiyor. MLI hakkında, hatta esasında bir iş planlama kılavuzu olarak rolü hakkında bu şekilde düşünmek, tüm vergi mükellefi faaliyetlerinin birçok vergi otoritesi nezdinde oldukça görünürlük kazandığını fark etmek demek. Yalnızca transfer fiyatlandırmasıyla ilişkili ‘Ülkeden Ülkeye Raporlama’ üzerinden değil, vergi otoriteleri arasında bir nebze uluslararası işbirliğini yansıtan yöntemlerle bu mümkün. Bu yöntemler, hem bana hem başkalarına göre, uluslararası kamu hukuku kavramının genişlemesi ya da yeniden geliştirilmesiyle, en azından uygulamada yeni, embriyo halindeki yasal ‘kuruluşların’ doğmasına imkân tanırken, ülkeler arasındaki tipik yazılı anlaşmaların yanı sıra, neyin icra edilebilir bir anlaşmayı teşkil edeceğine de işaret ediyor. Bu bağlamda, MLI’ı, ülkeler arasında, ülkelerin yasal ve ekonomik egemenliğini temel alan ve bunları örerek birleştiren; yeni bir yasal düzen niteliğindeki bir kavşakta buluşturan, daha yoğun, gayriresmi bir işbirliğinin yansıması olarak görmek mümkün müdür?

Ülkeler, ülkeler üstü organizasyonlar ve OECD, Komisyon'un çalışmaları önderliğinde Avrupa Birliği, Birleşmiş Milletler, Uluslararası Para Fonu, Dünya Bankası ve daha niceleri gibi kuruluşlar, çok taraflı ticari faaliyetlerin teşkil ettiği zorluklara benzer şekillerde yanıt veriyor. MLI ise bu zorlukları ortak standartlara göre düzenlemeyi amaçlıyor. Her biri, kendine özgü biçimde, vergilendirme haklarının tahsisine ilişkin olarak en azından MLI'nın öngördükleriyle yön açısından tutarlı kısıtlamaları uyguluyor. Kapsayıcı Çerçeve, IMF, Dünya Bankası, OECD ve Birleşmiş Milletler arasında Vergide İşbirliği Platformu, Küresel Vergi İdaresi Forumu, Vergi Konularında Karşılıklı İdari Yardımlaşma Sözleşmesi ve diğer tüm girişimler ve forumlar da, ulusların hukuki ve vergisel egemenliğine karşın ortak standartlar ışığında vergi otoriteleri arasındaki işbirliğinin sıkılaşmasına odaklansa da, hiçbiri çok taraflı bir vergi kuruluşu ya da çok taraflı vergi düzeni veya otoritesi kurmaya çalışmıyor. Ticari ya da planlama açısından, bu şekilde yorumlanabilir. Başka bir deyişle, vergi otoriteleri vergi mükelleflerinin yaptığı her şeyden haberdar veya haberdar olacaklar. Birbirlerinin bu faaliyetleri nasıl yorumladıklarından da haberdar olacaklar. MLI 6. ve 7. maddelerinin dikkat çektiği konulara odaklanacaklar. Faaliyetlerin gerçekleşmiş görüldüğü ülkelerin, korunması gereken gerçek vergi alacağı beyanına sahip ülkeler olup olmadığına odaklanacaklar. Bu sözlere vesile olan dört konuyu hatırlarsak, dirençli ve dayanıklı uluslararası vergi planlamasını sağlama amacıyla, iş kararlarına olan etkisi açıktır. Bu planlamanın "teknik" yanları kadar ve hatta daha ötesinde, bu konuşmada değinilen meselelerin farkındalığıyla alınan kararlar planlama sürecinde önemli, hatta belirleyici olacak.

Bu gözlem, vergi mükellefi ilişkilerinde nelerin kabaca 'yasal gerçeklik' ya da 'fiili gerçeklik' ya da 'esas' olarak ifade edilebileceğini düşünmeye bizi götürüyor. Vergilendirme haklarının tahsisinde, yalnızca iki taraflı vergi anlaşmaları değil MLI tarafından da etkilenecek bir uygulama bu. Nitekim, iki taraflı vergi anlaşmalarının, kapsam dahilindeki anlaşmalar olacağı, kapsam dahilindeki vergi anlaşmaları bulunan ülkelerin de MLI maddelerinin bu iki taraflı anlaşmalara nasıl uygulanacağı konusunda aynı tercihleri yapmış olacakları varsayılıyor. Çeşitli ülkelerdeki yargı mercileri, bu bağlamda 'esasın' ne olduğu hakkında görüşlerini bildirdiler. MLI için planlama yapmak, özünde ticari açıdan vergi planlaması yapmaktır. Bu da, çok net bir şekilde düzenlemelerin fiili gerçekliğinin ne olduğuna odaklanır. Kanada'nın MLI'da tespit edilebilecek ana konularla ilgili yakın zaman önceki deneyimleri (ki bunu MLI'nın nasıl incelenmesi gerektiğini yönlendirsın ya da dikte etsin diye söylemiyorum); bu bağlamda MLI'nın nasıl uygulanacağı düşünülürken ve hatta MLI'nın yalnızca ne olduğunun değil, daha da önemlisi ne olmadığının anlaşılmasında faydalı hatta yol gösterici olabilir.

Kanada son birkaç yıldır, tıpkı diğer ülkeler gibi, genelleştirilmiş ancak çok da bilgilendirici olmayan 'anlaşma alışverişi' kavramıyla mücadele ediyor. Kanalı olmayan aktif işletme kuralına tekabül edecek kuralları benimsemeyi denedikten sonra, OECD ve G20'nin süregelen çalışmalarını dikkate alarak 2014'te bu uğraşından vazgeçti. Nihayetinde MLI'nın yansıttığı bir pozisyon oluşturmak üzere çalışmalara koyuldu. Kanada'da anlaşma alışverişi kavramı, vergi anlaşmasının sağladığı faydalardan hakkı olmayan bir şahsın, yine de bu faydaları elde etmek amacıyla aracı bir kuruluştan yararlandığı durumlara atıfta bulunmak için kullanılıyordu. Diğer bir deyişle bir 'su yolunun' olduğu var sayılıyordu ve burada odak nokta, nedensiz aracılık dediğim konuydu. Yani, bir kuruluşlar ve işlemler zincirinin sahici ve anlamlı bir rol oynamaması ve bunun, bir sonuca yapılan katkılar açısından kanıtlanabilmesi. Bazı açılardan, teklif edilen yaklaşım OECD'nin 5 No.lu

Eyleminde benimsenen yaklaşımın habercisi oldu: tercihe dayalı vergi rejimleri ve bu tercihleri temin etmek için gerekli bağlantılar üzerine çalışmak.

Kanada'nın teklifinde de yer alan bu konular, madde 6 ve 7'de açık bir şekilde görülmektedir. Konuşmamın konusuyla da bağlantılı olarak bu maddeler hakkında birkaç gözlem yapmak istiyorum. Başkalarının da bu maddeleri ele alacağını biliyorum. Yine de, MLI'nın kapsamına ilişkin alınan kararlar, iş dünyasının MLI'ı nasıl anlayacağı ve planlama kararlarında MLI'ı nasıl göz önünde bulunduracağı üzerinde doğrudan bir etkiye sahip olacak.

Öncelikle, bu maddelerin aslında anlaşma alışverişine veya kanal kullanmaya karşı bir varsayım içermediğini görmek önemli. Yani, kurumsal bir gruptaki vergi mükellefi ilişkilerinde belli bir yapılandırmanın, kabaca söylemek gerekirse, anlaşmaya katılım açısından kötü olduğunu öngörmüyorlar.

Aynı şekilde ilginç bir nokta daha var: Bu maddeler, faydaların sınırlandırılmasına ilişkin basitleştirilmiş kuraldaki istisnalar hariç olmak üzere, araçlar için müspet iş amacı testi veya bağlantı testi de öngörmüyorlar. Bazı durumlarda, türev faydalara ilişkin olarak anlaşmanın sağladığı faydaları, hatta bundan doğan hakları değerlendirme fırsatı da sunuyorlar. Yani, bir işlemler zincirine anlaşmaya dayalı bir ilişki ya da tarafların eklenmesiyle, aksi takdirde, yani işlemler daha doğrudan bir şekilde gerçekleştirilseydi elde edilemeyecek olan özel bir anlaşma avantajı kazanılıp kazanılmadığını değerlendirme fırsatı sunuyorlar.

MLI yorumlanırken, bağlam – ki bu yalnızca MLI bağlamı değil daha geniş BEPS bağlamı – önemlidir. MLI'nın bu yanlarını ve neyin şekli vergi planlaması olarak kabul edilebileceğine ilişkin olası sonuçları düşünüldüğünde, akla muhtemel birkaç bağlamsal referans noktası geliyor. Örneğin, BEPS Eylem No. 5 düşük vergi rejimlerinin kötü olduğunu söylemiyor; daha kapsamlı bir gelir vergisi matrahı ve oranlarına sahip vergi rejimleri içerisinde tercihsel vergi rejimlerinin, vergi mükellefinin bir ülkedeki ticari faaliyetlere katılımının anlamlılığı açısından değerlendirilmesi gerektiğini söylüyor. DEMPE (“geliştirme, iyileştirme, sürdürme, koruma, kullanma”) standardı ışığında, gayri maddi varlıklara ilişkin yeni transfer fiyatlandırması standartlarının, ticari varlığın ve vergi mükellefiyle ilişkinin kabul edilebilir türlerini ve derecelerini formalize ettiği ve buna dair net göstergeler sunduğu düşünülebilir. Vergi mükellefinin, bir ülkeyle sahip olması gereken bağlantıyı açıklayabilir ve hatta bu şekilde yönlendirilmiş bir vergi planlamasına da kapı aralayabilir. Bu, planlamanın temel amaç testini ya da iş faaliyetlerinin bölümlendirilmesine ilişkin sınırlamaları ihlal ettiğine ilişkin iddiaları çürütebilecektir. MLI'nın doğmasını sağlayan aynı BEPS kısıtlamaları uyarınca, planlamayı kabul edilebilir kılan göstergeleri gerekçelendirebilir. Kabul edilebilir ticari ve vergi planlaması için bunun doğrudan önemi, bu bağlamda anlaşılan MLI'nın doğrudan önemi açıktır.

MLI “gerçek dünyadaki” iş ortamında uygulanırken, MLI'nın hükümleri göz önünde bulundurulmalıdır. Ama aynı zamanda çok taraflı enstrümanın ortaya çıkışı ışığında, MLI'nın nasıl uygulanabileceğini öyle ya da böyle etkileyen diğer BEPS projesi eylemlerinin olası sonuçları ve enstrümanın nasıl dikkatli ve orantılı biçimde yorumlanabileceği de dikkate alınmalıdır.

Bazı Son Gözlemler

MLI, ticari yapıların; bu yapıların taraflar arasındaki yasal ilişkilere yansıyan özellikler açısından anlamlı olması gerektiğini belirtir. BEPS projesinin sıklıkla, belki de gereksiz sıklıkla dile getirdiği unsurlar, ekonomik esas içerir. Ben bunu, özellikle de kontrollü bir grup içerisinde taraflar arasındaki yasal ilişkilerin belirlenmesi açısından ele almayı tercih ediyorum. Bu ilişkiler, kanıta dayalı bir değerlendirmeye, seçili iş formlarına özgü yasal beklentileri karşılamalıdır. Bu iş formlarına ve niteliklerine hayat veren kanunların konusu, bunların gerçekleştiği yasal ilişkilere yönelik beklentiler ve tarafların yükümlülük üstlenme ve fırsatlardan faydalanma konusunda birbirine makul ölçüde güvenmeleri beklentilere dahildir. BEPS eylem no.8 ila 10'nun belirttikleri ışığında, transfer fiyatlandırması analistlerinin işlevsel ve finansal kapasite, hatta daha gündelik dilde, tarafların kapasiteleri, kaynakları ve işlevsel kabiliyetlerinin gerçekliği olarak tanımladıkları da budur.

Bu tartışmanın başına ve bu tartışmayı çerçeveye oturtan dört konuya geri dönecek olursak, BEPS çok kalabalık kelimeler olmaksızın gelirin kaynağı hakkında güvenilir ortak bir görüş belirlemektir. MLI ise gelirin fiilen kazanılmasına ve nihayetinde ortaya çıkmasına temel olan yasal yapılar kullanılarak gelirin kaynağının haksız yere “yeniden dizayn edilmesini”; nedensiz ve yapının içeriğini bozan aracılık faaliyetlerini önlemektir. BEPS ve MLI'ı bu şekilde özetlemek, yasal formları benimseyen ancak form uğruna fırsatçılıktan kaçınan ticari planlama hakkında nasıl güvenilir kararlar alınabileceği açısından aydınlatıcıdır. Bu konuşmada değindiğim ana konuları göz önünde bulunduran ticari bir bakış açısından, düşünceli, doğrulayıcı ya da olumlu planlama davranışları, vergi mükellefinin beyan edilen davranışını dikkatle inceleyen ve belgelendiren; ticari davranışa ilişkin güvenilir kanıtlarla gösterilebilen düzenlemelerin yasal esasına (ve düzenlemelerin ekonomisine) sadık kalan planlama süreçleri, MLI'dan etkili biçimde yararlanacak ve bunu yapıcı biçimde uygulayacaktır. Vergi anlaşmalarının her zaman öngördüklerinin bir göstergesi olarak, MLI için ve MLI'ya rağmen dirençli olması gereken vergi planlamaları için amaçlanan çerçeveyi sunacaktır.

Devrim mi, hatırlatıcı mı? OECD Model Vergi Anlaşmasının 1. maddesine yapılan yorumlar ve uluslararası kamu hukuku konusu olarak, çakışan alacak talepleri bulunan ülkelerin güvenilir ilişkilere sahip olmasına yönelik beklentiler ışığında, MLI'nın vergi planlamasının temelini teşkil etmesi gereken unsurların hatırlatıcısı olduğu rahatlıkla söylenebilir. Şaşırtıcı sonuçları olduğu ölçüde, bu hatırlatıcı, yasal ilişki biçimlerinin, bu biçimleri benimseyen taraflar için bile anlamlı olmadığı oldukça resmi planlamalara kendini adanmış kişiler için de devrim niteliğindedir. MLI ticari faaliyetlere yönelik en iyi uygulamalara iç gözü sunarken, vergi otoritelerinin ilgili belgeler ve gelir tahsis eden sonuçları; daha da önemlisi anlaşma tarafları olan ülkeler arasında vergilendirme hakları tahsisinin sonuçları açısından yeni, çok uluslu, çok taraflı ilişkilerinde görmeyi beklediği gerçekliği (benimsenen biçimlerle tutarlı ve faaliyet ile ticarete/ekonomik bağlama ilişkin kanıtlarla açık yasal gerçeklik) yansıtır. Bu, anlamlıdır; çünkü ülkeler gözlemlenebilir bir gerçeklikle bir araya gelmektedir. Devrim mi, hatırlatıcı mı? Belki, uygulamada her ikisinden de birazı.

Şaban Erdikler

Çok teşekkürler Profesör Wilkie. Çok güzel, çok düzenli bir sunum yaptınız. Sizi bekletmek

istemiyoruz, çünkü bundan sonraki konuşmalar Türkçe olacak. Size sorulacak bütün sorular için şimdi yönlendirme yapacağım. Profesör Wilkie'ye soru sormak isteyen var mı? Yoksa o zaman sizin için oturum bitti sayılır Profesör Wilkie. Tekrar çok teşekkür ediyoruz. Hepimiz acil şifalar diliyoruz. Çok teşekkür ederiz.

Prof. Wilkie'ye gerçekten teşekkür borçluyuz. Çok aslında, güzel bir noktadan ülkelerin vergileme haklarından bir nebze fedakârlık ederek uluslararası ve uluslararası kuruluşları da devreye sokarak ortak yararın maksimizasyonunu vergi ödeyicisi bakımından da öngörülebilir bir yapının yaratılmasını nasıl sağlayacakları konusunda MLI vasıtasıyla bize gösterdiler. Ben kendilerine gerçekten bu aydınlatıcı bilgiler için çok çok teşekkür ediyorum. Bu noktadan sonra sözü izninizle Selçuk Özgenç'e bırakmak istiyorum. Hocamız Marmara Üniversitesi'nden sonra özel hukuk üzerinde aynı üniversitede master yapmışlar. Uluslararası vergileme konusunda doktora yapmışlardır. Florida Üniversitesi'nde çalışmalarda bulunmuşlardır. IBFD'nin de Türkiye muhabirliğini yürütmektedirler. MLI konusunda çok yeni yayınlanmış kitapları olduğunu biliyorum, henüz faydalanma imkanı bulamadım, ama eminim çok şey öğreneceğim onlardan. Hocamızdan istirhamımız bize MLI'nın çalışma şekli ve prensiplerini anlatarak bizleri aydınlatması. Buyurun.

Dr. Selçuk Özgenç

Sakarya Üniversitesi, Hukuk Fakültesi

Çok Taraflı Anlaşmanın İşleyiş Biçiminin Değerlendirilmesi

Teşekkür ederim Sayın Başkan. Sunumuma başlamadan önce bütün katılımcıları ve dinleyicileri saygı ile selamlarım.

Sunum başlığım 'Çok Taraflı Anlaşmanın İşleyiş Biçiminin Değerlendirilmesi'. Bu kapsamda diğer konuşmacıların sunum başlıkları ile bir çakışma oluşturmamak açısından Türkiye'nin pozisyonuna ilişkin değerlendirmelerin kapsam dışında bırakıldığını ifade etmek isterim.

MLI'nın işleyişini anlayabilmek için öncelikle çok taraflı anlaşmanın şekli ve maddi içeriği hakkında bir fikrimizin olması gereklidir. Burada konuya biraz yabancı olan hazırun açısından bu konuyu ele almak zorunludur. Hukuken uluslararası bir anlaşma olan MLI ikili anlaşmaları tadil ediyor. Bu, hepimizin bildiği bir husus. Şekli açıdan baktığımızda anlaşma başlangıç dahil 39 madde ve 7 bölümden oluşuyor, İngilizce ve Fransızca dillerinde hazırlanmıştır. Madde 3 ve 17 arasında yer alan maddelerin her birisi BEPS önlemlerini yansıtan paragraflarla başlamakta ve bu paragraflar genel olarak OECD Modeli (2017) versiyonuyla da hemen hemen aynı içerik taşımaktadırlar.

MLI'nın 3 ve 26'ncı madde aralığı maddi içeriğini oluşturmaktadır. MLI'nın maddi içeriğinden kasıt ikili vergi anlaşmaları özelinde doğrudan sonuç doğuracak madde aralığını tespit etmektedir.

Acaba 3 ve 26'ncı madde aralığının kökeni nereye dayanıyor diye baktığımızda, maddelerin BEPS Eylem Planları'ndan vergi anlaşmalarıyla ilgili olanlara dayandığını görmekteyiz. Bu eylem planları 2, 6, 7 ve 14'dür. Bunları da kendi içerisinde asgari standartlar ve asgari olmayan standartlar diye ikili biçimde ele almamız mümkündür ve devamında da Esneklik Araçları'ndan bahsetmemiz gereklidir.

Sabah oturumundan bu yana üzerinde durulduğu için BEPS'in asgari standartlarını burada tekrar etmeyeceğim MLI'nın asgari standartları ise özellikle eylem planı 6 ve 14'te yer alan önlemleri kapsamaktadır. Söz konusu önlemler aynı zamanda BEPS'te de asgari standart olarak ortaya konulmuştur. Asgari standart olarak 6'ya 1'inci madde, 7'nci madde ve 16'ncı maddede karşımıza çıkmaktadır. Peki bu maddeler, asgari standart dediğimiz bu üç madde, MLI'da asgari standart olan 3 tane madde var. Bu ne demek? Söz konusu maddeler BEPS'in amaçlarının gerçekleşmesi ve bu anlaşmanın amacının gerçekleşmesi açısından vazgeçilemez ve zaruri niteliktedirler. Peki, bu üç madde temel olarak neyi ortaya koyuyor? Bu üç maddenin bir ortak cümlesi var. Asgari standartlar ile kapsama alınan bir vergi anlaşmasının çifte vergiden kaçınmayı önleyen bir başlığının olması, hedeflenmeyen bir anlaşma amacının verilmemesi ve her koşulda karşılıklı anlaşma usulünün taraflara sağlanması biçiminde bir yöntem önermektedir. MLI'nın BEPS'in eylem planı 6 ve 14 dışındaki asgari standartları uygulamak ve yürütmek gibi bir önceliği bulunmamaktadır. Bu noktada BEPS'in asgari standartları ve MLI'nın asgari standartları, uygulamada birbirine karıştırılmaması gereken bir durum olarak ortaya çıkar. Asgari olmayan standartlardan kast edilen nedir? Pek tabi ki, anlaşmanın yani 3 ve 26'nci madde aralığında yer alan ve bu üç madde dışında kalan diğer tüm maddeler asgari olmayan standartlardır. Asgari olmayan standartlara bir örnek eylem planı 2 (melez uyumsuzluklar) ile ilgili olan madde 3 ve 5 aralığıdır. Örneklemek gerekirse, finansal araçlardan elde edilen bir kısım gelirler ödeme yapılan ülkede faizden indirilebilir gelir olarak kabul edilmekte, ödemeyi alan ikamet ülkesinde de vergiden istisna kar payı olarak nitelendirilmektedir. Temeldeki tartışma, hukuki tanımlardaki farklılıktan kaynaklanmakta, hukuki tanımlardaki farklılığa bağlı olarak melez uyumsuzluk nedeniyle elde edilen gelirin vergi dışı kalması söz konusu olabilmektedir. MLI madde 3 ve 5 aralığında asgari olmayan standartlar kapsamında genel olarak bu sorunu kavramayı hedeflemektedir.

Benzer hükümler yine MLI'nın 4, 5 ve 6'ncı bölümünde de bulunmaktadır. Çerçevesini şöyle tekrar mutlaka çizmek isterim, bütün bunlardan bahsediyor iken mutlaka BEPS eylem planları 2, 6, 7 ve 14'den bahsediyoruz. Bunun dışındaki eylem planları MLI açısından uygulama yeteneğini haiz değiller.

Esneklik araçları, maddi içerik açısından önem arz etmektedir. Esneklik araçlarından kasıt nedir? Uluslararası bir anlaşmanın imza sürecinde MLI'dan bağımsız olarak, akit iki tarafın karşılıklı olarak menfaat dengesinin uyuşması, her zaman için bir problem alanı olup taraflar arasında menfaat dengesini kurmak anlaşma, müzakere sürecinin en çetrefil yanıdır. İkili anlaşma düzeyinde bu menfaat dengesi taraf sayısına bağlı olarak görece kolay kurulabilmekle birlikte çok taraflı bir anlaşma söz konusu olduğunda bu menfaat dengesinin kurulması pek kolay bir görünüm taşımamaktadır. Bu nedenle, çok taraflı anlaşmalar için uluslararası hukuk uygulamasında bir yöntem geliştirilmiştir. Süreçte anlaşma yapımcılar iki seçenektan birini seçmek zorundadır. Çok sayıda devletin katıldığı, daha zayıf koşulları taşıyan çok taraflı bir anlaşma bir anlaşma yahut daha az sayıda devletin katıldığı ancak, daha güçlü koşulları taşıyan çok taraflı bir uluslararası anlaşma. Bunu sağlamak için de taraflara belirli bir hükmün kapsamının dışında kalmak, belirli bir hükmü tadil etmek ya da farklı hüküm setleri arasında anlaşma amacına aykırı olmayan, anlaşma amacını gerçekleştirebilen farklı hüküm setleri arasında, kendi ulusal politikasına uygun olanı seçmek konusunda bir yetki ve hak verilmektedir. Sunumun özellikle sonunda buraya yeniden geleceğim,

çünkü esneklik konusu katılımı artırması nedeniyle MLI'nın en güçlü yanı. Çok sayıda taraf, esnek yapısı nedeniyle anlaşmaya katıldı ama aynı zamanda bana göre ve literatürde ittifakla kabul edildiği üzere en zayıf yanını teşkil ediyor.

Çok taraflı anlaşmanın işleyişine baktığımızda, bu işleyişi maddi - usuli açıdan, yürürlük, uygulama ve dil açısından 4 grupta ele alabilmemiz mümkündür. Maddi açıdan biraz önce değindiğim hususlar olduğu için oraya girmeyeceğim ama, işleyiş açısından özellikle burada taraflara bir opsiyon seti sunulmuştur, bunun üzerinde durmak gereklidir. Bunesneklikle doğrudan doğruya ilintili. MLI, çok taraflı anlaşmanın yürütülmesi açısından taraflara temel olarak, opt-in ve opt-out olmak üzere iki temel seçenek yöntem sunuyor. Nedir bunlar? Opt-out demek aksi taraflarca belirtilmediği sürece, akit tarafların MLI'nın onay tarihindeki hükmüyle bağlı olmadığını belirten bir yaklaşım. Opt-in ise opt-out'un aksine tarafların MLI'nın onay tarihindeki hükmüyle bağlı olduğunu belirtiyor. Bununla birlikte alternatif hükümler de yine, tarafların ulusal politikalarına uyumlu olarak seçimine izin verilmiş. Bunlara örnek nelerdir diye düşünersek çok kısa bahsetmek isterim. Opt-in örneğin 6'ya üçüncü madde, diğeri 5'inci madde, bir diğeri 18'inci madde. Opt-out, yani kapsam dışı kalma hükümlerinden birisi 14/3, bir diğeri 15/2 maddelerdir. Alternatif hükümler temel olarak 9/3 - 9/4 gibi sınırlandırılabilir. Tüm bu düzen neyi sağlıyor? Anlaşmanın kural olarak taraf sayısını artırmaya yarıyor, ama anlaşmaya bir işlerlik kazandırmayı hedefliyor. Esneklik kural olarak bu opsiyonlar üzerinden ilerliyor gibi görünmekle birlikte, kural olarak buna eşlik eden bir kısım esneklik araçları da var. Bunları da burada çok kısa ele almak lazımdır. Belirli bir imzacı bir devlet, belirli bir anlaşmayı kapsam dışında bırakarak ve/veya bir çekince koyarak ve/veya bir uyumluluk hükmü düzenleyerek kendisine bir esneklik payı sağlayabilir.

Uyumluluk hükmü ifadesinden sonra, tam da burada, uyumluluk hükmünün ne olduğu üzerinde durmak gerekir. Maddi açıdan uyumluluk hükümleri MLI'nın esnekliğinin temel unsurlarından biridir. Uluslararası hukukta, müzakere edilen bir anlaşma mevcut başka bir anlaşmanın ve/veya anlaşma maddesinin konusuna giriyor ise her ikisi arasındaki ilişkiyi düzenleyen çatışma kuralları mevcuttur. En temel olarak önceki kural, sonraki kural biçiminde ele alınır ve bunlar da uluslararası hukukta anlaşmalara çeşitli lafzi biçimlerde yansır. Lafzi açıdan önceki anlaşma sonrakini ilga eder, yerine geçer, tadil eder, değiştirir gibi ifadeler kullanılır. MLI özelinde, her bir madde açısından çok ayrıntılı uyumluluk hükümleri düzenlenmiştir. Yani tek bir tane uyumluluk hükmünden bahsetmiyoruz. Her bir madde açısından, ayrıntılı uyumluluk hükümleri bulunmakta ve bu uyumluluk hükümleri de temel olarak dört ana cümle üzerinden gitmektedir. Buna göre, eğer Kapsanan Vergi Anlaşması'ndaki bir hüküm ve bir MLI hükmü arasında bir çatışma var ise, MLI hükümleri mevcut hükümlerin yerine uygulanabilir yahut MLI hükmü mevcut bir hüküm için geçerlidir veya mevcut bir hüküm yeniden yapılandırır. Üçüncüsü, MLI hükümleri Kapsanan Vergi Anlaşması'nda söz konusu hükmün yokluğunda geçerlidir. Eğer anlaşmada herhangi bir hüküm yok ise doğrudan MLI hükmü uygulanır. MLI hükümleri, mevcut hükmün yerine ya da yokluğunda uygulanır. Bu uyumluluk hükümlerinin düzenlenmesi meselesi tamamı ile ülkelerin kendi tercihlerine bırakılmış durumdadır. Usuli açıdan, bildirim yükümlülüğü depoziter ve taraflar konferansı işleyişinin ana yapısını oluşturmaktadır. Esasında, depoziter ve taraflar konferansı MLI'nın idari iki organıdır. Taraflar konferansı hükümetler arası işbirliğini ifade ediyor, Anlaşmanın yürütülmesinden ve yorumlanmasından kaynaklı sorunların hükümetler arası konferansta ele

alınması meselesini düzenliyor. Depoziter ise OECD Genel Sekreteri. Anlaşma ile ilgili her türlü bildirim ve işleyiş sisteminin depozitere bildirim yükümlülüğü vardır. Bu kapsamda, opsiyonlar, uyumluluk hükümleri, kapsayan anlaşmalar, tamamının usuli olarak OECD Genel Sekreterliği'ne mutlaka bildirilmesi gerekiyor. Yürürlük ve uygulama açısından MLI ikili bir yaklaşım belirlemiştir. MLI'nın yürürlüğe girmesi konusu kendisinin yürürlüğe girmesi ve akit devletlerde yürürlüğe girmesi açısından ikili bir yaklaşımla ele alınmaktadır. MLI'nın öncelikle kendisinin yürürlüğe girmesi gerekliydi ki, MLI 1 Temmuz 2018 tarihi itibarıyla yürürlüğe girdi. Bunun için de imzacı 5 inci ülkenin iç hukuk onay ve kabul sürecini tamamladıktan sonra anlaşmayı OECD'ye depozit etmesi gerekiyor idi. Bu depozit süreci tamamlandı ve MLI 1 Temmuz 2018 itibarıyla yürürlüğe girdi. Madde 34'e 2'de MLI'nın ülkeler açısından yürürlüğe giriş meselesi ele alınmaktadır. Akit ülke, yine kendi iç hukuk prosedürlerini tamamladıktan ve depozitere tevdi ettikten sonra, izleyen üçüncü ayın sonunda ilgili ülkede yürürlüğe girecektir. Peki yürürlüğe girmesi yetiyor mu? Hayır. Bu sefer de MLI'nın uygulanması, yani hukuki etkilerinin ortaya çıkması için de yine ikili bir ayrıma gidilmiş. Burada kaynakta kesilen vergiler ve diğer vergiler açısından MLI farklı iki takvimi belirliyor.

Süreyi de göz önünde bulundurarak MLI'dan geri çekilme ve fesih konusunu ele alamıyorum ki bu süreçler tamamen Viyana Anlaşmalar Hukuku Sözleşmesi'nin yönetimi altındadır. Dil konusu, şu an için benim gözlemlediğim kadarıyla, esneklikten sonra uluslararası literatürde üzerinde en çok durulan konulardan biridir. Bu nedeni nedir? Çünkü MLI İngilizce ve Fransızca olmak üzere iki dilli olarak hazırlandı. Bir üçüncü dil mevcut değil. Bunun anlamı yer kürede sayısı 3000 civarında olan ikili vergi anlaşmaları sadece İngilizce ve Fransızca tadil edilecekler. Şöyle düşünelim: Almanya ve İtalya arasındaki Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşması'nın sadece iki dil var: Almanca ve İtalyanca. Almanca ve İtalyanca olan bir anlaşma, İngilizce ve Fransızca olarak tadil edilecek. Maddenin bir hükmü Almanca, İtalyanca, bir kısmı İngilizce ve Fransızca kalacağından bu durum kaçınılmaz olarak birden fazla yorum sorunu ortaya çıkarabilir görülmektedir. Türkiye'ye döndüğümüzde, Türkiye'nin durumu da esasında farklı değil. Türkiye'nin üç grup anlaşması var: Sadece Türkçe olan anlaşmamız var, iki tane biri Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti ile imzalanan, biri de Azerbaycan'la imzalanan. Bunlar sadece Türkçe imzalanan anlaşmalar. Kuzey Kıbrıs'ın politik pozisyonunu bir kenara bırakırsam, henüz tabi ki MLI kapsamında bir ülke değil, ama Azerbaycan Mart itibarıyla imzacı değildi. Azerbaycan'ın imzacı olması durumunda, Türkçe hazırlanmış bir anlaşma, tek geçerli dili de Türkçe olan bir anlaşmanın, İngilizce ve Fransızca tadil edilmesi söz konusu olacaktır. Vergi anlaşması içtihadı son derece sınırlı olan bir ülke olan Türkiye'de bu çeşit yorum sorunlarına yargının nasıl yaklaşacağı tam bir muammadır.

Aynı zamanda, bizim çok dilli anlaşmalarımız da mevcut. Birden fazla dile sahip anlaşmalarımızın çoğunluğunun İngilizce'ye üstünlük verdiğini ifade etmem gerekir, ama Fransızca'ya üstünlük verenler de var. Örneğin Cezayir anlaşması gibi. Bugün buradan bakınca, Fransızca ve İngilizce dilleri arasında bir çatışma ve kavramsal farklılaşma olması durumunda ne olacağı meselesi biz hukukçular için son derece heyecanlı bir tartışma olacaktır. Çok Taraflı Anlaşma'nın işleyişinin genel hatları bu şekildedir. Bu işleyiş yapısının yanında yapıyı tam olarak anlamamız için MLI'nın işleyişine bir simülasyon ile kısaca bakmakta fayda vardır.

Öncelikle, bir ülkede MLI'nın yürürlüğe girmiş olması gerekiyor. Ardından akit ülkenin bunu Kapsanan Vergi Anlaşması olarak OECD'ye depozit etmesi gerekiyor. Bunu takiben her iki akit

ülkenin de karşılıklı olarak pozisyonunun belirlenmesi gerekiyor. Burası, aslında biz hukukçular ya da vergiciler için görece eğlenceli, biraz bulmaca gibi, biraz nokta birleştirme gibi bir şema ortaya çıkıyor. Bunu birazdan örneklemeye çalışacağım. MLI yürürlüğe girdikten sonra, Kapsanan Vergi Anlaşması da var ise, bir akit devlet çekinceleri ve opsiyonel hükümlerini seçer ve bunları bir bildirim usulüne uygun olarak OECD'ye depozit eder. Ardından da anlaşma MLI m.34'te belirtilen şekilde, hukuki etkilerini ilgili iç hukukta gösterir. Örneğin, madde 7 açısından nasıl bir uygulaması var? bunu şematize etmek istersek, bildiğimiz üzere, Madde 7 'Principal Purpose Test'i düzenliyor. Madde 7 uygulaması açısından öncelikle maddenin opt-out olup olmadığına bakılacak, yani uygulanabilir olup olunmadığına bakılması gerekiyor. Eğer opt-out'sa, madde ilgili ülke vergi anlaşmaları açısından herhangi sonuç doğurmayacak. Burada kesiyoruz. Eğer opt-out değil ise bu durumda maddede bir çekince olup olmadığına bakacağız. Çekince var mı?

Peki, çekince var ise bu durumda 7/1 1 ve 7/4 4 a uygulanmıyor. Eğer çekince yok ise, bu durumda tekrar 15b kapsamında bir çekince koyulmuş ve bu Kapsanan Vergi Anlaşması olarak bildirilmiş midir diye bakıyoruz. Eğer öyleyse, tekrar uygulamamız kesiliyor ve madde uygulaması yapamıyoruz. Hayır ise, tüm taraflar aynı hükmü bildirilmiş mi diye bakıyoruz. Çünkü bu arada biraz önce ifade etmedi isem, esneklik açısından, uluslararası hukuktaki karşılıklı ilkesi gereği her iki akit ülkenin de aynı opsiyonu seçmesi gereklidir ki sistem işlesin. Aynı opsiyonu seçmediğiniz sürece sistemin işlemesi mümkün değildir.

Peki tüm taraflar aynı içerikte bildirmiş midir? Evet, bu durumda tekrardan 7'ye 4'ün uygulanması seçilmiş midir? Evet. Bu durumda 7/1 ve 7/4, nihayet değiştirilmiş kabul edilecek. Değiştirmiş kabul edildikten sonra da bitmiyor aslında, buradan tekrar uyumluluk hükümlerine gidiyoruz, bakacağız nasıl değişmiş. Hayır ise bu durumda 7'ye 4 uygulanmaz, hüküm sadece m.7/1 açısından değişir.

Oldukça teknik bir konu. Mümkün olduğunca basit ve madde içeriklerine girmeden anlatmaya çalıştım. Bütün bu yapıyla ilgili bir değerlendirme cümlesi kurmak gerekirse, başlangıçtaki cümleye yeniden dönüyorum. Esneklik, katılım düzeyi açısından MLI'nın en güçlü yanı. Bununla birlikte maalesef ve kaçınılmaz olarak hukuki belirlilik ve öngörülebilirlik açısından en zayıf yanını temsil etmektedir. Esnek yapı, sadece mükellefler açısından değil, vergi idaresi açısından da uygulaması son derece zor bir anlaşma özelliğini beraberinde getirmektedir. Öte yandan, bu durum kanaatimce sadece hukuki bir sorun yaratmaz aynı şekilde ekonomik açıdan da bir eşitsizliğe neden olur. Zira, ulusal vergi sistemlerinde veya vergi planlaması hükümleri arasındaki farklılıklar vergi arbitrajının önemli nedenlerinden biridir. Bu yapının vergi arbitrajını artırması beklenir. O nedenle, esnekliğin gerçekten istenebilir ve arzu edilebilir olup olmadığının sorgulanması gerekir. Kanaatimce son derece sakıncalıdır. Dinlediğiniz ve sabrınız için çok teşekkür ediyorum.

Şaban Erdikler

Sayın Özgeç ben de teşekkür ederim. Tabii açıklamalar son derece, net ve açık. Aslında belki kafanıza şöyle bir soru gelmiştir, niye Prof. Wilkie, Selçuk beyden sonra konuşmadı diye. Haklısınız. Gördünüz, profesör bir rahatsızlık geçiriyor. Bir saattir bekliyordu, doğrusu daha fazla bekletmeyi içim elvermedi. Hocamdan da rica ettim, kabul ettiler sağolsunlar. Önce o sunuşu yaptı, sonra da hocamız bizi aydınlattı.

Şimdi söz şimdi olayın Türkiye bacağında. Türkiye bacağında çok kıymetli katılımcımız var. Ahmet Kurt, Maliye Bakanlığı bünyesinde Gelir İdaresi Başkanlığı'nda çalışıyor. Marmara Üniversitesi mezunu kendileri. Ayrıca Georgetown Üniversitesi'nde kamu yönetimi alanında master yapmış bir arkadaşımız. Hesap uzmanı kökenli, orada çok yeterli, çok değerli çalışmalarını, katkılarını yakından biliyoruz. Çifte Vergilendirmeyi Önleme, Transfer Fiyatlandırması ve Diğer Uluslararası-Anlaşmalar Müdürlükleri'nde görev ifa ediyor. Sayın Kurt, söz sizin.

Ahmet Kurt

Gelir İdaresi Başkanlığı, Avrupa ve Dış İlişkiler Dairesi, Grup Başkanı

Çok Taraflı Anlaşmaya Türkiye Yaklaşımının Ortaya Konulması

Teşekkür ederim üstat. Teşekkür ediyorum size, çok güzel bir dokunuş yaptınız. Selçuk hocanın sunumunu öne aldınız, benim sunumum için de çok güzel oldu, kavramsal çerçeve oluşmuş oldu aslında.

Şimdi ben Multilateral Instrument, Çok Taraflı Sözleşme hakkında Türkiye açısından değerlendirme yapacağım. Tam adıyla Matrah Aşındırma ve Kaydırmanın Engellenmesine Yönelik Vergi Anlaşmaları ile İlgili Önlemlerin Uygulanmasına İlişkin Çok taraflı Sözleşme. Biz çevirisini böyle yaptık. Böyle güzel bir ifade değil gibi duruyor, ama konu karışık, yapabileceğimiz bir şey yok gibi.

Sayın hocam çok güzel bir giriş yaptı ve kavramsal çerçeveyi çok güzel çizdi, onun için ben burada bu konulara çok fazla değinmeyeceğim. Bir pratisyen olarak direkt anlaşma maddelerine girip, oradaki pozisyonumuzu açıklamaya çalışacağım. Bu anlaşma 2017'de imzalandı, biz de ilk imzacı ülkelerden biriydik. 68 ülke tarafından imzalanmıştı o zaman ve Türkiye de bu tarihte imzaladı ve geçici pozisyonunu OECD'ye, depoziter'e sundu. Nedir bu geçici pozisyon? Ülkeler bu anlaşmaları imzaladıklarında, bütün ülkeler zorunlu değildi, ama hemen hemen bütün ülkeler bu geçici pozisyonlarını sundular. Daha sonra da sunabilirlerdi, çoğu sundu, bazı ülkeler de sonradan sundu geçici pozisyonlarını. Bu geçici pozisyon nedir? Biz bu anlaşmayı şu an imzalıyoruz ve şu an itibariyle kafamızdaki düşünce bu anlaşmanın, opsiyonları ile alakalı, bildirimleri ile alakalı, rezervleri ile alakalı böyle düşünüyoruz ama daha sonra bu pozisyonumuzu değiştirebiliriz. Ne zamana kadar değiştirebiliriz? Nihai pozisyonumuzu verene kadar. Nihai pozisyonumuzu ne zaman vereceğiz? Bütün ülkeler anlaşmanın onaylanmasıyla ilgili kendi iç hukuk süreçlerini tamamladıktan sonra nihai pozisyonlarını da oluşturup depozitere sunacaklar. Bu geçici pozisyon peki ne işe yarıyor? Diğer ülkelerle eşleşme-matching yapıyoruz, örneğin biz bazı anlaşmaların bazı hükümlerini değiştirmek istiyoruz, bazı konularda rezerv koyduk, bazı konularda çeşitli bir bildirimler yaptık, kapsanan Covered Tax Agreements'ları ifade ettik, her hüküm için, her bir madde için bunları bildirdik. Diğer ülkeler bizim pozisyonumuzu görüyorlar, biz de onların pozisyonu görüyoruz. Arada anlaşmaların yorumlanması ile ilgili farklar varsa bunları da ülkeler çeşitli toplantılar vesilesiyle bir araya geldiklerinde ya da farklı iletişim kanallarıyla birbirleriyle görüşüp bu matching problemini çözmeye çalışıyorlar. Çünkü anlaşmanın bazı maddeleri özellikle minimum standartlara falan geldiğimizde, göreceksiniz mevcut anlaşmalarda da var, ama diyelim ki biraz farklı bir dilde yazılmış. Biz diyoruz, düşünüyoruz ki, mesela bizim bu anlaşmayı değiştirmemize gerek yok, bu

hüküm açısından. Çünkü mevcut anlaşmamız zaten bunu içeriyor diye düşünüyoruz. Fakat diğer ülke bunu böyle düşünmüyor olabilir, o da o anlaşmayı değiştirme isteğini beyan ediyor. Biz bu matching çalışmalarıyla bu aradaki sorunları gidermeye çalışıyoruz. Bu sorunların giderildiği bir başka aşamada preview'dan da bahsedildi. BEPS Projesi'nin 6 ve 14 No'lu eylemleri var. 6 No'lu eylem anlaşmaların kötüye kullanılması, 14 de uyuşmazlıkların çözülmesiyle alakalı eylem. Bu eylemlerle ilgili eş denetim süreçleri yürüyor. Bu eş denetim süreçlerinde de burada minimum standartlar var. Ülkelerin minimum standartları mevcut anlaşmalarının minimum standartları karşısındaki durumu analiz ediliyor, bu eş denetim sürecinde. Tabi bunlar hep bu ülkeler ile işbirliği içerisinde oluyor, biz formlar gönderiyoruz, başka ülkeler bize formlarımızı değerlendiriyor ve bazı konularda diyor ki 'Evet, Türkiye'nin şu anlaşmaları minimum standarta uymuyor, ama biz geçici beyanına, bildirimine baktık. Bu anlaşmalar MLI ile birlikte değişecek, dolayısıyla bir tavsiye kararı vermiyoruz, herhangi bir tavsiyede bulunmuyoruz' diyorlar. Eğer bu kanıda değillerse de, bazı konularda tavsiyeler öneriyorlar. Biz bu tavsiyelerin bazılarını kabul edebiliriz, pozisyonumuzu değiştirebiliriz, nihai pozisyonumuz belirlerken. Veya bazılarında diyebiliriz ki, 'hayır siz yanlış anlamışsınız, biz diğer ülkeyle görüştük, burada bir problem yok' gibi, bu eş denetim süreçlerindeki müzakerelere devam edebiliriz.

9 Nisan 2019 itibarıyla en son kontrol ettiğimde 87 tane imzacı ülke vardı MLI'ı imzalayan. Onaylayan, kabul eden, uygun bulan, yani her ülkenin tanımı değişiyor, biz önce ne yapıyoruz, hem Anayasa 90'ıncı madde ve eski 244 sayılı kanun var anlaşmanın onaylanmasıyla ilgili, şimdi 9 sayılı Cumhurbaşkanlığı kararı var. Burada da bir onay süreci var; önce meclis onaylamayı bir kanunla uygun bulacak, sonra Cumhurbaşkanı da onaylayacak, Resmi Gazete'de yayınlanacak, bir aşama daha var, bir de yürürlük tarihi için ayrı bir kararname daha çıkacak. Bu süreçleri tamamen bitirdikten sonra biz de OECD'ye nihai pozisyonumuzu bildireceğiz. Peki biz şu an hangi aşamadayız? İmzaladık, henüz daha Meclis aşaması, yani onay aşaması daha devam ediyor. Dikkat ederseniz 87 ülke imzalamış, sadece 25 tanesi bu onay sürecini tamamlamış. Beklenenden biraz yavaş gidiyor. İlk başta çok büyük heyecan vardı, 3,000 küsur anlaşma hemen değişecek veya tadil edilecek veya yerine başka bir anlaşma yürürlüğe girecek, maddelere göre değişiyor. Çabuk değişeceği düşünülüyordu, iyimser tahminler vardı; fakat fiiliyata geldiğimizde her ülke bu konularda bazı sıkıntılar yaşadı. Çünkü anlaşma çok karışık, hocam biraz kavramsal çerçevesinden bahsetti. Yani anlaşmayı anlamak için ayrı bir kılavuz lazım. Önce bunu çoğu ülke kendi yerel diline de çeviriyor. Bizim gene bahsettiğim kanuni düzenlemelerimiz gereği biz sadece yabancı dilde bir anlaşma kabul edemeyiz, Meclis'e sevk edemeyiz. Mutlaka Türkçe'ye de çevireceğiz ve Türkçesi de kanunlaşacak. Her ülke için de benzer süreçler var. Ve bu biraz zaman alıyor. Meclisin de, oradaki kanun yapma süreçlerinde bunların, anlaşılması, hazırlığı biraz vakit alıyor gibi. Zaman zaman bazı farklı ülkelerden şöyle şeyler de duyuyoruz 'Ya biz bunu meclise sevk edeceğiz, meclisten onaylanacak ama bizim bunu tam olarak anlaşmalarımızda uygulayabilmemiz için tadil eden protokoller yapmamız lazım' diyen ülkeler var. Şu aşamada biz bu noktada değiliz, onlar için de belki ayrı bir onay süreçleri oluyor, olabilir o ülkelerde. Biz şu an o aşamada değiliz, bizim için meclise bunu çevirisiyle beraber sevk ettiğimizde ve nihai pozisyonumuzla beraber sevk etmemiz gerekir. Çünkü bu uluslararası bir anlaşma olacak, geçici pozisyonla sevk edip de daha sonra ben bu pozisyonu idari bir kararla değiştiremem, dolayısıyla nihai pozisyonumuzla beraber sevk edeceğiz. Ola ki ilerde nihai pozisyonun değişmesi gereken bir durum oldu, yine bunun bir

şekilde kanunlaşması lazım. Yoksa bizim açımızdan bu uygulanabilir bir anlaşma olmaz. Niye? Anayasa 90'ıncı madde ne diyor? Kanunlarda bir değişiklik öngörüyorsa temel haklar ile ilgili -vergi bu kapsama girer- Meclis'in uygun bulma kanunu yapması lazım. Bizim içinde vergisel madde olan bütün uluslararası anlaşmalarımızın Meclis'in uygun bulması, daha sonra usulünce onaylanması ve Resmi Gazete'de yayınlanması gerekiyor.

Madde 3'te şeffaf kuruluşlar var, sunumumda bir şey dikkatinizi çekecek bazıları siyah, bazıları kırmızı. Siyah olanlar Türkiye'nin geçici bildiriminde pozisyon aldığı maddeler. Biz bu maddelerde bir pozisyon aldık, yani bir şey söyledik, kabul ettik, bazı opsiyonları seçtik, bazı konulara rezerv koyduk. Kırmızılar ise bizim açımızdan şu an uygulanabilir bir madde değil. Yani kırmızı olan, kırmızı ile yazdıklarım, evet, MLI'nın sunumunun içinde, evet imzalandı, ama bizim için bizim için şu an Türkiye açısından tatbik edilir maddeler değil.

Madde 3'te şeffaf kuruluşlar 'fiscally transparent entities' düzenleniyor. Biz nasıl adi şirketlerde, kolektif şirketlerde, ortakların gelirlerini vergilendiriyoruz, şirketi vergilendirmiyoruz, bunu anlatıyor bu kavram. Bu madde olmasa da aslında bu hüküm uygulanıyordu. Ülkeler ortakları vergilendiriyordu ya da yorumda buna giriyordu, commentary'de bununla alakalı açıklamalar vardı. OECD'nin partnership raporu vardı. Bayağı 20 yıl oldu belki de. Burada bazı açıklamalar vardı, ama bu tartışmalı durumu vuzuha kavuşturmak ve tereddütleri yok etmek ve herhangi bir şekilde kötüye kullanımı engellemek için, fiscally transparent entities ilgili konular bu çok taraflı anlaşma kapsamına alındı, bizim anlayışımız açısından da uygun olduğu için biz bunları kabul ettik.

Madde 4'te çifte mukim kuruluşlar var. Dual Resident Entities. Şimdi eski modelde bununla alakalı, bireylerle alakalı çok ayrıntılı düzenlemeler vardı. Tie breaker rule'lar vardı. Aşama aşama, önce mukimlik, hangi ülkede daimi ikametgah olduğuna bakıyoruz, ondan sonra ekonomik ve sosyal faaliyetlerinin hangi ülkede yoğunlaştığını bakıyoruz, milliyete bakıyoruz, böyle aşama aşama giden prosedürler vardı. Ama şirketler için yoktu, orada sadece 'etkin yönetim merkezi' diyordu. Bizim bazı anlaşmalarımızda bu hüküm vardı, bazı anlaşmalar ise 'place of incorporation', kurulduğu yer diyordu. Tek bir kural vardı, bazı durumlarda bu kötüye kullanıma açık olabiliyordu. MLI'la bu konuya da bir düzenleme getirildi, dediler ki 'biz bu işi artık karşılıklı anlaşma usulüne bırakıyoruz', iki ülke bir tereddüt olduğunda her iki ülkede de mukim sayıldığında, bu iki ülke arasında anlaşsın ve hangi ülkede mukim olduğu belirlensin. Ondan sonra anlaşma uygulansın. Eğer aralarında anlaşamazsa ne olacak? Anlaşma bu mükellefe uygulanmayacak, yani menfaat, o anlaşmanın sağladığı menfaat reddedilecek, fakat bu karşılıklı anlaşma usulü sadece karşılıklı anlaşma usulüne atıf yapmıyor, bazı konulara dikkat ederek bu karşılıklı anlaşma usulü yapılacak. Neye bakılacak? Etkin Yönetim Merkezi'ne bakılacak, nerede kurulduğuna bakılacak ve diğer ilgili, alakalı başka faktörler varsa onlara bakılarak bu karara varılacak.

Anlaşmanın 5'inci maddesinde, çifte vergilendirme yöntemlerinin uygulanması konusu var. Şimdi bu temel olarak aslında temettülerle alakalı. Hocam da biraz bahsetti, başka konuşmacılar da bahsetti. Bir ülkede faiz sayılıyor, diğerinde temettü sayılıyor. Bazen karma uyumsuzluk oluyor ve çifte vergilendirme durumları ortaya çıkabiliyor, haksız durumlar, suiistimal durumu, karma uyumsuzluktan dolayı istenmeyen durumlar çıkıyor. Onun için anlaşma 3 tane opsiyon sundu. A, B, C diye biz henüz bunlarda bir aksiyon almadık. A ve B opsiyonu temettüler ile alakalı açıklayıcı

hükümler içeriyor. C opsiyonu ise genel olarak anlaşmalarda çifte vergilendirmenin önlenmesinde credit method dediğimiz, mahsup yöntemi dediğimiz bir yöntem var, bu yöntemin kullanılmasına yönelik.

Biz özellikle son dönem akdettiğimiz anlaşmaların çoğunda mahsup yöntemini kullanıyoruz zaten Türkiye açısından. Bazı anlaşmalarımızda exemption yöntemin kullanıldığı, çok karmaşık bir şekilde çifte vergilendirme yöntemlerinin yer aldığı bazı anlaşmalarımız da mevcut, ama henüz bu konuda bir aksiyon almadık.

Madde 6 Kapsanan Vergi Anlaşmaları'nın amacı, bu anlaşmaların kötüye kullanılmasının önlenmesi, bu bölüm. Birden fazla maddeden oluşuyor ve madde 6 kapsanan vergi anlaşmalarının amacına, yani preamble'a, dibaceye bir paragraf ekledi. Burada da vergiden kaçınma, vergi kaçırma yoluyla çifte vergilendirmeme veya düşük vergileme, anlaşma seçme dahil, yani 'treaty shopping' dahil, bunların anlaşmanın amacına dahil olmadığını söylüyor. Yarın bir gün bunlar bu maddelerin uygulanmasında, hani belki bazı ülkeler 'bak dibacemizde de bu var' deyip bazı hükümlerinin uygulanması konusunda belki kabul etmeme durumları olabilir. Zaten amaç da anlaşmanın kötüye kullanımının engellenmesi ve bu arada bu bir minimum standart. 6 No'lu eylem kapsamındaydı sanıyorum, minimum standart. Biz bugün bu standarda uyum sağladık ve Kapsanan Vergi Anlaşmaları'nda bunun değişeceğini söyledik. Daha sonra ekonomik ilişki geliştirme alanında işbirliğini artırma. Bu bizim bazı anlaşmalarımız da vardı zaten, biz bunda da bir beis görmedik, hatta fayda gördük ve anlaşmalarımızda da bu hükmü de eklemek istediğimizi geçici pozisyonumuzda bildirdik. Ama bu ikinci hüküm minimum standart değil. İsteyen ülkeler koyabiliyor.

7'nci maddede anlaşmanın kötü kullanmasının engellenmesi, 'principal purpose testten bahsedildi. Temel Amaç Testi diye çevirebiliriz, başka şekillerde de çevrilebilir. Minimum Standart olan aslında Principal Purpose Test. Bu olmalı. İkincisi PPT ile beraber simplified LOB de olabilir. Biz minimum standardı anlaşmalarımız açısından, yani temel amaç testini kabul ettiğimizi söyledik. Aslında bir de burada 'detailed limitation of benefits' dediğimiz bir hüküm daha var, halihazırda 2017 OECD modelinde de var. Fakat MLI'da bu kapsamadı. Zaten minimum standart da değildi, ama bazı ülkeler o yola da gidebilir, onda bir serbestlik var. Zaten PPT hepsinde var. Detailed Limitation of Benefits kuralını seçenler de minimum standardı karşılamış oluyor. Zaten PPT onların içinde var.

Simplified benefits ne sağlıyor? Bazı testler yapıldıktan sonra diyor ki, o zaman sen bu anlaşmanın menfaatlerinden yararlanma konusunu reddetme. O testler karşılandıysa da, diğer türlü PPT'de ise temel amaç, fazla değinmeyeceğim, çünkü daha önce de bu çok konuşuldu, yapılan işlemin veya kurulan structure'ın, düzenlemenin esaslı amaçlarından birinin menfaatten faydalanma olduğu görülüyorsa ve bu diğer bütün koşullar ve diğer durumlar göz önüne alındığında, anlaşma ilkelerine aykırılık arz ediyorsa, bir uyumsuzluk arz ediyorsa, o zaman reddedilmesini öngörüyor. Yani direkt hemen çok kolay bir şekilde reddedilecek bir şey de değil. Bir de şöyle düşünelim. Ülkeler bu anlaşmaları birbirlerinin anlaşma hükümlerini reddetmek için yapmıyorlar. Ülkeler bu anlaşmayı ekonomiyi geliştirmek, ülkeler arasında ticareti, yatırımları artırmak için yapıyorlar. Dolayısıyla yani devletleri gelir idarelerini, vergi idareleri, mahalli idareleri de bu hükümleri mutlaka çok katı yorumlayacaklar diye düşünmek de çok doğru olmaz. Bu hükümlerin yorumlanması ile alakalı

önümüzdeki dönemde sorunlar yaşayabiliriz, ama şunu aklımızda bulunduralım, bu anlaşmalar ticareti artırmak, yatırımları artırmak, ülkeler arası ekonomik gelişmeyi artırmak için yapılıyor. Bu maddeler de anlaşma uygulansın diye yapılıyor, anlaşma maddeleri, uygulanmasın diye değil. Aklımızda bulunduralım.

Madde 8’de temettü transfer işlemleri ile alakalı bir düzenleme var. Şimdi anlaşmaların yapısını düşünürseniz temettü maddelerinde azaltılmış vergi oranı var. Bir şirket bir diğer ülkede temettü elde ettiğinde, temettü olarak bunu ana şirkete dağıttığında, belli bir ortaklık payının üstünde olduğu durumlarda, her anlaşmada yok, ama bazı anlaşmalarda var, modelde de var, daha düşük oranlı bir tevkifata tabi tutuluyor. Bu madde ile alakalı burada bir kötüye kullanımı engellemeye yönelik, diyor ki ‘bu azaltılmış orandan istifade etmeniz için 365 gün boyunca bu oranı tutturmanız lazım, yoksa biz sizi bu orandan istifa ettirmeyiz, genel oranı uyguluyoruz’ diyor madde 8.

Madde 9, bu da Türkiye’nin pozisyon aldığı taraflardan bir tanesi, kuruluşların değeri esas olarak gayrimenkul varlıktan kaynaklanan hisselerini veya menfaatlerini elden çıkarılmasından doğan sermaye değer artış kazançları ile alakalı. Şimdi bizim bazı anlaşmalarımızda bu hüküm var ama eski anlaşmalarımızda bu oran yoktu. Şimdi yeni anlaşmalarda yüzde 50 oranı belirleniyor, yani bir işletmenin bir şirketin varlıklarının çoğu gayrimenkullerden oluşuyorsa, yüzde 50 ve üzerinde oluşuyorsa, eski anlaşmalar da rakam ifadesi yoktu, ama hemen hemen aynı anlama geliyordu, burada kaynak ülkeye de vergilendirme hakkı veriyor. Çünkü niye? Normalde gayrimenkullerde kaynak ülkenin vergilendirme hakkı var. Dolayısıyla bu konulardaki suüstimali engellemek için burada da ağırlıklı olarak gayrimenkulden oluşan şirket hisselerinin satışından elde edilen kazançlara kaynak ülkeye vergilendirme hakkı veriyor. Fakat burada diyor ki bu eşik satıştan önceki 365 gün içinde sağlanmalı, 365 gün boyunca bu gayrimenkulün elde tutulmuş olması gerekiyor. Bir de kapsam genişlemesi var burada. Ortaklık veya trust’taki haklar gibi benzer menfaatler de aynı şirket hisseleri gibi kapsama alınıyor. Bazı anlaşmalarımız açısından bu hüküm zaten vardı, biz onları hariç tuttuk, bildirimimizde dedik ki diğer anlaşmalarımız için biz bu hükmü anlaşmalarımıza dahil etmek istiyoruz dedik.

Madde 10 üçüncü ülkelerde bulunan işyerleri için kötüye kullanım karşıtı kuralı. Burada da iki ülke düşünün, A ülkesi, B ülkesi bir de C ülkesinde bir iş yeri var ve bu bazı durumlarda kötü kullanıma sebep oluyordu. Şimdi bunun detayına girmeyeceğim. Daha çok kabul ettiğimiz maddelere gideceğim, ama soru gelirse gireriz. Biz şu şimdilik burada bir pozisyon almadık.

Madde 11 vergi anlaşmalarının bir tarafın kendi mukimlerini vergilendirme hakkını sınırlandırma amaçlı uygulanması. Buna saving clause da deniyor literatürde. Bazen ülkeler bu maddeyi artık anlaşmalarına koymak istiyorlar. Diyorlar ki ‘bu anlaşmadaki hiçbir hüküm bizim kendi mukimlerimizi vergileme hakkını engellemez diye bir hüküm koyan ülkeler var. Bazen bu hükme bazı sınırlamalar da konuluyor. 19’uncu madde kamu hizmetleriyle alakalı, 23’üncü madde mahsup hükümleriyle alakalı. Bazı sınırlandırmalar yaparak kabul edilen anlaşmalar var. Bizim de bunu aslında koyduğumuz bazı anlaşmalar var, yok değil. Ama MLI’da bununla alakalı bir pozisyon almadık.

12’nci madde komisyonculuk düzenlemeleri ve benzeri stratejiler yoluyla işyeri statüsünden yapay kaçınma. Bu aslında temel olarak Model Vergi Anlaşma’nın 5’inci maddesinin 5. ve 6.

paragrafları ile alakalı. Burada kaynak ülkedeki ticari faaliyetler bazen temsilciler aracılığıyla yürütüldüğü durumlarda, bağımlı temsilci hükümlerinin genişletilmesini ve belirginleştirilmesini sağlıyor. Mesela münhasıran bir işletmenin işlerini yapıyorsa bir bağımlı temsilci ya da münhasıra yakın bir konumda yapıyorsa, sözleşmeyi akdetmese bile sözleşmenin en esaslı unsurlarını oluşturuyorsa, orda da daimi iş yeri kabul edilir, temsilci vasıtasıyla işyeri kabul edilir diyor. Bir de yakın bağlantılı olduğu, bir veya birden fazla teşebbüs yakın bağlantılı olduğu bir veya birden fazla teşebbüs, münhasıran ya da münhasıra yakın hareket eden kişiler konusunda öyle bir kavram var. Burada bir madde 15 bağlantısı var, çünkü buraya yeni bir terim geliyor, ‘yakın bağlantısı olduğu’ tanımı geliyor. Bunu da 15’inci madde, bu yakın bağlantının ne olduğunu tanımlıyor, oraya gelince bakarız.

13 üncü madde, şimdi, yine anlaşmaların model vergi anlaşmasının 5’inci maddesinin dördüncü paragrafında bazı işlemler sayılmış. Yani aslında ‘fixed place of business’ var, yani sabit yer var. Fakat bazı sabit yerlerin, bazı koşullarda sabit iş yeri oluşturmadığı varsayılıyor. Bu MLI ile beraber ve bizim de pozisyon aldığımız bir madde bu, gelen bu hükümle, bu hizmetler, yani yapılan bu sabit yerde yapılan işlemler yardımcı ve hazırlayıcı olduğu müddetçe iş yeri sayılmayacak diyor. Ve bunlar tek tek olduğu gibi toplamda da yardımcı ve hazırlayıcı nitelikte ise, yine iş yeri sayılmaz diyor. Yani bir işte bir yerde farklı bir depo var, bir yerde diyelim ki bir showroom var. Bunlar bir araya geldiğinde de hala hazırlayıcı ve yardımcı nitelikte ise işyeri sayılmıyor. Bunlar farklı farklı hazırlayıcı ve yardımcı olsalar da, bir araya geldiklerinde artık hazırlayıcı ve yardımcı olma karakterini kaybediyorsa orada işyeri sayılıyor, biz de burada anlaşma ve yorumlarımıza da uygun olduğu için bildirimimizde buna yer verdik. Ve burada opsiyonlar vardı, hocamın bahsettiği gibi anlaşma da opsiyonlar var. Biz Opsiyon A’yı seçtik burada.

Sözleşmelerin bölünmesi hakkında, özellikle construction ve installation projectlerde, inşaat kurulum işlerinde bazen sözleşmeler bölünebiliyor. Burada ne var işte 6 ay var, 12 ay var, Türkiye’nin anlaşmalarında çok farklı süreler var. OECD modeli 12 ay diyor, Birleşmiş Milletler modeli 6 ay diyor. Burada amaç, aslında bağlantılı işlerde sözleşmelerin bölünmesi yoluyla bunun kötüye kullanılarak işyeri statüsünden kaçınmanın engellenmesi. Biz bu konuda şu an MLI’da bir pozisyon almadık. Ama bu sözleşmelerin bölünmesiyle ilgili hükümleri kabul ettiğimiz çok sayıda anlaşmamız var. Ama MLI’da şu an bu konuda bir bildirimde bulunmadık.

Madde 15. Bir teşebbüsle yakın ilişkili kişi tanımı. Az önce bahsetmiştim, MLI’da bazı maddelerde yakın ilişkili kişi tanımı devreye girdi. 12, 13 ve 14’üncü maddelerde. Bununla alakalı yakın ilişkilie ilişkin açıklamaya da burada yer veriliyor. Burada bir de tüm koşullar dikkate alındığında diye bir bölüm var, tüm koşullar dikkate alındığında kontrolü görüyorsak veya ortak kontrol altında olduğunu görüyorsak, ‘yakın ilişki’ var diyoruz. Her durumda yüzde 50’den fazla bir menfaat varsa veya yüzde 50 menfaatin altındaysa bu kişiler, her durumda yakın ilişki var sayılıyor. Anlaşmalarında m.12, 13, 14’e yer verenler 15 inci maddeyi de kabul etmek durumunda. Biz de kabul ettik.

16. madde. Karşılıklı anlaşma usulü minimum standart. Aslında bizim anlaşmalarımızın hepsinde karşılıklı anlaşma usulü maddesi var. Fakat zaman zaman model güncellenmiş ve modelden farklı olarak bazı düzenlemeler de yapılmış. Burada temel bir anlayış getiriliyor. Diyor ki, vergilendirmeye alakalı bir olay vuku bulduktan sonra 3 yıl içerisinde, kişi karşılıklı anlaşma usulüne başvurabilir. Yani

burada 3 yıllık süreyi öngörüyor, aynı zamanda sadece bu ülkeye değil, karşı ülkeye de başvurabilir diyor. Buna imkan sağlıyor ve iç mevzuattaki zamanaşımı sürelerine bakılmaksızın varılan anlaşma sonucu uygulanır diyor. Bu hüküm bir de bunu getiriyor ve aynı zamanda anlaşma ile ilgili başka konularda tereddüde düşülen başka konularda da bu usulü uygulanır hükmü var. Bu minimum standart, biz de buna uyum sağladık. Anlaşmalarımızda bunu kabul ettik, yalnız karşılıklı anlaşma usulü biliyorsunuz, hani ‘agree to disagree’ diyorlar ya, anlaşmamakta anlaşıyoruz bazen.

Karşı düzeltmeler zaten 17’nci maddede. Diğerlerini hocam anlattığı için onlara girmeyeceğim. Bizim anlaşmalarımızda transfer fiyatlandırması ile alakalı 9’uncu madde ile ilişkili işlemlerle alakalı düzenleme, bizim anlaşmalarımız da bu var. Var olduğu için biz bunları şimdilik geçici pozisyonumuzda bildirmeye gerek olmadığını düşündük. Ondan sonraki bölümü tahkim, bizim anlaşmalarımızda tahkim yok, dolayısıyla söyleyeceğim bir şey de yok. Yürürlük falan diğer konularda hocamız açıklama yaptığı için, ben sunumumu burada bitiriyorum. Dinlediğiniz için de, bu fırsatı verdiğiniz için de teşekkür ediyorum.

Şaban Erdikler

Sayın Kurt’a Sayın Kurt’a çok çok teşekkür ediyorum, konuşmasını tam zamanında tamamladı. Sabırları çok daha fazla zorlamayalım doğrusu isterseniz. Bizden bu kadar, umarım yararlı olmuştur. Hepinize sabrınız ve bizi dinlediğiniz için şükranlarımı sunuyorum. Sağolun, varolun.

5

DÖRDÜNCÜ OTURUM

ÇOK TARAFLI BEPS
ANLAŞMASINDA TÜRK VERGİ
ANLAŞMALARINI ETKİLEYEN
SOMUT HÜKÜMLER

DÖRDÜNCÜ OTURUM: ÇOK TARAFLI BEPS ANLAŞMASINDA TÜRK VERGİ ANLAŞMALARINI ETKİLEYEN SOMUT HÜKÜMLER

Hülya Yılmaz (Panel Yöneticisi)

Deloitte, Ortak, Uluslararası Vergi ve Transfer Fiyatlandırması Hizmetleri Lideri

En son oturuma başlıyoruz. Bu en son oturumumuzu dinlemek üzere kalan arkadaşlarımıza, meslektaşlarımıza, üstatlarımıza, sabırları için tekrar teşekkür ediyoruz. Öncelikle ben bu güzel organizasyon için başta IFA Türkiye Başkanımız Billur Yaltı Hanım’a çok teşekkür ediyorum. Gerçekten çok güzel bir organizasyon. TÜSİAD’a da ayrıca çok teşekkür ediyoruz. Gerçekten uluslararası vergi alanında gurur duyacağımız bir konferans olduğunu düşünüyorum.

Bu oturumda; Billur Hanım’a söz verdim, korsan tebliğ sunmayacağım, söz! Üç değerli hukukçu meslektaşımızla bir arada bu oturumu sunmaktan, yönetmekten gurur duyuyorum. Öncelikle bir özet veriyorum: Prof. Dr. Billur Yaltı, Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşmalarının bazı hükümlerinin kötüye kullanılması konusu hakkında konuşacak. Profesör Doktor Leyla Ateş, çekincelerden bahsedecek ve Doktor Ertuğrul Akçaoğlu, “işyeri” hükmünün sonuçlarını değerlendirecek. Tabi ki bu konuları “MLI” dediğimiz Çok Taraflı BEPS Anlaşması çerçevesinde değerlendireceğiz.

Öncelikle ben sözü değerli meslektaşımız Profesör Doktor Leyla Ateş’e veriyorum, kendisi Altınbaş Üniversitesi’nde görev yapıyor. Bize Türk Vergi Anlaşmalarını MLI’daki çekinceler itibarıyla değerlendirecek.

Prof. Dr. Leyla Ateş

Altınbaş Üniversitesi, Hukuk Fakültesi

Çekincelerin Sonuçları

Teşekkür ederim. Sözlerimi hocam Billur Yaltı’ya, TÜSİAD ve IFA’nın yetkili kurullarına ve uluslararası vergi kayıp ve kaçakıyla ilgili çalışmalarımı birlikte yürüttüğüm Coffers proje ekibime teşekkür ederek başlamak istiyorum. Horizon 2020 programından desteklenen Coffers projesinin amacı devlet hazinesine vergi kayıp ve kaçakı suretiyle uğratılan zararın nedenlerini ve bu nedenleri ortadan kaldırmak için uygulanan ve uygulanabilecek olan mekanizmaları tanımlamak. Bu anlamda bu oturuma konu olan Çok Taraflı Sözleşme bu mekanizmalardan birisi. OECD ve G20 tarafından geliştirilmiş BEPS projesinin on beşinci eylem ayağı bağlamında uluslararası vergi anlaşmalarındaki eksiklikleri ortadan kaldırmak üzere geliştirilmiş bir araç.

Tebliğin konusunu, günümüzde sayısı 3500’ü aşan çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmalarını değiştirme azmi ile yola çıkan, bu araca esneklik kazandırmak üzere getirilen mekanizmalardan birisi olan çekincelerin “Türkiye Uygulaması” oluşturmaktır. Bu sunum aslında Çok Taraflı Sözleşmenin, Türk hazinesinin vergi kaybını önlemeye ne ölçüde hizmet edebileceğini çekince mekanizmaları üzerinden okuma çabası olarak nitelendirilebilir.

Konuşmamda, ilk olarak bir uluslararası hukuk kavramı olarak çekincelerin tanımlanmasını yapacak, ardından Çok Taraflı Sözleşmede Türkiye'nin stratejisini kısaca özetleyeceğim. İkinci olarak ise çekincelerin eşleşme mekanizması üzerinden işleyişini Türkiye örneği üzerinden değerlendireceğim. Son olarak sizlerle bu değerlendirmelerin sonuçlarını paylaşacağım.

Aslında benim konuşmamın sırası gelene kadar siz çekincelerin ne olduğunu anladınız, Türkiye'nin çekinceleri de olduğunu anladınız. Ben burada kısaca özet vereceğim.

Çekince nedir? Viyana Antlaşmalar Hukuku Sözleşmesi tanımlamış. Şöyle diyor: Nasıl kaleme alınırsa alınsın veya nasıl isimlendirilse isimlendirilsin, devletin bir antlaşmayı imzalarken, onaylarken, kabul ederken, tasvip ederken veya antlaşmaya katılırken, bazı antlaşma hükümlerinin hukuki etkisini kendisi bakımından ihraç etmek veya değiştirmek için yaptığı tek taraflı bir beyandır. Bu beyan esneklik getirme amacıyla antlaşmalarda kullanılıyor, ancak deyim yerindeyse antlaşmaların cazibesini arttırmak üzere başvurulmuş çekince hükümleri, aynı zamanda antlaşma hükümlerinin hukuki etkisini kapsam dışına çıkararak ya da sınırlandırarak birçok karmaşık sorunu beraberinde getiriyor. Bunu Selçuk hocamız bize teorik olarak çok güzel özetledi. İşte bu nedenledir ki, Çok Taraflı Sözleşmede yer alan çekince mekanizmasının Türkiye bakımından uygulanması benim tebliğime konu oldu.

Yine Ahmet Bey statümüzü özetledi. Neredeyiz? Çok Taraflı Sözleşmeyi imzaladık, ancak onaylamadık. Antlaşma 5 ülkenin imzasıyla yürürlüğe girmesine rağmen, hâlâ imzaya açık olduğu için şu an itibari ile 87 imzacısından biriyiz. İlerde antlaşma onayımızı depo ettiğimiz tarihi takip eden üçüncü aydan sonraki ilk gün Türkiye bakımından da uygulanmaya başlanacak. Buna karşın yine sözleşme gereğince, sözleşme imzalarken geçici çekincelerimizi sunma zorunluluğumuz olduğu için, OECD'ye gönderdiğimiz bir listemiz mevcut ve bu geçici liste de bugün burada bizim Türkiye pozisyonunu tartışmamıza imkân veriyor.

Bu geçici bir liste olduğu için değiştirebileceğinden Ahmet Bey bahsetti. Ben bunu biraz görselleştirelim istiyorum. İngiltere bakımından sözleşme yürürlüğe girdi. Geçici listesini imza esnasında vermişti, onay belgesini depo ederken daimi çekince listesini ve bildirimlerini verdi. Bu yansıda gördüğünüz bir maddesinin değişiklikleri izle özelliği ile sunulmuş hali. Yani biz nihai pozisyonumuzu verdiğimizde bizim çekincelerimizin öncesi ve sonrası hali olacak, bu şekilde görselleştirildiği gibi.

Çok Taraflı Sözleşmede çekincelerin kullanımı, adına Eşleşme Süreci denilen bir mekanizmanın işletilmesiyle sağlanıyor. Bu mekanizmayı Türkiye üzerinden tekrar inceleyelim. İlk olarak, tadili arzu edilen çifte vergilendirmeyi önleme antlaşmasının her iki Akit Devletin Çok Taraflı Sözleşmenin ikinci maddesi uyarınca bildirimini yapması gereken kapsanan vergi antlaşmaları listesinde yer alması gerekiyor. Biz ne yaptık? 90 antlaşmamızı, o an itibari ile imzaladığımız tüm antlaşmaları listede verdik. Scott bahsetti, Kanada 96 antlaşmasından 76'sını vermiş. İngiltere ile ilgili bir örnek var; 121 antlaşmasından 68'ini kapsanan vergi antlaşmaları listesine katmış. Ama bizim gibi yapanlar da var: örneğin, Hindistan. Hindistan, 93 çifte vergilendirme antlaşmasını imza anında kapsanan vergi antlaşmaları listesinde bildirmiş. Bu bildirdiğimiz 90 antlaşmadan 34'ü kapsam dışında kalmıştır. Neden? Çünkü bu ülkelerle eşleşmedik. Neden eşleşmedik? Bunun ana sebebi bu ülkelerin antlaşmayı henüz imzalamamış olmalarıdır. Sadece Güney Kore, kapsanan

vergi anlaşmaları listesine Türkiye'yi dâhil etmediği için kapsam dışında kalmıştır. Geriye kalan 56 anlaşma partnerimizin kapsanan vergi anlaşmaları listesinde Türkiye yer alıyor. Yani biz onları bildirdik, onlar bizi bildirdiler, eşleşme sağlandı. Bu her zaman böyle mi oluyor? Hayır. Örneğin, Hindistan bütün anlaşmalarını bildirmesine rağmen Çin, Almanya, Hong Kong ve Mauritius'un listesinde sunulmadığı için eşleşme sağlayamadı bu ülkelerle.

Bu bakımdan Türkiye'nin kapsanan kapsanmayan vergi anlaşmaları ile ilgili nasıl bir değerlendirme yapabiliriz diye düşündüğümüzde, Türkiye'ye en çok doğrudan yabancı yatırım yapan ve çifte vergilendirme anlaşmamız bulunan ülkelerin eşleşen anlaşmalar arasında olup olmadığına bakabiliriz.

Yansıda gördüğümüz tablo Türkiye'ye en çok yatırım yapan ve toplam yatırımın yaklaşık % 76'sını gerçekleştiren 12 ülkeyi ve bunların doğrudan yatırımdaki paylarını gösteriyor. Bunu TC Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi sitesinden aldım. O da Merkez Bankası'nın verilerini son 15 yıl ortalamasını alarak veriyor. Çalışmada Körfez Ülkeleri bir grup olarak verilmiş. Anlaşma özelinde gittiğimiz için bunların içinden Birleşik Arap Emirlikleri'ni aldım. Tabloya baktığımızda, iki önemli anlaşma partnerimizin, ABD ve Azerbaycan'ın çok taraflı sözleşme imzacısı olmaması nedeniyle çok taraflı sözleşme uygulaması dışında kaldığını görüyoruz. Buna rağmen bir ön değerlendirmeyle doğrudan yabancı yatırım ekonomik verilerine dayanarak en önemli çifte vergilendirme anlaşmalarımızın yüzde 83'ünde eşleşme sağlandığını ve Çok Taraflı Sözleşmenin bizim için hâlâ oldukça önemli olduğunu söyleyebiliriz. Çok taraflı sözleşme imzacısı 71 ülke üzerine yapılan bir araştırma sonuçlarıyla karşılaştırıldığında, Türkiye'nin diğer gelişmekte olan ülkelere kıyasla olumlu anlamda ayrıştığını söyleyebiliriz. Bu araştırmaya göre, kapsanan vergi anlaşmaları eşleşmelerinde anlaşma sayıları bakımından gelişmiş ile gelişmekte olan ülkeler arasında bir fark görülmemiş, ancak anlaşma sayılarından çıkıp eşleşmeler doğrudan yabancı yatırım stoku dikkate alarak sınıflandırıldığında gelişmiş ülkelerin yüzde 62.7 oranında eşleşme sağlarken, gelişmekte olan ülkelerin sadece yüzde 48.5 oranında eşleşme sağladığı görülmüştür. Bu anlamda olumlu bir tablomuz söz konusu.

Eşleşme sürecine geçtiğimizde, Ahmet Bey nelere çekince koyduğumuzdan bahsetti. Ben biraz daha sorularla yoğunlaştığım bu bilgileri. Şimdi kapsanan vergi anlaşmalarına bir sözleşme hükmünün uygulanmasını istemiyorsak çekince koymak zorundayız, bu kural. Çekince konulmayan hüküm uygulanabilir. Bu kuralın istisnası tahkim hükmü, bu hükümlerin uygulanması için açıkça seçip bildirmeniz lazım. Ayrıca konulan bir çekince tüm kapsanan vergi anlaşmaları bakımından etki doğuruyor. Ve Akit Devletlerin koyacağı çekinceler de böyle kafalarına göre değil, orada sıralanan seçenekler arasından seçim yapmak suretiyle gerçekleştiriliyor. Bunun da bir istisnası var, bu yine tahkim hükmü. Yansıda bir tablo olarak verdiğim, Türkiye'nin geçici çekince ve bildirimler listesine baktığımızda Çok Taraflı Sözleşmenin 4, 5, 8, 10, 11, 14 ve 17 numaralı maddelerini tam çekince koyarak kabul etmediğini, tahkim hükmü olan 18 inci maddeyi ise tercih etmediğini görüyoruz. Karşı düzeltmeye ilişkin 17'inci maddeyi dışarıda bıraktığımızda Türkiye'nin Çok Taraflı Sözleşmenin 6 maddesinde yer alan BEPS önleyici mekanizmayı kabul etmediğini ve bu suretle uygulanamaz kıldığını görüyoruz.

Dolayısıyla Çok Taraflı Sözleşmenin Türk vergi anlaşmalarını çekince konulan sayılan hükümler bakımından tadil etmesi mümkün değildir. Şimdi burada neden sayılan hükümlere çekince konuldu?

Bazı gerekçeleri Ahmet Bey'in ağzından duyduk. Ben bu sunumu hazırlarken onun gerekçelerini bilmiyordum, çünkü Türkiye, pozisyonu ile ilgili herhangi bir belgeyi, dokümanı kamuoyuyla paylaşmadı, tartışmaya açmadı. Zaten geçici hükümleri bildirirken de OECD'ye 'ben bunlara çekince koyuyorum, ama şu sebeple' diye bir şey söylemek zorunda da değil. O yüzden şu ana kadar bizim açımızdan bir bilinmezlik söz konusuydu. O yüzden çok taraflı sözleşme imzacısı Hindistan, Güney Afrika gibi gelişmekte olan ülkelerin genel çekince eğilimlerine bakarak yaptığım birkaç tespiti sizlerle paylaşacağım.

Birincisi, daha önce andığımız çok taraflı sözleşme imzacısı 71 ülke üzerinde yapılan araştırma kaynak ülke yararına, yani gelişmekte olan ülkeler yararına olan 4, 10, 11, 12 ve 14 üncü maddelere gelişmekte olan ülkelere daha az çekince konulduğunu ortaya koymuş. Ancak Türkiye aksi istikamette hareket ederek, gelişmekte olan ülkelerin daha az çekince koyduğu bu hükümlerden 12 inci madde dışında sayılanların hepsine çekince koyuyor.

İkincisi, OECD tarafından G20 için hazırlanan bir raporda, hibrit teşebbüslere ilişkin 3'üncü maddenin gelişmekte olan ülkelerin öncelikleri arasında yer almadığı söyleniyor. Nitekim bahsi geçen araştırma bu hükme gelişmekte olan birçok ülkenin çekince koyduğunu ortaya koyuyor. Yine Türkiye aksi istikamette hareket ederek buna çekince koymamıştır. Halbuki Alman vergi idaresinden bir yetkilinin Altınbaş Üniversitesinde bizim düzenlemiş olduğumuz MLI Konferansına geldiğinde söylediği üzere, 'Türk hukuk sistemi Alman hukuk sistemine benziyor ve Almanya bakımından mevcut sistemin hibrit teşebbüs uyumsuzluğuna meydan vermesi pek mümkün değil'. Yani sistem bunu zaten doğurmuyor, o yüzden buna ihtiyacımız yok diyor.

Bu tespitlere dayanarak Türkiye'nin gelişmekte olan ülke refleksiyle hareket etmediğini söyleyebiliriz, ya da spekülatif olarak, Türk vergi idaresinin BEPS amacı ile yaratılan plan ve işlemlerin Ana Amaç Testi hükmü ile engellenmesinin mümkün olduğunu düşündüğünü de ileri sürebiliriz.

Bu varsayımlarımızdan sonra devam edersek, çifte vergilendirme anlaşmalarımızın diğer tarafının çekince koyduğu bir hüküm de Çok Taraflı Sözleşmenin tadilini engelleyecektir, yani biz çekince koymadık ama karşı taraf çekince koyduğunda eşleşme sağlanamayacak ve anlaşma tadil edilemeyecek; dolayısıyla Çok Taraflı Sözleşmenin uygulanabilmesi için Türkiye'nin partnerinin de çekince bulunmaması gerekiyor. Her iki Akit Devletin çekince koymadığı hüküm Akit Devletler arasındaki çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmasını bağdaşırlık ve bildirim hükümleri kapsamında tadil ediyor. Bu bakımdan Türkiye'nin çekince koymadığı 8 maddenin uygulanabilirliğini her bir vergi anlaşması bakımından ayrı ayrı değerlendirmemiz lazım.

Ben burada 12 tane anlaşma partnerimizden bahsettim, en çok doğrudan yatırımı Türkiye'ye çektiğimiz. O 12 ülkeden ikisi Çok Taraflı Sözleşmeyi imzalamadıkları için, 10'u ile eşleşip eşleşemediğimize bakabiliriz. Nasıl bir eşleşme sağlandığını yansıdaki tabloda verdik. İşte bu tabloya baktığımızda ikili bir sınıflandırma görüyorsunuz: zorunlu hükümler ve seçimlik hükümler. Zorunlu hükümler BEPS minimum standartlarını karşıladığı için kabulü gerekli hükümler, o nedenle kabul etmek zorundasınız, reddedemiyorsunuz. Sadece belli sınırlı hallerde kısmi çekince koyabiliyorsunuz. Bu hükümler nelerdir? Bahsedildi, sadece tekrar hatırlatmak amacıyla: başlangıca vergiden kaçınma ve vergi kaçırmayı önleme amacını ekleyen 6'ncı madde, genel vergiden kaçınma

hükümü getiren 7'inci madde ve karşılıklı anlaşma hükmünün etkinliğini artırmak üzere getirilen 16'ncı madde.

Şimdi bu anlaşmalara hangi hallerde çekince koyabiliyorsunuz? Sadece mevcut vergi anlaşmasında hali hazırda bir hüküm varsa ya da söz konusu minimum standardı yerine getirmek üzere ikili müzakerede çaba göstereceğim, taahhüt ediyorum diyorsanız. Bu seçili 12 ülke içinde bu istisnai çekinceler sadece karşılıklı anlaşma hükmü, yani 16'ncı madde bakımından, İspanya, Almanya, Avusturya ve Rusya tarafından konulmuştur. Dolayısıyla tabloda, zorunlu hükümlerde, bu istisnai çekincelerin kullanıldığı haller dışında tamamıyla bir eşleşme görüyoruz.

Ülkelerin BEPS minimum standartlarını karşılamaları için kabulü gerekli olmayan seçimlik hükümlere gittiğimizde ise tablo değişiyor. Çekince koymadığımız 5 hükmün çok az ülke ile eşleştiğini görüyoruz. Hibrit teşebbüse ilişkin 3 üncü maddenin birinci fıkrası seçili 10 ülkeden 4 ülke ile eşleşmiştir (İngiltere, Hollanda, İspanya ve Japonya). Maddenin ikinci fıkrası hükmüne kısmi çekince koymak mümkün ve İngiltere ile Japonya kısmi çekince koyduğu için bu fıkra sadece 2 ülke ile yani Hollanda ve İspanya ile eşleşmiştir. Dolayısıyla, bu dört sayısı birden ikiye iniyor.

Sermaye Değer Artış kazançlarına ilişkin için 9'uncu madde, birinci ve dördüncü fıkra da iki ayrı hüküm seçeneği sunuyor. Türkiye bunlardan ilkinde çekince koyuyor, ikinci seçeneği seçiyor ve seçimini de depoziter makama bildiriyor. Bu seçiminin uygulanabilmesi için anlaşma partnerlerinin de bu hükümü seçtiğini bildirmesi gerekiyor. Bildirdiğimiz seçim 10 ülkeden ikisiyle, sadece ikisiyle, İspanya ve Japonya ile eşleşiyor. Aslında Almanya da bu hükümü, 4. fıkrayı seçiyor. O zaman niye eşleşemedik? Çünkü Türkiye, maddenin altıncı fıkrasının f bendinde yer alan kısmi bir çekinceyi kullanıyor. Bu çekince şöyle diyor: Ben çifte vergilendirme anlaşmaları ağımda mevcut eski hükümleri koruyarak, 4. fıkra da yer alan gözden geçirilmiş hükümü sadece bu tür bir hükümü içermeyen anlaşmalar bakımından getirmeyi tercih ediyorum. Türkiye ile Almanya arasındaki anlaşma 2012'de yenilendi biliyorsunuz, yenilendiği zaman bu tür bir hüküm geldi. Ama bu hüküm yeterli mi? Yeterli değil, yeterli olmadığı için zaten MLI'da bu hükümü geliştiren, gözden geçirilmiş bir hüküm konuldu; ama 6'ncı maddenin f bendindeki kısmi çekinceyi koyduğumuz için bu hükümü yenileyemedik Almanya ile. Böylece Türkiye gözden geçirilmiş hükümden kendi kendini mahrum bırakmış oldu.

12. madde komisyon acentesine ilişkin 1. ve 2. fıkrasında özel vergiden kaçınmayı önleme hükümleri getirmiş. Türkiye çekince getirmemiş ve çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmalarındaki ilgili hükümleri depoziter makama bildirmiş. Ancak 10 ülkeden sekizi çekince koymuş olduğundan, 12 inci madde sadece hükümlere çekince koymayan İspanya ve Japonya ile eşleşmiştir.

13'üncü maddeye geçtiğimizde 2. ve 3. fıkra da yer alan iki seçenekten Türkiye'nin 2. fıkra da yer alan A seçeneğini seçtiğini görüyoruz. Seçili 10 ülkeden 3'ü çekince koyuyor, BAE, İsviçre, Çin. Yani 7 ülke kalıyor. 7 ülkeden 6'sı bizim gibi A seçeneğini seçip bildirdiği için eşleşme sağlanıyor. Ancak İngiltere ne A ne B seçeneğini tercih ediyor. Ama 13'üncü maddenin 4'üncü fıkrası bakımından iki ülkenin bildirimleri eşleşiyor.

Son olarak 15'inci madde ile seçili 10 ülkeden 6'sı ile eşleşilemediğini, çekince koymayan sadece İngiltere, Hollanda, İspanya ve Japonya ile eşleşme sağlandığını görüyoruz.

Sonuç olarak, Çok Taraflı Sözleşmede çekinceler ile yaratılmak istenen esnekliğin Türkiye bakımından Çok Taraflı Sözleşmenin birçok hükmünün uygulanması imkânını ortadan kaldırmakla sonuçlandığını söyleyebiliriz. Bizim türlü çekinceler koymamız ya da bizim çekince koymadıklarımıza çifte vergilendirme anlaşması partnerlerimizin birçoğu tarafından çekince konulması nedeniyle hükümler işlenemez, uygulanamaz kılınmıştır. Unutulmamalıdır ki, Maliye Bakanlığı temsilcilerimizin de dillendirdiği üzere, Türkiye nihai çekince ve bildirim listesini vermeden önce, çekinceleri tekrar gözden geçirme şansına sahiptir. Dahası Çok Taraflı Sözleşme, bir Akit Devletin koyduğu çekinceyi ne zaman isterse geri çekmesine ve böylece BEPS’le mücadele taahhüdünü geliştirmesine imkân tanımaktadır. Beni dinlediğiniz için çok teşekkür ediyorum.

Hülya Yılmaz

Teşekkür ederiz, Leyla Hanım. Gördüğünüz gibi, aslında bu eşleşme mekanizması Çok Taraflı BEPS Anlaşması’nın yarattığı ve zorunlu kıldığı bir eşleşme mekanizması, aslında biraz karmaşık gibi duruyor. Çok aşırı bir esneklik var. Selçuk Bey de sunumunda ifade etmişti. Acaba bu aşırı esneklik sonuçta çeşitli sorunlar yaratabilir mi? Bir yandan hem sisteme girebiliyorsunuz, hem de istediğiniz an sistemden çıkabiliyorsunuz, öte yanda, belli Maddelerin belli paragraflarıyla tercih yapabiliyorsunuz veya tercih etmeyebiliyorsunuz ve aynı anda da bir sürü ülke böyle esnek hareket edebiliyor. Değişik zamanlarda bir sürü ülkenin sistemden çıkma veya farklı uygulamaları tercih etme durumları var. Bu kadar esneklik, acaba sistemi kolaylaştırıyor mu, yoksa zorlaştırıyor mu? Bu yorumu sizlere bırakarak ikinci konuşmacımız Prof. Dr. Billur Yaltı Hanım’ı sahneye davet ediyorum. Anlaşma hükümlerinin kötüye kullanılması açısından MLI Madde 7 çerçevesinde bizim Türk Vergi Anlaşmalarımız ne derecede etkileniyor? Kendisi bize anlatacak.

Prof. Dr. Billur Yaltı

Koç Üniversitesi, Hukuk Fakültesi

Kötüye Kullanma Hükümünün Sonuçları (Principal Purpose Test)

Konuşmama başlamadan önce bu uzun vergi maratonunda bu saate kadar sabır gösterdiğiniz, içtenlikle katıldığınız ve dinlediğiniz için çok çok teşekkür ediyorum. Benim konuşma başlığım Çok taraflı BEPS Anlaşmasında Başlıca Amaç Testi. Bildiğiniz üzere, BEPS anlaşmasında, vergi anlaşmalarının kötüye kullanılmasına ilişkin olarak iki hüküm tahsis edildi. Birinci hüküm 6’ncı madde. Bu, vergi anlaşmalarının başlığı ve girişi ile ilgili olarak yapılan düzenlemeyi içerir. Ben bu hükmü değerlendirmeyeceğim. İkinci hüküm ise 7’nci maddede yapılan düzenleme ki bu Başlıca Amaç Testini - Principle Purpose Test- PPT içeriyor.

OECD vergi anlaşmalarının kötüye kullanılmasının önlenmesi için bir minimum standart ihdas ederek çok taraflı anlaşmaya taraf olan ülkelerden bu standardı uygulamalarını istedi. Yani PPT kuralı bir minimum standarttır, dolayısıyla uygulanmayacak diye bir durum yoktur; eşleşti-eşleşmedi, oldu-olmadı meselesi değildir. İmzacı olduğunda taraflar her iki taraf da onay süreçlerini tamamladığında minimum standart dolayısıyla çakışacaklardır, bu madde bağlamında. Diğer maddelerdeki eşleşmelerin ne kadar karmaşık ve çarpık sonuçlar verebileceğini de gördük Leyla’nın tebliğinden. Bence bu eşitlik meselelerini de gündeme getirebilir.

OECD bu minimum standardı uygularken şöyle bir formülasyon önerdi: ya PPT kuralının uygulanmasını veya PPT ve yanında bir Basitleştirilmiş Menfaat Sınırlaması hükmünün uygulanmasını ya da bu ikisinin dışında olmak kaydıyla Detaylı Menfaat Sınırlaması hükmünün uygulanmasını istedi. Türkiye Başlıca Amaç Testini uygulamayı seçti.

Başlıca Amaç Testi aslında genel suiistimal önleyici kural - kısaca GAAR'dır. Bu maddenin yürütücü maddesine (compatibility clause) baktığımız zaman, maddenin ya Kapsanan Vergi Anlaşmasındaki bir mevcut hükmün yerine uygulanacağını ya da Kapsanan Vergi Anlaşması'nda bir hüküm bulunmaması halinde uygulanacağını anlıyoruz. Dolayısıyla bunun anlamı, PPT'nin, vergi anlaşmasında bir hüküm bulunsun bulunmasın, çekince verilmediği sürece uygulanacağı yönünde. Birkaç anlaşmamızda, Kazakistan, Lübnan, Malta ve Senegal anlaşmalarındaki menfaat sınırlaması hükmü açısından bildirimde bulunulduğundan anlaşmadaki mevcut hükmün geçerliliği sağlanabilir. Ama tabii Kazakistan ve Lübnan hali hazırda BEPS anlaşmasını imzalamayan ülkeler arasındadır ki oldukça fazla sayıda partnerimizin imzalamadığını da anlamış bulunuyoruz.

7 inci madde çerçevesinde, kapsama alınan vergi anlaşmasından doğan bir anlaşma menfaatinin kötüye kullanma durumunun tespiti halinde, o anlaşma menfaatinin verilmemesi, kaldırılması veya geri alınması söz konusudur. O nedenle de 7. maddenin hukuki sonucu anlaşmanın uygulanmamasıdır.

7'ye 1'inci madde şöyledir: "Anlaşma menfaatinin dolaylı veya dolaysız olarak elde edilmesini sağlayan herhangi bir tertip veya işlemin başlıca amaçlarından birinin, o menfaatin sağlanması olduğu sonucuna varılması makul ise bu koşullar altında o menfaatin verilmesinin Kapsanan Vergi Anlaşması'nın ilgili hükmünün amaç ve konusuna uygun olduğu ortaya konulmadığı müddetçe, belirli bir gelir veya servet unsuru bakımından anlaşmanın sağladığı o menfaat verilmemektedir".

Bu madde görüldüğü üzere gelecekte çokça tartışma ve ihtilafa yol açacak mahiyettedir. Nasıl iç hukukta VUK, m.3 çerçevesinde birçok tartışma söz konusu oldu ve olacaksa, bu madde de o mahiyette tartışmaya sebebiyet verecek içeriktedir. İçeriğinde önemli kriterler barındırmasında rağmen söylüyorum bunu.

İki tane unsur barındırıyor aslında bu madde. Birincisi öznel unsur. İkincisi ise nesnel unsur. Öznel unsur, ortada bir tertip veya işlemin var olmasını, bunun başlıca amaçlarından birinin anlaşma menfaatinin elde etmek olmasını arıyor. Bu açıdan, öznel unsur 3 alt kavram içeriyor ve şu sorularının yanıtlarını bulmamızı gerektiriyor: tertip ve işlem ne demek, başlıca amaçlardan biri ne anlam ifade eder, bir anlaşma menfaatinin mevcudiyeti ne demek? Bu üç kavram etrafında öznel unsuru belirlemek gerekecek. İkincisi ise nesnel unsur. Bu da anlaşma menfaatinin verilmesinin anlaşmanın ilgili hükmünün amaç ve konusunu aykırı olmasını arıyor. Bu da bir başka unsur. Yani aslında ispat süreçleri bakımından düşünün, kaç basamaktan geçecek, kaç unsur birbirini tamamlayacak şekilde gerçekleşecek.

Öznel unsur bakımından değerlendirdiğimizde, madde "tertip veya işlem" diyor. Maddede 'arrangement' ve 'transaction' terimleri kullanıyor. Yani vergi mükellefi öyle bir 'tertip/düzenek' yapmıştır ki veya öyle bir 'işlem' yapmıştır ki, bu işlemi vergi anlaşmasındaki menfaati elde etmek üzere gerçekleştirmiştir. Bunun ortaya konulması gerekiyor. Yani ortada bir tertip veya işlem olmalı.

Bu kavramlar da 6. Eylem Raporu'nda tanımlanıyor. Hukuken uygulanabilir olsunlar olmasınlar, herhangi bir sözleşme, mutabakat, plan, işlem veya işlem dizisi olarak tanımlanmış. Yani öyle bir düzenek kuruyorsunuz, öyle işlemler veya işlem dizisi gerçekleştiriyorsunuz ki gelirin doğmasıyla alakalı, elde edilmesiyle alakalı birtakım sonuçlar meydana getiriyor veya kişinin statüsüne bağlı olarak Akit Devletler'den birinde mukim statüsünün tesisini sağlayabiliyor. Bu açıdan aslında vergi anlaşmalarının kötüye kullanılmasının bütün türlerini kapsayan bir GAAR hükmü olduğu ve oldukça da geniş bir kapsam üstlendiği söylenebilir.

Tertip kelimesini kullanıyorum, arrangement terimini nasıl Türkçeleştirelim, düzenek de diyebiliriz ama tertip terimi bu tür kötüye kullanma maddeleri bakımından en doğru olabilecek terim. Neden? Suistimale gönderme yapıyor, hile gibi düzen, komplo gibi anlamları var. Aslında tertip dediğimiz zaman kötüye kullanma bahsi ile bire bir ilişkilendirilebilecek bir durumu ifade eden terminolojiyi kullanmış oluyoruz. Ama işleme geçtiğiniz zaman böyle hileye gönderme yapan yapay birtakım unsurlar içeren işlemler de olmayabilir. O sadece hukuki bir işlemi ifade eder. O nedenle bu eleştirilen bir konu, yani genişletme çabası içinde, evet tertip varsa kötüye kullanma açısından bunun bir takım hukuki sonuçları olacak, menfaat verilmeyecek. Ama işlemler dizisi bir menfaat elde etmek için yapıldıysa o zaman da bir sonuç meydana getirecek. Yani eşik düşürme gayreti olarak düşünülebilir bu iki terimin yayına getirilmesi.

Sonra bir anlaşma menfaati olacak. Yani bu tertibi işlemi yapmamızın sebebi anlaşmanın aslında faydalanamadığımız bir menfaatten faydalanmak üzere yaptığımız bir işlem olmalı ve bundan bir menfaat elde edilmiş olmalı. Hangi menfaatler bunlar? Tabii anlaşmadan doğan maddi sonuçları olan menfaatler. Onlar nedir? 6 ila 22. madde arasındaki yetki paylaşım kuralları. Sizin ne kadar, hangi ülkeye vergi vereceğinizi gösteren ya da paylaşmalı bağlanmayı gösteren kurallar. Veya madde 23, çifte vergilendirmeye ilişkin olan hükümler, yani önleme hükümleri, o da sizin vergisel maddi yükleriniz ile ilgili sonuçlar. Bir de ayrımcılık yasağı maddesi, vergi mükellefinin sırf ayrımcılık yasağının kapsamına girebilmek için tertip veya işlem yapması oldukça belirsiz takdir edersiniz ki. Bunun dışında aslında anlaşmanın menfaat getirici olan usule ilişkin hükümleri var. Karşılıklı anlaşma usulü gibi. Bunların herhangi bir şekilde kötüye kullanma maddesi kapsamında olmadığı sonucuna varmak zor değil.

En önemli konuya geliyoruz tabii. İşlemin tertibin başlıca amaçlarından biri kavramının açıklanması lazım: Yani öyle bir işlem yaptınız, öyle bir düzenek kurdunuz, öyle bir planlama gerçekleştiriyorsunuz ki bu işlemi yapmanızdaki başlıca amaçlarınızdan birinin anlaşma menfaati elde etmek olmalı. Başlıca amaçlardan biri ne demek? İşlem veya faaliyetin başkaca amaçları da olabilir, bu amaçlardan birinin anlaşma menfaatine yönelmesi yeterlidir. Öngörüyorsunuz. Yani yegâne amaç değil başlıca amaçlardan biri. Bir işleminden birçok başlıca amaç beklentiniz olabilir. Birçok amacı izleyecek şekilde tek bir işlem dizisi üzerinden, ama başkaca ekonomik, ticari, coğrafi birtakım hedefleri de güderek, ama aynı zamanda vergisel birtakım sonuçları da öngörmek suretiyle işlemler yapabilirsiniz. Eğer bunların arasında herhangi bir eşitlik aranıyorsa, başlıca amaçlardan biri derken, bütün amaçlar birbirine eşit durumdaysa, o zaman bir vergisel amacın öngörülmesi de bu maddenin çalışması, harekete geçmesi bakımından yeterli olacaktır.

Ama bu yeni bir konu da değil, 2003 yılından beri var; hem uygulamacıların gündeminde hem akademinin eleştirisine konu edilmiş bir durum. Şunu kastediyorum, aslında bu kavram ilk

olarak OECD Modeli Şerhine dahil edilerek yorum yoluyla mevcut vergi anlaşmaları uygulanırken kullanılsın diye düşünüldü ve o şekli ile bir adım atılmaya çalışıldı. 2003 metninde ‘a main purpose’ dendiği için ana amaç, yani yaptığınız işlemin ana amacı vergi anlaşması menfaati elde etmek dendiği için çokça eleştiriye uğradı. Aslında bugünkü fırtına o gün kopmuştu, çünkü metinde yegane amaca gönderme yapan ‘the main purpose’ denmemişti. Bir taneyi, yeganeyi, sırf, tek, kötü olanı kast etmediği için bütün bu eleştiriler zaten gündeme gelmişti.

Fakat o tarihte OECD Şerhinin yorum notları aracılığıyla önemli hukuki sonuçlar vermesini sağlamak, zaten hukuku çok zorlamak anlamına geliyordu. Yani iki taraflı bir anlaşmanızı OECD’deki yorum değişiklikleri yoluyla değerlendirmeniz her zaman beklendiği gibi sonuçlanmıyor. Yargıçlar ve vergi idareleri konuyu her zaman Şerhe referansta bulunarak çözümlemeyebiliyorlar. O nedenle de akademik literatürde, anlaşma metinlerinde bir değişiklik yapılması gereği, bu türden bir anlaşmanın kötüyü kullanmasını önleyici GAAR hükmünün mutlaka anlaşmalara yerleştirilmesi gereği vurgulanmıştı. Yine literatürde, doktrinde ve çeşitli yargı kararlarında, bu mahiyette bir hüküm yerleştirilmediği müddetçe, bırakınız yorum notlarını, iç hukukunuzdaki GAAR’larınızı da kullanamayacağınız değerlendirilmişti.

Dolayısıyla çok sıkışık bir konunun aslında hukuki zeminde çözümlenmesi gayretini görüyoruz burada. Sizin 40 yıl önce yaptığınız anlaşmayı başka ne türlü yenileyebilirsiniz. Her bir ülke ile tek tek 80 küsur müzakere yapamayacağınıza göre, protokol yapma imkanınız olmadığına göre; aslında yöntem olarak çok taraflı anlaşma uygulaması doğru. Çünkü yorum yoluyla bunu yapmak hiç bir zaman başarılı bir sonuç elde edilmesini sağlamadı. Ama mesele şimdi o tarihte ‘main purpose’dan şimdi ‘principal purpose’a geldi.

Bakın dikkat edin bu konudaki metinlere baktığınız zaman bütün burada saydığım gördüğünüz main, principal, primary, essential, dominant gibi bir dizi İngilizce terim kullanılıyor. Yani aslında ben temel amaç da diyebilirim, ana amaç da diyebilirim. Öncelikli olan amaç diyebilirim, asli diyebilirim. Bunlar arasındaki nüansları bulabilirsek, var ise ne ala. Bunların arasında bence bir fark olmadığı değerlendirmesi ile başlamamız lazım. ‘One of the principal purposes’ dediğimiz zaman bunu biz nasıl anlayacağız? Soru şu: Acaba vergi mükellefi o düzeneği, o işlemi, asli, yegane, sırf, tek, sadece bir vergisel amaçla mı yapmıştır? Bu hallerde mi madde 7’yi uygulayacağız, yoksa bunların hiçbirisi olmasa dahi, diğer başkaca amaçlar da eşlik ediyor olsa dahi vergisel amacı tespit ettiğimizde 7. maddeyi uygulayacak mıyız?

Bence en önemli mesele bu ve tabii ki OECD’nin bir genişletme gayreti içinde olduğu söylenebilirse de kanaatimce ne model şerhi, ne raporlar şu anda bu kadar geniş bir vergilendirme yapmasını sağlayabilir. Değerlendirmeye bence şuradan başlamamız gerekir.

Şöyle düşünmeliyiz. Bir, bu BEPS sürecinin ana amaçları nelerdi? Onlara bakmalıyız. Nasıl çıktı ortaya? Asıl kullanılan temel kavramlar hep OECD tarafından ifade edilen, web sitelerinde, basında, broşürlerde, gerekçelerde, raporlarda temel kavram neydi? Kötüye kullanmaları, suiistimalleri, yapay, olanları önlemeye çalışma kavramı bütün metinlerde yer alıyordu. Bakınız o metinlerde ‘artificial’ terimi her yerde geçer. Siz şimdi 7 inci maddeye isterseniz artificial kavramını koymayın. Sizin ana amacınız çok uluslu işletmelerin yapay olan işlemlerini önleyebilmek ve hazinelerin zararlarını ortadan kaldırmaktı. O nedenle bir hükmün anlamını ancak böyle çözümleyebiliriz.

Eğer buradan hareket edersek, aslında amaçlar arasında bir eşitlik olduğu zaman, hiçbir biçimde bu ana anlaşma maddesinin uygulanmayacağını söylemek de mümkün. Mutlaka ki baskın amaç olarak suiistimal edici bir davranışı, bir muameleyi, bir işlemi aramalıyız. Vergisel menfaat baskın amaç olmalı.

Süremi çok aştığım için maalesef burada sonlandırıyorum. Ele alamadığım konular hakkında, Altınbaş Üniversitesinde geçen sene yapılan ilk MLI toplantısının kitabında yer alacak makaleme atıfta bulunmakla yetineyim.

Hülya Yılmaz

Evet, aslında şahsen ben Vergi Usul Kanunu'muzun 3. Maddesindeki hükümleri çok daha anlamlı buluyorum, 'principal purpose test' kavramı ve uygulaması açısından. Vergilendirmede vergiyi doğuran olay ve bu olaya ilişkin muamelelerde gerçek mahiyet esastır. Aslında, temel kural, hep VUK Madde 3'te açıkça ifade edilmiş olan bu prensiplerin etrafında dönüyor. Bence çok güzel ifade edilmiş, fakat devamlı yeni yeni kavramlarla baştan keşfetmeye çalışıyoruz, sanki. Umarım bu konuda bir görüş birliği olur diyeceğim, ancak görüş birliğine varmanın bazen çok zor olduğunu hepimiz biliyoruz.

Son konuşmacımız, Doktor Ertuğrul Akçaoğlu, Hacettepe Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden. MLI'nın 12, 13. ve 15 inci Maddeleri ve BEPS Eylem Planı 7 çerçevesinde MLI'nı, yine Türk Vergi Anlaşmalarına, bu sefer "işyeri teşkili" açısından etkilerini değerlendirecek. Gene çok geniş ve oldukça zor bir konu. Buyrun.

Dr. Ertuğrul Akçaoğlu

Hacettepe Üniversitesi, Hukuk Fakültesi

İşyeri Hükümünün Sonuçları

Sayın Başkan, çok teşekkür ederim. Hanımefendiler, beyefendiler, hepinizi içtenlikle selamlıyorum.

TÜSİAD'ın ve IFA Türkiye'nin bütün üyelerine, görevlilerine bu gerçekten güzel etkinlik için içtenlikle teşekkür etmek isterim. Ben çok şanslı bir konuşmacıyım; çünkü benim size anlatacağım her şey zaten anlatıldı. Dolayısıyla uzun konuşmama gerek kalmayacak.

Benim anlatacağım her şey anlatıldı ama takdir edersiniz ki kürsüye çıkan üç beş cümle etmek ister. Benim de söyleyecek birkaç sözüm elbette ki var. İzninizle, ilk önce azıcık konunun arka planından, geçmişinden bahsetmek istiyorum. Bu "işyeri" neyin nesidir? İşyeri niye bu kadar önemli? BEPS 7'nci Eylem Planı işyeri ile ilgili neleri değiştirdi? İşyeri neden önemli? BEPS Eylem Planı var, 7'nci Eylem Planı. 2015'te Türkiye bu planın altına imza attı. Türkiye bakımından oldukça önemli olan bu eylem planının acaba Çok Taraflı BEPS Konvansiyonu'yla bir alakası var mı? Bizim bakımımızdan bir şeyleri değiştirecek mi? Türkiye Çok Taraflı BEPS Konvansiyonu'nda nasıl bir pozisyon aldı? Bunlardan kısaca bahsetmeye çalışacağım.

İşyeri neden önemli? Ticari kazancınız varsa bir başka ülkede, işyeri çok önemli; çünkü hepimizin

gayet iyi bildiği üzere uluslararası vergi anlaşmaları sistemi diyor ki, bir devletin bir teşebbüsünün diğer devlette eğer işyeri yoksa, diğer devlet o teşebbüsün ticari kazançlarını vergilendiremez. Varsa? Varsa vergilendirilir. Vergilendirilir ama sadece o işyerine atfedilen kazançları vergilendirilebilir. Peki, neyin nesi bu işyeri, diye soruyoruz. Bu sefer de bize diyor ki anlaşmalar sistemi, “işyeri” diyor, ya “iş yapılan sabit bir yer”dir ya da “bağımlı temsilci”dir. O “iş yapılan sabit yer” var ya, bizim VUK 156’ıncı madde o. İşyeri bir yer; sabahki oturumda bir saygıdeğer konuşmacı çok güzel ifade etti: Maliye Bakanlığı kabul etse de etmese de VUK 156’da düzenlenen, bir “yer”dir.

Peki, sadece yerler mi işyeri olabilir? Hayır, bir yer olmasa da bazı kişiler işyeri olabilir, diyor anlaşmalar, az evvel dediğim üzere. Eğer bağımlı ise... Peki, “bağımlı ise” derken kastedilen, bizim VUK’umuzda düzenlenenle aynı şey mi? Hayır; çünkü bizim kanun koyucumuz bağımlılığa değil de devamlılığa odaklanmış. Daimî temsilciyi işyeri kabul etmiş. Daha doğrusu daimî temsilciye, işyeri ile aynı vergisel sonuçları bağlamış. Oysa anlaşma bağımlılığa, hukuki olabilir bu bağımlılık, ekonomik de olabilir, dikkat etmiş.

Peki, ya bizim bir yerimiz var ya da bizim bir bağımlı kişimiz var. İşyerini bulduk; ondan sonra ne olacak? Ondan sonra, 1963’teki ilk OECD Modeli’nden 2014’e kadar ne olduysa o olacak. Ama 2014 sonrası önemli; niye önemli? Çünkü 2015’te biz BEPS’in altına imza attık. İşyeriyle ilgili olan 7’nci Eylem Planı bizim bildiğimiz, alışılageldiğimiz pek çok kuralı değiştirdi. Bu değişiklikler 2017’de yayınlanmış olan yeni modele yansıtıldı. Dolayısıyla, bundan sonra devletler kendi aralarında ikili anlaşma yapmak için masaya oturduklarında eğer OECD’nin dediklerini takip etmek istiyorlarsa, ki bu zamana kadar 3,500 kadar anlaşma ile takip ettiler, BEPS’e göre değiştirilmiş olan yeni 5’inci maddeyi, işyeri tanımını dikkate alacaklar.

İyi de sadece Türkiye’nin taraf olduğu yaklaşık 90 tane, az evvel dediğim gibi dünyada 3,500 tane, eskiden yapılmış anlaşma var. Bu, eski modele göre yapılmış, anlaşmalar bakımından biz değişiklikleri dikkate alacak mıyız, nasıl dikkate alacağız? Sabahtan beri onu dinledik; işte bu noktada bizim karşımıza Çok Taraflı BEPS Konvansiyonu çıkmakta. Peki, 7’nci Eylem Planı ve BEPS Konvansiyonu modeldeki işyeri tanımında neleri değiştirdi, neleri değiştirmede? Çok kısaca söylememiz gereken şeyler şunlar:

5’inci maddenin birinci fıkrası o az evvel gösterdiğim yeri, iş yapılan sabit yeri tanımlar. 2’nci fıkrası ise fabrika gibi, dükkân gibi, ofis gibi bazı örnekleri sayar. Der ki, bunlar işyeridir; tanım bakımından uyuyor mu uymuyor mu, düşünmenize gerek yok. 3’üncü fıkrası inşaat yerleri, montaj yerleri ile ilgili bir özel düzenleme getirir. 4’üncü fıkra, işte bizi ilgilendirenlerden bir tanesi o; 4’üncü fıkra bu yerde gerçekleştirilen bazı faaliyetleri A’dan başlayarak F’ye kadar bentler halinde sayar. Sonra, eğer siz o yerde saydığım faaliyetleri gerçekleştiriyorsanız, o yer işyeri değildir, der. Belki de demez!

Literatürde veya hocalar öğrencilerine anlatırken “hazırlayıcı ve tamamlayıcı faaliyetler” olarak tanımlanıp geçilen; malların teşhiri, depolanması gibi örnekler üzerinden anlattığımız o beş bentte sayılan faaliyetler, bazı devletlerin görüşüne göre, eğer gerçekten ve sadece hazırlayıcı ve tamamlayıcıysalar işyeri tanımının dışında kalırlar.

Oysa mevcut anlaşmalar bakımından bazı devletler der ki; yok, hazırlayıcı ve tamamlayıcı

faaliyetlerin hepsi işyeri tanımının dışındadır, bu sayılanlar da onların örnekleridir. Bakın bu iki farklı yaklaşım, ilk başta kulağa birbirinin aynısıymış gibi gelebilir ama değil; bambaşka sonuçlar doğururlar. İşte bu bambaşka sonuçları ortadan kaldırmak için Eylem Planı ve 13'üncü maddesinin A seçeneğinde Eylem Planıyla uyumlu bir çözüm getiren Çok Taraflı Konvansiyon dedi ki; o A'dan F'ye kadar 5'inci maddenin 4'üncü fıkrasında sayılmış olan, hazırlayıcı ve tamamlayıcı faaliyet olabilecek - olmayabilecek çeşitli faaliyetler, eğer hakikaten hazırlayıcı ve tamamlayıcı faaliyetlerse onların gerçekleştirildiği yerleri işyeri tanımının dışında kabul edeceğiz. Değillerse, o zaman işyeri var diyeceğiz. Bunun sonucu, kaynak ülke - pazar ülke, duruma göre farklı terim kullanmamız gerekebilir, vergilendirme yetkisi kazanacak. Temel değişikliklerden bir tanesi bu. Az sonra buna tekrar geri döneceğim.

Nereden başladık? 5'inci maddenin 1'inci fıkrasındaki tanımla başladık, 4'üncü fıkraya kadar geldik. Bir de 5'inci ve 6'ncı fıkralarımız var. Az evvel ne demiştim size; yer olmadan bir işyeri olabilir mi? Olabilir. Temsilci olması halinde olabilir, dedim. Hangi temsilciydi bu? Bağımlı temsilciydi. Peki, ya bağımsız temsilci? OECD'nin 2014 ve öncesindeki modellerinde 5'inci maddenin 6'ncı fıkrası diyor ki; bağımsız temsilci işyeri değildir. İki tane de somut örnek veriyor: "komisyoncu" ve "simsar". Onlar kendi işlerinin olağan gereğini yaptıkları için bağımlı temsilci de değildirler; dolayısıyla, işyeri de değildirler. Yani kaynak ülke vergi alamaz. İşte Eylem Planıyla OECD bundan da saptı; gene aynı şekilde yeni Model Anlaşmada, sanki azıcık da bizim Vergi Usul Kanunumuza yaklaşarak, bağımlı-bağımsız temsilci ayrımını kısmen ortadan kaldırdı. İlk aşamada ortadan kaldırdı. Artık söze "bağımsız olmayan bir temsilci" diye başlamıyor yeni OECD modeli ve bunu takip eden Çok Taraflı Konvansiyon. "Bir kişi" diye başlıyor... Diyor ki, bir kişi kendi işinin gereği olarak ve mutad olarak sözleşmeler yapıyorsa kaynak ülkede ve bu mutad sözleşmeleri yaparken başrol oyuncusuysa süreçte; o zaman ben, o teşebbüsün o ülkede işyeri olduğunu kabul ederim, diyor. Bu çok önemli bir değişiklik. Ama az sonra bu dediğimi azıcık değiştireceğiz...

Peki, geri planını gördük, mantığını gördük, gelişme sürecini gördük; o zaman gelelim somut olarak Konvansiyonun maddelerine. Bir 3'üncü bölümün 10'uncu maddesi var. 3'üncü bölüm, anlaşmaların kötüye kullanılmasına ilişkin bölüm. Bu 3'üncü bölümün 10'uncu maddesi çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmalarındaki işyeri mekanizmasının, üçüncü ülkelerdeki işyeri aracılığıyla kötüye kullanılmasını önlemeye yönelik bir madde. Ben size bu maddeyle ilgili hiçbir şey söylemeyeceğim, çünkü Maliye Bakanlığı'nın kıymetli yetkilisi zaten söyledi: Türkiye bu anlaşmanın bu maddesini uygulamayacağını OECD'ye ve diğer taraf ülkelere beyan etti.

Geçiyoruz 4'üncü bölüme. 4'üncü bölüm işte beni ilgilendiren bölüm. Çünkü 4'üncü bölüm işyeri statüsünden kaçınmaya ilişkin. Yani, ülkede benim işyerim yok demeyi başaracaksınız ki o ülke sizden tek kuruş vergi alamayacak. Anlaşmanın mevcut maddelerini azıcık esnetebilir, kötüye kullanabilir, şeklen o anlaşmanın maddesi karşılanmıyormuş gibi yapabilirsiniz ve herkesi kandırabilirsiniz, o ülkede vergi ödemekten kurtulursunuz. Böyle davranışları önlemeyi amaçlayan bölüm 4'üncü bölüm. Bu bölümde birkaç madde var. Üç ana başlık, bir tane de tanım maddesi var. Nedir bunlar? Hocamla terminolojide biz birleşiyoruz. "Komisyoncu tertiplerinin ve benzeri stratejilerin kötüye kullanılmasını önleme" maddesi var, 12'inci madde. Bir de 13'üncü madde var, "belirli faaliyetler istisnasının kötüye kullanılmasını önleme" maddesi. Nedir bu "belirli faaliyetler"? Hani sizin bir yerde gerçekleştirdiğiniz ama işyerine vücut vermeyen bazı hazırlayıcı ve tamamlayıcı

faaliyetleriniz vardı ya, işte o faaliyetler oldu şimdi “belirli faaliyetler”. Bir de 14’üncü madde var. Bir inşaat örneği veriliyordu galiba benden önce; gerçekten de tek sözleşmenin konusu olabilecek bir faaliyeti siz parçalara bölüp anlaşma sisteminden kaçırmaya çalışabilirsiniz. 14’üncü madde de işte “sözleşmenin parçalara ayrılmasını önleme” maddesi.

Türkiye 14’üncü maddeyi uygulamayacağını beyan etmiş. Dolayısıyla benim size o 14’üncü madde ile ilgili anlatacak bir sözüm yok. Geriye kala kala ne kaldı? 12 ve 13’üncü maddeler. Gelin hızlıca bakalım, buraya kadar yaptığımızı bir kere daha yapalım. 2014 ve öncesinde, dolayısıyla, bizim taraf olduğumuz anlaşmalarda nasıl bir mekanizma var idi? Ve Çok Taraflı BEPS Konvansiyonu bunları nasıl değiştirdi?

Ne diyordu temsilciler bakımından bizim mevcut anlaşmalarımız? Bir bağımlı temsilci varsa, tabii bazı başka şartlara da bağlı olarak, bu bir işyerine vücut verebilir. Ne diyor çok taraflı BEPS Konvansiyonu? Diyor ki, (bağımlı – bağımsız ayrımı yapmaksızın) eğer bir kişi bir teşebbüsün sözleşmelerini mutaat olarak yapmaktaysa ve bu süreçte başrol oyuncusu ise ve bu faaliyetler hazırlayıcı ve tamamlayıcı olmanın ötesine geçiyorsa, ben o kişiyi işyeri kabul eder; yabancı teşebbüsün o kişi dolayısıyla o ülkede bir işyeri olduğunu varsayarım.

Peki, simsar, komisyoncu gibi bağımsız temsilciler var; bağımsız temsilciler işyeri değildir diyor bizim mevcut anlaşmalarımız ve 2014’e kadar olan modelleri OECD’nin. Orada bir değişiklik var mı? Orda da şöyle bir değişiklik var. Diyor ki Çok Taraflı Konvansiyon, eğer bağımsız temsilci gerçekten bağımsız ise ve olması gerektiği gibi olağan faaliyetinin gereklerini yerine getiriyorsa, tamam ben onu işyeri olarak değerlendirmem. Ama sakın hataya düşmeyin; eğer yakinen ilişkili bir kişi söz konusu ise -ne demekse bu- o zaman ben o bağımsız temsilciyi bağımsız temsilci saymam! Yani, işyeri vardır, derim! Peki, “yakinen ilişkili kişi” kim? Yakinen ilişkili kişi şu: Teşebbüs ile buradaki temsilci arasında bir kontrol ilişkisi varsa; biri ötekini, öteki diğerini kontrol ediyorsa ya da bir üçüncü kişi her ikisini de kontrol etmekteyse, işte o temsilci teşebbüs ile “yakinen ilişkili kişi”dir.

Bu elbette ki tartışmaya, yoruma yol açabilecek bir tanım. Çok Taraflı Konvansiyon 15’inci maddesinde bu tanıma netlik, nesnellik kazandırmak için ayrıca bir yüzde elli alternatifi getirmiş. Doğrudan veya dolaylı olarak, bir kişi diğer kişi üzerinde, hisselerinde veya oylarında yüzde elli kontrole sahipse, o da yakinen ilişkili kişidir diyor, Çok Taraflı BEPS Konvansiyonu.

Geri dönüyorum bir an için. Eğer bir yakinen ilişkili kişiye sizin bağımsız temsilciniz, biz onun bağımsızlığını bundan sonra göz ardı edeceğiz; dolayısıyla, ülkede bir işyeri vardır diyebileceğiz.

Temsilci tarafını hallettik. Peki, bizim hazırlayıcı ve tamamlayıcı olup olmadığına tereddüte düştüğümüz, anlaşmalarda kötüye kullanılabilen belirli faaliyet istisnalarımız vardı; depolama gibi, teşhir gibi; sadece satın alma ve bilgi toplama gibi amaçlarla kullandığınız yerler vardı. Bunlar bakımından nasıl bir yol izleyeceğiz bundan sonra? 13’üncü madde kendi içinde farklı seçenekler sunmuş devletlere. Türkiye A seçeneğini seçmiş. Bu A seçeneği zaten 2017’de OECD’nin modelin lafzına dahil ettiği yeni yapı ile uyumlu.

Diyor ki Türkiye; hani o A’dan F’ye kadar örneklerini verdiğimiz faaliyetler vardı ya, ben o faaliyetleri görünce işyerinin istisnası kabul etmem; ayrıca hazırlayıcı ve tamamlayıcı nitelikler

mi diye bakarım. Gerçekten öyleyseler, tamam, istisna olarak sayarım. Değillerse, ben ülkemde bir işyeri var, derim. Daha doğrusu, diyecek, bundan sonra Türkiye. Yani anlıyoruz ki, istisna daraltılmış vaziyette. Peki, burada bir ihtimal daha karşımıza çıkabilir mi? Çıkabilir. Gene yakinen ilişkili kişi ile karşılaşabiliriz. Yabancı teşebbüsün ülkede sadece hazırlayıcı ve tamamlayıcı faaliyetleri için kullandığı bir yeri olabilir. Yakinen ilişkili kişinin de aynı ülkede sadece tamamlayıcı veya hazırlayıcı faaliyetleri için kullandığı bir yeri olabilir. Biz bunları ayrı ayrı mı değerlendireceğiz? Hayır, diyor A seçeneği. Bundan sonra biz hepsine bütüncül bakacağız. Hepsini beraber dikkate aldığımızda eğer hâlâ hazırlayıcı ve tamamlayıcı olarak nitelendirebiliyorsak, o zaman diyeceğiz ki, kabul, işyeri yok. Aksi halde, işyeri vardır, diyeceğiz; yani vergilendirebileceğiz.

Bir soru soralım: Çok Taraflı Vergi Anlaşması, Türkiye'nin beyanları, rezervasyonları, tercihleri neticesinde mevcut anlaşmalarının lafızlarını değiştirdi. Yani biz bundan sonra yeni lafızları mı uygulayacağız? Bunun cevabı, bugün herkes bolca İngilizce kullandı, bir tane de ben kullanayım: "It depends." Bu, karşı taraftaki diğer ülkenin de neyi nasıl seçtiğine göre değişir. Çünkü İspanya örneğinde görüleceği üzere, Türkiye neyi seçerse seçsin, Türkiye o maddeyi uygulayıp uygulamamayı da seçse, eğer ve sadece diğer ülke de birebir aynısını seçmişse Çok Taraflı Vergi Konvansiyonu mevcut anlaşma hükmünün uygulanmasını değiştirecek. Seçmemişse? Hocam, büyük hoşgörünüze sığınarak ve kimsenin bana kızmayacağını umarak Çok Taraflı Vergi Konvansiyonunu azıcık Tinder'a benzettiğimi ifade etmek istiyorum. Her iki tarafın da birbiriyle eşleşmesi gerekiyor.

Gelelim son sözlerime. Buraya kadar söylediklerimizi gelin bağlayalım, bu güzel günü hep beraber kapatalım. OECD'nin 2017 modeli itibarıyla artık BEPS'in eylem planlarına uygun yeni bir örnek var önümüzde. Konvansiyon da işte mevcut 3,500 tane anlaşmayı, Türkiye bakımından 90'a yakın anlaşmayı bu yeni modelle uyumlu hale getiriyor, getirmeye çalışıyor. İşyeri kavramını netleştirmeye çalışıyor. Teknik açıdan baktığımda OECD'nin ne yapmak istediğini anlıyorum. Akademik bir gözle baktığımda ise söyleyeceklerim azıcık farklılaşır. Nedir OECD'nin derdi? Çok iyi uzmanlar var. O çok iyi uzmanlar ülkeler arasındaki farklılıkları bilerek vergi planlaması yapıyorlar ve OECD bunun önüne geçmek istiyor. Benim karşımda da bugün pek çok ve çok iyi uzman oturmakta. Ben de yirmi yıldır bu işle uğraşan bir kişiyim. İçimden bir ses diyor ki, çok iyi uzmanlar daha çok iyi para kazanacak bundan sonra. Konvansiyon esnek; esnek olması, Selçuk hocam çok güzel söyledi, diğer konuşmacılar da söyledi, hem gücü bu anlaşmanın hem de aynı zamanda en büyük kusuru. Koç Üniversitesinde iki yıl önce yapılan BEPS konferansındaki slaytlarımın arasında kral çıplak slaytı vardı. Aynı resmi bugün kullanmak istemedim, alternatif resim aradım. Alternatifler daha da çıplaktı; hiç koymadan huzurunuzda geldim. Bakın şunu söylemezsem içim rahat etmeyecek. OECD çok iyi niyetli olabilir... OECD'de fevkalade iyi uzmanlar var, teknik detaylarla uğraşıyorlar. Bugün gelen çok kıymetli temsilcisiyle ayaküstü sohbet ederken, "biz, ticari kazançların atfedilmesine odaklandık bundan sonra" dedi. Ben onları anlıyorum, anlıyorum ama başka bir şey daha biliyorum. Eğer bir yola, doğru yola, doğru taraftan giremezsiniz, yanlış yerden başlarsanız, ihtimal odur ki, varmak istediğiniz yere varamazsınız. Ben yirmi yıldır OECD'nin doğru istikamette gitmediğini düşünüyorum; çünkü işin özünü kaçırdığını düşünüyorum. İşyeri kavramının artık işlevsiz hale geldiğini biliyoruz. İyi de ben yirmi yıl evvel de biliyordum. Yirmi yıl evvel, OECD mi ben mi dediğimde kendimden şüphe ediyordum. Hâlâ, OECD mi doğru biliyor, ben mi doğru biliyorum diye düşündüğümde kendimden şüphe etmeyi tercih ediyorum. Ama

yüreğim diyor ki, sorunları işyeri kavramı üzerinden çözmeye çalışan OECD yanlış yolda...

Peki, hiç umut yok mu? Umut var. Umut niye var, onu da söyleyeyim. 29 Ocak 2019'da artık Avrupa Birliği'ndeki Dijital Hizmetler Vergisi'ne ilişkin baskının etkisiyle midir, bilemeyeceğim; OECD bir şey dedi. Dedi ki, tamam; ben bundan sonra diğer seçenekleri konuşmaya da hazırım. Gerçekten de, bugün söylendi, dünyanın her yerinden, şirketlerden, devletlerden OECD görüşler aldı. Örneğin, belirgin ekonomik varlık; örneğin, belirgin dijital varlık gibi işyerinin alternatiflerini, alternatif bağlama kurallarını konuşmaya başladı. Eğer OECD samimiye, bu girilecek yolun bir patika olduğunu biliyorum, çok zor olduğunu biliyorum ama doğru istikamette gideceğini zannediyorum. Eğer biz işyerinin alternatiflerini konuşmaz ve daha iyisini bulamazsak, istediğimiz kadar kazançların işyerine nasıl atfedileceğini, istediğimiz kadar transfer fiyatlaması kurallarının detaylarını konuşalım; galiba her zaman yanlış yapacağız. Hepinize çok teşekkür ederim.

Hülya Yılmaz

Çok teşekkür ediyoruz. “İşyeri” kavramı 20 yıl önce de böyle tartışılıyordu, gene tartışılmaya devam ediyor. Sonuçta, bu “Çok Taraflı BEPS Eylem Planları”, “Çok Taraflı Konvansiyon” aslında bu kavrama açıklık getirmeye çalışırken, sanki daha fazla karmaşık bir hale getiriyor gibi bir durum da ortaya çıkarıyor. Tanımlar, “principal purpose test”, “main” midir, “principal” midir, “essential” midir? Kelimelere takılmaktan ziyade, işin özüne inip daha gerekli olan kavramları daha somut olarak ifade ederek, aslında bütün ülkelerin ve dünyanın işini kolaylaştırmak tabii ki çok daha iyi olacak. “Sanal İşyeri” kavramının tanımı için de öncelikle çözüm bulmak gerekecek. Çünkü gerçekten “sanal işyerleri” ve “sanal ticari faaliyetler” alanında; gelişmekte olan ülkeler nezdinde ciddi vergi kayıpları meydana geliyor, olabilir. Sadece bir veya iki ülke kazanıyor olabilir, bu da hiç adil değil. Sonuçta, gelişmekte olan ülkelere belli ve ciddi büyüklükte nüfuslar olduğu için, o ciddi büyüklükteki nüfuslar o dijital hizmetleri talep edip satın alıyor. Bu durumda o dijital hizmetleri talep eden ciddi büyüklükte nüfusların bulunduğu lokasyonların/ülkelerin de belli bir vergi geliri hak ediyor olmaları lazım. Bu açıdan değerlendirilmesi gerekiyor. Dolayısıyla, sanal işyeri üzerinde belki de çok daha fazla mesai sarf etmek gerekiyor. Bu alanda, OECD'nin BEPS Eylem Planı ve MLI süreci nasıl sonuçlanmış olacak, hep beraber görmüş olacağız.

Çok teşekkür ediyoruz. Sorular varsa tabii ki devam edebiliriz. Buyurun.

Dördüncü Oturum: Soru-Yanıt

A. Feridun Güngör

Leyla hocama sormak istiyorum. Hocam çekincelerle ilgili çok güzel bir sunum yaptınız, Türkiye'nin nerde durduğu, pozisyonu ile ilgili. Diğer ülkelerle karşılaştırmalı olarak anlattınız. Siz olsaydınız, bugünkü Türkiye'nin pozisyonunu belirliyor olsaydınız. Çok taraflı anlaşmanın içinde hangi maddelerin içine çekince koyardınız, hangilerine koymazdınız dersem. Nasıl bir tablo ortaya çıkardı? Bu kadar çok çekincenin konduğu böyle bir pozisyon içinize pek sinmemiş gibi geldi. Nasıl bir pozisyon daha içinize sinerdi merak ediyorum.

Leyla Ateş

Yani şimdi ne konuşsam, büyük lokma ye, büyük laf konuşma, ne konuşsam büyük bir lokma

olacak. Türk politika yapıcılarının bir karar verebilmesi için önce ellerindeki resmi doğru tespit etmesi gerekiyor. Benim bu konuda bir çerçeve çizebilmem için de benim resme sahip olmam gerekiyor. Kastım ne? Biz neyi engellemeye çalışıyoruz. BEPS'i önlemeye çalışıyoruz. BEPS'in türlü halleri var. Soru şu: Türkiye bunlardan hangisinden zarar görüyor? Bunun cevabını ben bilemem veya tahmin edebilirim, ama ben tam olarak bilmiyorum. Kim bilebilir? İdare bilebilir, denetimleri o yapıyor. Denetimleri yaptığında hangi tür BEPS'lerle, BEPS tertipleri ile karşılaşılıyor. O tespitleri doğru yaptığı anda çekincelerini de doğru belirleyebilecek. Bir şeyden bahsedeyim size. OECD'nin Aggressive Tax Planning Depository diye bir database'i var. Bu database'te agresif vergi planlarını tespit eden vergi idareleri OECD'de paylaşıyor, diyor ki ben bunlarla karşılaştım, aman dikkat edin, sizin sisteminizde de bunlar olabilir. Kullanılıyor olabilir, satılıyor olabilir. Satılıyor'dan kastım araçlar vasıtasıyla vergi mükelleflerine sunuluyor olabilir. Buna katkıda bulunuyorlar ülkeler, ama buna erişimi olan 10 tane ülke var sadece. Mesela ben bizim vergi başkanlığıyla konuştuğumda 'ulaşabiliyor musunuz?' dedim. Ulaşamıyoruz dedi. OECD'de 10 tane ülkenin ulaştığını biliyoruz. Peki bizim kendi ulusal bir veri tabanımız var mı? Türkiye'de kullanılan vergi planlamalarının depo edildiği bir veritabanımız var mı? O da yok. Herhalde bu üstatlar arasında geçiyor. Bu oluyor, bu oluyor diye herkes denetimlerinde birbirlerine yön gösteriyor. Tahminim öyle olduğu yani. O anlamda sorunumuzu tespit etmedikten sonra önereceğimiz çözümler de el yordamıyla olacak. Diğer gelişmekte olan ülkeler genel olarak nasıl pozisyon alıyor, gelişmiş ülkeler nasıl pozisyon alıyor, buna göre aşağı yukarı bir pozisyon beliriyor.

A. Feridun Güngör

Hocam haklısınız da şöyle bir problem var. Zaten bütün bunlar hepsi kötüye kullanmayı önlemeye yönelik getirilmiş önlemler. Özünde hepsi bunların neyi önlemeye çalışıyor? Vergi ile ilgili bazı matrah aşındırıcı uygulamaları önlemeye çalışıyor. Yani özünde kamuyu koruyan, özünde vergi idaresinin elini güçlendiren önlemler, dolayısıyla aslında başat pozisyonun hepsinin kabul edildiği pozisyon olması gerekir. Yani başat olan pozisyon vergi idaresinin 'ben elimi güçlendirerek çıkayım' olacak ki mümkün olduğunca çekinceleri az tutması beklenir. Bir problem var anlamı çıkıyor, yani demek ki bizim vergi idaremiz kendini bu konuda çok da zarar görmüyor hissediyor. Bu başat pozisyonun bir yanlışlığı var diye düşünüyorum.

Leyla Ateş

Olabilir, ama aslında bu soru da hangi soruya bağlı? Ben hazırladım ama İdris beye sormaya fırsatım olmadı. Şöyle yazdım, yazmıştım soruyu: BEPS riski yaratan kaç çokuluslu işletmemiz var? Çünkü iki taraflı işleminde mu bu anlaşmalar? Bizim çok uluslu işletmelerimiz var. Biz başkaları için BEPS riski yaratıyoruz, yurtdışında yabancı çokuluslu işletmeler bizim için BEPS riski yaratıyor. O yüzden anlaşma pozisyonumuzu belirlerken durumumuzu bilmemiz lazım dedim. Kaç tane çokuluslu işletmemiz var BEPS riski yaratan? Veya Türkiye için BEPS riski yaratan kaç çokuluslu işletme var? Bununla ilgili bir veri tabanımız var mı?

A. Feridun Güngör

Hangisinin en çok olduğunu biliyoruz.

Leyla Ateş

Biliyoruz da anlaşma pozisyonlarınızı belirlerken somut veriye ihtiyaç var.

A. Feridun Güngör

Bu bile yeterli yani birisi diyelim 100, diğeri 3-5. Sadece buradan hareketle pozisyonda nerede duracağımızı belirlemek mümkün olabilir. Daha az çekince...

Leyla Ateş

Son bir şey söyleyeyim mi hocam? İrma bir konudan bahsetti, ülkeler vergi teşvikleri de kullanıyor, yani ülkeler yatırım da çekmeye çalışıyor bir yandan.

A. Feridun Güngör

Çok çelişmiyor

Leyla Ateş

Bence dikkate alınması gerekiyor, o yüzden pozisyon teşkil ediliyor.

Hülya Yılmaz

Çekinceler konusu gerçekten çok uzun saatler tartışılabilir. Genel olarak zaten Konvansiyonun bir sürü kısmı tartışmaya açık. Başka sorularımız var mıdır acaba? Yok ise son oturumumuzu da kapatacağız.

Çok teşekkür ediyoruz, bu kadar sabırla bizleri dinlediğiniz için.

6

OPENING

OPENING

Zümrüt İmamoğlu

TÜSİAD Chief Economist

Goodmorning. Dear participants, members of the Tax Group of TUSIAD, members of IFA Turkey and guests, welcome to our conference. Unfortunately, Mr. Sedat Eratalar who chairs the Tax Group of TUSIAD could not attend the conference due to an urgent matter. So I am inviting Prof. Billur Yaltı, chair of IFA Turkey our partner for this conference for her opening speech.

Billur Yaltı

Chair IFA Turkey

Thank you very much, good morning.

Distinguished participants,

Since 2008, we have been working hard on evaluating the base erosion and profit shifting. Everybody is anticipating new changes to the legislation. The main purpose for introducing the legislation was the base erosion affecting the corporate tax revenue. The multinational companies were found to be the main cause of this base erosion. The OECD and G20 decided to introduce the BEPS project, and Turkey is of course a part of it. Regarding the BEPS project, there are many dimensions that need to be discussed extensively, but in substance it means that taxation is now reformed, and nothing is going to be the same. We don't know if it's going to end up like that because the Harmful Tax Practices Project also had promised too much but didn't deliver that much. So at the IFA Turkey, we're discussing how this new tax regime is going to have a reflection on Turkey. We've organized this conference with our partner TÜSİAD for the purpose of discussing the issue, starting with some basic concepts. This is my hope and expectation from the conference. Without further ado I would like to invite the president of TÜSİAD for his opening remarks.

Simone Kaslowski

Chair TÜSİAD

Good morning.

Distinguished participants, experts, scholars, members of the press,

On behalf of the TÜSİAD Board of Directors, I wish you a very successful conference. It is an honor and a pleasure for me to be a part of this conference. Globalization and technological changes introduced many new concepts. Inequalities and populism became the hot topics of the day. On one hand we are discussing the ideologies, but on the other hand, taxation became a much neglected subject although it touches the very heart of the matter. This field, although it feels like it has been left to the experts, constitutes the basis of fairness for any citizen. If we're going to discuss globalization, we also need to discuss the challenges it imposes on taxation. If we're going to discuss digitalization, we also need to discuss how to tax the virtual business places.

At TÜSİAD, we place a lot of importance on digitalization. We believe that digitalization is an important leverage for the economy in all its fields. On one hand we are focusing on this aspect, and on the other hand we realize how important taxation is from that point of view. Currently most of the hot topics in the world's agendas are the unicorns, the giant tech companies, and whether they are being taxed efficiently and whether they are being treated equally with the resident taxpayers in the countries. On one hand, all countries want these giants to be present in their jurisdiction for prestige purposes, but on the other hand, they also want to themselves against that. We also have Uber and Booking.com in Turkey. And although they are very frequently discussed from a taxation point of view in Turkey, we also need to realize that we need to cope with this change and the challenges this change brings. Any change is challenging, and it's more challenging for the administration to cope with change because taxation has to cope with new field and change. On one hand, we should be careful not to prevent the growth and develop of this new field, on the other hand, we need to develop and introduce practices for fair taxation. All these practices need to make sure that digitalization is not hindered. On one hand we believe that we are taxing giants or penalizing them, but on the other hand, this also hurts the competitiveness of our own country. Because in Turkey, many service suppliers or businesses benefit from the platforms offered by these giant companies. So, we believe that we need to cooperate and coordinate with the rest of the world while we are introducing new practices. On the other hand, as required by the nature of globalization, we need to implement these policies in coordination. However, including the EU, all jurisdictions believe that taxation is a national matter. Greece, during its credit crisis had reacted to receiving 75 tax inspectors from Germany. So, we believed that an OECD initiated BEPS project is very valuable and Turkey needs to fulfill its own part in BEPS.

This international development will also help relieve the challenges caused by globalization and it will also help further alleviate the inequalities caused by globalization. Although we're discussing BEPS today, a few weeks ago the minister of finance made certain statements regarding tax reform, and now everybody is focusing on that. We all know that we have major challenges. We need a simpler, easier to understand, and predictable tax system. Predictability is very important for the business community. Currently in all surveys, everybody is discussing and arguing legal uncertainties as one of the obstacles before investments, and taxation plays a very important role on that. The most important reform in the field of taxation is the reform on tax practices, because sometimes practices become even more important than written rule. For an investor, the changing of the rules after the investment or an unconventional implementation of the same rules play an important role in reducing the appetite to invest. Therefore, an economy with weaker investments cannot renew itself or move forward. It's important to attain the budget target at the end of the year but during the course of the year we need better planning. We need wider coverage of the tax base and more voluntary compliance. Every concession from efficiencies weakens our investment environment and hurts our competitiveness.

We also need to fight against the informal economy. Informal economy has become a significant cost item in Turkey. In Turkey, large companies have equal efficiencies with their counterparts in Europe. However, in the semi-formal small and medium size enterprises, which may not be completely informal but still benefit from informality, efficiency and investment capacities have

been reduced significantly and they are well below the average of their counterparts in EU. The most important reason for that is informality, because it restricts their access to finance. Because they are not transparent enough, and because their practices are not compliant, they cannot have good access to finance. Informality used to be defined as a matter of flexibility but currently it has become an obstacle before the growth of our businesses. Public offerings and issuing of shares should not be an exception for companies in Turkey anymore. The most recent developments also show that companies that use high leverages take too many risks. Without the transparency, without the standards and without an effective fight against informality, our capital market will always remain underdeveloped. We also need compliance with the tax rules for this purpose.

Ladies and gentlemen,

It's hard to reform; but moving forward, being better, and improving without a reform is also impossible. Making reforms means we need to leave our comfort areas and move into harsher terrain. However, reforms do not mean that you need to write new rules, regulations or legislations, nor that you need to refrain from compliance for that matter. We all need to want to reform because it's our own future. And our own future is too valuable to leave it to others to decide. Turkey needs to realize its own reforms for this purpose, and we should not leave it only to the public administration, we should all work for it. Reform agenda can be imposed very quickly after these local elections. Demand is still weak in Turkey, there are worryingly high levels of unemployment, and the economy is still vulnerable. So, we need to identify the problems in economy realistically and we need to introduce urgent solutions. All the plans and programs should be shared with the entire population and they should be implemented fully. We should start with rule of law, state and freedoms, and digital transformation and education as priority reforms. Ladies and gentlemen, I would like to ask you to approach this topic with a reformist mindset and to review all the discussions from that point of view. I would like to extend my gratitude to all the panelists because I believe that with their discussions and your contributions, we will reach a brighter future. Thank you very much for your attention.

7

FIRST SESSION

DEVELOPMENTS IN INTERNATIONAL TAX POLICY

FIRST SESSION: DEVELOPMENTS IN INTERNATIONAL TAX POLICY

Erdal Çalıkoglu (Moderator)

EY Turkey, Partner, Tax Leader

Well, I think in taxation we're going to call pre-BEPS and post-BEPS periods. In income tax, we have a lot of technical problems since income is quite abstract. You have to define who the object is, and what the revenue is, and how profit can be calculated. This has a 100-year history, and compared to indirect taxes, which we don't like a lot, direct taxes are much harder to define. I remember from sociology courses at college, we define how social change happens. Digital developments have really caused a social change. People witnessed during the evolution of capitalism the change from customs duties and transaction taxes to income taxes applied on enterprise profits. Now with the digital age, the circulation of goods and services is too diverse and too fast to tax under the old concepts. It is really difficult to calculate how and where profit is created.

BEPS is a new reform, and it constitutes a new infrastructure for us to redefine what revenue is and how we can tax it. And for that purpose, we need an international or intergovernmental cooperation, and by cooperating the governments will also make use of the digital age. But there is an overlap of protectionism over that new development, and a lot of people were concerned about that. From the point of view of BEPS, there is protectionism and we do not have enough certain instruments to give assurance to the enterprises. We need to review BEPS and reform it, because otherwise, the governments will start imposing direct taxes like the Digital Transaction Tax, there is this proposal in the EU. In Turkey, we have the Withholding Tax that is imposed on digital transactions, but I hope that BEPS will help us in taxing more indirectly. Yes, David you have 20 minutes.

David Bradbury

OECD, Centre for Tax Policy and Administration Head of the Tax Policy and Statistics Division

Changes and Expectations in International Tax Policy in the Post-BEPS Era

Thank you very much. It is a great pleasure to be here today and thank you for the invitation. I think that I am an interpreter's nightmare, so for those of you who are relying on the interpreters, I have not provided slides or a written speech, so I will be making the work of the interpreters very hard today. I am sorry for that, but hopefully we will not lose anything in the translation.

The introductory speeches I think have been very helpful. By way of introduction I am the Head of the Tax Policy and Statistics Division at the OECD, where I have had responsibility for the work of the task force on the digital economy. Today, I will be talking about digitalisation and the current international tax discussions. But I thought it would be really helpful if I could take you through a little bit of the history of the BEPS project, what has happened since BEPS and

the very significant global conversation that we are currently engaged in regarding the reform of the international corporate tax.

We have already heard a lot about the BEPS Project today. I do not intend to talk about the project itself at great length. It was in 2015, under the Turkish Presidency of the G20 that the final reports that were delivered as part of the project were handed down and handed over to the G20 finance ministers and the G20 leaders. The BEPS project I think has been tremendously successful in many respects. And I hope you will hear about some of that success in the course of the day. But, it may surprise you a little to hear from someone at OECD, this after all was the OECD - G20 BEPS project, to hear from me that I am going to talk a little bit about some of the areas where the BEPS project did not go as far as perhaps it could have. And as result of some of this 'unfinished business', we are engaged in an even larger conversation today, about the reform of the international corporate tax.

Now, when we look at the BEPS project and the reports that were handed down I am going to focus on the Action 1 Report, which was focused on addressing the tax challenges of the digital economy. And that report had many successful aspects of it. One thing in particular was the way in which it brought forward a set of guidelines on VAT, that have allowed for the effective taxation of cross boarder digital sales from a VAT perspective. Those measures have been introduced by many countries around the world and they are delivering real revenue gains for governments. And I think importantly they have brought about a leveling of the playing field between online offshore providers and those businesses that have a physical presence within a jurisdiction and those businesses that are engaged in the trade of physical products.

I think that the work on indirect tax has been a significant development coming out of the Action 1 Report. But the area that I want to talk to you about today is in the area of direct or income taxes, and in particular, the corporate income tax. Unfortunately during the BEPS project, we were not able to achieve consensus among all of the parties at the table, when it came to the direct tax aspects of digital taxation or more specifically on the reform of the international corporate tax rules in the context of an increasingly digitalised world.

Now what was agreed in the Action 1 Report was firstly, that digitalisation is a pervasive process and you cannot 'ring-fence' the digital economy from the rest of the economy, because all of the economy to some extent is being transformed by digitalisation. Now that is a really significant finding, because once you come to that conclusion, that leads you to think much more about solutions to the problem that might have much broader application, than just be applying to a small group of tech companies, those that we often think about, when we are thinking about the so-called 'digital giants'. So that, I think, was an important finding. There was no consensus on how to tackle some of the really big challenges that digitalisation has generated and clearly the lack of physical presence and the fact that the current Nexus or Permanent Establishment Rules, do not sufficiently address that lack of physical presence, was an issue that remained unresolved. And of course, even if you were to establish a new test for taxable presence, that did not require a physical presence, then that test would require changes to the profit allocation rules.

So, at the end of the BEPS Project, these issues remained unresolved. There were some options presented in the report but nothing was agreed. Now it was expected at the time, that

in the absence of consensus, individual countries were likely to go and experiment with their own unilateral measures and we have seen many of those measures over the last few years. More recently we are seeing at the European level, a focus on digital service taxes. Countries like the United Kingdom, Italy and Spain have explored or announced measures to directly target the activities of highly digitalised firms.

While these issues remained unresolved through the BEPS Project due to a lack of consensus, in 2017 at the G20 Finance Ministers Meeting in Baden Baden, under the German presidency the then German finance minister, Wolfgang Schäuble, put the issue of tax and digitalisation back on the table. He asked the OECD to come back to G20 Finance Ministers by the Spring of 2018 with an interim report that explores what can be done in this area. This required us to move very fast, and in response to this call, last year we handed down the interim report into the tax challenges arising from digitalisation. Now that report contained a number of important contributions, but then once again it also identified some of the unresolved issues. At present we are working through those unresolved issues on a global level with the aim of reaching a global consensus.

Before I talk about the interim report, I should make the point that when we handed down the BEPS report in 2015, the G20 noted that these reports were fine, but Ministers also reflected on how to best guarantee that the BEPS measures could be implemented consistently across the globe. And as a result of that concern the G20 then asked the OECD to establish a new framework, a new body to essentially ensure that the implementation of these standards would be widespread across the globe. And that led to the establishment of a new body called the 'Inclusive Framework on BEPS'. The Inclusive Framework on BEPS now has 129 jurisdictions that are members of that body. When I talk about the work that we are doing at the OECD, I am talking about the work that is being carried forward through the Inclusive Framework on BEPS with those 129 jurisdictions and that number is growing by the week.

The interim report, which was released in March of last year, did a few things. Firstly, it undertook a very detailed analysis of the business models of highly digitalised firms. And if you have any interest in this area it is a fascinating read. It is not an easy read, it is very technical, but it is a fascinating read. And you have not already read it, you would really learn a lot about the models that underpin the business activity of many of the digital firms. But that report also reinforces the fact that you cannot 'ring fence' the digital economy. The interim report also indicated that there was no consensus over the need for unilateral measures like digital services taxes. It was recognized that some countries would go down that path and the report also contained a chapter that said if you are going to introduce such a tax, that these are the things you should avoid at all costs, as part of an effort to minimize some of the damage from unilateral action.

While the interim report did highlight some of the differences of opinion that existed among jurisdictions, importantly it included a commitment from all members of the inclusive framework to review some of the fundamental aspects of the international tax system. There was at least for the first time agreement on the two key questions that had to be addressed. And the two key questions were identified as those relating to the nexus (or permanent establishment) rules and the

rules relating to profit allocation (or how we allocate taxable income through the transfer pricing rules). In identifying these two areas all members of the inclusive framework committed to work towards the delivery of a consensus-based global solution to these questions by the end of 2020. This is a very ambitious time frame and it is in that context that I come to speak to you today knowing that we are carrying out that work, as we move forward towards that 2020 timeline.

What has happened since? There has been a lot of discussion, particularly through the task force on the digital economy, around potential options that might address these unresolved issues. As a result of that work we have a number of specific proposals that are now on the table and at the end of January this year the inclusive framework issued a policy note. The policy note is only two and a half pages and is very easy to read. This document sets out what governments have committed to explore, on a without prejudice basis, meaning that they have not agreed to implement anything yet, but are agreeing to explore these questions in good faith over the coming period.

What is it that they are exploring? There are two pillars that have been identified. The first pillar is principally about what we would describe as ‘the reallocation of taxing rights’. This goes to the question of nexus and profit allocation rules and there are three specific proposals that have been put on the table by countries that are being explored. I will come to those in a minute. The second pillar relates to what countries have described as ‘remaining BEPS issues’. Specifically, what pillar 2 seeks to address is under-taxation, by reference to the possibility of agreeing on rules that would operate effectively like a minimum tax.

What are the three proposals on the table that are being explored? The first one came from the United Kingdom and is described as ‘the user participation’ approach. This approach is focused on the notion of user participation, which was one of the things that the interim report had identified. It identified three characteristics of highly digitalised businesses. It said first, they have scale without mass, so they can make huge global operations and have very little physical presence anywhere. The second thing is that they have a heavy reliance on intangible assets and the third characteristic that was identified was that they often involve some degree of user participation or user contribution. So if you take the example of a popular social media platform, users are there posting information, they are giving over their data, their data is being collected and that information is forming the basis of an advertising product that the platform is then able to sell. There is this notion of user contribution, where as a user of the platform you might go and sign up other the people, you might bring other people into the network, and you contribute to the overall business model. The user participation approach emphasises that this is one of the major changes being observed that has placed the international tax rules under pressure. As result, it is argued that we may need to change the nexus rules, so that we can make sure that those remotely operating businesses have a taxable presence. Once the taxing rights of a jurisdiction have been triggered, then we would also need to work out how to allocate the profit. Part of the thinking behind this approach is that there might be a need to allocate profit using the number of active users as a potential allocation key. That’s one option.

The second option was put on the table by the United States. One of the game changers that have occurred in these discussions at the global level has been the willingness of the United

States to constructively engage in the multilateral process. In participating in these discussions the United States has advanced a specific proposal related to ‘marketing intangibles’. Importantly, the US has highlighted its support for the initial findings of the BEPS Action 1 Report that you cannot ‘ring fence’ the digital economy. In doing so, it has consistently argued that any changes to the rules should not be targeted at a handful of ‘US tech companies’, but should be broader in their application. They note that the problems associated with the current set of international tax rules are not confined to ‘digital companies’ per se. They note that many of the high profile European State Aid cases, for example, do not relate to ‘technology companies’ and that is because the underlying weaknesses in the international tax system are broader than just those that can be attributed to a small group of highly digitalised firms. The United States has said that they think that most firms operating in another jurisdiction have some connection with that jurisdiction because of the marketing activity or the marketing intangibles that are directed towards that jurisdiction. They generally accept that there should be more profit being allocated to the market to take into account the marketing activity that is occurring in the market.

The third proposal, which has come from a group of members of the G24 developing countries, advocates for a broader nexus test, based on the notion of ‘significant economic presence’, with profits to be allocated on a fractional or formulaic basis.

So these are the issues are currently being explored. The timeline that we are working towards is that by the end of May 2019, when the inclusive framework has its next meeting, we will be presenting a detailed program of work of the specific technical pieces that need to be carried out between now and early next year, in order to try and move this debate to a place where some political decisions can be made by countries on a consensus basis, about what the future direction of the international tax framework might be. That is the process we are working towards and that meeting will be just before the G20 finance ministers meet in the first week of June. So you will be hearing no doubt a lot more when we are able to share publicly the outcome of those deliberations between now and the end of May. In any event we expect that this process is going to move very fast towards hopefully a consensus based solution by the end of 2020.

One final thing I want to say is that we heard from the president of TÜSİAD a little bit earlier about the importance of digitalisation as a force for unleashing economic growth and innovation and we think that is absolutely true. We also think there are some issues around getting the balance right in making sure the tax arrangements are fit for purpose, for the current century and that is what we are trying to do. But I think that the role and the contribution of the business community and stakeholders more generally is going to be a crucial part of the ongoing discussions that we have. In March this year, in Paris we had a big public consultation where we invited stakeholders to come and to talk to us about the issues that I have just shared with you a few moments ago. This was the largest public consultation the OECD has ever held. We had more than 400 people attend that consultation and we had more than two hundred written submissions. And just to share this with you, ninety percent of those 215 written submissions came in over the last four hours before the deadline closed for submissions to be submitted. So you can imagine the logistical challenge that our staff had in dealing with all of those submissions coming in at the last minute.

This does highlight that there is great interest from the business community for a few reasons. Firstly, because increasingly businesses recognize that this issue is not going to go away, until a multilateral consensus can be reached on how we would allocate taxing rights in an increasingly digitalised economy. That is the first thing. I think the second thing is that businesses recognize this is not just about a handful of digital companies. These changes will potentially change the entire taxation landscape significantly, not in a revolutionary way, but significantly. This is a debate and a discussion that I think every business, certainly every cross border multinational enterprise has a stake in being engaged in.

Thank you very much for the opportunity to update you on the work that we are doing. As you can see this is a very ambitious project, in some ways perhaps even more ambitious than the BEPS Project. I know that many of you would like to see the international tax landscape stabilize; however, I think that the bottom line here is that until these underlying issues are resolved, there will continue to be uncertainty as there will continue to be unilateral actions taken by individual governments that are dissatisfied with the rules as they exist today. The best safeguard against this type of uncertainty is developing a durable, multilaterally based consensus and that is what we are working very hard to achieve. Thank you very much.

Erdal Çalıkoglu

Thank you David. He is working at the heart of this process. I understand that the work is hard, there are a lot of things to do and there should be consensus. Hopefully, the consensus is established shortly. Now we will hear about the improvements in Turkey. I am giving the microphone to Mr. İdris Şenyurt who is the chair of the International Relations and European Union Directorate of the Turkish Tax Revenue Administration.

İdris Şenyurt

Turkish Tax Revenue Administration, Head of International Relations and European Union Directorate

Changes and Expectations in Turkish Tax Policy in the Post-BEPS Era

Thank you very much. I wish everybody good morning before I start my presentation. How BEPS emerged and how it evolved shows us that BEPS is a response to the multilateral corporations' fiscal arrangements to shift their tax base and profits to non-tax or low-tax jurisdictions. In BEPS we have 15 actions and they can be categorized under three headings: those for compliance, for the substance, and for transparency. Well, actually when I discuss the developments in Turkey, I will just mention those actions and tell you how we tried to adapt them.

The previous speakers mainly focused on the taxation of digital economy and maybe I will be repeating some of them, but I believe that they are so important that there is nothing wrong with repetition since digital economy is a hot topic that is quite current for everyone. I will mainly focus on digital economy.

In 2013, with the BEPS action plan, a new initiative was introduced for digital economy. And the main issue here was the following: The Internet became so widespread that commercial activity

started to be held over web sites. And when it's done over web sites, there are problems with taxing the revenues that are earned in the jurisdictions where those activities are held; therefore the BEPS report was drafted. Unfortunately, when it was finalized, there was no consensus that could be reached. The only consensus was on VAT, which was not a challenging field to begin with.

In the report, they made certain suggestions, and one of them was to define what the Nexus is. And they defined Nexus taking into account some definitions and Nexus was also considered a permanent establishment. On the other hand, everybody agreed that perhaps a digital transaction tax or a consumption tax, or other alternatives for direct tax could be introduced; but because BEPS couldn't introduce a global solution, jurisdictions tried to find their own solutions. And in parallel to that report, some jurisdictions, like the EU, drafted the digital transactions tax. Italy also issued a similar tax. In India they also introduced some kind of a transaction tax over commercial activity on the internet. Additionally, in the EU, they also held another exercise on direct taxation based on significant economic activity. So, as they were working on that, internationally all these topics are still being discussed and some alternative solutions are proposed, Mr. Bradbury mentioned some of them.

There are three different opinions currently regarding the digital economy. The first one is the user participation. During the process of creating value if the users also participate and this is not only pertaining to digital transactions but also other transactions, then the source country should have the right to tax. This is the UK proposal. And the second one is marketing intangible approach. Accordingly, in the creation of the intangible, you don't always need a physical establishment. You can always add to value without having a permanent establishment, and this can be created during the marketing process, and some of this intangible can be taxed at the source country. And that part should be the part pertaining to the marketing activity. And the third proposal is the significant economic presence approach. This means that when certain digital conditions are met, this would constitute an establishment. It could be the number of users or the volume of transactions or service in local language or accepting local currency payments, etc. There is a set of criteria and those criteria are applied to define the significant economic presence and Nexus. So those three are the basic proposals, and we believe that by the end of 2020 these proposals will lead to a solution.

In Turkey, we believe that we cannot tax business activity based on the rules created decades ago. That means you need a permanent establishment, if there is none, you cannot speak of a business activity. Well, in an environment where you have so much digitalization, this would constitute an unfair tax practice. In the case of a significant digital presence, we believe that source countries should have a right to tax. In that case, as Mr. Bradbury also mentioned you need to change the applicable transfer pricing rules.

The 2nd action was about hybrid mismatch arrangements. We did not make any change to hybrid mismatch rules as we don't have this problem in Turkey, but we do accept the hybrid mismatch rules.

The 3rd action is about the CFC profits. Here we have the exceptions, exemptions, and how to calculate the profit or income. Now, when I compare the BEPS report and our own legislation, I

do not find any specific difference. In Turkey, we have the CFC rules applicable, which we believe are quite sufficient; thus we did not make changes on that.

The fourth action is interest deductions and limiting base erosion involving interest deductions and other financial payments. This means that by attributing higher interest rates or with non-arms-length interest rates, some groups may erode tax. In that case, there was a proposal that none of the interest deductions should be found acceptable, and a fixed interest rate of 10-30% of EBITDA should be introduced. In our current legislation there are some limitations to financial payments but there have been certain changes, now the President's Office has the power to impose a limitation of up to 10% of EBITDA. So, there may be such a limitation that could be applied, but in Turkey the President has not used its authority yet. Maybe, and we don't have any other decisions regarding fixed interest rates either, but we'll see how things will develop soon.

Action 5 is on Harmful Tax Regimes. Here we see that the tax practices like low tax rates or nil taxation in one jurisdiction could lead to evasion or avoidance of tax, and this was why the action was proposed. In Turkey, our own exemptions and exceptions applied in technological development zones found to be harmful. Recent changes to the legislation have cleared Turkey's legislation of all potentially harmful tax legislation.

Action 6 is about Treaty Abuse. That means if there are any practices with the purpose of only abusing the treaty, then those should be prevented. Preventing of tax abuse is the first step. If the establishment is resident in one jurisdiction only for the purpose of abusing the treaty, then you have some choice. By the MLI, we have accepted the Principal Purpose Test rule in Turkey. So, it means that if a person is resident in the country for the purpose of only benefitting from treaties, then this would constitute abuse of the treaty, and the treaty benefits are not granted. Secondly, the title and the preamble of the tax treaties for all tax treaties should include rules for anti-abuse. And these were added to all of Turkey's tax treaties by the MLI.

Finally, about the capital gains. In the model tax treaty, and also in all our tax treaties, with certain exceptions, the resident jurisdiction has the right to tax capital gains. But these arrangements also imply that if 50% or more of the share is from movable assets, then not only the resident country, but also the source has the right to taxation. This provision will also be added to our tax treaties.

Action 7 relates to the abuse of PE rules. This action proposes amendments to Article 5, Paragraph 4, 5, 6 of OECD Model Convention and the Commentary. The exceptions regarding preparatory and auxiliary services and independent agents and commissionaire arrangements will be introduced.

Actions 8, 9, and 10 in BEPS relate to transfer pricing. Here we have the transfer pricing revisions, the definition of intangible rights was extended and how to value intangibles was added as a concept. When an intangible is either sold or leased, if the value is hard to calculate, then you can retrospectively adjust the value of that intangible. The guidelines contain, the intangible rights, risk, and how much of the income can be attributed to risk, and there are also some comparative methods, like the sixth method. Those explanations were also added. And for in-group services, law of value adding services were also redefined as something that can be built to third persons

at a rate of 3-5%. Our main legislation is quite harmonized with OECD regulations on transfer pricing. And when we introduced the new legislation on transfer pricing, we have already stipulated this in the reasoning of the law. However, it takes a bit of time to draft all these and include them in the secondary legislation. I expect this will be done very soon.

In transfer pricing, we have drafted three documentation rules: master file, local file, country-by-country reporting. Although they are not in force at the moment, it is at the very last step before it's put into force. It is ready to be put into force.

In the afternoon session, I know that you will discuss these more extensively but I would like to refer to mechanisms for dispute resolution in action 14. This action includes improvements to mutual agreement procedure and arbitration. The arbitration rules do not constitute a minimum standard. The other amendments to the MAP procedure include the application procedures and time and the relation with the limitation of domestic statute of limitations rules.

Finally, action 15 is about the development of MLI. You know very well that the exercise is almost complete, and we signed the instrument in June 2017. The ratification process continues.

I would like to thank IFA and TÜSİAD for giving me the opportunity to express my opinions about this topic, thank you very much.

Erdal Çalıkoglu

Thank you very much Mr. İdris Şenyurt. You gave us a good reflection of what's on the mind of the tax revenue service. We will now listen to Associate Professor Irma Mosquera, who is from Colombia. She was educated in Canada, and she now lives in the Netherlands.

Assoc. Prof. Dr. Irma Johanna Mosquera Valderrama

Leiden University, Faculty of Law

Observations and Critics on the International Tax Policy of BEPS

Thank you so much for the invitation to Istanbul. The purpose of this presentation is to provide a critical analysis on what BEPS and the setting of international standards by the OECD-G20 means for developing countries. But also, to understand the process of BEPS. This process has been already described by the representative from the OECD and by the Head of international taxation in Turkey. However, if we look at the OECD - G20 developments, there are certain things that can be discussed today regarding the system of consensus in these multilateral initiatives. Two questions can be addressed here: What are the obstacles in the implementation of these multilateral initiatives? And how the BEPS Project helps developing countries?

In current developments regarding BEPS, you have to look at the big picture. So it is not only about OECD - G20 BEPS Project, it is not only about digital taxation, but it is also about EU developments regarding BEPS. When we look at the big picture, we need to take into account the OECD - G20 BEPS Project, the BEPS Inclusive Framework with the 4 Minimum Standards and the Public Consultation on Digital Economy with its two Pillars.

Let's first focus on BEPS and the BEPS Project. We started with BEPS Inclusive Framework and now we have the BEPS Multilateral Instrument (MLI). The content of the BEPS Project was decided by 44 countries (the OECD and G20 countries including Turkey). Currently, we have 129 jurisdictions that are members of the BEPS inclusive framework. In addition to that, we have now Action 15, the MLI with more than 80 jurisdictions that have signed and approximately 25, until I checked 2-3 days ago, ratifying it. Currently, Turkey is in the process of ratifying the MLI.

But if we are talking about OECD - G20 decision making process and the BEPS inclusive framework, two questions that should be addressed: Are all countries committing to the same and are we truly talking about multilateral initiatives? For instance, there are countries that participated in the OECD - G20 and BEPS Inclusive Framework but decided not to sign the MLI, as it is currently the case of the United States and Brazil.

In addition, the US is taking its own path also in the BEPS Inclusive Framework. For instance, in Action 6, we have the Principal Purpose Test, with Simplified or Detailed LOB adopted by the jurisdictions that have committed to the BEPS Inclusive Framework. However, the US has decided to introduce a detailed LOB combined with anti-conduit rules; thus, no principal purpose test, but its own US anti-conduit rules. This approach has been ratified by the United States in the 2019 Peer Review Report of Action 6. In that report, the United States stated that instead of adopting the MLI provision, the United States will engage in bilateral negotiation of tax treaties to include a detailed LOB with anti-conduit financing rules. This is also applicable to the bilateral tax treaty between the United States and Turkey. That means that, even if Turkey is choosing in the MLI for a principal purpose test, Turkey will have to go negotiate bilaterally, with the US to include the Detailed LOB and the anti-conduit financing rules.

But in addition to that, if you look at India and China, there are also some unilateral initiatives that undermine the multilateral system of consensus. China even though it is committed to the Multilateral Instrument for almost all of its bilateral tax treaties; it has also decided to introduce the 'Belt and Road' initiative. Chinese state companies are going to invest in the countries that are participating in 'this belt and road' initiative which includes Asian, Eastern and Central European and some Western European countries. This initiative may also result in bilateral tax treaty negotiations between China and the countries participating in this initiative, for instance in topics such as permanent establishment. And then we have India. India has signed the MLI, (not yet ratified), however, India is trying to move from the authorized OECD approach for attributing profits to permanent establishments by introducing the element of sales. Accordingly, India's proposal is to use instead the authorized OECD approach consisting of assets, risks and functions, the following elements: sales, manpower and assets, and in case of digital business, a fourth element i.e. users.

So the question is are we really talking about multilateral consensus, or are we still saying this is a consensus on paper but in practice it is not? One of the reasons why I am invited here is because I am carrying out a research project funded by the European Research Council on global tax governance (GLOBTAXGOV) with main focus on the implementation of the BEPS 4 minimum standards in 12 countries in different regions Asia, Europe, Latin America, and Africa.

This project aims to find out whether there are differences in the implementation of the BEPS 4 Minimum Standards and if so, to find out the reasons for these differences.

The differences in approach also exist in the OECD Public Consultation on Digital Economy as explained by the representative of the OECD. In the digital economy, Pillar 1 includes three choices, choice 1 from most OECD - G20 countries, choice 2 by the US and choice 3 by developing countries. The question is then: Are we going to have a real true consensus or are we also going to have two ways, the way of the US and the way of other countries? This is a very important obstacle to the multilateral tax initiatives and also to the multilateral system of consensus.

This Public Consultation also has Pillar 2 that provides for a global anti-base erosion proposal that includes an Income Inclusion Rule and a Minimum tax. And the question is that how does this work? Is this minimum tax to some extent similar to US minimum tax, GILTI. One question that should be addressed is what is an effective tax rate? What is the percentage? Is it 9%? And what does this minimum tax mean for developing countries? Countries are still using tax incentives to attract investment and the question is how to balance this minimum tax with the need of countries to attract investment? Does this mean that we cannot have a 5% tax rate if we say that the minimum tax is 9%? And if the result is that investment will not take place, what will the developing country receive in return?

We also need to keep in mind that we have not yet addressed all problems of BEPS, but now the OECD and G20 are moving towards taxation of the digital economy. It is clear that we need to have a solution to digital taxation, but without addressing the problems of BEPS and the system of consensus, the risk is that countries will continue introducing unilateral initiatives which will undermine the OECD - G20 work. Moreover, some problems of legitimacy need to be considered since it is not yet clear who benefits from these multilateral initiatives is only OECD - G20 countries? or also non-OECD, non-G20 countries? These initiatives should also benefit non-OECD, non-G20 countries including also developing countries so that the BEPS is also considered legitimate vis-à-vis these countries.

How about the European Union? The EU has introduced several initiatives following the OECD - G20 developments. These initiatives include the Anti-Tax Avoidance Directive, the changes to the Directive on Administrative Cooperation, the Directive on Tax Dispute Resolution and the Standard of Good Governance in Tax Matters. These initiatives are not only applicable to EU countries but also to third (non-EU) countries and in some cases these initiatives go further than the BEPS 4 Minimum Standards. For instance, the Anti-Tax Avoidance Directive deals also with Action 2, 3 and 4 of the BEPS Project which are not included in the BEPS 4 Minimum Standards. In addition, the amendment to the Anti-Tax Avoidance Directive (ATAD 2) also tackles hybrid mismatches (Action 2) with third countries including the United States. One of the questions that is being asked regarding ATAD 2 is how many jobs in the EU this ATAD 2 will cost? Will these changes result in US multinationals going somewhere else?

Another initiative that also affects third (non-EU) countries including also developing countries is the Standard of Good Governance in tax matters introduced by the ECOFIN Council. In 2008, this Standard included transparency, exchange of information and fair taxation. However,

in April 2018, the ECOFIN Council also decided to introduce the BEPS 4 Minimum Standards, as part of this standard good tax governance. What does it mean? It means that third (non-EU) countries will need to comply with this standard to have access to the EU development funds. This Standard is also included in the trade agreements, partnership agreements, economic cooperation agreements concluded between the EU and the third (non-EU) countries. For example, the comprehensive economic trade agreement concluded by the EU with Canada also has a strategic partnership agreement stating the commitment of the EU and Canada to the standard of good tax governance. However, there are differences in the content of the Standard for instance in the EU-China agenda for cooperation that includes from the standard of good governance, only exchange of information. So, what does this mean, it means that there will be a different use of the standard for countries, and in some cases, it will be the Standard including also BEPS 4 Minimum Standards, but in other cases, only exchange of information.

So then of course, if we are looking at the big picture the first comment is why are countries adopting BEPS? Is this a political decision? Most likely. Because it is the minister of finance the one who is deciding that. In addition, for third (non-EU) countries, we now have this EU standard of good tax governance with the changes introduced in April 2018 (i.e. BEPS 4 Minimum Standards). That means that if you need to conclude a trade/strategic partnership agreement, if you need to have access to the EU development funds you need to comply with the Standard of Good Tax Governance that also includes BEPS 4 with minimum standards. Furthermore, the EU does not only require to the third (non-EU) country to commit to the BEPS 4 Minimum Standards but also to receive a positive review from the OECD Peer Review group on the compliance with the Minimum Standard. Thus, it is not only about saying 'I commit to BEPS for minimum standards, but I will also have a positive review'. This is important to keep in mind, since it gives an additional requirement than the BEPS Inclusive Framework. In my view, it is not yet clear, that BEPS also benefits developing countries, and therefore, the requirement to comply and receive a positive review for third (non-EU) countries including developing countries may raise concerns of legitimacy in the BEPS Process and of the legitimacy of the Standard of Good Tax Governance vis-à-vis developing countries.

If we are saying, 'this is BEPS and this will help all countries including developing countries'. Two questions that need to be addressed are how are we linking this BEPS Project to the Sustainable Development Goals including the 2030 Agenda? And how are we linking the BEPS with the need of developing countries to attract investment? Developing countries do not only have BEPS issues, but there are also problems like informal economy, tax compliance, and tax evasion. And if we are saying that BEPS is good for all countries? How is it linked to development? And how BEPS helps to strengthen the tax system of developing countries? Does BEPS result in the country having more domestic resource mobilization? Does BEPS result in more cooperation?

Currently, we are experiencing the changes to the international tax system as we used to know it. We are moving from bilateral initiatives to multilateral tax initiatives. Therefore, we need to know why we are doing these changes and where the benefit is, what is in it for me, developed country or developing country. How these changes are linked to sustainable development? Is really about domestic Resource Mobilization and more resources for countries?

The implementation of the BEPS Multilateral Instrument also raises questions for instance in Turkey. Turkey has introduced some reservations to Article 4, 5, 9.1, 10 of the Multilateral Instrument. One question that can be raised is - how do we make sure that these choices that we are making in the MLI will also help Turkey and be matched by other countries. Furthermore, the implementation of the MLI will be subject to a ratification procedure that may change the outcome. Even though the government, in this case Turkey, says we will go for the minimum standards, the situation can change when the document to ratify the Multilateral Instrument is being ratified by the Legislative (Parliament/Congress). This has been for instance the case in the Netherlands, where even though the Dutch government agrees to the provisions regarding permanent establishment, the Lower Chamber of the Dutch Parliament opted out regarding the anti-commissionaire arrangements permanent establishment provisions. Why opting out? Because for the Lower Chamber there will be different approaches by countries to the commissionaire arrangements provision, and since it is not clear how these differences in approach will be solved, the Lower Chamber decided to opt out until an effective dispute resolution mechanisms to solve these differences is put into place.

Therefore, the approval of the Multilateral Instrument needs to take into account the government position vis-à-vis the law-maker (e.g. the Netherlands) and in some countries (e.g. Colombia) also the Constitutional Court. Therefore, the ratification of the Multilateral Instrument is an ongoing process. It is not yet clear whether this process will result in a truly multilateral consensus, or if countries may decide to opt out to some of the provisions, or to negotiate bilaterally some of the provisions or to introduce their own unilateral rules. As we have seen in the Netherlands, the United States, India and China.

One of the problems, that is going to be mentioned later on today is the principal purpose test of BEPS Action 6. And I only want to talk about this, just because I need to discuss about the new cases of the European Court of Justice. The Anti-Tax Avoidance Directive states on Article 6 that “a Member State shall ignore an arrangement or a series of arrangements which, having been put into place for the main purpose or one of the main purposes of obtaining a tax advantage that defeats the object or purpose of the applicable tax law, are not genuine having regard to all relevant facts and circumstances. An arrangement may comprise more than one step or part”. This is similar wording to the BEPS Action 6. However, for the EU one important element is also the economic reality introduced in a 2016 EU Recommendation (2016/136). According to this Recommendation, Member States need to consider in the application of Article whether the transaction refers to a “genuine economic activity” and if so, then, the tax treaty advantage will be granted.

The Principal Purpose Test of BEPS Action 6 does not refer to genuine economic activity what makes more difficult for the taxpayer to prove that the treaty benefit was in accordance to the object and purpose of the provision. This would require more attention from taxpayer to documentation to provide a set of reasons why the tax activities are carried out in one country and that the activities are not only aiming at obtaining undue tax treaty benefits. How the courts will evaluate these documentation remains to be seen. The additional element of the EU “genuine economic activity” may help the taxpayer, but since it is only for EU countries, third (non-EU)

countries will need to go to their judges and governments to have more clarity on the application of the principal purpose test.

Of course, the interpretation of ‘genuine economic activity’ needs to take into account the cases by the Court of Justice of the EU. One example is the Danish Beneficial Ownership Cases (C-115/16, C-118/16, C-119/16, C-299/16 and C-116/16 and C-117/16). And it is important because it is the first time that the Court of Justice of the EU has the opportunity to talk about abuse, post-BEPS. In this case, we have, Advocate General Kokott, stating that there is an EU principle, and this EU principle aims to prevent abuse and it will be applicable to all cases even if the country, for instance in the Danish Ownership case, decided not to transpose the article in the Directive dealing with abuse. In addition, the rules to prevent abuse need to be interpreted in accordance to an economic viewpoint approach, this means then, to also take into account the “genuine economic activity”.

To conclude, we started with the US having a detailed LOB with anti-conduit financing rules, with India, the Netherlands and China introducing changes to the application of the Multilateral Instrument and in some cases (India) deviating from the OECD guidelines for instance regarding the authorized OECD approach for the attribution of profits to permanent establishment. We are now having the European Court of Justice having their interpretation of what means an abuse of law which also includes a new element “genuine economic activity”. Therefore, in this post-BEPS era, some questions that need to keep in mind are (i) What are the choices that are being made by countries? and (ii) Do these choices contribute to more certainty for business? (iii) Are these choices useful for developed and developing countries?

Main message is for countries to have more knowledge in the choices that countries are making, but also the reasons for these choices. When the project BEPS started, it was mentioned that it was good for all countries, but this has not yet been proved. Therefore, in addition to the problems to the consensus by countries that has been undermined by unilateral initiatives by countries, we need to discuss sustainable development, and to find out whether BEPS is good for developing countries and also if BEPS is useful to achieve the sustainable development goals? These questions will need to be addressed by the OECD, G20 and the EU if the BEPS Project and the current initiatives for Digital Economy can be regarded as legitimate and feasible vis-à-vis developing countries.

Erdal Çalıkoglu

Thank you Irma. We have 15 minutes break and 15 minutes discussion time. Is there any questions?

First Session: Questions & Answers

Participant 1

David, we are all talking about the complexities of reaching a consensus in all these issues and you are still in the centre in this subject. What do you suggest for us? Turkey is trying to participate in all these processes but a little bit hesitant to join all these issues. All other main actors, for

example the US, I am not really sure if they are really participating in these BEPS or not. What do you say? Are we able to reach a consensus in a reasonable time?

David Bradbury

That is the challenge and it is a significant one. Let us dissect what it means. 129 jurisdictions need to agree on a consensus basis to make changes that would be really fundamental in terms of their impact on the international tax system. And all of that is happening within a period of basically 18 months. So it is a huge challenge and we do not underestimate the magnitude of that challenge and live with that every day because that is the work we are doing.

I think on the question of whether it would be a true consensus, if I can address that simply by saying this, that some of the fundamental principles that we are reviewing that were essentially agreed upon a 100 years ago. And if you think about who was at the table when those discussions were occurring I guarantee you it was not 129 jurisdictions. It was a very small group of countries and everybody, the global economy, had to live with these roles for the past 100 years, effectively. I think even through the BEPS project, and I just share this anecdote with you, at the start of BEPS Project I would go to conferences I would say, unlike a 100 years ago, we now have OECD and G20 countries at the table and together they account for 80 % of the global GDP. And at the start of the BEPS project everybody said, that is wonderful, that is fantastic, how inclusive is that! By the end of the project, people would say ‘what about the other 20%?’ And it is a good question. And so that is what leads to the inclusive framework. And now, in GDP terms the inclusive framework accounts for 95-96% of the global GDP. And it is open to all the countries that want to join. And of course the more countries around the table, the bigger the table and the harder it is to reach consensus. But I think the fact when we went through those proposals yes there is a proposal from the UK, yes there is a proposal from the US, but the Significant Economic Presence Proposal has been brought forward by a very diverse, broadly based group of countries. But my personal sense is that it probably will not be any of these three options, ultimately that would form the basis of a consensus. But they might offer the guiding principles. But one thing we are spending a lot of our thinking on, is how you might be able to simplify any approach that you implement.

Because when you have 129 jurisdictions at the table, people consistently remind us of the fact that not everyone has highly sophisticated tax administrations that can implement the most sophisticated of tax rules. A more simplified proposal that can be brought forward and that might be guided by some proposals at the table. It can be a combination of existing proposals or it could be something new. But that is the discussion that we are having at the moment.

All I can say is all those countries are at the table, do they all exercise same loud voices at each other? Not always. But is that any different than any other meeting we participate in our professional, personal lives? But the difference is that they are at the table. They have that opportunity. And if the countries don’t agree they will speak up. And if consensus is not achieved, then we will have more of what we have been experiencing in recent times. And that is unilateral action. Now unilateral action is what will happen if you do not get multilateral agreement. And the only thing I can guarantee is if you have a unilateral action, that would most definitely make

more double taxation across the global economy. And that would be bad for the global economy, trade. And frankly it is not something any of us really want to take in to account. So I think that is driving a lot of the discussions and why so many countries are engaged and willing to try and reach consensus. But as to whether that would happen you will have to wait and see.

İdris Şenyurt

Of course, in case where the amount of countries increases, it will be harder to reach a solution. I do believe that countries will reach consensus. However, the most important point is that when will they achieve a consensus? There is risk that countries take unilateral action and it would be hard to get the systems back. Immediate action is better of all parties. Thank you.

Erdal Çalıkoglu

Thank you. I am closing the session.

7

SECOND SESSION

DEVELOPMENTS IN INTERNATIONAL TAX PRACTICES

SECOND SESSION: DEVELOPMENTS IN INTERNATIONAL TAX PRACTICES

Leon Aslan Coşkun (Moderator)

Mazars Denge, Partner, Chair Executive Board

Ladies and gentlemen, distinguished participants. I would like to wish you all a very good morning. At one point, let's imagine a person fell asleep three decades ago and woke up today. He comes from a world where there were no mobile phones and there was no internet. And, probably, that person who just woke up from the coma would think that he is still in a dream. These recent developments in the last three decades are equivalent to thousands of years of development in human history. I believe that our generation or my generation in fact is the last representative of the past era. The digital economic model will dominate the business world. And, many practices of it will entail some tax applications, which are unavoidable. There used to be the bank secrecy rules, and today, we consider this like an urban myth. There were times when some bank data was leaked. Panama Papers and Paradise Papers showed us that nothing can be kept a secret anymore. Jurisdictions also try to cope with this change by cooperating. The OECD BEPS Action Plans were very successful because it was open to a large number of developed and developing jurisdictions around a single target. That single target here is to align with the digital change globally. We are going to discuss national and international developments with the experts today. First, we will start with Action 1. And, we will also discuss Action 7. And, we will try to understand the major differences in the definition of a permanent establishment. Digital companies nowadays are usually not covered under the definition of permanent establishment for the purpose of avoidance of double taxation treaties, but with the BEPS, they will be considered permanent establishments. So, preparatory and auxiliary activities as a definition will no longer serve to avoidance as conveniently as it used to. We will have first Ezgi Türkmen from PricewaterhouseCoopers Partners to discuss digital permanent establishments and national and international developments. She has been working on this subject for a long time. Ms. Türkmen will discuss how digital permanent establishments, the nexus, are defined in current international tax and the taxation approaches to digital establishments and Turkey's approach. You have the floor Madam.

Ezgi Türkmen

PriceWaterhouseCoopers, Partner

Digital Permanent Establishments: National and International Developments

Thank you very much. I will try to explain with pleasure.

Hello. Welcome. I will try to answer this question from a more practical point of view because the presentations before me and Mr. Şenyurt specifically explained Turkey's expectations regarding nexus and the taxation principles that it wants to subscribe to. I will discuss the practice and how the BEPS Potluck has an impact on Turkey's table.

Last year intensive audits have been conducted with regard to digital permanent establishments. The Turkish Tax Inspectors Board examined some digital tech giants. This was not the first time for tax audits. Some services companies or commissioner companies were also subjected to tax audits previously and, substantial taxes were levied for them. It was found that those companies were in fact being controlled by their head offices or parent companies in the Netherlands or Ireland. And, it was also asserted that the services provided from Turkey had gone beyond auxiliary character. In order to support this argument, the application of the hiring criteria of the head quarters for personnel, the training programs for personnel abroad and even the trade names to be applied to both companies were used as proof as a result of which these companies were defined as permanent establishments in those audits.

Some of those audits were done before the tax treaty between Turkey and Ireland and some were after it. In terms of both audit types we believe that there were no differences with respect to tax treaty application, i.e., Turkish approach were not changed after the signature of the tax treaty. Nevertheless, those audits were only done in cases where there were a service company, intermediary companies or commissioner arrangements as a result of which most the companies were out of the scope. However, last year, there was a different type of audit, and for the first time, the local tax offices came up with the concept of digital permanent establishments. The presence of a website accessible from Turkey, a website that ends with .tr, or applications that are locally used in the local language were considered as local permanent establishments. And, finally, they were subject to tax in Turkey.

We have very extensive tax audit reports regarding those companies, but all of these were based on an opinion written in a circular by the Turkish Ministry of Finance. A tax inspector asked for an opinion from the Revenue Directorate. And, the Revenue Directorate issued this circular which has not been made public. That opinion was the basic reason for very intensive audits.

What is this opinion? The opinion stems from the PE definition regulated in article 156 of the Tax Procedure Law. Accordingly, that definition is quite extensive but ends with “and such”. The term ‘and such’ was interpreted in a way that it also includes websites which can be considered as a virtual permanent establishment. The inspectors are of the opinion that the PE examples provided in the article is not numerous clauses, the rule may include physical places for commercial and professional service activities as well as digital places such as websites and there is no impediment in the Turkish legislation to include web sites in the existing provision.

Well, this opinion leads us to think that our Tax Procedure Law which was adopted in 1960 could still be used to address the needs of today in the digital world. However, recently, there was a draft Tax Procedure Law included the definition of an electronic PE. In fact, if our 1960 Tax Procedure Law could address the need of defining digital permanent establishments or nexus, then why did we really need this new definition in the Tax Procedure Law?

The above opinion is related to domestic legislation. The audit reports go on to define how a non-resident company can be taxable in Turkey. Accordingly, a non-resident company needs to have a permanent establishment located in Turkey for it to be taxable in Turkey. In the bilateral tax treaties there is no specific provision in Article 5 on electronic or digital establishments or nexus,

and consequently the definition of a permanent establishment can also be applicable to digital permanent establishments.

It goes on with this explanation stating that the location does not have to be concrete and physical location, but it can as well be a digital, electronic one. If the genuine activity is conducted through a website and is utilised as the location for this activity, then this is deemed to be in compliance with the definition of permanent establishment in our own domestic legislation.

So, the above opinion forms the basis of all of the audits that were conducted last year. Although the circular or the internal correspondence did not mention them, there are a few facts that I'd like to mention. Firstly, Turkey put a reservation regarding the definition of virtual place of business in the commentary of the 2017 OECD Model. Well, putting a reservation would not eliminate the existing double taxation treaties that Turkey has concluded, but it stands as a warning signal for Turkey's choice. Secondly, the audit reports extensively refer to concepts of improper use and treaty abuse practices. The reports give detailed explanations about that and sets a framework and this framework is quite broad in its scope because the framework starts with a Turkish Civil Code, article 2 which stipulates that the law does not protect the abuse of a right. The reports highlight that in our case there exists abuse with the purpose of tax avoidance. The reports include an extensive discussion on what the treaty abuse means and declare that the treaty abuse has to be interpreted under the principal of goodwill. Under this approach, in order to prevent the abuse of the tax treaty, the legal loophole should be fulfilled with the teleological interpretation method which will be a tool for a wider interpretation for the concept of permanent establishment.

The reports also explain harmful tax practices in order to attract tech giants and how Ireland is defined as a tax haven. The most important evaluation in those audit reports is that 'our domestic legislation and double taxation treaties are quite obsolete. They fail to address some of the needs of the current day. And, some companies exploit this to their benefit. We need to create new legislation and draft a new will, but this would take a long time. So, the current legislation should be interpreted to address the needs of current developments'. And, as a result of this interpretation the tax inspectors have levied tax on the tech giants.

We are confused because these reports wanted a small prototype of Irish or Dutch companies in Turkey. In the audit, they have also asked us to present the cost borne for the activities in Turkey. Of course, those companies do not have this kind of financial statement. However, they were still given the opportunity to deduct the cost that they have incurred in Turkey. This may sound very good in its essence, but when you look deeper into that, one finds out that the revenue in Turkey is considered to be attributable to Turkey only, without any regard to transfer pricing rules.

There is also this very interesting case of the Value Added Tax. I wasn't really expecting VAT to be levied since the VAT would have only been applicable to those companies as of 2018 according to the law amendment, but those VATs were also levied for pre-2018. VAT is interesting because Article 9 of the 1980 Law allows those companies to also deduct the VAT that they have incurred in Turkey. This was of course in favour of the taxpayer because they were able to deduct the VAT that they had paid before, but maybe we can discuss this more technically because there is a transfer, and how can this transfer be the subject of both VAT VAT Return 1 and VAT Return 3?

Those reports are quite detailed and they were well-thought and well-drafted, but when you read the report, I have to say that at many points you agree with the report, but it is an emotional agreement because everybody agrees that we need to find a solution to the issue. There is a lot of income that is derived in Turkey. And, that income needs to be taxed, this is something that is well-known to the scientific community and the practitioners. But there is also a concrete fact. And, the concrete fact is our Turkish domestic legislation and the international treaties we have concluded for avoidance of double taxation. None of those pieces of legislation or treaties define permanent establishment in the form of virtual permanent establishment. If we expand the interpretation coverage that much, this could lead to more negative consequences. Maybe in the short term it will help us levy tax on those giants, but we do not know what it will lead to in the future, in the long run. And, we may not be able to prevent further groundless tax audits and levies from occurring. And, secondly, bilateral tax treaties should not be used to argue that they need to be amended just before they do not specify the virtual place of business or nexus in them. We need to be a bit better than this.

And, I would like to conclude with two points. One, as of 1st January 2018, the VAT legislation was amended. Accordingly, the non-resident electronic suppliers are required to submit their VAT return remotely and pay the taxes. This is only applicable to the supplies made to real persons. We all have iTunes accounts or Netflix accounts. Nobody has paid VAT on any of them. Only one person, late Ahmet Ertürk, went and paid his VAT on the digital services of Netflix. Nobody else was doing that before this article was adopted. This is a good article, but it contradicts with current legislation. Here it says VAT on services provided electronically. Then, who would it be applicable to? Will all companies that have a website and have a permanent establishment in Turkey be subject to that tax or will they not be subject to tax? There is an ambiguity on that.

There is also a presidential decree that was adopted very recently. And, this has put a previous decision into force. Notwithstanding the services, the method of delivery, electronic or not, the providers of advertisement services shall be responsible for taxes in Turkey. If an establishment in Turkey is acting as a conduit for services of advertisement for an international or non-resident company, a 15 % withholding tax is going to be imposed. A lot of countries define this as Google Tax, we also have introduced the Google Tax in the form of a withholding tax in our case. I have some criticism against that because this is overtly in contradiction with our double taxation treaties because with this decision, we are claiming the right to tax over an international service. And, you are using it in the form of a withholding tax. And, our right to tax takes us back to nexus. Because we have not defined nexus clearly enough, this, in fact, constitutes a treaty override. Besides this, there may be certain other criticisms to that decision. Although those companies are paying this withholding tax, they cannot deduct it from their payable taxes in their own place of residence. And, if the Turkish government wanted those giants to have permanent establishments in Turkey, they will never do that anymore. Because they will act as buy and sell companies. Let's say we have one company, G in Turkey, and it's selling advertisement in Turkey, but it is buying its main material from the Netherlands. And, how is it going to deduct its cost in Turkey from the Netherlands. And, the rate is quite high, 15 %. 15 % over the gross revenue. And, over net profit, it's like 70% or 80%. And, this is almost totally high and an unacceptably high rate. And, this is only applicable to advertising companies. This, in fact, constitutes unfairness amongst digital giants.

I believe that we need to do something about digital services, but we cannot correct a mistake by other erroneous applications. BEPS's pot is still boiling. And, there is going to be a solution to that problem this way or the other because everybody is suffering because of that. And, in fact, until such a solution is found, maybe we should just do the simple thing and not further complicate the double tax treaties. Maybe we can introduce this tax like it is applied in Europe. With a reasonable rate, this would not cause any treaty override. An equalisation tax can be applied. And, if it also includes B2B, P2P, B2C and C2C, then this could really solve the problem. And, there are some countries that were able to do that. There is no need to overcomplicate the issue. Thank you very much for your attention.

Leon Aslan Coşkun

Thank you, Ms Ezgi Türkmen for your presentation. We'll take comments and questions all the way at the end of the session. So, we are going to move on directly to the second speaker, who will talk about substance, the most important impact of BEPS. So, substance is the main focus point here. And, substance is the foundation of many actions. Tax avoidance has been on the European agenda for a long time. Tax avoidance is also known as treaty shopping. My Christian Kaiser will now make a presentation about the anti-tax developments in the European legal system. So, he will talk about the Anti-Tax Avoidance Directive.

Mr Christian Kaiser is Global Head of the Tax and Corporate Vice President for Siemens. Mr Kaiser is the Chairman of the Tax Commission of the International Chamber of Commerce, president of the German branch of the International Fiscal Association (IFA) and a member of the Executive Committee of IFA.

Dear Christian could you please update us regarding the international developments in relation to prevention of treaty abuse and tell us about the discussion points on this issue? There are some minimum standards on 'treaty shopping' so it will be very interesting to know about those minimum standards.

Christian Kaeser

Head of Tax, Siemens and Head of IFA Germany

Anti-Tax Avoidance Developments in Europe

Teşekkürler, merhaba. This is the only thing I can say in Turkish, I have to apologize. I know that you are surprised now. Seyhan tried to teach me, but it will not be enough. It is my pleasure being here. Let me first of all express some regards from the German IFA branch as well as on behalf of the Executive Committee of Central IFA. We will discuss maybe later on, if we can go for bilateral meeting maybe this or next year between the Turkish and German IFA branch, being long standing important trading partners. I believe it really would make sense and it has been a while since there was such a meeting.

We are talking about 'Anti Tax Avoidance Directive' 1 and 2. The 2 is not really a separate directive, it is more amending ATAD 1. But normally those two are referred to as ATAD 1 and 2. But why are we anyhow talking about tax avoidance and anti tax avoidance measures?

When I look at my company, honestly, I sometimes have the feeling we have never been involved in to all these impressive tax planning schemes, that apparently have led to the Base Erosion Profit Shifting Project and then the reaction by the European Union. But there are many other companies out there, especially public perception has been driving the political environment and has been determining the actions by the OECD, by many countries and by supranational bodies, such as the European Union. I wanted to give you one little story from a colleague of mine who used to be the head of tax at a British company not a multinational but a big one. When he was having breakfast on a Sunday morning, he told me; his daughter, age 16, was coming down to have breakfast with the family. She looked at him and said ‘Daddy, I was just reading the newspapers, there was an article about tax avoidance and I have to say what you do is terrible’. So if even your Sunday morning breakfast is being disturbed by those discussions, apparently public perception is having a big impact. And this is something you cannot ignore and this is leading to measures at the end, such as ATAD 1 and 2.

What is interesting now about these Anti Tax Avoidance Directives? First of all, what is very interesting is the speed at which the European Union has been moving along with that. The commission normally like the OECD in the past, pre-BEPS, was always super-slow. The Parent-Subsidiary Directive or Royalty and Interest Directive, they were taking years, there was another directive, then there was a draft, then another year, after couple of years maybe, finally you could get this one.

I have the feeling that the European Commission is now competing against the OECD. Because the OECD, mandated by the G20, was being super-fast with the BEPS Project, and this was quite impressive. And all of a sudden the European Commission woke up and said ‘Oops, we are going to have to act fast too, because if we don’t, then it will be all OECD’. And if you look in to the various elements of those ‘Anti Tax Avoidance Directive’ you will see that these ‘Anti Tax Avoidance Directive’ is not a one-to-one copy of BEPS. There are deviations. So apparently, there is something else behind.

What is basically important for ATAD 1 and 2, actually it is the first time that the European Commission not only acting fast, but was doing something which is not protecting tax payers, which is not being positive for the internal European market, but it is a protection mechanism for fiscal authorities. So it is not a market friendly thing, it is not like the Parent-Subsidiary Directive or the Interest and Royalty Directive.

They are setting minimum standards. All the member countries had to implement at least those minimum standards, until the end of last year, which Germany failed to do so and some other countries as well, but they can go beyond that. So if they want to have a higher level of protection that is absolutely fine. And then, at the end, the interpretation, we heard and learnt from Irma, that the European Union and The European Court of Justice, they claim for themselves that this is not being interpreted necessarily in line with OECD standards but they have their own unique interpretation, which is I believe absolutely correct, absolutely dangerous for consensus. If everybody is having his or her own interpretation, consensus is going away. So those three things, you have to keep in mind.

There are five elements in the ATAD. First of all, there are Interest Limitation Rules. Many countries, many member states in the European Union were having Interest Limitation Rules. Most of them were very different. What ATAD now asked for was to have an interest limitation based on 30 % of the EBITDA and if the net interest expense exceeds this 30 %, then you are not allowed to deduct it any longer. Pretty much most countries were having that. Malta, for example, member state of the EU too, they did not have any Interest Limitation Rules. But the German rule in section 4h of our Personal Income Tax being applicable to corporations as well, this is actually an exact copy of this ATAD measure. What we should rather say is that the ATAD measure is an exact copy of our section 4h, because our section is older than the ATAD. So from a German perspective, nothing to do here, and I for my company can say, we have been living with this interest limitation very well for many years already. So it is not really a big problem, it will be a problem if you are running losses. Other companies such as Thyssenkrupp being in a loss situation for quite some years in Germany, they are having troubles. Because, if you do not have positive EBITDA, 30 % of negative is negative, so you are not allowed to deduct anything, you are having a carry forward for this excess interest expense and you are building up a carry forward, you might be able for accounting purposes to set up deferred tax asset for it. But then the auditor, in our case EY, after some years will not accept that this is really having value. So I believe interest limitation is not a big deal. That may be a good development to have some minimum standards there, for all member states.

Then there is Exit Taxation. Exit Taxation means if you are transferring an asset from your head office to a permanent establishment or from the PE to head office or in between PEs, or if you are relocating your tax residence to another country and there is no PE being left remaining in the country where the head office was, then the assets being transferred should be assessed at fair value. In Germany we had rules for business restructurings for quite a while. They even go beyond that, they not only look at the asset being transferred, but also at chances being transferred. So if you have a business function, a multitude of assets and activities, then we would even calculate the going concern value for this activity and there would be an Exit Tax on that. So Germany does not see the need to react to this Article 5 of the ATAD and implement an Exit Taxation.

What will be very interesting is the next measure, Article 6 of ATAD which is the General Anti Avoidance Rule. Pretty much all the member states were having anti avoidance rules, certainly not exactly the same. But nowadays they have to implement, as we saw on your slides Irma, they have to act and implement these minimum standards for anti avoidance. And to cut it short, because we already heard about it, but to still emphasize two things which I believe are important. Now, the European Court of Justice will have the opportunity and the right to rule on domestic states' tax law. Because in the general anti avoidance rule you have to have an arrangement which defeats the object or purpose of the applicable law. The applicable law is domestic, member state's law. Now, the European Court of Justice will be able to decide whether an arrangement is in line or not in line with the purpose of the applicable local law. It is the first time where they will really have a say in direct tax matters outside of basic freedoms of capital law or the other basic rights from the European Treaty.

Besides that, this GAAR, General Anti avoidance rule, as all the GAARs, is much undefined. This is something that General Anti Avoidance Rules have in common and this is being done on

purpose, because you want to not inspire that tax payers go into abusive structures and if there is uncertainty about the application of an anti avoidance rule, this is certainly not inspiring tax payers to engage in those schemes. The German rule section 42 of our basic tax code, is absolutely in line with that. This is what the Ministry of Finance in Germany believes. That is true for Austria as well. So there will not be many adjustments in the various member states to their respective GAARs.

I believe what is interesting is, you were mentioning Irma, the January court cases of the European Court of Justice, which is on anti abuse and beneficiary ownership that the European Court of Justice, in those decisions were referring to the burden of proof as well. Not necessarily very precisely with regard to this non-genuine and genuine arrangements or arrangements reflecting economic reality, but you could very well read it in a way that even for this requirement the tax authorities will have the burden of proof. So they would then have to demonstrate that this is a non-genuine arrangement. There is a difference with our German system, because here the tax payer has to demonstrate and prove that there is an economic purpose, an economic reason for what he is doing. It is not only for tax purposes. But then ATAD is setting a minimum standard. So you could as well say ‘aha so Germany can still shift the burden of proof to the tax payer, because you can have a higher protection standard’. I am not sure if it still is in line with the interpretation of ATAD, because this is a formality, this is a process driven issue, the burden of proof, it is not the material side of the norm. So we will have to see how that develops.

CFC rules, that is the fourth point, Article 7 of ATAD. Countries do have to implement CFC Rules. CFC rules are rules where you tax the income of controlled foreign corporations. Those foreign corporations are being controlled under ATAD if you have more than 50 % of vote, equity or if more than 50 % of the profits do belong to you, even if you are not having equity or vote. And then, there is a very complicated way of defining the tax threshold, because the CFC Rules should only apply if there is low tax income in the controlled foreign entity. And then what ATAD says that if the tax is less than 50 %, if it is less than 50 % of the corporate tax in the head office country, then it is being low-taxed. So for Germany that would mean less than 7.5 %, because our corporate tax rate is 15 %. The next requirement is that the income that is being earned by the CFC is so called passive income. Then, ATAD is giving you a list of passive income. Interest income, dividends, financial leasing, royalties, etc are passive income. There is a substantive economic activity exception, which you have to give as a member state, for activities in other European member states. You do not have to give this economic activity exception to third countries. This is in line with the European Court of Justice decisions on CFC rules on member states.

The German government believes that our CFC rules are absolutely in line with this ATAD. Yes, you might have doubts, because we don’t have a passive catalogue, we have an active catalogue. So we say which activities are OK, because we consider them to be active. Then there are certainly some differences, because for us dividends are being OK and are defined to be active, but they are passive in the ATAD. The Ministry of Finance still believes that our CFC Rules are OK, but they are working on reform for those rules. German CFC rules date back from 1972, I heard you have rules from 1960 which are still OK to deal with the digital economy, I must say our CFC

rules from 1972 do not feel suitable for our globalized economy these days. And especially our threshold for low-taxation that is 25 %. 25 %, our corporate tax is 15 %, how can you be low-taxed when you have a higher tax than your corporate taxes? A bit strange, right? So when our corporate tax was reduced in 2008 from 25 % to 15 % nobody reduced the threshold for CFC taxation. I believe it is a little bit unfair, but you might as well say 'it is not unfair, it is fiscally motivated'.

There are some member states which are not having CFC Rules. They have to adjust their legislation. There are many nice synopses; I am not going through all of them. Austria for example, they had to implement CFC Rules, they had nothing comparable in the past. They did so summer of 2018. Again Germany is being late.

Hybrid Mismatches is the last topic. Article 9 and ATAD 2 are exclusively dealing with Hybrid Mismatches. There have been two concepts in ATAD 1. First the Double Deduction. That is something every tax planner wants to achieve, deduct expenses twice. In that case the deduction should only be given in the source member state from which the payment derives. The second issue is deduction no-inclusion, so you are allowed to deduct expenses in one country but the corresponding income will not be picked up and will not be taxed in the other country. In that case there should be a denial of the deduction in the payer country. So that was Article 9 of ATAD 1 and that was expanded with ATAD 2 for reverse hybrid mismatches. Reverse hybrid mismatches is more a hybrid legal entity, reverse hybrid mismatches are the cases where there is a legal entity in one member state and the member state would look at it and say 'this is a transparent entity for us, so we are not going to tax this entity, the shareholders or partners in that entity should be taxed'. But the country where the partners or the shareholders are having their tax residence looks at the same entity and says 'for us this is an opaque, intransparent entity and that is why the other country should tax it'. So in essence, at the end nobody taxes it. In those scenarios ATAD 2 says 'even the country of residence of this entity believes it as a transparent entity, it should tax the income to the extent it is not taxed elsewhere'.

These are the reverse hybrid mismatches, then there are the tax residency mismatches, which means you have a dual resident company and in the case of dual resident company deducting expenses in two countries where it has its tax residences, then there should be a denial of the deduction in the member state, if not, the income is being picked up twice. In those hybrid cases, ATAD considers if you have a dual inclusion of income as well, then it is only fair if you get a double deduction, because income will be taxed twice. Again it will be interesting to see, this is under the minimum standard, if that is considered to be a requirement that member states do have to apply or if they can exceed that and say 'We do not care. Income might be taxed twice, we do not care about that, in any case we will deny the deduction'. I believe it will not be in line with ATAD, but that will be certainly interesting to see.

We were hearing again about the imported mismatches. That is a very interesting thing where you are having mismatches, a hybrid mismatch between Third Countries so no member state is involved so far. But in the financing of this hybrid arrangement outside of the EU, you have a member state being involved. In that case the expense for financing arrangements will not be deductible in the European Union. The political reason for that honestly I do not understand. But this is part of ATAD.

Germany, as I said, is late in implementing the Hybrid Standard, you have to consider so that ATAD 2 does not have to be implemented until end of 2018. There are two rules. One is until end of 2019, and the other I believe until end of 2021 even. But even for the basic Article 9, we are late. We have anti hybrid rules in our Corporate Income Tax Act and we have a so called corresponding article, which rules that if you are receiving a dividend, which normally is tax exempt in Germany, if you own more than 10% in the equity of the distributing company, if you receive such a dividend and the dividend is being deductible at source, then you will not get the tax exempt status. Then the dividend will have to be included in taxable income. That is certainly for the deduction no inclusion, that is certainly picking up the topic, but other than that we are missing the other hybrid elements of ATAD 1 and ATAD 2. There will be a need for adjustment in Germany and there will be a need for adjustment in many of the Union's member states.

So you see ATAD is changing the landscape not so much for Germany, not so much for Germany as I said in the four of the five elements there is no need to have an adjustment of our law or at least our ministry of finance does not see that need. Only for hybrid mismatches there will be new rules. So it is rather unspectacular from a German perspective but in many member states there are many new rules coming up and you should watch out for the European Court of Justice. I believe the European Court of Justice will be playing a much bigger rule even if it comes to the interpretation of pure domestic law of member states. And they do not feel bound, as we learnt from Irma, to OECD standards. They might look into the OECD commentary, but they feel not bound to the OECD model commentary. So consensus will go away with regard to that. And if the European Union does not feel bound to the OECD commentary, this inspires many countries and supranational entities to say 'hey, we are not bound by it either, why should we be? Then that certainly is not good for consensus as well. Thank you very much for your attention.

Leon Aslan Coşkun

Christian, thank you for your presentation.

Recently, tax community has been discussing this topic extensively. And, this topic is the topic of information exchange. It started with the USA's unilateral FATCA and was then adopted by many countries. The taxpayers are quite interested in the automatic exchange agreements. These financial institutions are keys for determining identities and they need to know their clients very well. It is part of their responsibility. Mr. Kahraman is going to discuss, "Tax Transparency: Developments in Information Exchange and Reporting". Thank you very much.

Abdülkadir Kahraman

EY Turkey, Partner

Tax Transparency: Developments in Information Exchange and Reporting

I also wish everybody a very good day. You are all welcome. I will discuss international information exchange, which appears in the form of tax transparency. Why do we need transparency in tax? We need it because of these very significant reasons.

First, we have the financial crisis of 2008 and 2009 because this crisis put tax higher up on the government's agenda. There is also this perception that multinationals caused this crisis. From

the point of banks and financial institutions, it is also significant because until recently, they kept bank secrecy rules, and they denied exchange of information based on that. This has now become history. Also, there is the fact that multinational companies are not paying their fair share of tax because their effective tax burden seems to be lower than expected. The public and the media are also very interested in that. Non-profit organisations and networks attracted a lot of attention to that topic. And, those networks became the platform for sharing the tax paid by these multinationals. This increased a lot of public interest in that. Besides, the alternative media leaked some information and published them, the Panama and Luxemburg leakages are important examples to that. And, with the global economy growing at a higher speed, international capital is now moving so fast that there is need to access that information.

I'd like to mention the Visual Capitalist. Visual Capitalist is a website. On that website you can see which countries are growing in wealth and which countries are shrinking in global wealth market. Money, capital, shares and partnerships started to shift to those countries. A lot of wealthy people invested in some of those countries, and after that, they drew back their investments from those countries. Besides the crisis or despite the crisis, this is what is happening. And, we see that wealth is shifting from the West to the East. And so is manufacturing because China seems to be one of the fastest growing countries in that respect.

Maybe it would be also relevant to focus on some offshore hubs. In 2014, 2015, and 2018, we see that there is quite a big move. In 2014, there is USD 8.7 trillion of wealth accumulated in these offshore hubs. The following year, it has grown a bit more. In 2018, it has dropped from USD 9.7 trillion in 2015 to only USD 7 trillion. The world's GDP is about USD 88 trillion. So, about 10% or 12%, or if you take 7 trillion into account as your base, about 8% of this wealth is deposited in these offshore hubs, not because they have the best vault. Switzerland seems to maintain its position, and despite all the rules and everything, it is still a strong hold of the offshore hubs.

We were discussing that tax transparency is a recent development, but it is not. Its history goes back to 1990s, but it became a major phenomenon on the agenda of the jurisdictions only in 2008. The OECD has the Global Forum on Tax Transparency and Information Exchange since 2000. And, it became the hub of transparency and information exchange. In 2009 though, this has gained a lot of impetus, and then, the OECD itself forms its own automatic information exchange standard. But, before that, the USA had its own initiative, FATCA, as Leon stated. And, the USA has this unilateral initiative to obtain the financial information about its own nationals from foreign countries, and they have this agreement with so many countries that they have the automatic information exchange practice. And, the OECD has its own CRS formed after that. But, before CRS, did we have any automatic or any information exchange at all? Well, of course, we did. Although it may not have been automatic, there was a possibility for bilateral information exchange, but it became automatic only with the creation of CRS. There are other transparency measures. I'm not going to go into their detail, but Gökçe will elaborate on country-by-country reporting.

There is another issue, and that is exchange of beneficial owner information, which is a good initiative. And, secondly, within the framework of harmful tax practices, countries have started

to exchange their rulings. And, this is one of the measures to ensure transparency. Although the framework is developed by the CRS, jurisdictions themselves take certain actions to improve transparency. Some of them are the anti-laundry rules like FATCA or qualified intermediaries or some other jurisdictions developed their own measures like the UK. The EU has its own actions. This is the picture that we have around the world, but I will focus on automatic information exchange or CRS.

The coverage defines the standard, non-standard, insurance transactions, deposits in conventional banks, deposits in accounts in investment banks, insurance companies, and contracts regarding regular payments. Those are covered. There are other uncovered accounts like some pension accounts or escrow accounts. And, the information that is subject to exchange are the following: identity of the account holder, details of the accounts, the number of the account, the name of the financial institute, the type of the account, the form of the payment, interest or dividend etc.

After CRS was adopted, we can see how many countries apply it. More than a hundred jurisdictions adopted this standard and took substantial initiatives to enforce them. About 85 jurisdictions including two developing countries have ensured the CRS, the automatic information exchange. There are some who have not been able to initiate the process because of technical reasons. And, other countries like Turkey have not yet sent information because their legal implementation is still pending. Turkey's legislation is already adopted in the parliament. But for the international, we still have to make sure that Turkey needs to conclude information exchange agreements bilaterally with other countries or MCAA, the Multilateral Competent Authority Agreement. It also needs to be signed and ratified. Turkey has not yet signed that. This is what is lacking internationally for Turkey to start exchanging information and because of that, it hasn't exchanged any information yet.

Automatic information exchange and harmful tax practices are also covered by the EU in the form of announcing the black list. And, the black list means that countries that don't exchange information or are involved in harmful tax practices. Turkey is not included in the black list, but there is this more unannounced grey list in the EU, Turkey is listed in the grey list for two reasons. Firstly, its infrastructure is still incomplete. Turkey has already made commitments to the EU that it will start information exchange at the end of 2019. There was some media coverage about that. And, for that Turkey started to take action. And, Turkey has put the automatic information exchange. CRS agreement was in Norway recently, and it was published in the Official Gazette. This is being followed closely by Europe.

When you look at the global picture, you see that there is a certain infrastructure to information exchange. You need to have Double Taxation Treaty. You also need to have multilateral cooperation agreement for taxation purposes. And, CRS-MCAA should also be enforced. Financial institutions collect information regarding the nationals of a specific country. They collect this information, and they submit it to the Revenue Office in Turkey. And, the Revenue Office in Turkey exchanges that with the revenue office of the other country. And, that revenue office will be collecting information about Turkish citizens in their own countries through their financial institutions and share that information with the Turkish Revenue Office.

Well, in the form of a chart, you see, that is the information. There are reporting countries and non-reporting countries. Reporting countries, registration centre and non-reporting countries are put on this chart. If there is a reporting country and if there is financial data, it needs to be reported. And, if there is a passive company in between, the financial institution has to report both to that end to the Revenue Office. And, if there is no passive company involved, then reporting has to be direct between the financial institute and the Revenue Office.

How does the CRS or automatic information exchange work? According to the 2018 OECD report, 85 countries made about 4,500 exchanges. And, as a result of these transparency actions, an additional EUR 93 billion of income could be collected by tax offices. That is quite a high figure.

There is also another application for ensuring more transparency: exchange of rulings. More than 16,000 rulings were exchanged between revenue offices or tax administrations of jurisdiction. This in fact shows us the number of rulings and the level that we have come. Ireland was explained as a tax haven by Ezgi, and this is why it qualifies as a tax haven in fact. When we check for tax strategy and risk management, we see that countries take certain actions. We have these new forms of relief that we offer to the taxpayers to improve their level of compliance. I think that all countries need to review their current status and take the necessary actions to improve compliance.

To conclude with a proverb, I'd like to say that information is a treasure that increases by sharing. And, I believe that tax offices have now started to share this pleasure, and it will help them to levy or collect more tax. Thank you.

Leon Aslan Coşkun

Thank you very much Mr. Kahraman for your presentation. 4 out of 15 BEPS plans cover transfer pricing directly. Transfer pricing plays a central role in transparency and information exchange. Last but not least, we will discuss the reporting applications of multinationals and risk assessment. Gökçe Gücüyener, please.

Gökçe Gücüyener

Mazars Denge, Partner, Transfer Pricing Services Leader

Improvements in Transfer Pricing Documentation: Possible Effects and Risk Analysis

Thank you. I feel that transfer pricing is an important part of all aspects of BEPS, but there are four action steps that are directly related to transfer pricing. However, there are two basic points behind these four action steps. I will focus on documentation and reporting.

First of all, administrations need to get standard information that means certain criteria. In other words, what we call reporting and documentation involves high quality information to be provided simultaneously. This is the type of information that tax authorities would not normally have access to. The basis of documentation and reporting is covered by Actions 8, 9 and 10. That's why OECD brought these together under the same umbrella. This reads, "Transfer pricing

outcomes should be in line with value creation”. So, this sentence in itself forms the main target of BEPS in transfer pricing. So, in documentation and reporting, administrations should always take into consideration whether transfer pricing outcomes are in line with value creation.

Let’s think about value creation. Value creation goes hand in hand with transfer pricing. We are very familiar with this subject matter here, but we also need to think about some concepts, the importance of which will become clearer now. What should we have in mind when we talk about value creation? First of all, we need to do a value chain analysis. Value chain analysis is a key concept for many companies. We have country-by-country or CBC reports. We need to see where the profit is generated in each country, whether profit sharing is in line with value creation.

Secondly, we need to think about intangible rights. We need to think about what we call DEMPE analysis. In other words, we need to think about a development, enhancements, maintenance, protection, and exploitation of intangibles. We need to run a thorough DEMPE analysis for intangibles. In addition to that, we need to focus on who the significant people are. The significant people are as important as intangibles. We need to think about what makes a company more valuable than others. In the digital economy, some significant people can be assets for transfer pricing.

Then, we move on to countries like China, which use transfer pricing very aggressively. China, for example, is an expert in local marketing activities. We discuss this here in Turkey. After which point does a country generate value to the brand through marketing? We are not talking about simple sales and marketing here. Maybe, local marketing activities should be classified as activities which contribute to value generation in a country. And then, we have low value added services. These are very similar to safe harbour rules. We know that there are all sorts of management fees group companies offer or take some joint services. Now, it is important to be practical in assessing these. Now, we have a classification of low and high added value services. That is the key development.

And then we have financial transactions. The OECD guideline had very weak principles about financial transactions. And now, we have what is called profit sharing. And, that’s part of the financial transactions discussions. I think that BEPS was the right step for the OECD, in that, financial transactions have now shown that risk management is directly related to financial transactions. We always have to determine what the risks are, to what extent the risks are absorbed, and to what extent we need to assess what the risks are. When we look at these action plans, we see that the OECD guideline was revised. The OECD guideline was revised in 2018, especially taking into consideration profit splitting as well as global value chain. However, there are still many discussions about these two concepts. And, I think that the guideline will probably be revised once more in the near future. As I said, international companies need to revise their business models. They need to engage in documentation and reporting based on the principle of value generation or creating value.

When we look at Action 3, we see that it is composed of three principles. However, I will be showing you two maps briefly. Here is our conclusion. We have three reports. Not all companies have the same capability in integrating these reports into their domestic legislation. Country-

by-country reporting is the type of reporting that has the biggest consensus. On the other hand, you have master files. Master files give a lot more detail and tell about the companies that generate the highest added value. A country-by-country report simply presents financial results to administration. A country-by-country report is the only tool for risk assessment for many countries because all of these reports have different contents and the OECD recommends that all three reports be read. However, at this point, we see that the country-by-country report pertains to how the pie is shared, and it shares financial results only.

The countries marked in blue do implement the country-by-country reporting. And, this shows the countries which implement the master files. We see that in the Americas, there is no implementation of the master file. So, the CBC, or the country-by-country report, is the report that I have in mind. And, we are going to do a simulation here. As an auditor, how do we report this information? The question is, how do you report this information, and how do the authorities interpret this?

I'm not going to look at the master files and the local files. I'm going to go on the CBC report issues. However, let me tell you that until now, tax authorities did not have access to a significant portion of the data about these enterprises. In fact, at this point, many tax authorities do not know exactly how to interpret the data that they receive because these three reports give all sorts of sensitive information. In fact, these reports also include commercial secrets, commercial information of great value for the company. Let me give an example from the Far East. There are countries where big data is used extensively. CBC reports have been filed for about two years now. And, we are able to do a big data analysis. When you bring together mass data and big data, you see that now tax authorities have access to huge amounts of data for risk assessment purposes. We have always talked about the fact that administrations now like to work together. Initially, they did not do a good job of working together. However, we now see that administrations are now more motivated to work in cooperation with each other. For us, when we talk about a tax audit, we are not going to talk about a tax audit in a single country only. We now have multiple countries' simultaneous tax audits in the agenda. So, a group of companies needs to have its own unique risk strategy. In other words, a company will need to see whether they will look at transfer pricing on a country-by-country basis or will these countries effective mechanisms of dispute settlement of APA agreement. Or, will they look at bilateral agreements? These are all legitimate questions that companies will need to ask themselves and make strategic decisions about. Since there is now more dispute resolution processes at the international level, we expect this to become more effective with BEPS. Or else, there will be multiple audits that will create problems.

Let's look at what Turkey does. I mean, Turkey stands out on this map, doesn't it? Turkey is somewhat delayed in its country-by-country reporting. As I said, country-by-country reporting is very sensitive. And, unfortunately, Turkish companies do not have such practices yet, but we hope that we will have such effective systems in Turkey very soon. This operation goes hand in hand with exchange of information. In other words, you have a resident entity that sends information to the mother company, to the headquarters. The headquarters shares this with the resident tax authority. And then, you get automatic exchange of information. That is what forms the basis of this system.

We now have the reports for 2016 and 2017, which are being shared actively. So, we now have two-year trend analysis for administrations. Administrations have easy access to this information. Now, what kind of information will we be sharing? Almost everything, I must say. When you have a group of companies, you have activities in a number of companies. All of the group companies' revenues as well as the revenues from third parties need to be reported. In addition to that, the profit sharing on a country-by-country basis needs to be shared or reported. And then, you get consolidated income statements per se. Followed by that, you look at the capital holding structure of the companies. So, you have a capital structure, the number of employees, and then, you move on to the tangible assets. What qualifies as a tangible asset can change from one country to another. We need to look at the tangible assets from the financial perspective only. And then, we move on to the activities of the countries where the revenues are generated. That's where we look at the master files and local files. Administrations can look at the transactions on a country-by-country basis. For example, there is a holding in Turkey. And, what is the profit level for that holding? Or, what is the recurring loss structure of a company? You see, you would need to look at the financial results as well as the dual transactions. Now, CBC reporting has advantages for administrations, in that, they would not necessarily need to look at master files and local files. They would get a good, detailed transaction analysis without the master files and local files. Secondly, they would be able to look at these tables, combine them with the financial results, and see if there are any discrepancies. Another key issue is that this would create a geographical trendsetting. In other words, authorities would be able to determine what the profit margins are in the Asia-Pacific Region, for example. This is not limited to transfer pricing only. You would be able to see what the market trends are.

As Christian said, there is the group effective tax rate issue, a sensitive issue. If the effective tax rate is lower than the corporate tax rate of the headquarter company, then that's a red flag. The CBC reporting tells you exactly what the effective tax rate is. This is almost the only document where you have a perfectly good idea of what the effective tax rate is. If you do a risk assessment before an audit, the CBC report is the ideal document. You have two data analytics provide by the support. First of all, you get the annual results. In other words, you get to see the company's profit margins, revenues generated per employee, profitability per employee. You can look at all of these ratios for a year-by-year basis. Or, you can do comparative analysis. You can look at the data for 2016 to 2017, and see in which countries the profits increase or the revenues decrease etc. These are the results of an OECD case study. For example, let's assume you have two companies, one of which has a 30% profit margin and the other has a 70% profit margin. These are two companies in the same geographical location. Based on that, we need to see how we can do a risk assessment. When you look at the effective taxation rates, you see that one has a lower rate than the other. U and Z both have high profit margins, yet their effective tax rates are very low. This is the type of information you can get from a CBC report.

I think we now have a clear understanding on how to use CBC reports. As I said, this is not all about transfer pricing only. In the past, taxation issues were covered by CFOs only, but now thanks to BEPS, taxation is an issue at the board level. In the past, tax planning was a very well-known issue, but now we see that tax planning cases around the world, especially from the publicly quoted companies in the USA, we see that CEOs actually claim that they didn't know what was happening

in some cases. Or, board members didn't know how the tax planning risks were managed in the past. But now, thanks to BEPS, I think that CFOs as well as board members and CEOs have a better understanding of tax related issues.

Risk management can be taken up in four pillars. For example, you need to have risk management based on business models. In other words, you need to have international tax plans, see whether they are in compliance with BEPS. They need to determine what the risks are. We already talked about a value chain analysis. If we do plans, we need to always look at country-by country reports. We always look at country-by country reports to see if there is a red flag anywhere. So, the question is whether the added value actually supports the activities of the company and whether it is in line with the company's taxation related issues. BEPS aims at examining these issues.

We always talked about APA and MAP, they have always been important issues, but they are becoming increasingly important. APA results or MAP results have become important now. In the past, these tools were used as risk management tools. I think that we now need to have a more thorough understanding of them. Once more, we need to think about documentation and reporting. These reports do give us operational information. They give us outstanding information. However, many companies do not do a good job of managing their data. So, transfer pricing requires a lot of archiving and recording. CBC master file and local file are projects that should span a period of one year. Budgeting, accounting, all need to be a part of this. You need to maybe set up a working group so that headquarters has a team that has a good understanding of transfer pricing. If not, you need to work with outside consultants. If you do not take up this issue at a higher level, unfortunately companies maybe up for surprises.

Let's also talk about corporate governance. That seems to be a weakness, too. A CBC report is a serious responsibility. It is an activity whereby the company's sensitive information is shared. So, it is important to determine who holds the responsibilities, who has operational responsibilities, and what the procedures are. I think that you need to have the right procedure for this. If a company is able to manage these risks, then reporting and documentation will merely become a compliance issue. But, if you do not take these steps, that compliance issue can actually create a serious tax risk for the company.

Thank you for listening to me.

Leon Aslan Coşkun

Thank you very much Gökçe for this very detailed presentation.

8

THIRD SESSION

DEVELOPMENTS IN INTERNATIONAL TAX TREATIES: MULTILATERAL INSTRUMENT (MLI)

THIRD SESSION: DEVELOPMENTS IN INTERNATIONAL TAX TREATIES: MULTILATERAL INSTRUMENT (MLI)

Şaban Erdikler (Moderator)

KPMG, Partner, Tax Leader

Before I start my comments, I would like to thank IFA, International Finance Association Turkey, for organising this meeting. I would also like to thank TÜSIAD. This is a really relevant issue that is increasingly becoming a part of our daily lives. And, I think that this is the right time to discuss this issue in detail. In fact, this issue became popular with the financial crisis of 2008. The total corporate tax amounts to USD 2.5 billion, whereas USD 240 million of this tax has not been paid by way of the abuse of tax agreements. And, the international arena soon realised that no one can solve its own problem alone. So, international problems need an international approach. That's why we now have multilateral agreements, instruments to help to solve some of these problems.

In this afternoon session, we are going to focus on the Multilateral Instrument or the MLI. We are going to examine what MLI involves. This is the second symposium or panel of its kind in Turkey. We held the first one about a year ago with the professors of Altınbaş University. That meeting was a good starting point to get this issue on the public agenda. Today we are going to take up the issue from where we left last year. We are going to look at some documents today. These documents serve a main purpose. The main purpose is to prevent the abuse of international treaties. The objective is to create a joint mechanism to overcome the obstacles created by treaty abuses. The second issue is to find dispute resolution mechanisms to overcome this concept. And then, we also need to focus on the permanent establishment concept. We are going to look at transactions that abuse the concept of permanent establishment. And, we are also going to look at issues of hybrid mismatch. We are going to look at practices where hybrid mismatch distorts some practices. These are four main titles that we need to look at. The MLI is one of the topics that we will cover today. First of all, we are going to talk about general remarks on the MLI. We first need to look at the issue from a general perspective. And then, we are going to have to look at the functioning of the MLI. Then we are going to look at the Turkish approach to MLI.

We have three experts on this panel. One of them is Prof. Scott Wilkie who is a professor of international tax law. He is unfortunately not with us today. He broke his leg as a result of an accident, unfortunately. And, he has been unable to travel all the way from Canada. However, although he is not here, Scott is online via Skype and he is going to make his presentation through Skype. There he is. Let me introduce Scott Wilkie to you. He is a Graduate of Calgary University Osgoode Hall Law School. In 2012, he received the award of Queen Elizabeth 2 for his contributions to the taxation world. He is a consultant for the IFA, and he is the vice president of the permanent scientific committee of IFA. He is also on the international advisory board of many associations. He has many publications. Prof. Wilkie is a partner at Blake, Cassels & Graydon LLP. So, he is a practitioner as well. Professor Wilkie the floor is yours.

Prof. Dr. Scott Wilkie²

Blake, Cassels & Graydon LLP Partner, IFA Permanent Scientific Committee
Vice President

General Remarks on the MLI

Thank you very much for asking me to join you. My comments today are made under the heading: “Developments in Tax Treaties: Reflecting on the “Multilateral Instrument” in a Business Context ‘Revolution or Reminder?’” The focus is on the Multilateral Instrument ((the “MLI”), more specifically the Multilateral Convention to Implement Tax Treaty Related Measures to Prevent Base Erosion and Profit Shifting, arising from the OECD and G20 led BEPS, or Base Erosion and Profit Shifting project which continues).

Fundamental Questions: The MLI as a Business Planning Document

Fundamental questions are prompted by the MLI: Does it amount to or provide the basis for significant changes to the ways in which countries exercise relative tax jurisdiction? Does it foreshadow a new and de facto harmonized international tax order, according to what it says or how countries apply it? Or, does it more simply reflect implicit notions found underlying all tax treaties if properly understood according to principles of public international law as they apply to treaties? In any event what are the implications – whether a revolution foreshadowing significant jurisdictional change, or a reminder of what is intrinsic in tax treaties before the MLI – for how multilateral businesses organize themselves and report their activities. In several panels at the conferences, these remarks were dealt with various aspects of the MLI. Without meaning to repeat or overtake those panels, the focus of these remarks on the implications of the MLI may have for how business judgments are made in a tax planning and reporting context. To that end, the comments here are not meant to be comprehensive or presented in a scholarly way although others of my published work reflect influences on my thinking underlying these comments.

² This is an edited transcription of a presentation made during the conference documented in the volume that includes this short paper. It is not meant to be a scholarly paper and therefore to be supported by footnoted references. Nevertheless I would like to acknowledge influences on my thinking reflected, among others, in a number of my papers and references cited in them, including: J. Scott Wilkie, *Reflecting on the “Arm’s Length Principle”: What is the “Principle”? Where Next?*, in Wolfgang Schön and Kai A. Konrad Eds, *Fundamentals of International Transfer Pricing in Law and Economics* (Munich: Springer, 2012), 137-156; Scott Wilkie, *The Definition and Ownership of Intangibles: Inside the Box? Outside the Box: What is the Box?*, Vol. 4 Issue 3 (October 2012) *World Tax Journal*, 222-248; J. Scott Wilkie, *Intangibles and Location Benefits (Customer Base)*, Vol. 68 No. 6/7 – 2014 *Bulletin for International Taxation*, 353-360; J. Scott Wilkie, *Transfer Pricing Aspects of Intangibles: The License Model*, in Michael Lang, Alfred Storck and Raffaele Petruzzzi Eds., *Transfer Pricing in a Post-BEPS World*, (The Netherlands: Wolters Kluwer, 2016), Ch. 3, 61-96; Scott Wilkie, *New Rules of Engagement? Corporate Personality and the Allocation of “International Income” and Taxing Rights*, in Brian J. Arnold Ed., *Tax Treaties After the BEPS Project A Tribute to Jacques Sasseville* (Toronto: Canadian Tax Foundation, 2018), 349-386, and in particular dealing with the notion of the “source” of income footnote 16 and 14 referring to Hugh J. Ault and David F. Bradford, *Taxing International Income: An Analysis of the U.S System and Its Economic Premises*, in Assaf Razin and Joel Slemrod, Eds., *Taxation in the Global Economy* (Chicago: University of Chicago Press, 1990) 11-46. See also League 1933, para 608, post note 15; and League 1939, para 24, post note 15; Scott Wilkie, *Panel No 3: Impact on Domestic Tax Regime and the Cross-Border Allocation of Taxing Rights. The Taxation of Cross-Border Corporate Profits*, presented in Santiago, Chile on 19-20 Nov. 2015 at the David R. Tillinghast Conference sponsored by the International Fiscal Association and the University of Chile; and forthcoming in *Intertax* (Kluwer) J. Scott Wilkie, “The Way We Were? The Way We Must Be? The “Arm’s Length Principle” Sees Itself (for What It Is) in the “Digital” Mirror.

This is a significant conference, as we are a year or a year and a half along in experiencing and coming to understand what the multilateral instrument may mean for international tax relations generally but also, importantly how private taxpayers should be thinking about recalibrating their tax planning and filing arrangements to take in to account of the direct and implied influence of the MLI may have prospectively on what is considered to be responsible and resilient tax planning and, correspondingly, tax administration by tax authorities. The two go together and need to take account of each other.

I am commenting on a number of issues outlined in slides prepared to frame my remarks; they are attached as a schedule to these short written comments.

Dealing with the MLI

I will discuss a number of particular aspects of the MLI, which I refer to as a ‘super treaty’, both interesting and revealing from a number of points of view. It has a separate existence as a treaty in relation to bilateral tax treaties that it may affect. Some countries make choose to incorporate its provisions by amending their treaties to include them, while others like my own - Canada, will not. Consequently, the treaty interpretation exercise, essentially to determine how countries in relation to each acting as if they were private contracting parties in relation to each other, rationalize conflicting tax claims now not only constrained by their bilateral tax treaties as they may exist from time to time but also the provisions of the MLI. Through the implementation process countries have considerable latitude in selecting among a number of provisions that they may or may not wish to reserve on, i.e., not to apply, or wish to limit in their application. Inevitably this will introduce new and possibly difficult issues into treaty interpretation, and in that connection determining whether, as the typical language of a Mutual Agreement Provision provides, taxation by treaty partners is in accordance with a treaty. Consider for example, countries that choose to apply the MLI on in relation to some of their treaties and further limit the scope of the application of the MLI in relation to those tax agreements to which it does apply. What implications might that have for discovering the meaning and proper scope of fundamental treaty provisions, in essence for the “bargain” between countries that a tax treaty effects? And what significance should be attached to the fact that a treaty is only particularly affected by the MLI if other treaty partners make the same choices as to the scope of the MLI’s application, so that not all treaties, even as affected by the MLI, are the same?

Others in other sessions will deal with difficult issues of what it means to interpret a bilateral tax treaty that is a covered agreement under MLI in relation to others that may not be. For example, Canada has approximately 95 tax treaties, but has decided, for the time being at least, only to treat 75 of them as covered agreements. In the exercise of interpreting the proper scope of a treaty and notably the implications of the minimum standards seeking to dispel unwarranted treaty-based tax avoidance, are the standards different, and could it be that pre-existing bilateral treaties that for some reason are not covered agreements are just as much constrained from being instruments of tax avoidance as those which are covered? And by what standards of customary public international law, in addition to possibly more familiar tax law, would these interpretive determinations be made?

One might reasonably ask what that might mean, in terms of interpreting those tax treaties which are covered versus those tax treaties which are not, in relation to important themes in the multilateral instrument.

There is a variety of other what I might call tactical issues that are presented by the multilateral instrument. Again, others will deal with some of them. What I would like to do is talk about four themes that I think are pervasive in the MLI and the BEPS (“Base Erosion and Profit Shifting” project of the OECD and G20 which spawned the MLI) and significant, not only theoretically for understanding the multilateral instrument, but also from a business or practice perspective in thinking about its effects in broad practice for taxpayers. This includes how thoughtful and forward looking taxpayers might in intelligent tax planning takes the MLI into account.

Four Themes: Theory Meets Practice

I detect four themes in the MLI with both theoretical and profound practical implications for what the MLI “means” in practice and how it may be applied.

First of all treaties exist to reconcile the “personal” interests of the countries that are the parties to them, even though we commonly think of treaties in terms of their direct effects on private taxpayers. Taxpayers need to bear this in mind; by invoking a treaty to limit taxation they are in effect engaging a country, a treaty partner, as an advocate. Correspondingly, countries deal with each other by effectively, through their tax systems, sharing in the activities and outcomes of their taxpayers, as if somehow they were partners or joint ventures. This is a particularly important realization in relation to the minimum standards in the MLI and how we might anticipate those standards will affect tax treaty relations generally. To that end, I think it is important to bear in mind then that, regardless of how we commonly think about international taxation, international taxation fundamentally involves countries in relation to each other reconciling intersecting tax claims. In some respects, taxpayers are in the middle ground, or are a kind of playing field on which the countries are sort out their claims in relation to each other. This means that in order for a bilateral tax treaty to apply, to allocate taxing rights between two countries who otherwise may be in a position to assert a legitimate tax claim, each of those countries has to be able to demonstrate a reasonable interest in the activities giving rise to the income subject to the tax claim, only in an absolute sense but also in relation to each other. In other words, in asserting a tax claim, indeed a pre-eminent tax claim, a country needs to be able to demonstrate a relatively sufficient and substantial attachment to it of a taxpayer and income earning activities. The party needing to be convinced is the other tax authority. This simple observation bears on other aspects of treaty interpretation and the MLI which often are seen through a more “technical” lens.

A second theme is what I would call that ‘the source question’. This is an undercurrent in all the MLI provisions in one way or another. Fundamentally it is a concern about what might be described as unwarranted, gratuitous or not meaningful intermediation of legal organizations or legal constructions of one kind or another, whether a company or a web or contractual relations. The MLI seeks not only through the principal purpose test and the overarching theme that is reflected in Article 6 to proscribe interpretations of tax treaties leading to what is euphemistically called double non-taxation, to identify circumstances in which intermediation, that is the insertion

of parties or other arrangements between the ultimate owner of the income and the ultimate source of the income is not meaningful in terms of how and why income originates and therefore, neither in terms of the allocation of taxing rights. There is an obvious connection of the first and second themes; the second raises the question of the proper parties to commercial and other arrangements and consequently the legitimacy, defensibility and resilience of countries' derivative interests via their tax systems in taxpayers' affairs and outcomes.

The third theme that MLI incorporates is how efficiently and quickly to reconcile the countries' tax interests in relation to each other. The connection to the first theme is also obvious – countries are essentially adversaries of sorts in relation to taxpayers' availing of their territories and resources in private setting to earn income. In a manner of speaking, as noted, countries are not merely regulators but have vested financial interests in the affairs and fortunes of taxpayers. This focus on tax administration is spoken of as one of the three minimum standards reflected in the MLI, other two being the 'principal purpose' or limitation on benefits test in Article 7 and the restatement in Article 6 of the overall purpose or theme of a tax treaties which is not to facilitate double non-taxation. That said, taxation is intensely practical and, in a world, lacking homogeneous legal or tax systems, some way of achieving official reconciliation tax of claims for the businesses and tax authorities with reasonable certainty is critical to the health of international tax relations. The expectation either within the Mutual Agreement Procedures foreshadowed by treaties and the MLI's contemplation of arbitration or in administrative proceedings short of these country-to-country encounters, is that tax administrations will seek resolution of intersecting tax claims on a principled basis taking account of their and taxpayers' "real" interests and connections, i.e., substantial connections that invoke the possibility of a genuine taxable connection and therefore genuinely intersecting interests of tax regimes. Again, there is a clear connection to the first two themes, which set out over-arching principles which the third theme focuses on achieving.

The fourth theme is more understated, in the MLI itself and the MLI's influence, directly or indirectly, on the approaches brought to bear by tax regimes in asserting taxing rights. This is found in what either explicitly or implicitly the MLI communicates about intelligent, sustainable tax planning. Notwithstanding the many technical issues that the MLI raises, including for example issues about the official languages of the MLI in relation to treaties which may not share them and questions about modification of MLI positions, fundamentally the MLI seeks to reflect and even impose standards of behaviour on taxpayers in their reliance on countries' tax systems and the interactions of those systems with each other to achieve commercial ends, in other words how businesses should conduct themselves and expect to be evaluated in this regard. From a reporting point of view, this undercurrent in the MLI also suggests ways in which tax reporting should be proactive to demonstrate the reasonable connections permitting sustainable reliance on treaties to relieve taxation. The MLI as a selective super treaty is essentially the outgrowth of the tax base erosion concerns and profit shifting project of the OECD and the G20, which is now the overarching framework or the inclusive framework that I think in last count includes approximately 129 countries, which in turn is the more or less systematic framework for inter-nation cooperation in tax administration, information sharing and tax dispute resolution (which necessarily implies disagreements to be reconciled between the countries concerning the allocation of taxing rights).

Where Do the Themes Take Us?

Let us reflect, again but considering these themes, for a moment on a very seminal question. What is the MLI really about? I think this is an important question, for interpreting difficult provisions of the MLI but also from a practical point of view for thinking about how to take it into account as far as taxpayer behaviour and taxpayer planning are concerned.

Broadly, the entire BEPS project, but in particular MLI through its various specific provisions as well as the general minimum standards, is mostly concerned about establishing reference standards -I use that term deliberately for ascertaining the source of income, if not its affirmative source at least a strong impression of where it originates after more or less ignoring the effects of what is referred to earlier as gratuitous intermediation. This is important in the prevailing circumstances in which countries' private law, which determines the relationships and legal constructions to which tax law applies, and countries' tax laws are not harmonized and those countries have different fiscal priorities. An effect of the MLI is to contribute to fashioning an informal multilateral legal and tax system, the implications of which could be profound not just for treaty interpretation but tax administration generally. The MLI lies at the heart of this, and therefore reflects the four themes outline earlier – not merely as academic observations but indeed meaningful influences on understanding what the MLI means for taxpayers and therefore how they should respond to it in practical terms.

In a matter of speaking without need to harmonise the countries' tax and other laws establish an overarching expectation on how countries' private law and tax law is meant to apply, which in practical terms could have the same effect. The result is to infuse the application of countries' tax regimes, possibly, with an aura of systematic harmony even though those tax systems are not conceived either in each other's image or even with a sensitivity to each other or the underlying social and economic circumstances and fiscal priorities reflected in and indeed enabled by a tax system.

This boils down, inevitably, to conceiving a notion of the source of income, not an affirmative test of source - a as others (notably Hugh Ault and David Bradford) have observed there is no natural law of source – a meaningful way to establish with a strong measure of international agreement what the source of income is not despite appearances to the contrary created by opportunistic but possibly insubstantial planning.

Effectively, in a world where universal laws and harmonized tax systems are unlikely, the MLI and the BEPS project facilitate the establishment of income's source by negative implication, leaving the resulting ultimate jurisdictional assignment of income and taxing rights to take place in a familiar way without the “noise” of superfluous and superficial intermediation. The negative implication arises from identifying circumstances in which intermediate participants in a chain of transactions do not play meaningful roles. This is not only in a transfer pricing context, but more generally in so far as this lies, to at the heart of treaty interpretation and defensible tax planning generally. The epithets ‘treaty shopping’ and ‘treaty abuse’ are often assigned to this, but a more benign, even a more agnostic way of saying this is to identify circumstances in which intermediaries in a chain of transaction do not have a sufficient functional or financial interest or

resources to warrant a conclusion of substantial, meaningful responsibility and accountability for earning income and therefore for the tax consequences that would otherwise arise.

The MLI and Business Conduct: Making Hard But Resilient Planning Decisions

These comments are meant to have a practical flavour and focus, that is, to consider how in practical ways multilateral businesses ought to be influenced in their planning behaviour by the MLI – as an indicator of what may be sustainable and resilient versus what may be in the crosshairs of tax authorities’ concerns. Digesting the MLI according to the four themes and then boiling its significance down to a fundamental focus on the source of income according to meaningful legal constructions as well as evidence about where business is conducted, have clear significance for the kinds of planning judgments routinely required to be made as well as the ultimate defence of those judgments if contested.

More specifically, though, what does this signify for business behaviour? Looking at the MLI with the four themes in mind provides a directional focus for influences on how businesses ought to plan their international relations. The focus needs to be on unwarranted intermediation, manifest in various ways in the MLI whether in relation to the principal purpose test, the aversion to the fragmentation of permanent establishments and business activities conducted from time to time at them, the denial of treaty benefits for certain triangular arrangements (in which reliance on a bilateral tax treaty may be unduly affected by business conducted in a certain country branch), and limitations on withholding tax for dividends. All of these specific provisions on MLI in one way or another are trying detect, either through the ownership of income according to the legal constructions adopted by the taxpayers or in others ways, whether all other participants purporting formally to play roles in transactions effectively need to be there and ought to be respected, without responding by treating their participation in some sense as a sham actually lifting the corporate veil so as to deny their legal existence. A key result of thinking about the MLI this way, in effect its role as a business planning blueprint of sorts, is to realize the immense visibility of all taxpayer activities to many tax authorities simultaneously, not only through ‘Country-by-Country Reporting’ associated with transfer pricing, but much more generally in ways that reflect a degree of international cooperation and collaboration among tax authorities, what I and others have interpreted to reflect, possibly, embryonic new legal ‘institutions’ at least in practice enabled by an extended or redeveloping notion of public international law and, notably in that context, what constitutes an enforceable agreement aside from typical written agreements between countries. In this context, is it possible to see the MLI as a reflection of a more intense, informal cooperation and collaboration among countries converging on something in the nature of a new legal order despite or maybe building on and knitting together countries’ legal and economic sovereignty? This is an interesting question, also with clear implications for tax planning.

Countries, supranational organizations and institutions like the OECD, European Union led by the work of the European Commission, United Nations, International Monetary Fund, and World Bank, among others, are all reacting in similar ways to the challenges posed by multilateral business activity that the MLI means effectively to regulate according to common standards. Each in its own way is espousing limitations on the allocation of taxing rights that are consistent at

least directionally with what the MLI expresses. And the Inclusive Framework, the Platform for Collaboration on Tax among the IMF, the World Bank, the OECD and the UN, the Global Forum on Tax Administration, The Convention on Mutual Administrative Assistance in Tax Matters, and other initiatives and forums, all reflect a convergence of tax authority collaboration and cooperation ostensibly according to shared standards despite legal and tax sovereignty of nations, while not establishing a multilateral tax institution or multilateral tax order or authority, from a business or planning perspective as a practical matter might be seen that way. In other words, in the vernacular, the tax authorities are aware or will be aware of everything that the taxpayers do, and they will be aware of each other's interpretations of those activities. And their focus will be primarily on what Article 6 and 7 of MLI direct their focus to be, which whether or not the countries in which activities seem to occur are countries which have a genuine tax claims that ought to be preserved. Recalling the four themes animating these remarks, the influence on business judgment, with the objective of achieving resilient and durable international tax planning, seems clear. And as much or more than the "technical" facets of that planning, judgments informed by considerations mentioned in these remarks will be important, even determinative, in the planning process.

This observation leads naturally to a consideration of different ways in which what is loosely may be referred as the 'legal reality' or the 'factual reality' or the 'substance' of taxpayer relations, concerning the allocation of taxing rights, an exercise that now will not only be influenced by bilateral tax treaties but also the MLI, presuming that the bilateral tax treaties would be covered tax agreements and that the countries for which there are covered tax agreements will of course have made the same choices about how the articles of the MLI should apply to those bilateral tax treaties. Judicial authorities in various jurisdictions have expressed views on what "substance" in this context means. Planning for the MLI is fundamentally tax planning from a business point of view, that has in its clearest focus what the factual reality of the arrangements are. Recent Canadian experience, not that the Canadian experience should dictate or direct how the MLI should be examined, around the key themes detectable in the MLI, may be interesting and even instructive in thinking about how to apply the MLI in this context and also to understand not only what the MLI is but also importantly what the MLI is not.

For the last several years Canada has been struggling just as have other countries with the generalized but not very self-informative notion of 'treaty shopping'. Canada toyed with adopting what amounted to anti-conduit active business/nexus rule, but abandoned that in 2014, in deference to the continuing work of the OECD and the G20, towards formulating a position which ultimately is reflected in the MLI. The Canadian notion of treaty shopping was expressed to be with reference to situations in which a person not entitled to the benefits of the tax treaty used an intermediary entity in order nevertheless to obtain benefits. In other words, there was a conduit presumption and the focus, fundamentally, was on what I have referred to in these comments as gratuitous intermediation: that is, a chain of entities and transactions not playing a genuine or meaningful role, functionally demonstrable from the stand point of the contributions made toward an outcome. In some ways the proposed approach foreshadowed the approach taken by the OECD in Action 5, dealing with preferential tax regimes and the connections necessary to secure those preferences.

These themes, found in the Canadian proposal, are clearly evident in Article 6 and 7I would like to make a couple of observations about these Articles in relation to the subject of my remarks, knowing that others will also address these Articles. However, how judgments are made about the scope of the MLI will have a direct influence on how businesses understand the MLI and take it into account in their planning decisions.

First, it is interesting to observe that these Articles do not actually contain any anti-treaty shopping or anti-conduit presumption. That is, they do not assume that a configuration of taxpayer relations within a corporate group is, to use the vernacular, bad from a treaty access point of view.

They also, equally interestingly, do not establish, notwithstanding exceptions in the simplified limitation on benefits rule, an affirmative business purpose test or a nexus test for intermediaries. And in some cases, they offer the opportunity to evaluate treaty benefits or treaty entitlement with respect to derivative benefits, that is to determine, whether or not the insertion of a treaty relationship or parties in a chain of transactions, actually achieves any particular treaty advantage that would otherwise not have been achieved, if the transactions had been undertaken in a more direct way.

In interpreting the MLI, the context, not only the context in MLI but the context in larger BEPS sense, matters. In thinking about these aspects of the MLI and their implications for what might be regarded as formalized tax planning, a number of potential contextual points of references come to mind. For example, BEPS Action 5 does not say that low tax regimes are bad, it says that preferential tax regimes within tax regimes that have a more comprehensive income tax base and rates, have to be evaluated in terms of the meaningfulness of a taxpayer's participation in business activities in the jurisdiction. New transfer pricing standards with respect to intangibles as framed by the DEMPE ("development, enhancement, maintenance, protection, exploitation") standard in some respects might be seen to formalize and provide clear indications of acceptable kinds and degrees of business presence and meaningful connection to taxpayer should have to a jurisdiction, and even to invite tax planning that is so directed. This would be to be able to refute assertions that the planning offended the principal purpose test or limits on the segmentation or fragmentation of business activities, justifying the planning by indicators of what in principle made acceptable according to the same BEPS constraints that gave rise to the MLI. The direct significance of this, of the MLI understood in its context, for judging acceptable business and tax planning is evident.

All this is to say that in applying the MLI in a "real world" business setting, not only the provisions of the MLI need to be considered but also the implications of other Actions in BEPS project which in one way or another necessarily, it would seem, influence how the MLI may be applied taking account of the origination of the multilateral instrument, but how it ought to be carefully and proportionately interpreted.

Some Concluding Observations

The MLI communicates that business structures need to make sense in relation to the features of those structures that are captured by the legal relations between the parties. Elements of the

BEPS project frequently and maybe too frequently, speak is in terms of economic substance. I prefer to think about it in terms of the adoption of legal relations among parties, particularly within a controlled group, that on an evidence based evaluation satisfy the inherent legal expectations of the selected business forms, in other words as matter of the law giving life to these business forms the nature and the expectations of the legal relations that enliven them and give effect to parties' reasonable reliance on each other to have the capacity to undertake obligations and exploit opportunities. This is what transfer pricing analysts, in relation to how Actions 8 – 10 of the BEPS reports speak, would refer to as functional and financial capacity, and, more casually, the reality of the parties' capacities, resources, and functional abilities.

Returning to the beginning of this discussion and the four themes framing it, BEPS is mostly about establishing a reliable common view about the source of income although not in so many words, and the focus of the MLI is on avoiding the unwarranted “re”-sourcing of income using legal constructions that belie how income actually is earned and consequently originates – avoiding gratuitous and distortive intermediation. Boiling BEPS and the MLI down to this essence is illuminating for how reliable judgments can be made about business planning that necessarily adopts legal forms but is not opportunistic or driven by form for form's sake. A thoughtful, affirmative or positive planning reaction from a business point of view that takes in to account the principal themes explored in these remarks, that would carefully examine and document a taxpayer's reported conduct accordingly, and that would be faithful to the legal substance of adopted arrangements demonstrable with reliable evidence as to business conduct (and the economics of the arrangements) would effectively learn from and apply the MLI in a constructive way, and would give it, as a manifestation of what tax treaties have always expected, the life intended for it and for the tax planning that should be resilient in spite of it.

Revolution or reminder? Recalling the former commentary to Article 1 of the OECD Model Tax Convention and the expectations, as a public international law matter, of reliable interactions of countries with intersecting claims effectively against each other, one might fairly say that the MLI is a reminder of what should have been understood to underpin tax planning. And, to the extent that it has surprising implications, that reminder is revolutionary to devotees of highly formal planning in which forms of legal relations are not meaningful even to the parties who employ them. The MLI provides insight into the best practices for business operations to reflect the kind of reality – legal reality consistent with adopted forms and informed by evidence of conduct and business / economic context - that tax authorities in their novel multinational, multilateral collaborations would expect to see in pertinent documentation and outcomes allocating income, and equally importantly in outcomes allocating taxing rights between countries – treaty partners – that make sense because they align with observable reality. Revolution or reminder? Maybe, in practice, a little of both.

Şaban Erdikler

Thank you very much for this very well organized presentation. We do not want to keep you waiting, because our following speeches will be in Turkish I am afraid. But I will ask to the floor, if they have any questions they want to ask to you. I will steal a few more minutes. If not, that will

be the end of your session at least. Thanks again. We wish you, all, a very rapid recovery. Thank you for being with us.

We do owe a lot of gratitude to Prof. Wilkie because he talked about the right to tax, how some jurisdictions gave concessions over their right to tax and transferred them over to international organisations, and how MLI can help in these arrangements. I would like to thank Prof. Wilkie for this excellent speech. Now, I would like to give the floor to Assistant Professor Dr. Selçuk Özgenç. After his bachelor's degree, he completed his graduate and postgraduate studies at Marmara University. He also held postgraduate studies at Florida University. I know that he has recently published a book on MLI. I would like to kindly ask you, Professor, to tell us how MLI works.

Assist. Prof. Dr. Selçuk Özgenç

Sakarya University, Faculty of Law

Functioning of the MLI

I would like to thank all participants for their attendance before I start.

I am going to discuss the functioning of the MLI. I will make an evaluation of its functioning. And, I don't want to be repetitive. So, I will not cover Turkey's approach to the MLI. In fact, the functioning of the MLI is very technical.

I would like to start with the basic structure. First, we have to have an idea about the formative and material content of the MLI before we can understand its functioning. It is a multilateral agreement that amends other agreements. It is composed of 37 articles and 7 chapters. It is in English and in French in original. From Article 3 to Article 13, the paragraphs cover BEPS. And, all of those paragraphs are almost aligned with the OECD BEPS.

The substantial content of the MLI is from Article 3 to Article 26. So, this range is the range that is applicable or has a consequence of the double taxation treaties. And, these are based on BEPS actions that are about the bilateral tax treaties for double taxation. This is about actions 2, 6, 7, and 14. And, there are the minimum standards of MLI. I will not repeat them because we have been discussing BEPS minimum standards since this morning.

I would like to speak about the actions that are contained in Actions 6 to 14. And, specifically, those minimum standards are regulated in articles 6.1, 7 and 16 of the MLI. They are *sine qua non* minimum standards. There is one thing that all these three articles contain in common. Tax treaty that is safeguarded by these minimum standards has to have the right title and the right procedure for the parties. Besides Actions 6 and 14 of BEPS, the minimum standards of BEPS and MLI should not be confused in practice. So, there are only two exceptions to that. The non-minimum standards are all of these standards that are not contained in minimum standards. I'll give you an example. Articles 3 to 5, Action 2, hybrid mismatches. For example, specific income from financial instruments is considered deductible from interest gains in one jurisdiction, but in the resident jurisdiction, it is not. So, there are two different legal definitions, and because of this mismatch, this taxable income may become non-taxable. This is the main example for a hybrid mismatch. In MLI 4, 5 and 6, we have similar arrangements. When we are talking about all of these, we also need to know that the MLI in this respect can be applicable under Actions 2, 6 and 14 of BEPS.

There are flexibility instruments. What do we mean by flexibility instrument? Independent of the MLI, when you conclude an international agreement, the contracting parties have to constitute a balance of their interest. And, this is the most challenging part. If you can do this on a bilateral basis, then you already have a challenge. But, for multilateral agreements this is even more challenging. For that purpose, there are some options that may be offered to contracting parties. You have a multilateral agreement that a larger number of countries agree to, but may be less strict. But, if you have a stricter agreement multilaterally, then you will have a smaller number of countries subscribe to that. Flexibility means that you offer different sets of provisions that are still aligned with the spirit of the treaty, but may be adjusted to jurisdictions or are offered to the jurisdictions as options that they can choose according to their own domestic legislation. I believe that literature also agrees that this is the weakest link in the MLI.

When you check the MLI's functioning, there may be four different categories that define its functioning. One, substantial. I have already talked about that. But, for functioning, a set of options was offered to the contracting parties, and this is very relevant in the functioning of the MLI. And, MLI offers opt-in and opt-out as two options. Opt-out means that the contracting parties, unless otherwise indicated, are not bound by the provisions. Opt-in means, unless otherwise indicated, they are bound by the provisions. And, this is allowed optionally. There are a large number of provisions, and technically detailed provisions. I will give you an example of an opt-in, Articles 6.3, 5 and 18; opt-out 14.3, 15.2; the optionals 9.3 and 9.4. Those are alternatives. 9.3 and 9.4 are alternatives. So, this helps the instrument to be more functional. Although it appears to function over the same provisions, there are also a set of tools that help the functioning. If a contracting party wants to, it can have more flexibility by either opting out, putting a reservation or adding an alignment provision. I would like to discuss what we mean by the latter. In international legislation, when you negotiate a treaty, and if one provision in that treaty contradicts with the provision of another treaty, in international law, you reflect this with wording such as amends, cancels etc.

For the MLI, there are very detailed compliance provisions, and those are based on four statements. If there is a contradiction between one of the MLI instruments and a treaty provision, then a number of compatibility provisions may apply. Either it amends or overrides the other or will be valid unless there is any contradictory provision. Or, it may be applicable in the absence of the other provision. So, all of these compatibility provisions are left to the discussion of the contracting parties. Procedurally, there are two bodies. One is the Conference of the Parties. And, this Conference of the Parties is an intergovernmental conference where the instrument is discussed and the depository is the body where all of these options, compatibility provisions etc. are deposited. And, the depository in this case is the OECD Secretariat. For the enforcement and application, the MLI needs to be enforced. First, the MLI needed to be enforced, and it became enforceable by July 2018. And, this had to be deposited with the OECD, after it was signed by the contracting parties. And, as of July 2018, it became enforceable. This is article 34.1. And, article 34.2 describes how MLI enters into effect in contracting parties. This means at the end of the 3rd month following its enforcement. Is it enough that it enters into effect? No, the MLI also needs to be legally applicable for taxation at source and other taxations. There are two different timelines that are defined in MLI.

I am not going to cover withdrawal and termination because Vienna Convention covers all that. But I have to state that after flexibility, one of the most important issues that MLI takes into account is the language. MLI was drafted in two languages, in English and French only. So, this means that there are about 3,000 bilateral tax treaties. And, they can only be amended therefore in English and French. For example, between France and Germany, there is a bilateral treaty that is concluded in only two languages; French and German. And, it will be revised only in two languages; English and French. Or, if it is between Germany and France, some of the articles will remain in French, the others in English. And, in Turkey, we have a similar situation. There are three groups of treaties that we conclude: only in Turkish; one is concluded with the Turkish Republic of Northern Cyprus and the other one is with Azerbaijan. Leaving aside Turkish Cyprus, Azerbaijan has not been a signatory yet. If Azerbaijan becomes a signatory, a treaty that is signed only in Turkish and is valid only in Turkish will be amended in English and French. In Turkey, when we have very limited tax jurisdiction applications, it is a big question mark how the judiciary will approach this. And, most of the time, our treaties are concluded in English, and the English version overrides. But in cases where neither English nor French overrides, I wonder what is going to happen to those treaties when they get amended only in English and French. This will be important in the functioning of MLI.

We also have to take into account the basic sources of MLI to understand its functioning. First, MLI needs to enter into force in a contracting jurisdiction. Secondly, it needs to be deposited with the OECD. Then, both contracting parties have to identify their positions bilaterally. For jurists in taxation, this constitutes quite a challenging picture. After the MLI enters into force, if it also has a covered tax treaty, then the set of reservations and optional provisions are selected. Notifications are made. And, these get transposed into national law. Article 7, for example. How does it apply to Principle Purpose Test in Article 7? It first has to check whether the article is applicable. If it is opt-out, then it won't have any impact on the double taxation treaties. If it is opt-in, then we will check whether there are any reservations. If there are reservations, then it is not applicable. If there are no reservations, we check whether a reservation was made and whether it was notified. If yes, we can apply this. If no, we check if all the parties have already notified the same provision because as per the principle of reciprocity in international law, both contracting parties have to choose the same option for the system to work. If you don't choose the same option, the system doesn't work. If all the parties have notified the same option, then yes. If 7.4 is applicable, yes. And, finally if all of them are yes, then the 7.4 is considered amended, then we check the compatibility to see how it is amended. In the case of the latter, the provision is only amended as per 7.1 because 7.4 is not applicable.

Well, to begin with, I would like to go back to flexibility. Flexibility is the strongest point of MLI from the point of view of large participation. On the other hand, it is also the weakness of MLI because it lowers predictability and makes it very challenging and difficult to apply not only for the taxpayers but also for tax administrations. I believe that this wouldn't constitute a legal problem, but it will also create an economic inequality because tax arbitration, this organisation should have promoted tax arbitration. Therefore, we need to question whether this level of flexibility is favourable or not. If you ask me flexibility is quite difficult. Thank you.

Şaban Erdikler

Thank you very much. You were very clear. And, you should ask me why I gave Prof. Özgenç the floor before Mr Wilkie. Prof. Wilkie had been waiting for an hour. That is why I gave Prof. Wilkie first. Now we have a participant from Turkey. Ahmet Kurt, from Turkish Tax Revenue Administration, graduate of Marmara University. He also has a master's degree on public administration from Georgetown University. He is working at International Relations and European Union Directorate.

Ahmet Kurt

Turkish Tax Revenue Administration, International Relations and European Union Directorate

Turkish Approach to the MLI

Thank you. There is one more thing I would like to thank you for. You made some very relevant comments. Mr. Selçuk spoke before I did. And, he has actually created a wonderful background for my presentation.

I am going to talk about MLIs. This MLI is actually the multilateral instrument pertaining to the implementation of Base Erosion and Profit Shifting. The instrument actually has a very long name, but this long name covers the complexity of the subject matter. Distinguished Professor made a very good presentation, a very good introductory comment.

I am going to go directly to the articles of the instrument. This was signed in 2017. At the time, 68 jurisdictions had become a party to the MLI. Turkey also became a signatory to the MLI. And, it adopted what is called a provisional position. When countries sign this instrument, almost all countries submitted provisional positions. Some countries offered their provisional positions right away, others did so later. These countries basically said, we are signing this instrument and our objective is to implement the instrument only after we adopt reserves. The reservations will be prepared. And then, finally, the instrument will be approved by the parliament. The final positions will be adopted and presented. Now, what is the advantage of having a provisional position? You get a chance to do some matching. In other words, let's say we want to amend some treaties. We have some reservations about certain provisions. And, we may state what the covered provisions are. So, we state what Turkey's position is. Other countries state what their position is. And, if there are any discrepancies in interpretation, then the countries come together, go over their differences, iron out the differences, and try to overcome any difficulties they may have in matching the provisions. The minimum standards, for example, already exist in certain treaties, but the language use may be slightly different. We may think, Turkey may think that we don't need to change this provision, in that; we already have an existing provision about it, that is already covered. But another country, the other country, may want to amend that provision. So, we do matching activities to overcome any discrepancies. We also go through what is called a peer review.

The BEPS project has Actions 6 and 14. Actions 6 and 14 pertain to the purpose of the Covered Tax Agreement as well as the splitting up of contracts. So, there is peer review there. This also

includes minimum standards. The minimum standards of the countries are examined in the peer review process. We are always in contact with other countries. We send in forms. Other countries send in their forms. Some countries may say that some provisions are not compatible with the MLI, but they will become compatible with the MLI after Turkey makes its own amendments. This is a process where peer review may create recommendations, or the peer review may say that there is no reason to do anything at some point. Or, Turkey may make some clarifications so that the negotiation process for the peer review can continue.

87 jurisdictions had signed the MLI as of 9th April 2019. And, 25 jurisdictions had already ratified, accepted or approved the MLI. In Turkey, we have to ensure that the MLI complies with constitutional Article 90. And, we also need to ensure that it is ratified by the Office of the Presidency. First of all, the Parliament needs to have a law to ratify it. Then, the President needs to ratify it. Then, it needs to be published in the Official Gazette. And then, there has to be another separate decision for it to enter into force. So, once all of these processes are completed, we present our final position. We are a signatory to the MLI. At this point, the Parliament is considering the MLI. I said that 87 jurisdictions have signed it. Only 25 jurisdictions have ratified the MLI. SO, the MLI process is moving along more slowly than expected. Initially, when the MLI was first signed, it was expected that the countries would adopt it and ratify it as soon as possible. So, I think that the signatories were very optimistic. But this MLI is very complicated. You really need a separate guide to even understand what the MLI stands for. Many countries are also translating the instrument into Turkish. According to the Turkish law, you cannot have a treaty in another language passed or ratified by the Parliament. So, it needs to be translated into Turkish. So, all countries are going through similar translation processes. And, that takes time. It also takes time for different parliaments to understand the subject matter and the interpretation. And, sometimes, we hear countries say that although the parliaments may ratify the instrument, they need to have amendment protocols in order to implement it. That is not the point we are at this point. Some countries may need a separate ratification process. However, as far as Turkey is concerned, the document has already been presented to the Parliament. By the way, this is an international treaty, so we cannot simply have a provisional position. We must have a final position about it. We need to present our final position to the Parliament. Should the final position be ratified in the future, then Turkey would need to pass an additional law to cover that eventuality. Article 90 of the Turkish Constitution says that a ratification of the constitution needs to be approved by the Parliament. So, all international treaties that touch on tax need to be in compliance with the procedures of the Parliament.

I already talked about Article 1, which covers procedures. Let's look at the practicality. Article 3 talks about transparent entities. You will see in the slides that some of the articles are red and others are black. The black articles are articles for which Turkey already has a position in its provisional position. In other words, Turkey has already made some statements. It has also stated what its reservations are. The red articles are not applicable to Turkey yet. The red articles are a part of the MLI, but at this point, they do not apply for Turkey.

Article 3 is about Fiscally Transparent Entities. Other speakers have already talked about the issue of transparency. When you have collective companies or ordinary companies, we do not tax

the entity, but the shareholders. The transparent entity article covers this fact. In the past, countries already taxed the shareholders. The OECD had a partnership report that was published about 20 years ago. All of the issue was already covered by certain instruments. However, the Transparent Entities Article simply tries to prevent abuse and to clarify some of the issues for which there were question marks. So, we adopted Article 3.

Article 4 is about dual resident entities. In the old model, in 2017, there were very detailed rules about individuals. So, you would look at the place of permanent residence. Then, you would look at economic and social activities and nationality etc. There was a step-by-step procedure for individuals but not for entities. They simply looked at the place of effective management. In some of our treaties, we had place of effective management. Then, we had place of incorporation in other treaties. In some cases, this issue was open to abuse. The MLI regulates these issues and they say that this should be solved by bilateral agreements through MAP. If there are any question marks about a dual resident, then the two countries need to reach a mutual agreement. The two countries need to determine where the entity is resident. If they fail to reach an agreement, then the agreement shall not apply to the relevant taxpayer. However, this bilateral agreement procedure is not that simple. There are certain principles that a mutual agreement needs to take into consideration. The parties would need to look at the place of incorporation or the place of effective management. So, they would need to look at other factors.

Let's look at Article 5. This Article pertains to the Application of Methods for the Elimination of Double Taxation. This is directly related to dividend payments. By the way, hybrid mismatching also falls within the scope of this article. Other speakers have already talked about this. You know, sometimes you get hybrid mismatch, as well as double taxation as a result of hybrid mismatch. The MLI offers three options. Turkey has not taken any action steps about this. Options A and B pertain to dividends, and C pertains to the prevention of double taxation based on what is called the credit method. A majority of the articles we have signed recently covers the credit method. In some of our agreements, we have the exemption method. There are some treaties where we have very complex rules about double taxation, but Turkey has not taken an action about this.

Article 6 pertains to the purpose of a covered tax agreement. This aims at preventing the abuse of treaties. Article 6 adds a paragraph to the preamble pertaining to covered tax agreements. Tax avoidance, tax evasion, non-taxation, and treaty shopping are all covered by this. This actually gives the countries the opportunity to ensure that the treaty is not abused. By the way, Article 6 is a minimum standard. It is a minimum standard that Turkey already complies with. And, we already committed to changing the covered tax agreements.

Then, we have another article that is already covered by our provisional position. Article 7 pertains to the prevention of treaty abuse. We have already talked about the Principal Purpose Test. And, I should say that the minimum standard is the Principal Purpose Test. And then, we have PPT as well as simplified LOB. We have a minimum standard of the Principal Purpose Test. In addition to that, you have the detailed Limitation of Benefits. This is a part of the 2017 model. However, this is not a part of the MLI. And once more, that wasn't a minimum standard, but some countries may choose to adopt the detailed Limitation of Benefits. PPT exists in all, however a detailed LOB rule may be applied by certain countries. Then, you get the advantages

of simplified LOB. After you run some tests, you can say that the relevant parties should benefit from the articles of a treaty. Now, I am not going to cover PPT in detail. The idea is to look at the main purpose, the principal purpose of the structure. If the structure is set up to enjoy the tax benefit and if the structure is in violation of the principals of the treaty, then the Principal Purpose Test is not passed. This is quite a high standard to meet. I am of the opinion that tax treaties are not signed to annul it. The objective is to enhance international commerce. So, revenue administrations and tax authorities are not out there to have a very narrow interpretation of these principals. Now, it is true that in the future, there may be problems about the interpretation of these provisions. However, let's keep in mind the fact that these agreements basically aim at improving international commerce. So, the provisions are there for implementation purposes.

Let's move on to Article 8 about Dividend Transfer Transactions. Dividend articles usually have reduced tax rates. Let's assume that a main company generates revenues in another company, and dividends are paid out. If the shareholding structure exceeds a certain limit, then dividends may be subject to a lower tax rate or a lower tax assessment. So, this article pertains to preventing abuse. A certain threshold rate needs to be maintained for a year so that an entity can benefit from lower tax levels.

Article 9 is an article that Turkey has adopted a position on. This aims at regulating capital gains from the alienation of share. So, interest of entities deriving their value principally from immovable property. This principle exists in some of our treaties. In our new treaties, we have a 50% threshold, that is, an entity's assets may be mostly composed of immovable property. So, 50% or more of the assets may be in the form of immovables. In this case, the source country can also have taxation claims. Once more, the idea is to prevent abuse. The source country has taxation rights when the immovable property's revenues exceed a certain limit. However, the threshold must be met for a period of 365 days. In other words, the immovable must have been kept in the relevant entity's hands for a year. The scope of Article 9 has become more comprehensive. Some of our treaties already had this provision. And, we put a reservation on that.

Let's move on to Article 10. Anti-abuse Rule for Permanent Establishments Situated in Third Countries. Let's assume that two entities have a permanent establishment in a third country. There is an anti-abuse rule about this. I am not going to go into the details of this. Turkey does not have a position on this.

Then, we have Article 11 on the Application of Tax Agreements to Restrict a Party's Right to Tax its Own Residents. This is also known as the Savings Clause. Sometimes, countries put this in their own agreements. They say that no provision here will limit our right to tax our own residents. I think that some countries choose to bring limitations on this. For example, there is Article 19 or Article 23 about certain collection rights. There are some treaties where we have the equivalent of Article 11.

Article 12 pertains to Commissionaire Arrangements and Similar Strategies. This is about artificial avoidance of permanent establishment status. This relates to Articles 5 and 6 of the Model Treaty. Sometimes, commercial activities are carried out through commissionaires. And, the dependant commissionaire's provisions may become more comprehensive through this. For example, if a commissionaire, a dependant agent, exclusively carries out the transactions of an entity, then one

may claim that a permanent establishment status must be granted to the commissionaire. And then, you need to have one or more entities for which there is a close relationship rather than an exclusive relationship. This ties to Article 15, which covers persons closely related to an enterprise. Article 15 clearly defines what a person closely related to an enterprise means.

Article 13. You have Article 5 of the Model Treaty which lists out certain transactions. Let's assume that there is a fixed place business. However, certain fixed places of business do not necessarily create a permanent establishment. So, the MLI brings about a provision which claims that the transactions in the fixed place of business may be preparatory, in which case, the said place would not be qualified as a place of business or an establishment. In other words, let's say that you have a warehouse in one spot, a showroom in another spot. The two of them may still have preparatory qualities, auxiliary and preparatory qualities. So, we need to look at whether there is an auxiliary property to the said warehouse and the showroom. Turkey chose Option A about this by the way. Then, we have the splitting up of contracts. When you have construction and installation projects, sometimes the contracts are split up. You have 6-month or 12-month periods. Turkey has very different time frameworks. The OECD model envisages 12 months whereas the UN envisages 6 months. The objective here is to assure that contracts are not split up in order to avoid permanent establishment status. Turkey does not have a clear MLI position about this so far. However, we have many agreements, many treaties where similar provisions exist.

Article 15 pertains to a Person Closely Related to an Enterprise. There are certain provisions of the MLI which define what a person closely related to an enterprise is. So, there is a clear definition of a person closely related to an enterprise. And, the article talks about all conditions that need to be taken into consideration. There is close relationship if there is a controlled corporation or a closely controlled corporation. And, parties who have Articles 12, 13 and 14 on their treaties also include Article 15.

Article 16 is a minimum standard which entails mutual agreement procedures. The model has been updated to bring about new regulations. So, there is a basic approach here. The idea here is that if there is a tax related issue, then the issue may be solved through mutual agreement procedure in a period of 3 years. So, there is a 3-year period there. An entity may apply to the resident country or to the other country. And, the mutual agreement's results are implemented regardless of the domestic procedures. If there are question marks anywhere about a treaty, then this mutual agreement procedure will apply. This is a minimum standard that Turkey adopted. However, the mutual agreement procedure also states that the parties can agree to disagree.

We have Corresponding Adjustments in Article 17. We already have this concept in our treaties, so we don't feel that we need to specify anything about the corresponding agreements.

The next item is arbitration. We don't have arbitration in other agreements. The other items have been covered, so I am going to end my presentation right now. Thank you for your attention.

Şaban Erdikler

Thank you very much for completing right on time. I am not going to push your patience any further. That's all from us, I hope you have benefited. Thank you all for your patience and for your attention.

9

FOURTH SESSION

SPECIFIC PROVISIONS OF THE MLI AFFECTING TURKISH TAX TREATIES

FOURTH SESSION: SPECIFIC PROVISIONS OF THE MLI AFFECTING TURKISH TAX TREATIES

Hülya Yılmaz (Moderator)

Deloitte, Partner, International Tax and Transfer Pricing Leader

Welcome to the last session, I would like to thank everybody for their patience.

Dear colleagues, I would like to thank Professor Yaltı, the President of IFA Turkey for this great arrangement. I also would like to thank TÜSİAD, the organizer for this conference. I think we can be proud for organizing such a conference. I have three lawyers in my session. It is an honor and a privilege for me to moderate this session. Prof. Billur Yaltı, she will talk about the abuse of treaties. Prof. Leyla Ateş will talk about reservations, and Prof. Akçaoğlu will discuss the permanent establishment provision based on MLI and BEPS. I would like to give the floor to Prof. Leyla Ateş from Altınbaş University, Faculty of Law. She will discuss the reservations in the MLI and how they have an impact on Turkey's treaties.

Prof. Dr. Leyla Ateş

Altınbaş University, Faculty of Law

Reservations

I would like to start by thanking my professor, Prof. Yaltı, TÜSİAD, and IFA, and all the project team from COFFERS. COFFERS project is inspired by Horizon 2020, and the main purpose of this project is to make sure that reasons for tax loss and evasion on the treasury are identified and eliminated. This is connected to MLI and it is developed in order to cover the purpose of BEPS Action 15. I would like to start with reservations and how Turkey is using reservations in its own case, and how Turkey is trying to prevent the tax loss of its treasury through those reservations. I will first start by discussing reservation and its definition in international law, then I will briefly summarize the MLI status of Turkey, then I will finally discuss the matching process and Turkey's MLI position.

You have already learned what reservations are until now, and you have already learned that Turkey has reservations. I will be very brief here in summarizing those, and I will try to define the position of Turkey based on that.

What are reservations? Vienna Convention on the Law of Treaties Article 2 stipulates "Reservation means a unilateral statement however phrased or named, made by a State, when signing, ratifying, accepting, approving or acceding to a treaty, whereby it purports to exclude or to modify the legal effect of certain provisions of the treaty in their application to that State." This is a statement or a system that is mainly used to make the treaties more flexible or attractive; however, they also bring many complicated problems and indeed complicate the application of the treaties. Prof. Özgenç already discussed that. Also, we have heard previously from Mr. Kurt the Turkish status. We signed the treaty, but it's not in force yet, and it is a treaty that is still open to signatures. As of the 3rd month of its depositing, the MLI will be enforceable in Turkey. And as

per the treaty, when we are signing the treaty, we also had the obligation to notify our reservations. We have a list that we've submitted to the OECD regarding our reservations, and that list gives us the possibility to discuss Turkey's position. This is a provisional list, so it can be changed, as Mr. Kurt said.

As far as UK is concerned, the MLI has already entered into force. They have already notified their reservations, and they deposited the instrument. And here there is a table that is track changed. It has added some articles to that, and sometimes they add new treaties. So, our final list will also probably look like this.

In the MLI, we have a matching process that can be used, and let's apply this to Turkey. First as of Article 2 of the MLI, the non-covered tax agreements should be notified. We added 90 agreements, all the treaties that we have signed were given. Scott Wilkie said that Canada included only 68 out of 98, and the UK 68 out of 120. But India, just like Turkey, notified all of its treaties. We notified all 90, but 34 were non-covered tax agreements. Why?

These are names of these countries on the screen. We were not matched with these countries, because those countries have not yet signed the treaty. We have 56 remaining partners. They have also matched with us: we notified them, they notified us, so we were matched. Does it always happen the same way? Although India notified, China, Germany, and Mauritius did not include India in their list, so it could not match with those countries. The covered and non-covered tax agreements of Turkey show us the following case: Turkey has 12 most significant inbound investment partners, which constitute 76% of the total investments in Turkey, and this is a publication by the President's Investment Office based on Central Bank data. We have the Gulf countries as a group in this table. I selected the UAE out of them, because we are basing everything on the agreements. And we have Azerbaijan here for example that is not a signatory, and the USA. But in 83% of those significant investment partners, we have a match. And they are still important for us from the point of view of the MLI. A study was conducted on 71 MLI signatory states, and they were quite dissimilar to Turkey. Based on their development levels, there was no difference between developing and developed countries, but developed countries have a matching factor by 62.7 % with Turkey, and developing are matching at 48.5 %, which means that Turkey has a more developed position.

I would like to ask a few more questions to apply this information. There is the rule that you need to put reservation to a rule, if you don't want to have it applied. There is one exception: arbitration. You have to specifically opt into arbitration. And contracting states cannot put any reservation they like, they have to make a choice based on the options that are offered. There is only one exception, and that is arbitration. In Turkey's provisional reservations and notification list 4, 5, 8, 11, and 14 are articles that Turkey has applied total reservation, and 18, Arbitration was an opt-out. And in fact, Turkey has not accepted the BEPS Preventing Mechanism contained in six provisions of the MLI. Therefore, Turkey cannot amend its own double taxation treaties from the viewpoint of these six articles. I did not know Turkey's reasoning behind this reservation before I heard Mr. Kurt, because Turkey did not share any of its justifications or reasoning or logic with the rest of the public opinion, and Turkey does not have to justify why it is putting a

reservation. Until now there were a lot of unknowns from my point of view, but there are other facts that we know: China, Turkey, and India are considered emerging, or developing countries.

I'd like to share with you some common points that I found in the reservations. 4, 11, 12, and 14 are provisions that are more favorable to the source country, and developing countries put less reservation on those provisions. However, unlike other developing countries, Turkey has a reservation on all of these articles, with the exception of Article 12. And Article 3 on Hybrids is not usually a priority for developing countries, however, most of the developing countries have a reservation on that. Yet Turkey, unlike other developing countries, has not put a reservation on Article 3 Hybrids. This can be interpreted in various ways, but a German expert has said in a conference that "the Turkish legal system is very similar to the German system, and thus, Turkey does not need these rules, just like Germany. We can argue that, or speculatively, we can say that Turkey's tax administration still thinks that Principle Purpose Test can be used to prevent BEPS, and no other further provisions are required. And this may also cause a prevention to amendments to the double taxation treaties. That means that if we have a reservation and if the counterpart does not, then we cannot amend or vice versa. For all the other eight articles, we have to check the treaty partners to see how many of those tax treaties will be affected. And I put the 12 most significant investment partners in Turkey. I tried to check two of them who are signatories to see how this would have an impact on the double taxation treaty. In some cases, some countries have full reservation, and some countries have partial reservations, and partial reservations can be applicable to Article 6, Article 7, and Article 16. So, the conditions under which you can put a reservation to those articles are as follows: either you have it in your double taxation treaties, or you make a commitment for future alignment. Spain, Germany, Austria, and Switzerland have the exceptional reservations to those, otherwise, there is a complete match.

When we check the options, the five provisions that we have not put a reservation match with only a small number of countries. 4 out of 10 for Paragraph 1, and for Paragraph 2, it's only 2 out of 10. For capital gains, Article 9, Paragraphs 1 and 4, two options are offered. Turkey opts for option two. Our treaty partners need to also choose the same option, and we match only with two of our treaty partners in that case: Japan and Spain. Germany also chose this option too, but we can't match because Turkey uses a partial reservation under Sub-Paragraph F, stating that the revised provision shall only be applicable to treaties that don't contain such a provision. The Turkey – Germany bilateral tax treaty was renewed in 2012, and this provision was introduced at the time. But this Article 6, Sub-Paragraph F has a partial provision that prevents Turkey to amend this provision with Germany, and Turkey deprived itself of this opportunity. Turkey has also opted in for Article 8, and in Article 8, it only matches with Japan and Spain. In Article 12, Turkey chose Option A in Paragraph 2, and 3 out of 10, United Arab Emirates, China, and Switzerland have reservations. We have seven left, and we match with those seven because they also chose A, but the UK does not choose either A or B, so in fact, not seven but six are matches. But finally, for the purposes of the last provision, we only match with Japan, Spain.

In conclusion, from the point of view of Turkey this flexibility deprived Turkey of making use and benefitting from many of the provisions of BEPS, and the BEPS MLI has become completely inapplicable because of all these reservations. And we should not forget that Turkey

has a chance to review its reservations before finalizing them, and MLI also gives the opportunity to withdraw the reservations to any country, and Turkey should benefit from that. Thank you very much for your attention.

Hülya Yılmaz

Thank you Prof. Ateş. This matching mechanism, in fact, is an obligation. As a mechanism in the MLI, it looks very complicated. There is an overflexibility, and I wonder whether this overflexibility allows for the application to be effective enough. Because you can opt in, you can opt out, you can choose this and that paragraph partially. You can partially put reservations to certain articles. And this leads to a diversity of implementations by jurisdictions and I am not sure whether this overcomplicates the system. So, it's up to you to decide, I'm not going to comment on that. Prof. Yaltı, you have the floor for discussing MLI Article 7 on Treaty Abuse, and the impact on Turkey's treaties.

Prof. Dr. Billur Yaltı

Koç University, Faculty of Law

Principal Purpose Test Provision

Before I start my comments, I would like to thank you for being so patient in this very long tax marathon, for taking part and for making comments. Today I am going to focus on the Principal Purpose Test. In the MLI, there are two provisions to eliminate tax treaty abuse. First one is Article 6 which talks about the title and the preamble of the tax treaties. I'm not interested in that part. Second one is Article 7 which basically covers the Principal Purpose Test.

The OECD expects the signatory countries to establish minimum standards. In other words, the PPT standard is a minimum standard, it's not optional. You cannot claim that there's mismatch. If you're a signatory to the MLI, and if the parties ratified the instrument, there needs to be consensus about the minimum standards. And we've already seen in Leyla's presentation that there may be mismatches, discrepancies in certain combinations. But the PPT is a minimum standard.

How does the OECD use this minimum standard? We either use the PPT rule, or have a limited LOB in addition to the PPT, or have a detailed LOB. As you know, Turkey applies the PPT rule.

The PPT is a basic anti-abuse principle. It's a GAAR- a General Anti Avoidance Rule in terms of tax treaties. When we look at the compatibility provision of Article 7, we see that either it replaces a provision in the covered treaty, or if there is no provision in the covered tax agreement, then the Article 7 would apply. Unless there is a reservation, this principle shall apply. In case of Kazakhstan, Malta, and Lebanon, we have made a notification for the LOB clause existing in the tax treaties. So the tax treaty provision still applies. However, Kazakhstan and Lebanon are still not a party to BEPS.

What is the legal result of Article 7. If there is an interest arising out of the covered agreement, and if that interest or benefit is abused, then the mentioned party cannot use that benefit arising from the tax treaty. This means that the agreement shall not apply from the perspective of various taxpayers.

Now, I'd like to draw your attention to Article 7.1. This article stipulates that: "Notwithstanding any provisions of a Covered Tax Agreement, a benefit under the Covered Tax Agreement shall not be granted in respect of an item of income or capital if it is reasonable to conclude, 9 having regard to all relevant facts and circumstances, that obtaining that benefit was one of the principal purposes of any arrangement or transaction that resulted directly or indirectly in that benefit, unless it is established that granting that benefit in these circumstances would be in accordance with the object and purpose of the relevant provisions of the Covered Tax Agreement".

And there's so much room for discussion here, so much room for argumentation. Think about Tax Procedure Law Article 3, domestic GAAR. That procedure is very problematic. In every single case, we have many arguments. Article 7 is a similar article which creates similar problems.

Now, there are two main elements here. First is objective element and the second is the subjective one. When we look at the text, we see it is required that a transaction or an arrangement should be done and one of the objectives of them should be to benefit from the tax treaty. So, we need to think about what the interest here is, and what the benefit is. We need to look at whether there is a benefit as one of the principal purposes of any arrangement or transactions. We need to think about whether the benefit is in accordance with the object and purpose of the relevant provision of the covered tax agreement. Think about the burden of proof as such.

Under this objective element requirement, the taxpayer creates an arrangement, or carries out a transaction which was simply done to obtain a treaty benefit as one of the principal purposes of it. These concepts have been defined in the 6th Action report as legally applicable or not contract, understanding, plan, transaction or a series of transactions. One must have an arrangement or a transaction which results directly or indirectly in that benefit. Now, regardless of whether a transaction and arrangement, or a series of arrangements are carried out; in other words, let me put it this way: you have an arrangement or a transaction that is directly relevant to the revenue, or to the benefit, or it is directly related to the status of the individual as a resident in one of the signatory countries. This GAAR principle actually covers all of the potential means of abuse, so this is a rather comprehensive provision.

I used the word the "tertip" in Turkish for the replacement of "arrangement". I think that the word "tertip" is ideal since "tertip" has negative connotations such as: tricking, or abuse, or fraud, or conspiracy. When we talk about an arrangement, we see that arrangement, by definition, involves negative aspects. However, when we talk about a transaction, a transaction need not necessarily involve fraud. So, a transaction may be totally legal. I think that there is an effort here to make the provision more comprehensive. An arrangement may specifically aim at generating a benefit, but a series of transactions also aim at generating or obtaining a benefit, then that too, would need to be examined in greater detail.

Then, you must have an arrangement or a transaction that results directly or indirectly in that benefit. The benefit should be a principal purpose of an arrangement or a transaction. Benefits relates to the articles 6-22 of a tax treaty that attributes the taxing right of the relevant income to a jurisdiction or divides it between them, plus article 23 on methods of elimination of double taxation, and furthermore article 24 on non-discrimination (though this one a rather absurd).

Let me now move on to the most important issue. As I said, you must have a benefit. Let's look at what constitutes a PPT. Let's assume that you have an arrangement, a transaction, or a plan where the principal purpose, or one of the principal purposes is to obtain a benefit. So that is a requirement. You have an agreement where you try to obtain a benefit, this is one of the main purposes, or the principal purposes. This main purpose issue changes the context. You may carry out a transaction, you may have many expectations about principles or purposes. In other words, a series of transactions may have commercial, economical, or geographical targets. And in addition, it may have some tax related results. If we talk about the equality of purposes, then a tax purpose would also fall within the scope of this provision, and would trigger the provision. But this outcome is not new. Since 2003, we have been talking about these issues. Both practitioners and academics have criticized this issue in the past. The OECD model commentary was used to interpret the current tax treaties. The 2003 text reads: "a main purpose". The 2003 model was criticized strongly, because it did not use the word "the main purpose". It is one of the main purposes, and not necessarily the one and only main purpose. That is why many people were critical of this commentary. However, at the time, the OECD commentary created a lot of legal repercussions, and that really pushed the limits of legal interpretation. In other words, you have a bilateral agreement that you cannot be expected to interpret from the perspective of the OECD only. In other words, courts and judges do not necessarily always have recourse to the OECD model commentary. So, if an agreement's provisions need to be amended, then the GAAR principle must always be a part of the text of the treaty, such as with a protocol. If that's not the case, then your interpretation notes, or your domestic GAARs would not be applicable either based on the judgements by the court.

For example, we have bilateral agreement that was signed 40 years ago, how else can you amend it? We have agreements with more than 80 countries, and since we can't negotiate with every single one of them, the MLI is theoretically the right method to use. Because interpretation principles have never worked.

However, the idea here is to look at going from "a main purpose" to "the principal purpose", or "or one of the principal purposes". When we look at the texts about this issue, we see that they use all kinds of words: main, principal, and primary, essential, dominant... So, there's a series of English words that everybody use. If there are any nuances among these words, fine, we need to determine what those nuances are. I think we can say that there is no difference.

How are we to interpret this? The question is, let's assume that there is an arrangement or a transaction, and let's assume what would happen if the arrangement was there only, solely, uniquely for taxation purposes or, if there are other purposes besides the taxation purposes, does the fact that there is a taxation purpose trigger Article 7? That is the key question. And of course, the OECD is trying to make this principle more comprehensive, but I don't think that, at this point we can have such a wide interpretation of taxation.

Now, here's what I think, here's how we should do the assessment. We must take into consideration the fact that we need to look at the main purpose of the BEPS process itself. What is the main objective of the BEPS process? OECD has always talked about the main objectives

of the BEPS project. The main theme, the main idea here is to prevent abuses through artificial means. We keep seeing the word “artificial” in all of the texts. Now, you may or may not put in the word “artificial” in Article 7, your objective here is to prevent artificial transactions by multinationals to ensure that there is no abuse of treaties. This is the only perspective that we need to take into consideration. So, based on this, we need to consider what would happen if there is equality among principal purposes. If there were equality among the principal purposes, this provision would be inapplicable. You must have an abusive transaction as one of the principal purposes. So, the principal purpose needs to be a dominant purpose. A dominant purpose that’s abusive by nature. And all MLI academics and practitioners need to think about the abusive aspect of such arrangements or transactions. I am out of time. I have to complete. Thank you.

Hülya Yılmaz

Well, in fact, in the Tax Procedure Article 3, we have a better definition than PPT, because the real substance is taken as the principle and everything is built around it, but we’re trying to reinvent the wheel by creating and innovating new concepts. I hope that there will be an agreement on that, but I know that there are a lot of question marks about it. Our last speaker is Dr. Ertuğrul Akçaoğlu from Hacettepe University Faculty of Law, and he is going to discuss MLI 13, 14, and BEPS Action 7 on Permanent Establishments and its implication on Turkey’s practices and treaties.

Dr. Ertuğrul Akçaoğlu

Hacettepe University, Faculty of Law

Permanent Establishment

Thank you very much moderator.

Ladies and gentlemen, I wish you all a good afternoon and I’d like to extend my gratitude to TÜSİAD and IFA for this excellent organization. I’m a lucky speaker, because everybody has already told you everything I was planning to tell you, so I don’t need to speak very long. But anybody who takes the rostrum will have a few statements to make, and so do I.

At first, I’d like to start with the background of the definition of an establishment. Why is a permanent establishment so important? What has BEPS Action 7 changed in terms of establishment? Why is the permanent establishment so important? There is BEPS Action Plan 7, signed by Turkey, and we have to check whether this will change anything with the MLI going into force.

Why is a permanent establishment important? If you have business income from somewhere else, the permanent establishment is very important, because international tax agreements say that if a business enterprise does not have a permanent establishment in a jurisdiction, that jurisdiction may not impose tax on that business enterprise, and otherwise it can only tax income that is attributable to that specific permanent establishment. Permanent establishment is either a fixed place of business, or a dependent agent. The fixed place of business in our tax legislation means a location. Do you need a location for something to qualify as a business? No. Some people

may also qualify as a business, if a person is a dependent agent, then this can be considered a permanent establishment. In our case, it is not dependency but continuity. This is how our legislation defines it, but the MLI defines it as “a person that has dependency”. What will happen afterwards? What will happen afterwards is what has happened after 2014. It is important because we signed the BEPS. Action 7 Regarding Permanent Establishment, has changed many rules we were used to applying. Those changes were reflected on the model that was published in 2017. So, when jurisdictions want to conclude a DTT, then they need to apply the new Article 5 amended in line with BEPS. But Turkey has old-model treaties around the world. Are we going to take into consideration the amendments, and how are we going to do that? We have listened to those since this morning, and finally we came up with the MLI BEPS convention.

What has the BEPS convention changed in the model treaty? Article 5, Paragraph 1 defines the permanent establishment, and Article 2, Paragraph 2 gives certain examples like a factory, or a store, and calls them permanent establishments. And Paragraph 3 introduces special provisions for construction sites, and Paragraph 4, which is relevant for our case, states some activities from the Sub-Paragraphs A to F, and has a list of those and says that if those activities are performed in this place of business, then it is not a PE. Activities like displaying your commodities, or keeping them in a warehouse are regarded as auxiliary and preparatory activities, but some jurisdictions believe that they would only qualify as a non-PE as long as they can be proven to be preparatory and auxiliary. However, some jurisdictions say that all of the preparatory and auxiliary activities constitute a non-PE, and that list is only some examples to define them. Those two different approaches cause two very different approaches. And in order to eliminate that, in the MLI, a solution was offered and stated that from A to F in Sub-Paragraph 4 of Article 5, we have auxiliary and preparatory activities, and they would qualify non-permanent establishment as long as they are genuinely preparatory and auxiliary activities. If not, the source country will have a right to tax. This is one of the differences.

So, we started with the definition Article 5, Paragraph 1, we came to Paragraph 4. There are also Paragraphs 5 and 6. There may be permanent establishments without a location, and that is a dependent agent. What about an independent agent? OECD's models before 2014 say that independent agents are not permanent establishments. Brokers, or commissioners are only performing their own functions, therefore they are not permanent establishments or dependent agents. But in the Action Plan, OECD has deviated from that as well, and has eliminated the difference between dependent and independent agent. The OECD does not start with a “dependent agent” in its wording. It starts with “a person”. If a person is concluding contracts in the contracting state, and has an enterprise there, then that enterprise has a permanent establishment if those are regularly concluded contracts.

Now let's come to the convention articles. Chapter 3 is Treaty Abuse, Article 10 states that abuse of permanent establishment in 3rd countries shall be prevented. Turkey is not applying that, so I am skipping over to Chapter 4, because Turkey has put a reservation on Chapter 3 and is not applying it.

Article 4 is the article that defines what a non-permanent establishment is. If you pretend to not meet the formative conditions of this agreement, and if you can deceive everyone and make

them believe it, then you can avoid taxation. Now, the article to prevent that is Article 4, there is also Article 13 for Exception of Specific Activities, and that prevents the abuse of such practices. There is also splitting up of contracts to avoid taxation, and Article 14 prevents splitting up of contracts. Turkey has already declared that it is not going to apply Article 14. So, I can only discuss Articles 12 and 13 with you.

Let us just do the same thing and compare the mechanism of our treaties before 2014, and how they were changed with the introduction of BEPS. The existing treaties said that if there is a dependent agent, then this would constitute a permanent establishment. And BEPS says that if a person is regularly concluding contracts and is the major actor, and if those activities go beyond the nature of auxiliary and preparatory, then it would be assumed that person is a permanent establishment. And in our 2014 OECD model treaties, it says that brokers and commissioners are not permanent establishments. The MLI, in that case, says that if the independent agent is completely independent, then it would not constitute an establishment, but if there's a closely related person that's involved, then it would not be considered an independent agent, but a permanent establishment. "Closely related" means that there is a relationship of control between the agent and the foreign entity. If the agent controls the entity or vice versa, that would constitute what they called "closely related". And there is a 50% alternative that is suggested. If they have a control over 50% or more of shares, that would also constitute a closely related person. If an independent agent has a close relation, they we're going to completely disregard the independency, and will consider that person a permanent establishment. We have, in that case, under the article preparatory and auxiliary activities that include displays, warehouses, or storage facilities. Article 14 offered different options, and Turkey chose Choice A, which is compliant with the wording of the OECD. We have a list of activities that we had listed from A to F. The OECD says that, "I would not consider only the activity, but also the purpose of the activity.", and this means that we have a narrower scope for the exemption.

Can we have another question here? Yes, we can, and that would be one of the closely related person. That closely related person could have a location used for preparatory and auxiliary purposes, and the main parent could also have such a location for preparatory and auxiliary purposes. Those two have to be considered as unintegral before we can decide what we can do. Well, if I had my slides, I would have also shown you a table and asked you the following question: does the MLI have an impact on the wording of Turkey's existing treaties? Well, it depends, because it really depends on what the counterpart has opted in. I had this table over Spain. No matter what Turkey has selected, no matter whether Turkey has chosen to apply or not to apply an article, we can only have an impact on DDT as long as the other country has also chosen the same choices. I would like to say that the MLI is just like Tinder. It's like Tinder because you have to have a perfect match. Well actually, I will sign my resignation after this presentation now that I said MLI is like Tinder.

As of 2017, we have a new model based on BEPS, and the convention is trying to all the DTTs, including Turkey's 90 DTTs, compatible. It is trying to change the concept. Academically speaking, I would say the following: the OECD has a purpose, and it is to prevent tax planning by very good experts. Something in me is telling me that very good experts will make very good

money out of that. It is flexible. Everybody said the same thing; flexibility is its best strength and worst weakness. Two years ago, in the conference made in Koç University, I had had a slide that said, “The king is naked. I tried to find an alternative; the alternatives were even more naked”. So, I’d like to tell you the truth, because otherwise I won’t feel good about it. OECD has great experts. I was just chatting with the OECD representative who said that they were focusing on the attribution of business income from now on. I understand you very well, but if you start the road off a wrong foot, you probably can’t reach your destination. For the last 13 years, OECD is not setting forth on the right foot. We know that permanent establishment is no longer allocation. I’ve known it for a long time. My professor told me, the younger colleague. Well I have aged and I’m still thinking whether I’m right or the OECD is right. I would prefer to be wrong, but something in me says that the OECD is in the wrong track. But there is some hope. In January 2019, the OECD said something, I don’t know if it was the result of the EU pressures, but it said, “Okay, I’m ready to discuss other alternatives.” It was also mentioned today that OECD took opinions from corporations and also other parties and stakeholders, and started to discuss alternatives to permanent establishment. And I know that now, they are going in the right direction, and setting off on the right foot. If we cannot find alternatives to permanent establishment, no matter how much we discuss transfer pricing rules, we’ll end up in the wrong place. Thank you very much for your attention.

Hülya Yılmaz

Thank you very much. The concept of permanent establishment was discussed in the same way 20 years ago too. So, this multilateral convention tried to clarify everything but has, in fact, overcomplicated it. Those concepts, principal, main, or essential are words that people get stuck on. Instead of getting stuck on words and wordings, we should go into the substance, and have a more concrete definition that will make jobs easier around the world. And we will also need to find a solution to Nexus, or virtual businesses. Some countries are winning, but a majority of countries are losing because of that. And those locations where businesses make money should also have a right to tax. I think that we need to spend more time thinking about Nexus and applicable rules. We’ll see how BEPS Action Plan and MLI will be concluded. Thank you very much.

10

SUNUMLAR

Developments In Tax Treaties: Reflecting on the “Multilateral Instrument” In a Business Context – Revolution or Reminder?

Turkish Industry & Business Association
And
International Fiscal Association Turkey

Scott Wilkie
Blake, Cassels & Graydon LLP, and
Distinguished Professor of Practice – Osgoode Hall Law
School, York University
(Adaptation and Development of Presentations Made in
Other Forums)

1

1

The “MLI”: An Overarching But Selective “Super Treaty”

- What is it?
- Where does it come from?
- What are the key provisions?
- What is its purpose?
- When is it in force?
- When is it effective?
- How much of it is effective?
- How does it relate to bilateral treaties
- What does it say about multilateralism and convergence?

2

2

What Is the MLI REALLY About? SOURCE

- Establish internationally acceptable reference standards for the SOURCE of income, without requiring countries to harmonize or dilute their private and tax laws
 - *Affirmative* test for source?
 - Or, source by *negative implication*, i.e., exclude or minimize the significance of “transit” jurisdictions and jurisdictions where by objective legal (including evidentiary) standards meaningful income-earning activities are unlikely to take place and/or are not observable

3

3

The MLI’s Significance for Business

- Directional Focus
 - “Genuine” inter-nation sharing of taxing rights = “genuine” inter-nation sharing of income
 - “Source” of income and nexus/connection
 - Taxation “somewhere”
 - Benefits and “derivative benefits”
 - “Ownership”
- “Business unity” versus legal fragmentation
 - Fiscal significance of legal constructions
- Inter-nation cooperation and collaboration: Visibility
 - Connection to information sharing
- Resolving conflicting inter-nation tax claims efficiently, arbitration

4

4

Challenges

- Separate but parallel existence of MLI with bilateral tax treaties
- Language
- “Covered” and other tax agreements simultaneously
- Implementation and sovereignty
- Static or dynamic – subsequent changes to the MLI in relation to bilateral treaties

5

5

Context and Connections: “New” Multilateralism and Convergence

- Origins:
 - Continuing **largely** unchanged directions of longstanding international tax/treaty, and trade law
- Manifestations:
 - BEPS
 - Where income **verifiably arises (source)** ASSUMING taxation “somewhere” after filtering “**gratuitous intermediation**” and equalizing tax treatment of common forms of corporate distributions
 - BEPS Actions converge on “source” and resulting **allocation** of taxing rights
 - ATAD I and II of EC/EU: consistent tendencies
 - “Digital Economy”: Collective and unilateral views/responses
 - Various coalitions of tax and finance authorities: supranational organizations and **multilateral** agreements/guidance, e.g., OECD, UN, IMF, WB, Inclusive Framework, Collaborative Platform, FTA (Forum on Tax Administration), JITSIC (Joint International Taskforce on Shared Intelligence and Collaboration), Peer Reviews, **Multilateral** Guidance and “Agreements”
- Tendencies and Effects:
 - **Observable**, meaningful nexus or connection of enterprises to tax jurisdictions
 - Overlook meaningless intermediation and **fiscally insignificant legal** constructions: where does income arise and who “owns” it?
 - De facto “minimum tax” (?)
 - Broad tax authorities’ awareness of “everything”
 - Tensions created by “intangibles” and financial transactions
 - New legal “institutions” / regimes and new co-operation among existing institutions to enforce evolving standards of enforcement and compliance? In other words, **what is the law?**
 - De facto coordinated (harmonized) “international tax system”?
 - De facto “international tax regulator/authority”?
 - What is the law that establishes what the law is?

6

6

Planning Intelligently = Intelligent Planning

- International tax developments provide “clues” about the relative robustness and resilience of tax planning
- Context matters: “legal”, “business”/ “economic” AND fiscal
 - What is a MNE? What is its FISCAL significance?
 - Who are the parties to a tax treaty? What are their interests?
 - What is a tax treaty?
 - What has Canada, what have Canadian courts said?
- Public standards and enforcement: BEPS
 - “Sourcing” income – “value creation” e.g., DEMPE
 - “Gratuitous intermediation” and “ownership”
 - Awareness and information sharing: Knowing a “story” (tax authorities’), telling the “story” (taxpayers)
 - New legal framework, institutions
- Implications? *Resurgent* “multilateralism” and “convergence”
 - Not new, but newly insistent
 - Brings together tax, trade and public law elements of “international” tax, all are directly relevant to practical, intelligent planning
 - Go it alone impatience (unilateralism) by some countries following more or less consistent directions
- How does all this matter?
 - Supplies the clues about what to do and how to do it = intelligent planning: planning that reflects and responds to awareness of context
 - Other relevant context is Canada’s 2013 anti-treaty shopping proposal which did not proceed in deference to outcome of BEPS – consider in particular proposed nexus tests for intermediaries which were not adopted
 - Anticipate how to facilitate, condition engagement by treaty partners in their own interests to sustain planning and monitor information exchange

7

BEPS, Tax Sovereignty and Fiscal Choices

- “At the end of the day, however, a choice for everyone results in a separate tax law for everyone, and that would not be a desirable policy option for a variety of reasons ... [A]n election ... results in a reduction of an income tax liability (without a reduction in economic accretion) ... [and] ... can be viewed as a tax expenditure.” (David Rosenbloom: *Banes of an Income Tax: Legal fictions, Elections, Hypothetical Determinations, Related Party Debt*, Sydney Law Review, 2004)

8

Economic Context and Legal Outcomes

- “If ... the relevant fact is the overall economic outcome of a series of commercially linked transactions, then that is the fact upon which it is necessary to focus. If, on the other hand, the legislation requires the court to focus on a specific transaction ... then other transactions, although related, are unlikely to have any bearing on its application.” (Lord Reed in *UBS AG v. HMRC* (2016, UKSC), paras 66 – 68, distinguishing a “shame” and concluding that facts are relevant if determined to be relevant to the statutory provisions in issue.)

9

Interpreting and Construing

- “The ultimate question is whether the relevant statutory provisions, construed purposively, were intended to apply to the transaction, viewed realistically.” (Ribeiro P J in *Collector of Stamp Revenue v. Arrowtown Assets Ltd.* (2003, HKFCA), quoted by Lord Reed in *UBS AG v HMRC*, para 66.)

10

Legal Substance

- “The reality of the transaction is something quite different ... [than “sham”]. It requires a detailed factual investigation of what actually happened and what the taxpayer actually did.” (UK Court of Appeal, *Eclipse Film Partners no. 35 LLP v. HMRC* (2015),)

11

Planning “With” the MLI?

- What “**factual reality**” (not “window dressing”) would you like planning to reflect on its own, realizing that the organizational and transactional forms which frame multinational corporate business are not self-fulfilling or self-revealing of their significance?
 - This is a (**the**) real, practical planning question
 - Informed / animated by BEPS: the MLI focuses on (1) SOURCE -- tax avoidance versus avoided tax (“purpose”), and (2) information exchange

12

Key Influences On the MLI

- OECD/G20 BEPS (Base Erosion and Profit Shifting)
 - 15 Actions
 - But, two main undercurrents
 - “Source” of income (“contribution”, “value added”, “DEMPE”)
 - Selective “resourcing” of income
 - » Reconciliation of **fragmented planning structures** (private law organizational and transactional constructs) with the **disparate fiscal interests** underlying/expressed by unharmonized tax regimes
 - » Mobilized by **substantial (mechanical) reliance on bilateral treaties** without (i) regard for their “purpose” and without general awareness/sharing by all affected tax authorities of all pertinent information

13

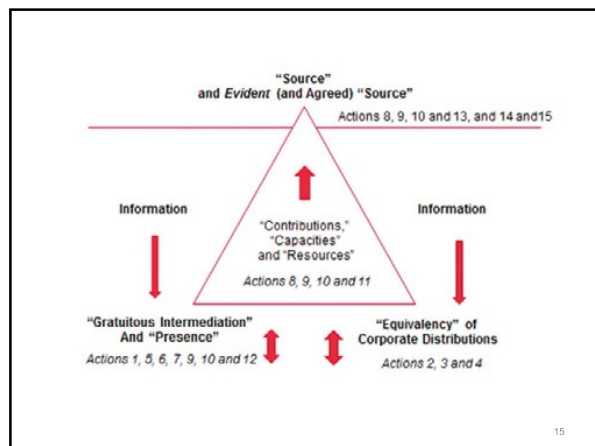
Simplify the BEPS Actions: Practical Understanding of the MLI

- Establish where income **verifiably arises** (source) ASSUMING taxation “**somewhere**” after filtering “**gratuitous intermediation**” and equalizing tax treatment of common forms of **corporate distributions**
- BEPS Actions converge on “source” and resulting allocation of taxing rights

14

13

14



15

Key Concepts

- Covered Tax Agreement
 - Treaty outcome = bilateral treaty + MLI effect s as determined by treaty partners
- Ratification, Reservations and Notifications
 - Selectivity, matching
 - Compatibility
 - Changes
- Minimum standards
 - Treaty abuse (“purpose”)
 - No “double non-taxation” – preamble (Article 6)
 - No tax avoidance purpose – general principal purpose or like bespoke purpose or anti-conduit test (PPT), possibly with LOB (Article 7)
 - Dispute resolution – MAP (to capture BEPS Action 14 best practices) (Part V)
- Optional standards
 - Transparent entities, hybrids
 - Dual residence
 - Permanent establishment refinement, anti-avoidance
 - Withholding tax and gains relief – holding periods to denote “ownership”
 - Arbitration
- Implications
 - Consider context
 - What do the standards have in common?
 - Establish the parties “really” / “genuinely” “interested” in the income and accountable for it (in effect by establish the converse – those who are not)
 - In tax terms “source” (by negative source?) and “ownership”
 - Address fiscal significance of “legal intermediation”
 - What does all of this tell us about resilient planning, common expectations of treaty partners, demonstrating respect for evolving standards and means by which they are applied – in other words, about planning?

16

16

The Key Concept: “Purpose”

- MLI seeks to correct “abusive” reliance on tax treaties
 - Tax treaties connect tax systems
 - Tax treaties are between nations
 - Tax treaties allocate tax rights based on the relative interests of those nations in economic/business activities and connections which create intersecting, justifiable, enforceable tax claims\
 - Think of the treaty partners as being in the nature of silent partners of their taxpayers

17

17

So, “Purpose” = Unjustifiable Reliance

- Commonly expressed as “treaty shopping”
- What is “treaty shopping”?
 - Normative?
 - Descriptive?
 - From what perspective?

18

18

“Treaty Shopping” Means? Canada as a Reference

- ““Treaty shopping” generally refers to a situation under which a person who is not entitled to the benefits of a tax treaty uses an intermediary entity that is entitled to such benefits in order to indirectly obtain those benefits. Such practice is generally to be an “improper” use of tax treaties.”
(Canada, Department of Finance (2013), *Consultation Paper on Treaty Shopping – The Problem and Possible Solutions*)
- What does “entitled” mean? How is it determined?

19

19

Canada’s More Refined View – What’s In Canada’s “Mind”?

- 2014 Budget
 - Did not proceed **as such**, but ...
 - Proposed a unilateral, domestic approach
 - “Main purpose” test for obtaining treaty benefits
 - Conduit presumption
 - Safe harbour exception, including in the nature of a “substance/nexus” test for an intermediary carrying on “...an active business (other than managing investments...)”
 - Broad, informal exception for investments (in Canada) via “ordinary commercial transaction”

20

20

A Conduit Presumption

- Presumed main purpose “...if the relevant treaty income is primarily used to pay, distribute or otherwise transfer, directly or indirectly, at any time or in any form, an amount to another person or persons that would not have been entitled to an equivalent or more favourable benefit had the other person or persons received the relevant treaty income directly”

21

21

A Possible Exception ...

- “...[I]t would be presumed... that none of the main purposes ... was ...to obtain a benefit under a tax treaty ... if ...the person (or a related person) carries on an active business (other than managing investments) in the [treaty] state ...and, where the relevant treaty income is derived from a related person ..., the active business is [relatively] substantial...”

22

22

Canadian Tax Court’s Recent View?

- *Alta Energy Luxembourg S.A.R.L. v. The Queen* (TCC, August 2018)
- Referred to history, and equated Crown’s GAAR assertion to applying the proposed (but not adopted) treaty-related purpose test
 - Concludes that GAAR did not apply with this effect because of alignment of commercial business context and construed contextual purpose of treaty provisions
 - Factual and legal (treaty) context matter

23

23

MLI Principal Purpose Test (PPT)

- MLI Articles 6 (the premise) and Article 7 (the execution) of the MLI
- Deter, mitigate the tax treaty effects of intermediation to achieve “non-taxation or reduced taxation”

24

24

Article 6: The Premise – By Preamble

- “Intending to eliminate double taxation with respect to taxes covered by this agreement [a CTA] **without creating opportunities for non-taxation or reduced taxation** through tax evasion or avoidance (including through **treaty-shopping** arrangements aimed at obtaining reliefs provided in this agreement for the **indirect benefit** of residents of third jurisdictions,”.
- Optional “economic relationships” statement

25

Article 7 – Executing the Premise

- “Notwithstanding any provisions of a Covered Tax Agreement, a benefit under the Covered Tax Agreement shall not be granted in respect of an item of income or capital if it is **reasonable to conclude**, having regard to **all relevant facts and circumstances**, that obtaining that benefit was one of the principal purposes of any arrangement or transaction that resulted directly or indirectly in that benefit, unless it is established that granting that benefit in these circumstances would be in accordance with the object and purpose of the relevant provisions of the Covered Agreement.”

26

An Important Question ...

- Is there an inherent public international limitation on “treaty abuse”, i.e., with respect to the intrinsic nature of a treaty according to customary public international law?

27

Observations: Interpretive Implications?

- No treaty-shopping or conduit presumption
- No affirmative business purpose test for intermediaries ... but active business exception in simplified LOB (compare to exception in Article 10(2)(b) for third country PEs)
- Derivative benefits / equivalent treatment PPT over-ride, in Articles 7(4) and (5) and general simplified LOB over-ride in Article 7(12)

28

Consider

- OECD Model Commentary on Articles 1 and 29 (particularly 29(9)) ; former Commentary on Article 1
- The nature of treaties according to public international law
- An example: the evolution of the treaty abuse article in the Canada-US treaty, i.e., Article XXIXA(7)
 - Originally, no specific article
 - First step not fully reciprocal - one way (for US) LOB and reciprocal anti-abuse, i.e., “PPT” : Canada: sees anti-abuse limitation as inherent in treaties)
 - Next step was two way fully reciprocal LOB to accompany reciprocal “PPT”

29

Consider Also the Interpretive Implications of ...

- BEPS Action 5
 - Preferential is relative to the generally applicable tax rules – low tax not *per se* “bad”
 - Nexus test confined to Action 5 in relation to relatively preferential sub-regime within a tax system
- DEMPE and Actions 8 - 10
 - Invites, orchestrates and validates structured tax planning?
 - Responsible out-sourcing is not “bad”

30

Connection to the MLI

- Possibly, does the MLI PPT simply reflect, without changing, longstanding anti- treaty abuse limitations, i.e., inherent limitations according to treaty (not merely tax treaty) law?
- Public international law, tax and private law, and BEPS contexts matter?
- Possibly, the MLI affirms but does not revolutionize international tax standards, among other ways reinforcing importance of “legal substance”?

31

31

Working With, Within the MLI

- Interpreting the MLI and particularly the PPT is nuanced/contextual, and outcomes are not obvious
 - Implications of reservations and selection of Covered Tax Agreements
 - What does selective coverage imply for treaty interpretation and application generally? For the significance of the MLI?
 - The mandatory minimum standards may simply affirm rather than create international treaty standards
 - ***Business structure must make sense in relation to the features of those structures***³²

32

Role of Information Exchange: Enhanced Visibility

- Tax authorities increasingly are systematically aware of the affairs and circumstances of their taxpayers and the groups of which they are members
- There is a high degree of formal and informal collaboration among tax authorities to share / compare information and experience, including about tax avoidance
- Are exchanges of information, information always lawful?
 - Always, a practical question to ask despite strong initiatives by tax authorities to share information automatically, spontaneously
 - Public international law considerations

33

33

An International Tax Order With the MLI?

- Ordinary course reporting
- Bilateral tax treaties, Article 26 of the OECD Model
- Tax information exchange agreements (TIEAs; Model Agreement on Exchange of Information on Tax Matters)
- The “Inclusive Framework”
- “Platform for Collaboration”: OECD, UN, IMF WB
- CbCR (transfer pricing and related, ITA s. 233.8)
- CRS (ITA s. 270, and IGA for US FATCA) and Multilateral Competent Authority Agreement
- Convention on Mutual Administrative Assistance in Tax Matters (CMAATM), Ch. III, s. 1 (automatic, spontaneous, simultaneous and OECD Model, Article 26, Commentary paras 9 – 10.6) and Ch. IV (scope and limitations)
- Global Forum on Tax Administration
- JITSIC (Joint International Taskforce on Shared Intelligence and Collaboration)
- Exchange of rulings (BEPS, Action 5 and other; for Canada, IC70-6R7, para. 54; preferential tax regimes, transfer pricing downward adjustments, permanent establishments, related party conduits)

34

34

Reflect on the Focus Points

- Taxable presence
- “Source”, origin of income and “value creation”
- “Ownership” of income, i.e., “beneficial ownership”
- Implications for determining if information inquiry is lawful, relevant
- From whose perspective are these determinations to be made?

35

35

Compliance Planning, Analytical Tools

- What is the legal context (treaties, public law, ITA)?
- What is being tested, e.g., “ownership” of amounts, taxable business presence, i.e., “permanent establishment”?
 - Domestic law
 - Treaties, e.g., contextual, implied meaning of “ownership” to serve a particular purpose regarding a treaty’s distributive rules
- How does testing take place?
 - Information (often if not generally in taxpayer’s control)
 - What kind of information?
- What does this suggest for pro-active compliance planning and advocacy?
 - In a dispute pleading, how would you like the documentary record to look?
 - In an exchange of information setting, what sort of information would you like to see exchanged?

36

36

The MLI and Exchange of Information in Practice: For Businesses to Consider

- Best practices
- “Reality” – meaningful business contributions consistent with legal organizational forms and contractual arrangements
- Relevant context – more than a treaty or even tax law
- Anticipating controversy, planning accordingly
- Responding to tax authorities with strong legal positions
- Evolved multilateralism and convergence guides effective, resilient planning according to MLI standards, Canadian standards; lawful information exchanges are not limitless

37

11

FOTOĞRAFLAR

FOTOĞRAFLAR







TUSIAD

ISBN 978-605-165-044-9