

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

**ULUSLARARASI TRANSFER FİYATLANDIRMASI  
VE DÜZCE' DE BİR UYGULAMA**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**Fatma ALBAYRAK**

**Enstitü Anabilim Dalı: İşletme  
Enstitü Bilim Dalı: Muhasebe ve Finansman**

**Tez Danışmanı: Prof. Dr. Hilmi KIRLIOĞLU**

**HAZİRAN – 2008**

T.C.  
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

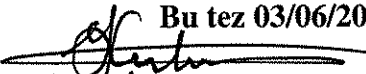
ULUSLARARASI TRANSFER FİYATLANDIRMASI  
VE DÜZCE' DE BİR UYGULAMA

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Fatma ALBAYRAK


Enstitü Anabilim Dalı: İşletme  
Enstitü Bilim Dalı: Muhasebe ve Finansman

Bu tez 03/06/2008 tarihinde aşağıdaki jüri tarafından oybirliği ile kabul edilmiştir.

  
Prof. Dr. Nilmî KILIDÖW

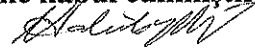
Jüri Başkanı

- Kabul  
 Red  
 Düzeltme

  
Prof. Dr. Selim PAZARÇEVİREN

Jüri Üyesi

- Kabul  
 Red  
 Düzeltme

  
Doc. Dr. Halis YURDUR

Jüri Üyesi

- Kabul  
 Red  
 Düzeltme

## **BEYAN**

Bu tezin yazılmasında bilimsel ahlak kurallarına uyulduğunu, başkalarının eserlerinden yararlanılması durumunda bilimsel normlara uygun olarak atıfta bulunulduğunu, kullanılan verilerde herhangi bir tahrifat yapılmadığını, tezin herhangi bir kısmının bu üniversite veya başka bir üniversitedeki başka bir tez çalışması olarak sunulmadığını beyan ederim.

**Fatma ALBAYRAK**

**02 Mayıs 2008**

## ÖNSÖZ

Transfer fiyatı, işletmenin bölümleri veya bağlı ortaklıkları arasındaki mal veya hizmet aktarımında uygulanan fiyattır. İşletmelerin yoğun rekabet ve küreselleşmenin etkisiyle büyümeleri, transfer fiyatının uygulamasını artırmıştır. Transfer işlemi aynı ülkede bulunan işletmeler arasında yapılmakla kalmamakta, farklı ülkelerdeki bağlı birimler arasında da gündeme gelmektedir. Ülkeler arasındaki transferlerde vergi unsuru şirketlere yön vermektedir. Uluslararası transferler genellikle vergi miktarını azaltarak, karlılığı artırmak amacıyla yapılmaktadır. Bu nedenle uluslararası transfer fiyatı ülkeler arasındaki ticarete yön veren faktör konumundadır.

Bu çalışmanın hazırlanmasında yardımlarını esirgemeyen danışman hocam Prof. Dr. Hilmi KIRLIOĞLU' na, her konuda destek olan hocam Ali AKAYTAY' a, İngilizce eserlerden yararlanmam konusunda yardımcı olan hocam İlkay GÜLENÇ' e, uygulama konusunda bilgi ve tecrübelerini paylaşarak destek olan SMMM Cihat Çelik'e, maddi ve manevi olarak desteklerini benden esirgemeyen değerli aileme teşekkürü bir borç bilirim.

**Fatma ALBAYRAK**

**02 Mayıs 2008**

## İÇİNDEKİLER

KISALTMALAR .....	iv
ŞEKİL LİSTESİ .....	v
TABLO LİSTESİ .....	vi
ÖZET .....	vii
SUMMARY .....	viii
<b>GİRİŞ</b> .....	1
<b>BÖLÜM 1: TRANSFER FİYATLANDIRMA GENEL ESASLARI</b> .....	6
1.1. Merkezkaç Yönetim ve Sorumluluk Merkezleri .....	6
1.2. Sorumluluk Muhasebesi .....	11
1.3. Transfer Fiyat Kavramı ve Önemi .....	14
1.4. Transfer Fiyatlandırmanın Tarihçesi .....	21
1.5. Transfer Fiyatlandırmanın Amaçları .....	21
1.6. Transfer Fiyatlamada başarı Koşulları .....	23
1.7. Transfer Fiyatlandırmanın Etkileri .....	24
<b>BÖLÜM 2: TRANSFER FİYATLANDIRMA YÖNTEMLERİ</b> .....	26
2.1. Transfer Fiyatı Belirlemek İçin Kullanılan Ölçütler .....	26
2.1.1. Amaç Uyumu .....	26
2.1.2. Bölüm Özerkliği .....	26
2.1.3. Yönetim Çabasını Yüksek Seviyede Tutmak .....	27
2.2. Yaygın Transfer Fiyatlandırma Yöntemleri .....	28
2.2.1. Piyasa Fiyatı Yöntemi .....	30
2.2.2. Maliyete Dayanan Transfer Fiyat Yöntemi .....	35
2.2.2.1. Standart Maliyet – Gerçek Maliyet .....	37
2.2.2.2. Değişken Maliyet – Tam Maliyet .....	38
2.2.2.3. Kar Marjı .....	43
2.2.3. Pazarlık Fiyatı Yöntemi .....	44
2.2.4. İkili Fiyat Yöntemi .....	47
2.3. Transfer Fiyatlandırma Yöntem Seçimini Etkileyen Faktörler .....	50
2.4. Transfer Fiyatları Saptama Yöntemleri Genel Kuralları .....	52
2.5. Transfer Fiyatlandırma Yöntemlerinin Karşılaştırılması .....	53

## BÖLÜM 3: ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERDE MAMUL VEYA

HİZMET TRANSFERİ.....	59
3.1. Çok Uluslu Şirketler ve Transfer Fiyatlandırması .....	59
3.1.1. Uluslararası Transfer Fiyatlandırması.....	61
3.2. Uluslararası Transfer Fiyatlandırmanın Önemi .....	66
3.3. Uluslararası Transfer Fiyatlandırmanın Amaçları .....	68
3.3.1. İç Yönetimle İlgili Amaçlar .....	69
3.3.2. Uluslararası Amaçlar .....	70
3.3.3. Vergi İle İlgili Amaçlar .....	71
3.4. Uluslararası Transfer Fiyatlandırma Uygulanma Nedenleri .....	74
3.5. Uluslararası Transfer Fiyatlandırma Düzenlemeleri .....	76
3.5.1. OECD Transfer Fiyatlandırma Düzenlemeleri .....	78
3.5.2. OECD Normlarında Emsallere Uygunluk İlkesi .....	82
3.5.3. OECD Transfer Fiyatlandırma Yöntemleri .....	83
3.5.3.1. Geleneksel İşlem Yöntemleri .....	84
3.5.3.2. Diğer Yöntemler .....	88
3.5.4. Peşin Fiyat Sözleşmeleri .....	92
3.5.5. ABD Transfer Fiyatlandırma Düzenlemeleri .....	94
3.5.5.1. Emsal Bedel Standardı .....	96
3.5.5.2. En İyi Yöntem Kuralı .....	98
3.5.5.3. Karşılaştırılabilirlik Analizi .....	98
3.5.5.4. Cezalar .....	99
3.5.5.5. Peşin Fiyatlandırma Anlaşmaları .....	100
3.5.6. Türkiye’de Transfer Fiyatlandırma Düzenlemeleri .....	100
3.5.6.1. İlişkili Kişi Kavramı .....	103
3.5.6.2. Türk Vergi Sisteminde Emsallere Uygunluk İlkesi .....	104
3.5.6.3. Transfer Fiyatlandırmasında Uygulanacak Yöntemler ve Özellikleri.....	106
3.5.6.4. Kurumlar Vergisi Kanununda Yer Alan Yöntemlerin Karşılaştırılması .....	111
3.5.6.5. Peşin Fiyatlandırma Anlaşması .....	113

3.5.6.6. Gelir Vergisi Kanunundaki Transfer Fiyatlandırma	
Düzenlemeleri .....	115
3.5.6.7. Transfer Fiyatlandırmasında Belgelendirme .....	115
3.6. Çokuluslu Şirketlerde Transfer Fiyatlamayı Teşvik Eden Faktörler .....	119
<b>BÖLÜM 4: DÜZCE İLİNDE UYGULAMA ÖRNEĞİ</b> .....	121
4.1. İşletme Hakkında Genel Bilgiler.....	121
4.2. Sektör Hakkındaki Bilgiler ve Türkiye'nin Konumu .....	122
4.3. İşletmenin Üretim Sistemi .....	123
4.4. İşletmenin Faaliyet Bölümleri ve Ürünleri .....	123
4.5. İşletmede Transfer Fiyatlandırması .....	126
4.6. Transfer Fiyatının Uluslararası Alandaki Önemi .....	128
<b>SONUÇ ve ÖNERİLER</b> .....	132
<b>KAYNAKLAR</b> .....	137
<b>EK</b> .....	143
<b>ÖZGEÇMİŞ</b> .....	147

## KISALTMALAR

**OECD** : Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Teşkilatı

**ABD** : Amerika Birleşik Devletleri

**ÇUŞ** : Çok Uluslu Şirketler

**KVK** : Kurumlar Vergisi Kanunu

**IRC** : İç Gelir Kanunu

**IRS** : ABD Vergi Otoritesi

**İYMMO**: İstanbul Yeminli Mali Müşavirler Odası

**GVK** : Gelir Vergisi Kanunu



## ŞEKİL LİSTESİ

<b>Şekil 1:</b> Transfer Fiyatı Uygulaması.....	17
<b>Şekil 2:</b> Yerel ve Çok Uluslu İşletmelerin Transfer Fiyatlandırma Amaçları .....	23
<b>Şekil 3:</b> Uluslar arası Transfer Fiyatlandırması Manipulasyonların Sürükleyici Güçleri.....	67

## TABLO LİSTESİ

<b>Tablo 1:</b> Doğru Transfer Fiyatlandırma Yöntemlerinin Seçimi .....	51
<b>Tablo 2:</b> Transfer Fiyatlandırma Yöntemlerinin Avantaj ve Dezavantajları.....	55
<b>Tablo 3:</b> ÇUŞ' ların Kullandıkları Transfer Fiyatlandırma Yöntemleri .....	57
<b>Tablo 4:</b> Karşılaştırmalı Transfer Fiyatlama Yöntemleri .....	58
<b>Tablo 5:</b> Transfer Fiyatlama Kararlarını Etkileyen Faktörler .....	65
<b>Tablo 6:</b> ÇUŞ' lar İçin Uluslar arası Transfer Fiyatlamamanın Temel Amaçları .....	73
<b>Tablo 7:</b> ÇUŞ' lara Göre Transfer Fiyatlandırmanın En Önemli Üç Amacı.....	73
<b>Tablo 8:</b> OECD Transfer Fiyatlama Rehberinde Yer Alan Metotlar .....	84
<b>Tablo 9:</b> ABD' de Uygulanan Transfer Fiyatlama Yöntemleri.....	97
<b>Tablo 10:</b> Tebliğdeki Transfer Fiyatlandırma Yöntemlerinin Seçimi .....	108
<b>Tablo 11:</b> Uluslar arası Transfer Fiyatlandırma Uygulamaları İle İlgili Araştırma.....	113
<b>Ek 1:</b> Bazı Ülkelerdeki Transfer Fiyatlandırması Düzenlemeleri .....	143

<b>Tezin Başlığı:</b> Uluslararası Transfer Fiyatlandırması ve Düzce’de Bir Uygulama	
<b>Tezin Yazarı:</b> Fatma Albayrak	<b>Danışman:</b> Prof. Dr. Hilmi KIRLIOĞLU
<b>Kabul Tarihi:</b> 3 Haziran 2008	<b>Sayfa Sayısı:</b> viii(ön kısım)+142(tez)+5(ek)
<b>Anabilimdalı:</b> İşletme	<b>Bilimdalı:</b> Muhasebe ve Finansman
<p>Küreselleşme ile birlikte uluslararası ticaretin boyutu artmakta böylece transfer fiyatlandırma sistemi uygulama gereği ortaya çıkmaktadır. Transfer fiyatlandırma, merkezkaç yönetim yapısını benimseyen işletmelerin uyguladıkları bir yöntemdir. Sorumluluk merkezleri arasındaki mal veya hizmet alım satımları nedeniyle bölümlerin karlılıklarının ve performanslarının etkin bir şekilde tespiti transfer fiyatının önemini artırmaktadır. Uluslararası transfer fiyatı, dünyanın farklı bölgelerinde yerleşmiş olan aynı grubun birimleri arasında alınıp satılan mal, hizmet ve gayri maddi varlıklara uygulanan fiyattır. Çok uluslu işletmeler, transfer fiyatlarını kullanarak karlılık seviyelerini değiştirmekte ve farklı vergi oranlarından yararlanarak vergi miktarlarını azaltmayı amaçlamaktadırlar. Ülkeler arasındaki vergi oranlarındaki farklılık transfer fiyatlandırma için motive edici bir unsur olmaktadır. Belirlenen transfer fiyatı düzeyi, çok uluslu işletmeler ve faaliyette buldukları ülkeler üzerinde olumlu veya olumsuz etkilere neden olmaktadır. Olumsuz etkileri önlemek veya azaltmak amacıyla ülkeler tarafından çeşitli yasal düzenlemeler yapılmaktadır. İlk olarak ABD tarafından çeşitli düzenlemeler yapılmıştır. Daha sonra ABD’deki düzenlemeler esas alınarak OECD üyesi ülkeler için düzenlemeler yapılmıştır. Ülkemizde ise yeni kurumlar vergisi kanununda, OECD rehberi esas alınarak düzenlemeler yapılmıştır. Çalışmanın amacı, ülkemizde yasal düzenlemeye dahil edilen transfer fiyatlandırmanın uluslararası alandaki uygulamalarının önemi ve gerekliliğini göstermektir.</p>	
<b>Anahtar Kelimeler:</b> Sorumluluk merkezleri, Çok Uluslu Şirketler, Uluslararası Transfer Fiyatlandırma.	

<b>Title of the Thesis:</b> International Transfer Pricing and a Practice in Düzce	
<b>Author:</b> Fatma Albayrak	<b>Supervisor:</b> Prof.Dr. Hilmi KIRLIOĞLU
<b>Date:</b> 3 June 2008	<b>Nu of Pages:</b> viii(pretext)+142(main body)+5(appendices)
<b>Department:</b> Business	<b>Subfield:</b> Accounting and Financing
<p>The amount of international commerce is getting increased by means of globalization and so the necessity of processing the transfer pricing system occurs. Transfer pricing is the system which is used by the companies adopting the centrifugal management structure. Effectively fixing the profitableness and performances of the parts increase the importance of transfer price because of the good and service buying and selling between the responsibility centers. International transfer price is the price that is applied the good which is bought and sold between the group units settled different parts of the world, the service and multinational companies change the levels of profitableness by using transfer price and aim to decrease the amounts of taxes by making use of the tax rates. The difference in the tax rates between the countries is a motivating factor for transfer pricing. The rank of determined transfer price causes positive or negative effects on the multinational companies and the countries they have related. With the aim of preventing and decreasing the negative affects, countries take some legal precautions. Firstly it has been taken by the USA. Then some other member countries of OECD has taken some similar precautions as in the USA. In our country, in the law of the new company tax, some arrangements have been made based on the OECD guide. The aim of study is to show the importance and the necessity of processing the transfer pricing that is inserted to the legal arrangements in our country.</p>	
<b>Key Words:</b> Responsibility Centers, Multinational Companies, International Transfer Pricing.	

## GİRİŞ

İşletmeler günümüzde artan rekabet ve gelişen teknoloji karşısında yeni stratejiler geliştirerek başarılı olmayı amaçlamaktadırlar. Başarıları için maliyetleri düşürerek kaynaklarını etkin kullanmaları gereklidir. Kaynaklarını etkin ve verimli kullanabilmek için büyümeyi tercih etmektedirler.

Firmaların büyümesi, tepe yönetiminin daha fazla ve karmaşık konularda kararlar almasını gerektirmektedir. Ancak büyüme nedeniyle tepe yöneticileri her konuda en uygun kararı verme konusunda yetersiz kalmaktadırlar. Firmaların büyümeleri, merkezi bir yönetimle yönetilmelerini zorlaştırmakta ve tepe yöneticilerinin bazı durumlarda kararsız kalmalarına neden olabilmektedir. Bütün bu sorunlar işletmelerde merkezkaç yönetim yapısının benimsenmesini sağlamıştır.

Firmalar tek merkezden yönetilmek yerine, sorumluluğu dağıtarak bölüm yöneticilerinin bilgilerinden yararlanmak için sorumluluk merkezleri oluşturmaktadırlar. Merkezkaç yönetim yapısında olan işletmelerde kararlar bölüm yöneticileri tarafından alınmaktadır. Bu şekilde bölüm yöneticilerinin uzmanlaşmış bilgileri firmaların karlılığını artırmak amacıyla kullanılmaktadır.

Merkezkaç yönetim yapısını benimseyen bir işletmede sorumluluk merkezi yöneticisi, firma dışından veya içinden satın alma ve firma dışına veya içine satma alternatiflerinden hangisine karar vereceği noktasında özgür olmalıdır. Ancak genel amaç olan işletme karlılığının artırılmasını engelleyecek kararlar vermemeye özen göstermelidir.

Bir sorumluluk merkezi diğer bir sorumluluk merkezine mal veya hizmet satar veya satın alırsa, her merkezin performanslarını ölçmek için transfer fiyatlama sistemi oluşturulmalıdır. İşletmelerin sorumluluk merkezlerine ayrılmasından sonra bu merkezlerin birbirleriyle olan mal ve hizmet transferlerinde ortaya çıkan transfer fiyatı performans ölçütü olarak da kullanılmaktadır.

Merkezkaç yönetim sistemi ile karlılığı artırarak, bölümlerin denetimini ve verimliliğini doğru bir biçimde tespit etmek amaçlanmaktadır.

Transfer fiyatı, işletmenin bir bölümünün başka bir bölümüne veya işletmenin kendi bünyesindeki diğer işletmeye mamul veya hizmet sağladığında uygulanan fiyattır. Transfer fiyatlandırma politikasıyla şirketler, üretimde gerekli mamul veya hammaddeleri diğer bölümlerden temin etmektedirler.

Şirket büyümelerine ve uluslararası ticaret artışına bağlı olarak transfer fiyatlandırma uygulamalarında da artış görülmektedir. Bölüm yöneticileri, transfer kararlarını verirken işletmenin genel amaçlarına uygun olmasına dikkat etmelidirler. Bütün sorumluluk merkezlerinin aynı transfer fiyatı yöntemini uygulaması gerekli değildir. Her bölüm, transfere konu mal ve hizmetin niteliği, pazarın şartları gibi birçok faktörü dikkate alarak en uygun yöntemi seçmeye özen göstermelidir. Yöneticilerin hedefleri ile firmanın hedefleri arasında hedef uyumunun sağlanması ve performans değerlemenin etkin bir şekilde tespiti en uygun transfer fiyatı kararının verilmesinden etkilenmektedir.

Küreselleşmenin artmasıyla dünyadaki sınırlar ortadan kalkmış, mal ve hizmetlerin pazarı olarak belli bir ülke veya bölge değil, tüm Dünya ele alınmaya başlamıştır. Bu nedenle Dünya ekonomisinde birden fazla ülkede faaliyet gösteren, bir ülkede ürettiği mamulü başka ülkelere satan çok uluslu şirketler ortaya çıkmaktadır.

Çok uluslu işletmeler açısından merkezkaç yönetim, işletmelerin yöneticilerine üretime esas mallarını holding bünyesindeki bir işletmeden alma veya holding dışındaki bir işletmeden alma kararını verme yetkisini içermektedir. Merkezkaç bölüm veya işletme yöneticilerine verilen yetkiler yanında sorumluluklarda verilmektedir.

Uluslararası sermaye hareketlerinin artması, sadece bir ülkede üretip satmak yerine, ürünün belli parçalarının maliyet avantajı sağlayan diğer ülkelerde üretilmesi, uluslararası transferleri gündeme getirmiştir. Uluslararası ticarete şirketler arası transferlerin önemi artmaktadır.

Uluslararası ticaret yapan her ülke için transfer fiyatlandırması oldukça önemlidir. Özellikle, ülkelerin gelir seviyesindeki olumsuz etkilerinin önlenmesi açısından uluslararası transfer fiyatlandırması önemli olma özelliğini devam ettirmektedir.

Ülkelerin vergi sistemlerindeki ve oranlarındaki farklılıklar, çok uluslu şirketlerin hareket alanlarını genişleterek transfer fiyatlandırması manipülasyonlarıyla ülkeler

arasında gelir aktarımlarını sağlamaktadırlar. Çok uluslu şirketler, yerel şirketlere göre ülkelerin vergi düzenlemelerinden daha çok etkilenmektedirler.

Çok uluslu şirketlerin kendi aralarında ve farklı ülkelerde yaptıkları mal ve hizmet transferlerindeki fiyatlandırma, hem işlemi yapan çok uluslu şirketleri hem de işlemlerin gerçekleştiği ülkeleri ilgilendirmekte ve etkilemektedir.

Ülkeler arasındaki vergi sistemlerindeki farklılıklar, pek çok ülkede faaliyet gösteren çok uluslu şirketler için vergi avantajları sağlamaktadır. Çok uluslu şirketler, kendi aralarında gerçekleştirdikleri mal ve hizmet transferlerinde transfer fiyatlarını değiştirerek vergi yüklerini azaltmayı amaçlamaktadırlar. Bu şirketler, yüksek vergi oranı olan ülkelerdeki gelirlerini azaltarak, düşük vergi yükü olan ülkelerde gelirlerini artırarak vergi sonrası gelirlerini artırmaktadırlar.

Büyüyen uluslararası ticaret nedeniyle yabancı bir pazara girmek, rekabet nedeniyle kolay değildir. Büyük kuruluşlarda, bölümsel özerkliğe sahip alt birimlere ihtiyaç duyulmaktadır. Alt kuruluşların kendi aralarındaki rekabetleri transfer fiyatlarının önemini artırmaktadır.

Transfer fiyatlandırması, bir şirketin ilişkili kişilerle yaptığı işlemlerde kullandıkları fiyatlarının, aralarında ilişki bulunmayan taraflar arasındaki işlemlerde uygulanan fiyatlara uygun olmasını amaçlamaktadır.

İşletmelerin ortaklarına veya ilgili diğer kişilere vergilendirilmeden kar aktarma istekleri, aynı grup holding şirketleri ile ilişkili kişiler arasındaki alım satım işlemlerinin denetlenmesini gerektirmektedir.

Çok uluslu şirketlerin ana merkezi, mal ve hizmet fiyatlandırması yoluyla grup içindeki şirketlerin karlılıklarını, performanslarını ve verimliliklerini kontrol edebilmektedirler. Transfer fiyatlandırması, çok uluslu şirketlere topluluk içinde çok iyi performans gösterenler ile göstermeyenlerin belirlenmesinde etkili olmaktadır.

Firmalar ulusal sınırlar dışında ticaret yaptığında vergi yönetiminden, riskten, rekabetten veya maliyet paylaşmadan kaynaklanan nedenlerle fiyatlandırmayı kendi çıkarları için kullanmayı amaçlamaktadırlar. Şirketler arasındaki transfer fiyatlarının vergi kaçırma amacıyla değiştirilmesi, şirketlerin bulunduğu ülkelerin gelir kaybına

uğramasına neden olmaktadır. Çok uluslu şirketlerin ülkeler arasındaki ticari işlemlerinde fiyat ayarlayarak vergi miktarını azaltmaları, yerli şirketlerin çok uluslu şirketlere karşı rekabet eşitsizliğine neden olmaktadır.

Gelişmiş ülkelerde ulusal ve uluslararası alanlarda gerçekleştirilen transfer fiyatlandırması uygulamalarıyla ilgili düzenlemeler yapılmaktadır. Transfer fiyatlandırma ile ilgili yapılan yasal düzenlemelerin amacı, transfer fiyatlarının değiştirilerek vergi kaçırma amaçlı kullanımını önlemektir. Türkiye’de ise yeni KVK’nda konuyla ilgili düzenlemelere yer verilmiştir.

OECD düzenlemelerinin birçok ülkenin kendi yasal düzenlemelerinde benimsenmesi, transfer fiyatlandırması konusunda bu düzenlemelerin oldukça önemli olduğunu göstermektedir.

Çalışma, şirketlerin en temel amaçlarından birisi olan karlarını artırmak için uyguladıkları transfer fiyatlandırmanın önemine ve etkilerine dikkat çekmektedir. Bazı durumlarda uygulamanın amaçlandığı gibi karı artırmak yerine azalttığı, bu nedenle fiyatın belirlenmesinde, transferi gerçekleştiren birim veya bölümün kendi çıkarları değil işletmenin bir bütün olarak amaçlarına dikkat edilmesi gerektiği vurgulanmaktadır.

Çalışmada, Dünya ticaretini ve ülkelerin milli gelirlerini etkileyen uluslararası transfer fiyatlandırması sistemi ayrıntılı olarak ele alınacaktır.

Çalışmanın birinci bölümünde transfer fiyat yönteminin uygulanmasını sağlayan yönetim şekli merkezkaç yönetim üzerinde durulacak ve transfer fiyatlandırması konusunda genel bilgiler açıklanacaktır.

İkinci bölümde, transfer fiyatlandırma konusunda fiyatın belirlenmesi için yaygın olarak kullanılan yöntemler açıklanacaktır. Transfer fiyatlandırmadan beklenen faydaların sağlanabilmesi için fiyat belirlerken amaç uyumuna, bölümsel özerkliğe ve bölümsel performanslara dikkat edilmesi gerekmektedir.

Üçüncü bölümde ise, transfer fiyatlandırmanın aynı ülke içinde bulunmayan bağlı birimler arasındaki uygulamalarına yer verilecektir. Uluslararası transfer fiyatlandırma kavramı ve önemi ayrıntılı olarak açıklanacak, ülkelerin bu konuda yaptıkları çeşitli



düzenlemelere yer verilecektir. Şirketlerin, ülkelerin farklı vergi oranlarından yararlanarak transfer fiyatlandırması yoluyla karlarını farklı ülkelere transfer etme çabaları bu düzenlemelerin nedenidir. Bu bölümde düzenlemelere öncülük yapan ABD’deki uygulamalara yer verilecektir. OECD’nin çok uluslu şirketler ve vergi idareleri için transfer fiyatlandırma rehberi üzerinde açıklamalar yapılacaktır. Türkiye’de de bu konuda yeni KVK ile yapılan yasal düzenlemeler açıklanacaktır.

Çalışmanın son bölümünde, Düzce’de faaliyet gösteren bir üretim işletmesinde transfer fiyatlandırması konusuyla ilgili örnek olay çalışması yapılacak ve elde edilen sonuçlar açıklanacaktır. Öncelikle araştırmaya konu olan üretim işletmesi genel hatlarıyla tanıtılacak ve işletmenin üretim sistemi hakkında bilgi verilecektir. Daha sonra işletmede uygulanan transfer fiyatlandırma yöntemi ve işleyişi hakkında bilgi verilecektir.

#### **Çalışmanın Amacı;**

Uluslararası ticaret ortamında faaliyet gösteren çok uluslu işletmelerin karlarını artırmak ve ödeyecekleri vergileri azaltmak için tercih ettikleri transfer fiyatlandırma konusuna dikkat çekmektir. Ülkelerin vergi gelirlerini korumak amacıyla yaptıkları yasal düzenlemelerin, gerekliliği ve önemini ifade edilmektir. Hem ülkeler hem de işletmeler açısından önemli olan uluslararası transfer fiyatlandırma konusunun işleyişi üzerinde durulacaktır.

#### **Çalışmanın Önemi;**

Transfer fiyatlandırma uygulamalarının, ulusal ve uluslararası işletmeler ve işletmelerin bulunduğu ülkeler üzerindeki olumlu veya olumsuz etkilerini açıklamaktadır. Yasal düzenlemelerin, uluslararası ticaret ve yatırımlar üzerindeki etkisini göstermektedir.

#### **Çalışmanın Yöntemi;**

Transfer fiyatlandırması konusunun pratikte nasıl uygulandığı örnek olay yöntemi ile açıklanacaktır. Düzce’de faaliyet gösteren üretim işletmesinin, transfer fiyatlandırması uygulamaları örnek olay yöntemi ile incelenerek açıklanacaktır.

## **BÖLÜM 1: TRANSFER FİYATLANDIRMA GENEL ESASLARI**

Günümüzde işletmeler, küresel rekabet ve gelişen teknoloji karşısında varlıklarını devam ettirebilmek amacıyla yeniden yapılanmaktadır. İşletmeler başarılı olabilmek için; maliyetleri düşürmeye, verimliliği artırmaya, kaynakları etkin ve verimli bir şekilde kullanmaya çalışmaktadırlar. Bölüm yöneticilerinin daha kısa sürede, daha az kaynakla en verimli çıktıyı elde etmeleri beklenmektedir. Bunun için işletmede merkezi yönetim sistemi yerine merkezkaç yönetim yapısı benimsenmelidir.

### **1.1. Merkezkaç Yönetim ve Sorumluluk Merkezleri**

Gelişen rekabetçi ekonomi, işletmeleri maliyetleri düşürme konusunda arayışlara yönlendirmektedir. Ölçek ekonomisinden yararlanarak, birim maliyetlerini düşürmeyi amaçlayan işletmeler, sürekli büyüme eğilimindedirler. Büyümenin bir sonucu olarak da merkezi olmayan yönetim biçimleri ortaya çıkmış, işletmeler farklı sorumluluk merkezlerine ayrılarak her bir sorumluluk merkezi ayrı ayrı performans değerlemesine tabi tutulmuştur (Güner, 2004:1).

Merkezkaç yönetim; çeşitli yönetim basamaklarına ayrılmış bir işletmede üst yönetim basamaklarından alt yönetim basamaklarına doğru tüm yönetim birimlerine karar yetkisinin verildiği yönetim biçimidir. Merkezkaç yönetim anlayışında karar verme yetkisini kullanan bir yönetici verdiği kararların sorumluluklarını da üstlenmektedir. Merkezkaç yönetim anlayışı karar verme özgürlüğüne dayanır (Yükçü, 1999: 731).

Günümüzdeki rekabet koşulları büyük ölçekli işletmelerin merkezkaç yönetim anlayışını benimsemelerini sağlamaktadır. Merkezkaç yönetim anlayışıyla işletmeler sorumluluk merkezlerine ayrılarak faaliyetlerini sürdürmektedirler. İşletme bütününde birden fazla sorumluluk merkezi oluşturularak, her bir merkeze farklı farklı görev ve sorumluluklar yüklenmektedir.

Sorumluluk merkezi, bir yöneticinin yönetiminde çeşitli girdiler kullanarak belirli çıktılar ürettiği bir örgüt birimidir (Gürsoy, 1999: 590).

İşletmeler büyüdükçe örgüt yapısı ve örgüt içinde yer alan bölümlerin yetkilerinin ve sorumluluklarının belirlenmesine önem verilmelidir. İşletmelerin örgüt yapısının belirlenmesi, işletmede uygulanacak merkezkaç yönetimin düzeyini belirlemektedir.

İşletmede, en alt düzeye kadar her birime karar özgürlüğü tanınmışsa merkezkaç yönetim, birimlerin karar verme özgürlüğü üst yönetim tarafından sınırlandırılmışsa, merkezi yönetim söz konusudur.

İşletme faaliyetlerinin etkin ve verimli yürütülebilmesi için merkezkaç yönetim anlayışı benimsenmelidir. İşletmeleri merkezkaç yönetime yönlendiren bazı faktörler şunlardır (Sevim ve diğ., 2003: 358):

- Çevre koşulları ne kadar karmaşık, değişken ve belirsiz olursa, çevreyi gözetim altında tutmak ve denetlemek için harcanması gereken kaynak miktarı ile ihtiyaç duyulacak uzmanlık düzeyi artar ve işletmeyi merkezden yönetmek imkansız hale gelir,
- Merkezkaç veri ve bilgilerin merkezle paylaşılmasındaki güçlükler, merkezkaç yönetimin en önemli gerekçelerinin temelini oluşturmaktadır. Karar yetkisinin geçerli veri ve bilgileri bir sistem mantığı ile toplama, biriktirme, işleme ve raporlama avantajını elinde bulunduran merkezkaç yöneticilere devredilmesi gerekir,
- Merkezkaç yönetim, yerel yöneticilerin çevre koşullarındaki değişmelere hemen tepki vererek çok çabuk karar almalarını sağlamaktadır. Merkezi yönetim ise, bir karara ulaşılması ve alınan kararların bunları uygulayacak yerel yöneticilere iletilmesi nedeniyle, gecikmelere neden olmaktadır,
- Çok sayıda yerel kararların üst düzey yönetim tarafından verilmesi mümkün değildir. Üst yönetimin üstünlüğü stratejik kararlar alanındadır. Her yönetim düzeyi kendi alanı ile ilgili kararları almalıdır,
- Çok büyük işletmelerde örgütün tamamının tek bir merkezden yönetilmesi çok zordur,
- Önemli görülen kararların merkezde alınması ve yerel yöneticilerin yalnızca uygulayıcı konumda olması, işletmenin gelecekteki üst düzey yöneticilerinin yetişmesi ve seçilmesinde sorunlar meydana getirmektedir. Merkezkaç yönetim, yönetsel eğitim sistemi olarak kabul edilmelidir,

- Kariyer beklentileri olan yöneticiler ya da yönetici adayları kendilerine karar yetkileri verilmesi yönünde beklenti içindedirler. Merkezkaç yönetim, yetenekli yönetici adaylarını motive etmek ve bu yeteneklerden yararlanmak için önemli bir araçtır.

Merkezkaç yönetim ile işletmelerdeki yöneticiler kendi birimleri için karar almaktadırlar. Yerinden yönetim, profesyonel bilgi ve yöneticilerin becerilerini kullanarak tepe yönetiminin günlük olayları kontrol etme gereğini ortadan kaldırarak olayların daha hızlı kontrol edilmesini sağlar. Sorumluluk merkezlerindeki bireysel yöneticiler, bölümle ilgili finansal sonuçları oluşturarak üst yönetime raporlamaktadırlar. Merkezkaç yönetimin yararları şunlardır (Yükçü, 1999: 731):

- İşletmeyi tümüyle yönetilebilecek ve kontrol altında tutulabilecek bölümlere ayırır, böylece etkinlik ve verimlilik artar,
- İşletme kararları konuya en yakın ve en uzman yöneticiler tarafından zamanında ve kargaşaya neden olmadan verilebilir,
- Karar verme yetkilerini kullanan yöneticiler yaptıkları işten daha fazla haz duyarlar,
- Merkezkaç yönetim anlayışı, yöneticileri ekipleri ile birlikte motive eder ve takım ruhunu oluşturur,
- Merkezkaç yönetim anlayışı, üst düzey yönetici adaylarının operasyondan başlayarak yukarıya kadar yetişmelerine yardımcı olmaktadır,
- Üst düzey yöneticiler günlük kararlar ile vakit kaybetmeden stratejik planlamaya daha fazla zaman ayırabilirler.

Merkezkaç yönetim anlayışının yararlarının yanında bazı sakıncaları da bulunmaktadır. Bu sakıncalar aşağıdaki gibidir (Yükçü, 1999: 732):

- Merkezkaç yönetim anlayışında, bölüm yöneticileri başarılı olma çabasıyla yalnızca kendi bölümlerinin faaliyetlerine eğilerek, diğer işletme bölümlerindeki olayları gözden kaçırabilmektedirler. Böyle durumlarda alınan kararlar, işletmenin bütününe zarar verebilmektedir,

- Merkezkaç yönetim anlayışında, işletmede tutulan kayıtlar her bölümün başarısını ayrı ayrı ölçmek için ayrıntılı olmalıdır. Bu durumda pazarlama ve muhasebe hizmetlerinin maliyeti, merkezi yönetime göre daha fazla olmaktadır.

Sorumluluk merkezi, organizasyondaki bir alt birimin faaliyetlerine ilişkin finansal sonuçların yöneticisi tarafından hesaplanarak raporlandığı işletmenin alt birimidir. İşletmedeki amaçların birkaçının uygun şekilde gruplanmasından meydana gelmektedir. Sorumluluk merkezleri dört ana grupta incelenmektedir (Özkanlı, 2003: 109):

**Maliyet Merkezi:** Bölümün amacı, belirli bir üretim programının minimum maliyetle gerçekleştirilmesidir. Bu merkezde başarı ortaya çıkan maliyetlere göre belirlenmektedir. Bölüm yöneticisi sadece maliyetleri kontrol edecek ve sadece maliyetlerden sorumlu tutulacaktır. Maliyet merkezi yöneticisinin gelirler üzerinde hiçbir etkisi yoktur.

**Gelir Merkezi:** Yönetici satış hasılatını kontrol edebilir ve satış hasılatından sorumludur. Bu merkezin çalışanları gelirleri kontrol etmekte ancak üretim veya edinme maliyetlerini kontrol edememektedirler. Gelir merkezleri pazarlama faaliyetlerini örgütlemek amacıyla belirlenmektedir. Gelir merkezi, üretilen mamullerin pazarlanması, satışı ve dağıtımından sorumludur. Gelir merkezi yöneticisi gelir sağlamaktan sorumlu olduğuna göre, mamulün pazarlama, satış ve dağıtım maliyetleri üzerinde kontrol hakkına sahip olmalıdır. Yönetici fiili satış gelirinin, önceden tespit edilen standarttan farkına göre değerlendirilir.

**Kar Merkezi:** Bölüm için amaç kar maksimizasyonudur. Bu merkezdeki yöneticiler, ilgili alt birimdeki gelirleri ve giderleri hesaplamaktadırlar. Yöneticiler hem gelirleri hem de katlanılan giderleri kontrol etmektedirler. Kar merkezi gelir merkezini de kapsamaktadır. Bir merkezin faaliyeti, hem elde edilen gelirler hem de maliyetler açısından değerlendirilirse o merkez kar merkezidir. Bu merkezlerin yöneticileri bölümün karları ile değerlendirilir. Kar merkezi, yöneticisinin hem gelirler hem de maliyetler üzerinde sorumluluğu olmasına rağmen varlıklar ve yatırımlar üzerinde kontrolünün olmadığı birimdir. Kar merkezleri, işletmenin genel karlılığını artıracak için oluşturulmaktadır.

**Yatırım Merkezi:** Kar ve bu karı elde etmek için yatırılan sermayenin maliyeti, bölüm yöneticisi tarafından hesaplanabilen alt birimdir. Bu merkezdeki yönetici ve çalışanlar; gelirleri, giderleri ve merkezdeki yatırım seviyesini kontrol edebilmektedirler. Yatırım merkezi yöneticilerine yatırım kararları verme yetkisi de devredilmiştir. Yöneticinin başarısı, sağladığı gelir ve gerçekleştirdiği maliyetlerin yanında, kullandığı kaynakların etkinliği ile değerlendirilir. Yatırım merkezleri, kullanılan kaynakların etkinliğini ölçen ve değerleyen önemli bir unsurdur. Yöneticinin finansal performansı, bütçelenen yatırımın geri dönüşü ile gerçek geri dönüşün karşılaştırılmasıyla ölçülmektedir.

Bir kar merkezinin yöneticisi bu merkezin gelir ve giderleri yanında kullandığı dönen ve duran varlıkların miktarından da sorumlu ise bu merkez yatırım merkezidir. Yatırım merkezleri, merkezkaç yönetimin en ileri düzeyini temsil eden sorumluluk merkezidir. Yatırım merkezi yöneticisi, merkezin kullandığı varlıklara oranla tatminkar bir kar sağlamakla yükümlüdür (Gürsoy, 1999: 593).

Organizasyonun başarısı için sorumluluk merkezlerinin faaliyetlerinde koordinasyonun oluşturulması gereklidir. Sorumluluk merkezi çalışanları, bölüm ihtiyaçları ve organizasyonun ihtiyaçları doğrultusunda hareket edecek yönde motive edildiklerinde sorumluluk merkezleri arasında amaç birliği sağlanacaktır (Memiş ve Tanış, 2004: 17).

İşletmede oluşturulan sorumluluk merkezleri yöneticilerinin, çalışanlarını işletmenin genel amaçları ile aynı yönlü olarak yönlendirmeleri gerekmektedir. Bu da ancak sorumluluk merkezleri arasında sağlam bir koordinasyon oluşturularak gerçekleştirilebilmektedir.

İşletmeler merkezkaç yönetim anlayışıyla sorumluluk merkezlerine ayrılarak faaliyette bulduklarında, organizasyonda yer alan merkezler arasında etkileşimler olduğunda bazı zorluklar ortaya çıkar. Bölümlerin çıkarları ile bütün olarak işletmenin çıkarları çelişebilir. Bir bölümden diğer bir bölüme mal veya hizmet aktarması bir fiyat üzerinden gerçekleştiğinde transfer fiyat kavramı ortaya çıkmaktadır.

Sorumluluk merkezi, başında bir sorumlu yöneticinin bulunduğu bir birimdir. Sorumluluk merkezi, kendisine verilen görevi yerine getirmekle ve bu görevi yerine getirmek için kaynakları ve girdileri etkin ve verimli bir şekilde kullanmakla sorumludur (Sevim ve diğ., 2003: 360).

Merkezkaç yönetimde sorumluluk merkezleri arasındaki koordinasyonu transfer fiyatları sağlamaktadır. Bölümler arasında mal ve hizmet transferi sonucunda transfer fiyatının belirlenmesi, bölümlerin kararları ve işletme karlılığının optimizasyonu açısından oldukça önemlidir.

Transfer fiyatlandırması, bir ticari işletmenin kendi bölümleri veya kolları arasındaki mal ve hizmet satışlarında uyguladığı fiyattır (Kapusuzoğlu, 2003: 3).

Bir bölüm diğer bir bölüme mal veya hizmet arz etmekte ise; bu işlemi yapan iki bölümünde, karlarını doğru bir şekilde belirleyebilmesi için mal veya hizmet transferinde bir fiyatın uygulanması gerekir. Transfer fiyatı; işletmenin bir bölümünün diğer bölümüne arz ettiği mal ve hizmetler için uyguladığı fiyat olarak tanımlanmaktadır (Çelik, 2000:102).

Bir bölümün diğer bir bölüme mal veya hizmet satması karşısında belirlenen transfer fiyatı, satan ve satın alan tarafların karlılığı üzerinde oldukça önemlidir. Yüksek bir transfer fiyatı satan birim açısından yüksek kar anlamına gelirken, satın alan birim açısından ise yüksek maliyet anlamına gelmektedir. Transfer fiyatı, satıcı ve alıcı bölümlerin karlılığını etkilediği için sorumluluk merkezlerinin performans değerlendirmelerinde de etkili olmaktadır.

## **1.2. Sorumluluk Muhasebesi**

Sorumluluk muhasebesi, planlanmış ve gerçekleşmiş muhasebe verilerinin sorumluluk merkezlerine göre toplanması ve raporlanması işlemleri olarak tanımlanmaktadır. Sorumluluk muhasebesinin özellikleri aşağıdaki gibidir (Gürsoy, 1999: 593- 594):

- Sorumluluk muhasebesi, sorumluluk merkezlerine yöneliktir,
- Sorumluluk muhasebesi, personel davranışları üzerinde etkilidir,
- Her sorumluluk merkezinin giderleri, kontrol edilebilir ve kontrol edilemez giderler olarak ayrılarak raporlanır. Herhangi bir gider, sorumluluk merkezi yöneticisinin kararlarından önemli ölçüde etkileniyorsa bu gider kontrol edilebilir giderdir.

Merkezkaç yönetim anlayışı işletmede sorumluluk muhasebesinin önemini artırmaktadır. Sorumluluk muhasebesi, işletmede oluşturulan sorumluluk merkezleri aracılığıyla giderlerin planlanması ve kontrolüne imkan sağlamaktadır. Sorumluluk merkezi yöneticilerinin başarıları, sorumluluk muhasebesi aracılığıyla değerlendirilebilmektedir.

Bir işletmede sorumluluk muhasebe bilgi sisteminin kurulması için aşağıdaki faktörlerin dikkate alınması gerekir (Özkanlı, 2003: 108):

- İşletmedeki sorumluluk merkezlerinin belirlenmesi,
- Her bir sorumluluk merkezinin kontrol edilebilen gider ve gelirlerinin belirlenmesi,
- Sorumluluk merkezi giderlerinin hareketini devamlı izleyebilecek bir hesap planı hazırlanması,
- Belirli dönemler için faaliyetle ilgili gider ve gelir tablolarının ilgili merkez yöneticilerine sunulması gerekir.

Sorumluluk muhasebesinin temel amacı, işletmede etkin bir maliyet kontrolü ve performans değerlemeye imkan sağlamaktır. Sorumluluk muhasebesi, muhasebenin yöneticiler için yararlı bir araç olarak kullanılmasına önem vermektedir. Sorumluluk muhasebesinin görevleri ise şunlardır (Sevim ve diğ., 2003: 365):

- Sorumluluk merkezleri ya da sorumluluk alanları ile ilgili görev, yetki ve sorumlulukları belirlemek,
- Her yönetim düzeyi için bütçeleri düzenlemek veya standartları saptamak,
- Oluşan maliyetleri sorumluluk merkezlerine dağıtmak,
- Maliyet kontrolüne ve performans değerlemeye olanak sağlayacak özelliklerde bir hesap planı oluşturmak,
- Sorumluluk merkezlerine dağıtılan maliyetleri, merkez tarafından kontrol edilebilir ve kontrol edilemez diye ayırmak,



- Sorumluluk merkezlerine dağıtılmış bulunan maliyetleri, her yönetim kademesi için düzenlenmiş bulunan bütçelerle veya saptanmış bulunan standartlarla karşılaştırmak,
- Karşılaştırma sonucu ortaya çıkan olumlu veya olumsuz farkları belirlemek,
- Ortaya çıkan sonucu ilgililere bildirmek amacıyla, her yönetim düzeyi için istenen özelliklerde, doğru, güvenilir raporlar düzenlemektir.

İşletmede oluşturulan sorumluluk muhasebesi sistemi, bir organizasyondaki giderler ve gelirler üzerinde kontrol yetkisine sahip olan kişilerin ait oldukları sorumluluk merkezlerini tanımlamalı, ölçmeli ve ulaşılan sonuçları organizasyonun üst yönetimine doğru şekilde raporlamalıdır. Etkin bir sorumluluk muhasebesi sistemi oluşturabilmek için organizasyonda mutlaka alt birimler yani sorumluluk merkezleri oluşturulmalıdır.

Tüm yönetim düzeylerinde bireylerin motive edilebileceği ve performansının değerlendirilebileceği örgüt birimleri sorumluluk merkezleridir. Sorumluluk merkezleri işletmelerin yapılarına göre oluşturulmalıdır. Sorumluluk muhasebesi açısından sorumluluk merkezlerini birbirinden ayıran en önemli özellik; sorumluluk birimlerine uygulanan finansal performans kriterleridir.

Küçük ölçekli bir işletme faaliyet gösterirken işletmenin genel müdürü, faaliyetleri resmi olmayan sorumluluk muhasebesi sistemi ile kontrol eder. İşletme büyüdükçe, yöneticiler kontrolü sağlıklı yapabilmek için yönetsel muhasebe bilgilerini içeren bilgilere ihtiyaç duyarlar. Böylece maliyet, kar ve yatırım merkezlerini yönetim muhasebecileri belirleyerek her alt birim için uygun performans ölçüleri geliştirilerek sorumluluk muhasebesi sistemi oluşturulur (Aslan, 2004: 49).

Sorumluluk muhasebesi, giderleri sadece sorumluluk merkezleri itibariyle kontrol etmez, bu giderleri satın alan ve kullanan sorumluluk merkezi yöneticilerinin başarılarını ölçmede ve yöneticilerin kendilerine verilen hedeflere ne ölçüde ulaştıklarını ortaya koymada yardımcı olur. İşletmede sorumluluk muhasebesi yardımı ile gider kontrolü ve başarı değerlemesi yapılmak istendiğinde, muhasebedeki tüm kayıt düzeni ve örgüt yapısı sorumluluk muhasebesi uygulanabilecek şekilde düzenlenmelidir (Yükçü, 1999: 733).

### 1.3. Transfer Fiyat Kavramı ve Önemi

Küreselleşmeyle birlikte sorumluluk merkezleri arasında mal ve hizmet transferinde uygulanan transfer fiyatlarının önemi giderek artmaktadır. Transfer fiyatlandırma uygulamaları, işletme içinde sorumluluk merkezlerinin performanslarının değerlendirilmesi ve işletmenin hem üst yönetim düzeyinde hem de sorumluluk merkezi düzeyinde en uygun kararları almasına yardımcı olmaktadır (Çelik, 2000: 101).

Sorumluluk merkezleri yöneticilerinin etkinliğini ölçümleme, işletme içi bölümler arası mal ve hizmet transferleri ile karmaşık hale gelmektedir. Yetkinin göçerildiği ve bağımsız işletme niteliğinin yansıtıldığı işletme bölümleri ile olan mal ve hizmet alışverişlerinde bağımsız işletme olarak davranabilecekleri gibi, bağımsızlıkları üst yönetim tarafından sınırlandırılabilir. Bölümler arası mal ve hizmet transferlerinin satıcı bölümün karına ve alıcı bölümün maliyetlerine etki yapması transfer fiyatlandırmanın dikkatle belirlenmesini gerektirmektedir (Güner, 2004: 2).

Kar merkezleri ürettikleri mal ve hizmetler bakımından birbirinden tamamen bağımsız ise her kar merkezinin kendi karını artıracak şekilde davranması, işletmenin toplam karlılığını artıracaktır. Ancak, bir kar merkezinin çıktısı diğer bir kar merkezinin girdisi ise durum değişmektedir. Bu durumda hedef işletmenin toplam karlılığını artırmak olduğu için bazı kar merkezleri bireysel karlarını yükseltmeyebilir (Gürsoy, 1999: 755).

Birçok işletmede üretilen ürün veya hizmetler işletmelerin alt birimlerine satılabilmektedir. Transfer fiyatlandırma sistemi, bir işletme içinde üretilen veya tüketilen ürün veya hizmetlerin fiyatlandırılmasını sağlamaktadır. Transfer fiyatlandırma, işletmelerin karlılığını etkilediği için önemlidir.

Eksik veya hatalı fiyatlandırma kuralları ile işletme çıkarları arasında çatışma olabilir. Dışarıdaki bir firmadan daha düşük bir fiyattan mal satın alamayan satın alma bölümü, satış bölümünün etkili olmayan tasarımlara devam etmesine neden olur. Bölümler arası fiyatın rasgele belirlenmesi kar hedefini olumsuz etkiler. Etkili bir transfer fiyatlandırma sistemi, transfer problemlerini azaltmalıdır (Kırlıoğlu, 1995: 2).

Transfer fiyatı uygulaması, merkezkaç yönetim anlayışıyla örgütlenmiş işletmeler için söz konusu olmaktadır. Aynı işletme içinde birbirinden bağımsız bölümler biçiminde

mal veya hizmet üreterek bunları birbirine aktararak nihai mamulü üreten işletmelerde her bağımsız bölümün başarısını belirleyen vazgeçilmez bir fiyattır (Yükçü, 1999: 737).

Transfer fiyatı, bir işletmenin bir bölümünün başka bir bölümüne mamuller ya da hizmetler sağlaması halinde uygulanacak fiyattır (Kartal, 2001: 107).

Transfer fiyatı, bir işletmenin mal, gayri maddi hak ya da hizmetlerini bağlı bir işletmeye satış fiyatıdır. Transfer fiyatlandırma, bir şirket grubunda organizasyona bağlı bir şirketten diğer bir şirkete verilen hammadde, mal veya hizmetler üzerine konulan iç değerdir. Transfer fiyatları bölüm, kısım, şube, tali şirket gibi işletme birimlerine uygulanmaktadır. Transfer fiyatı, herhangi bir kar merkezinin ürettiği bir ara malının bu ara malı girdi olarak kullanacak diğer kar merkezine transferi halinde uygulanmaktadır (Öz, 2005: 271- 272).

Transfer fiyatlandırması, bir ticari işletmenin en genel anlamda maliyet veya hasılat veya kar bölüşümü nedeniyle ilişkide bulunduğu ve karın maksimizasyonu açısından ortak amaç güttüğü, iktisadi menfaatler yönüyle çıkarları ortak olan, ana şirket veya alt işletmelerle veya idaresi veya denetimi yönünden aralarında bağ bulunan iştirak veya şubeleriyle mal ve hizmet alım satımları veya finansal işlemleri veya diğer ticari münasebetlerinde, ortak amacı temin edebilmek maksadıyla karşılıklı mutabakat neticesi tespit ettikleri fiyatları belirtir (Balcı ve Altınok, 2006: 84).

Transfer fiyatlaması, bir işletmenin değişik noktalardaki kolları ya da organik bağlı bulunan başka işletmeler arasında aynı iktisadi kıymete ilişkin alım satım fiyatını farklılaştırmak olarak tanımlanabilmektedir (Kartal, 2008: 150).

Transfer fiyatlama, işletme içi sorumluluk merkezleri arasında alınıp satılan ürünlerin fiyatını belirlemede kullanılan kurallar bütünüdür (Atkinson ve diğ., 2004: 541).

Transfer fiyatlandırması, bir işletmenin gelir, gider veya kar paylaşımı açısından bağıntılı olduğu, aynı çıkar birliğine dahil olan ana şirket ve bağlı şirketlerde yada yönetimi ve denetimi açısından hakim durumda olduğu şirketlerin, iştirak ve şubeleriyle, karşılıklı olarak mal ve hizmet sunumunda uygulanan fiyatlamadır (Saraçoğlu ve Kaya, 2006: 150).

Transfer fiyatı, bir kar merkezinin ara malının, bu ara malını girdi olarak kullanacak diğer bir kar merkezine transferi halinde bu ara malına uygulanacak fiyattır. Bu fiyat, ara malını üreten merkezin gelirlerini, ara malını kullanan kar merkezinin maliyetlerini belirlediğinden, her iki merkezinde performansına etki etmektedir (Gürsoy, 1999: 755).

Transfer fiyatlarının doğru bir şekilde belirlenmesini gerektiren bazı nedenler vardır (Memiş ve Tanış, 2004: 19):

- Satıcı bölümün gelirleri, transfer fiyatına bağlı olarak artmaktadır. Bölümler arasında çok fazla miktarda mal veya hizmet transferi gerçekleştiğinde, transfer fiyatındaki küçük bir değişiklik bölümün karlılığını etkileyecektir,
- Farklı bölümsel performans göstergeleri, bölüm yöneticilerinin farklı bir şekilde motive olmasına neden olmaktadır,
- Farklı transfer fiyatları üst yönetimi, bireysel bölümlerin gerçek durumlarından daha fazla ya da daha az karlı olduğuna inanma ve buna göre davranma konusunda yanıltıcı olabilmektedir.

Transfer fiyatlandırmada yönetimin amacı, transferde bulunan bölüm yöneticileri arasındaki hedef uygunluğunu desteklemektir. Hedef uygunluğunu destekleyecek genel kural aşağıdaki gibidir (Hilton, 2002: 575):

$$\text{Transfer fiyatı} = \frac{\text{Transfer nedeniyle katlanılan birim}}{\text{Başına maliyet}} + \frac{\text{transfer nedeniyle her birim malın firmaya fırsat maliyeti}}$$

Genel kural olarak ifade edilen bu eşitlikteki ilk kavram; bölüm tarafından transfer edilen mal veya hizmetler için yapılan ve ödenmiş masrafları göstermektedir. Ödenmiş masraflar, mal veya hizmetin değişken maliyetlerini ve sadece transfer sonucu yapılmış masrafları içermektedir. İkinci kavram ise; transferden dolayı işletmenin bütün olarak fırsat maliyetidir. Fırsat maliyeti, belli bir karar sonucu vazgeçilen gelirdir.

Transfer fiyatlandırmada genel kural uygulanabiliyorsa, hedefe uygun karar almayı her zaman desteklemektedir. Ancak fırsat maliyetini hesaplamada karşılaşılan zorluklar bu kuralın uygulanmasını zorlaştırmaktadır. Ürün transferiyle ilgili fırsat maliyetinin belirlenmesindeki zorlukların bazı sebepleri vardır. Bu sebeplerden bazıları, üretim

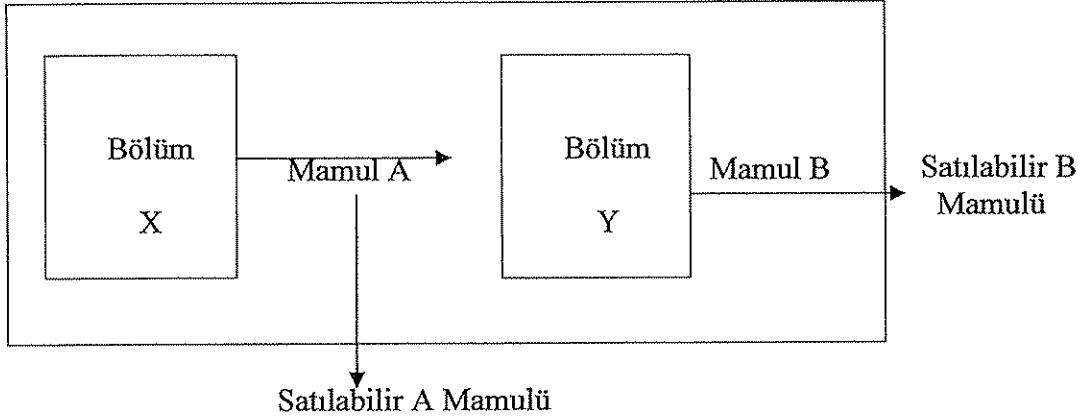
bölümünün transfer edilen malları üretmek için özel ekipmanlara ihtiyaç duyması ve transfer edilen birçok ürün ve servisin birbirine bağlı olmasıdır. Genel transfer fiyatlandırma kuralı yönetim muhasebesi için transfer ücretlerini belirlemede uygun bir modeldir. Genel kural uygulanamadığı durumlarda, organizasyonlar yaygın transfer fiyatlandırma yöntemlerini uygulamaktadırlar (Hilton, 2002: 578).

Transfer fiyatı uygulamasını iki grupta incelemek mümkündür:

- İşletme içi transfer fiyatlandırması,
- İşletmeler arası transfer fiyatlandırması.

İşletme içi transfer fiyatlandırmasını aşağıdaki şekil yardımıyla açıklamak mümkündür. Farklı ülkelerdeki işletmeler arası transfer fiyatlandırması, çalışmamızın ilerleyen bölümlerinde açıklanacaktır.

#### Şekil 1: Transfer Fiyatı Uygulaması



Kaynak: Yükçü (1999:738)

X üretim bölümünde üretilen A mamulü Y üretim bölümüne aktarılarak, B mamulü üretilir. A mamulünün, Y bölümünde üretilmeden satılma imkanı da bulunmaktadır. A mamulü hem satılabilir durumda hem de Y bölümü için yarı mamul durumundadır. A mamulünün piyasaya satılabilecek durumda olması, piyasada mamulün benzerlerinin de olduğunu göstermektedir. Y bölümü kendisi için ara mamul olan A mamulünün X bölümünden gelen transfer fiyatını yüksek bulması durumunda piyasadaki mamul A niteliğinde yarı mamul temin edebilme imkanı söz konusu olabilmektedir. Merkezkaç yönetim anlayışıyla X ve Y bölümlerinin başarısı A mamulünün fiyatına bağlıdır. A mamulü, X bölümü için gelir sağlarken, Y bölümü için maliyet unsurunu

mamulü, X bölümü için gelir sağlarken, Y bölümü için maliyet unsurunu oluşturmaktadır. A mamulünün fiyatının belirlenmesinde, X bölümü yöneticisi fiyatın yüksek olmasını, Y bölümü yöneticisi ise fiyatın düşük olmasını tercih edecektir.

Transfer fiyatı uygulamasının temeli, işletme bölümlerinin sorumluluk merkezleri olduğu ve sorumluluk muhasebesi ile karların artırılması amacıdır. Transfer fiyatlandırma uygulamasının ekonomik nedeni, ilgili grup birimlerinin performanslarını değerleyebilmektir. Sorumluluk merkezinin, ara mamulü temin ederken tüm alternatifleri değerlendirerek karar vermesi gerekmektedir. Grup içinde aktarılan mal veya hizmete fiyat belirlenmesiyle, grup birimlerinin yöneticileri mal veya hizmeti grup içinden veya başka işletmelerden satın alma konusunda en uygun kararı verebilmelidir. Bu değerlendirmeyi yapabilmek için aşağıdaki kriterler dikkate alınmalıdır (Elitaş ve Eleren, 2006: 28- 29):

- **Fiyat:** önceliği olan bir kriterdir. Temel amaç fiyatın en düşük olduğu yarı mamulü elde etmektir.
- **Miktar:** bölümün ihtiyaçlarını karşılayacak miktar belirlenmelidir.
- **Süreklilik:** fiyat ve miktar şartlarının sürekli sağlanması işletme açısından önemlidir. Yarı mamulün işletmeden sağlanması sürekliliğin en yüksek olduğu alternatiftir. Sürekliliği düşük olan alternatif ise yarı mamulün dışarıdan temin edilmesidir.
- **Uygunluk ve kalite:** yarı mamulün bu kriterler açısından en güvenilir temin yolu iç tedariktir.
- **Esneklik:** yarı mamul üzerindeki değişim düzeyini ifade etmektedir. En güvenilir alternatif iç tedarik yöntemidir.
- **Taşıma maliyetleri:** iç tedarikte taşıma daha kolay ve ucuzdur. Diğer alternatiflerde ise taşıma maliyetleri artmaktadır.

İşletmedeki bölümler birbirlerinden tam bağımsız olmadıklarında, bölüm karını hesaplamada sorunlar ortaya çıkmaktadır. İşletme içindeki bir bölüm, diğer bir bölüme mal ve hizmet sağladığında, bölümlerin karlarını doğru bir şekilde belirleyebilmek için transfer fiyatının belirlenmesi gerekir. Tespit edilen transfer fiyatı, ara malını üreten

bölümlerin gelirlerini, ara malını kullanan bölümlerin ise maliyetlerini belirleyeceğinden bölümlerin performansını etkileyecektir. Kar ve maliyet verileri, hem yönetim kararları için, hem de her bölümün faaliyetlerini değerlemek için kullanılmaktadır. Üst yönetim bu veriler sayesinde sorumluluk merkezlerinin ve bu merkez yöneticilerinin performansları hakkında bilgi edinmektedir.

Transfer fiyat, işletmenin bir alt biriminin diğer alt birimine sunduğu ürün veya hizmetler için belirlediği fiyattır. Transfer fiyatlandırma, işletme karını ve yöneticilerin performans değerlendirmelerini etkilemektedir. Transfer fiyatlandırması aynı gruba ait farklı işletmeler arasında olabileceği gibi, aynı işletmeye ait farklı sorumluluk merkezleri arasında da gerçekleşebilmektedir.

İşletmeler bazen olduğundan daha iyi görünmek için de transfer fiyatlarını kullanmaktadırlar. Bu şekilde işletmeler karlılıklarını daha yüksek göstererek kredi değerliliğini artırmakta ve böylece daha uygun koşullarla finansman olanağı elde edebilmektedirler (Çelik, 2000:103).

Şirket içi karar alma ve dışarıya açıklanan finansal raporlar transfer fiyatlandırmasının rolünü artırmaktadır. Transfer fiyatlandırmasının artan önemini aşağıdaki faktörlerle açıklamak mümkündür (Kapusuzoğlu, 2003: 5- 6);

- Merkezileşmeden özerkliğe kayan yönetim biçimi ve kar ya da yatırım amaçlı yönetim kavramlarının daha fazla kullanılması,
- Uluslararası ticarete şirketler arası transferin önemi,
- Uluslararası transfer fiyatlandırmasının birçok ülkenin vergi ve gümrük idarelerince sürekli izlenmesi,
- İlişkili taraf işlemleri ve bilgilerin açıklanmasına olan ihtiyacın artması.

Belirtilen bu dört faktör dışında, kurumsal yönetim ilkelerinin gelişimi ile birlikte şirket finansal tablolarının daha şeffaf olması ihtiyacının artması, özellikle halka açık şirketlerde küçük hissedar haklarının korunması eğiliminin artması da transfer fiyatlandırmasının önemini artırmaktadır (Doğan, 2006: 261).

Transfer fiyatları, görevlerin farklı birimler arasında bölündüğü organizasyonlarda, bu bölümler arasındaki mal ve hizmet aktarımlarının değerlendirilmesine ve gözlenmesine de imkan sağlamaktadır (Memiş ve Tamış, 2004: 19).

Transfer fiyatlaması, işletmelerin şube, birim gibi bölümleri arttıkça ortaya çıkmış, bu birimlerin diğer ülkelerin egemenlik sahasında faaliyette bulunmaya başlamaları ile rekabet avantajı elde etmek, vergi benzeri yasal yükümlülüklerden sakınmak gibi kaygılarla yaygınlaşmıştır. Şirketlerin değişik coğrafi alanlardaki birimlerinin artması, bağlantılı şirketleri veya birimlerinin diğer ulusların topraklarında o ülkenin yasal düzenlemelerine göre faaliyette bulunması, transfer fiyatlamasının önemini artırmıştır (Kartal, 2008:150).

Transfer fiyatlamasının konusuna giren hususlar genel olarak beş başlık altında toplanmaktadır (Biyar, 2007: 80):

- Mal
- Gayrimenkul
- Hisse
- Haklar
- Hizmet (danışmanlık, finans, kiralama, ücret).

Farklı sorumluluk merkezleri birbirleri arasında mal ve hizmet transfer ettiklerinde, performanslarının ölçülmesi transfer edilen mal ve hizmetler için, transfer fiyatının belirlenmesini gerektirir. Yöneticiler karşılaştıkları transfer fiyatını esas alarak yatırım, satın alma ve üretim kararlarını vermektedirler. Transfer fiyatı, yöneticilerin performans değerlemesini etkilediği için olması gerekeni yansıtmayan transfer fiyatı, olması gerekenden farklı terfi ve prim ödemelerine neden olmaktadır (Koyuncu, 2005: 375).

Mal ve hizmet transferinde satıcı bölümün geliri ve alıcı bölümün maliyeti, bölümlerin karlılıklarının belirlenmesinde kullanılmaktadır. Bu veriler, yönetim kararlarında kullanıldığı gibi, her bölümün faaliyetlerini değerlemede de kullanılır. Bu nedenle transfer fiyatlarının belirlenmesinde anlaşmazlıkların çıkma ihtimali vardır (Moore ve Jaedicke, 1988: 637).



Transfer fiyatları, hem vergi mükellefleri hem de vergi idareleri için önemlidir. Transfer fiyatları, gelir ve giderlerin büyük bir kısmını ve farklı vergi yargılama alanlarındaki bağlı şirketlerin vergilenebilir karlarını belirlemektedir.

#### **1.4. Transfer Fiyatlandırmanın Tarihçesi**

1901 yılında Harry Sidgwick, kitabında firmaların üretim sırasında kendi ürünlerini de kullanma durumu ile karşı karşıya kalabileceklerini ve bu ürünler için piyasa fiyatı üzerinden işlem yapmaları gerektiğini belirtmiştir. 16 Mart 1920'de Du Pont firması yönetime sunduğu raporda, iç üretimde kullanılan hammadde ve yarı mamullere maliyet bedelinin mi satış bedelinin mi uygulanacağı konusu tartışılmıştır. 1921 yılında firma, üretimde kullanılan hammadde ve yarı mamullere piyasa fiyatının uygulanmasını kararlaştırmıştır (Kapusuzoğlu, 2003: 4).

Özellikle, ikinci Dünya savaşından sonra Amerika, Avrupa ve Japonya'da işletmelerde gelişme gösteren çok bölümlü, çok uluslu ve kar merkezli yapılanmalar transfer fiyatlamasını bir standart haline getirmiştir. 1925 yılındaki Ulusal Maliyet muhasebecileri derneğinin, 6. uluslararası maliyet muhasebesi konferansında transfer fiyatlandırması konusu tartışılmıştır. 1956 yılında Ulusal Muhasebeciler Derneği, transfer fiyatlandırması konusunda yapılan ilk araştırmayı basmıştır. 1970'li yıllarda transfer fiyatlandırmasını kültürel farklılık ve etkinliklerle tanımlamaya çalışan eserler basılmıştır. İngiltere vergi dairesi ve A.B.D vergi dairesi vergi kaçırmaya yönelik transfer fiyatlandırmalarına ilişkin yöntemler geliştirmişlerdir. 90'lı yıllarda bilgisayar teknolojisinin gelişmesiyle muhasebe yönetiminde değişiklikler olmuş ve transfer fiyatlandırmasının rolü ve önemi de artmıştır (Emmanuel ve Mehafdi, 1994: 35- 44).

#### **1.5. Transfer Fiyatlandırmanın Amaçları**

Transfer fiyatlaması sadece mali amaçlarla kullanılmamaktadır. Transfer fiyatlamasının birçok amacı bulunmaktadır. Transfer fiyatlaması, işletme yöneticilerinin ve bölüm yöneticilerinin en uygun kararları almaları için de kullanılmaktadır. En temel amacı; küresel vergi yükünün en alt düzeyde tutularak toplam karın maksimize edilmesidir. Transfer fiyatlamasının amaçları şunlardır (Memiş ve Tanış, 2004: 19- 20):

- Yöneticileri motive etmek,

- Yöneticilerin adil bir şekilde ödüllendirilmesi için temel sağlamak,
- İşletme içinde yer alan kaynakların transferinde kontrol noktası oluşturmak,
- Bir bölümün performansını, işletmenin diğer bölümleri ile karşılaştırarak değerlemek,
- Bölüm yöneticilerini, bölümlerin karlılığını maksimize etmek için motive etmek,
- Farklı ülkelerde faaliyet gösteren işletmelerin vergi yükünü minimize etmek (uluslararası transfer fiyatlandırması amaçlarındandır).

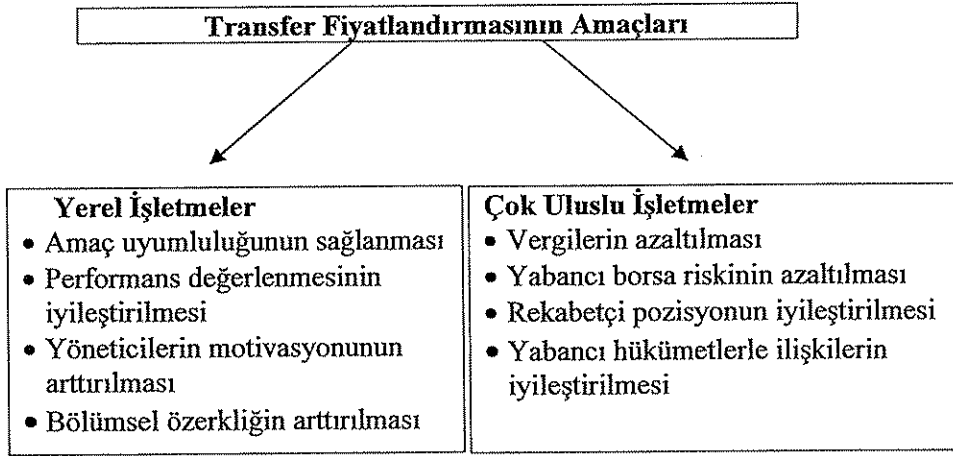
Amaçlara ulaşabilmek için, transfer fiyatlaması işletmenin stratejik amaçlarını da dikkate almalıdır. Transfer fiyatlamasının stratejik şartı, çok uluslu işletmelerde yerel ve uluslararası vergileri en düşük seviyeye getirmektir. Yüksek vergi oranlarının olduğu bir ülkede, yüksek transfer fiyatı uygulanması işletmenin toplam vergi yükümlülüğünü düşürür. Bu şekilde vergi oranının yüksek olduğu ülkede birim maliyet artırılarak gelir ve vergi yükümlülüğü düşürülür. Yüksek karların, transfer fiyatlaması yoluyla vergi oranlarının düşük olduğu ülkede oluşması sağlanır (Chan ve Lo, 2004: 108).

Ulusal anlamda gerçekleştirilen transfer fiyatlandırması uygulamaları amaç birliğinin sağlanması ve motivasyona yöneliktir. Uluslararası transfer fiyatlandırması uygulamalarında ise amaçlar farklılaşmaktadır. Bu amaçları iç yönetimle ilgili amaçlar, uluslararası amaçlar ve vergi ile ilgili amaçlar olarak gruplandırmak mümkündür (Öz, 2005: 274).

Çok uluslu işletmelerin özellikleri itibariyle daha farklı transfer fiyatlandırma amaçları bulunabilmektedir. Aşağıdaki şekilde yerel ve çok uluslu işletmelerin transfer fiyatlandırmasındaki genel amaçları karşılaştırmalı olarak ele alınmaktadır.

Çok uluslu işletmelerin transfer fiyatlandırması amaçları sonraki bölümlerde ayrıntılı olarak incelenecektir.

**Şekil 2: Yerel ve Çok Uluslu İşletmelerin Transfer Fiyatlandırma Amaçları**



Kaynak: Köse ve Ferhatoğlu (2008: 6)

Adil bir transfer fiyatlama sistemi, aşağıdaki amaçları elde etmek için yöntemler geliştirmelidir (Kırılıoğlu, 1995: 3):

- Üretici bölüm yöneticisinin performansını, yürütülen bölüm işlevleri ile uyumlu olarak doğru şekilde göstermek,
- Satın alan bölüm yöneticisi açısından makul bir maliyeti olmak,
- Bölümler arası rekabeti teşvik etmek,
- Faaliyetlerin planlanması ve kontrolünde bölüm yöneticisi için karlı kararlar vermeye yönelik olmak,
- Bölüm karından çok işletme karlılığının maksimizasyonu için bölüm yöneticisini teşvik etmek.

### **1.6. Transfer Fiyatlamada Başarı Koşulları**

Transfer fiyatlama politikası, işletme içi canlılığın yükseltilmesi, firma karının artırılmasını sağlamada önemli bir araçtır. Fakat başarılı bir şekilde uygulanabilmesi aşağıdaki koşulların gerçekleştirilmesine bağlıdır (Özkanlı, 2003: 120):

- Yöneticiler yetenekli ve hem kendi bölümleri için hem de firma için uzun vadeli hedefleri düşünebilen kişiler olmalıdır,

- Yerleşmiş bir pazar fiyatı olmalıdır. Bu şekilde bölümlerin sağladıkları verimliliğin gerçek bir şekilde ölçülmesi mümkün olmaktadır,
- Serbestçe anlaşma yapma ve pazarlık etme imkanı olmalıdır,
- Yönetim bilgi akış sistemi mükemmel olmalıdır,
- Alınıp satılması söz konusu olan ara mamulün rahat üretilabilir ve pazardan alınmasında, pazara sürülmesinde sakınca olmayan bir mamul olması gerekir. Kimyasal bileşimi, tedarik sürekliliği ve rakiplerle ilişkiler açısından stratejik nitelik taşıyan mamullere transfer fiyat uygulanması çoğunlukla imkansızdır.

Transfer fiyatlandırması sisteminde, bölümler arasında fikir birliği sağlanamaması durumunda aşağıdaki çözüm yollarına başvurulabilir (Özkanlı, 2003: 121):

- Anlaşma sağlayamayan bölüm yöneticileri tepe yönetimle toplantı yaparlar. Fiyat bu toplantıda genellikle tarafların tekliflerinin detaylarına inilmeden belirlenir. Karar çabuk ve keyfi bir şekilde alınır,
- Anlaşmazlık, fiyat anlaşmazlıklarını gidermek amacıyla kurulmuş olan bir komiteye verilir. Komite, tarafların tekliflerini inceleyerek karar verir,
- Anlaşmazlık finans ve satın alma bölümüne sunulur. İki tarafın da teklifleri incelenerek karar verilir.

### 1.7. Transfer Fiyatlandırmanın Etkileri

Transfer fiyatlandırması, sadece transfere konu olan bölümü etkilememekte, tüm işletmeyi etkilemektedir. Transfer fiyatlandırmanın işletmeler üzerindeki etkileri aşağıdaki şekilde açıklanabilir (Aslan, 2004: 49- 50):

- Ara ürün için belirlenen fiyat, satın alma bölümünün maliyetlerini, satış bölümünün gelirlerini etkilemekte ve iki bölümünde karlılığı bu durumdan etkilenmektedir,
- Bölümler karlılıklarını artıran yüksek transfer fiyatları belirlerken, işletme genelindeki karlılığı olumsuz yönde etkileyebilirler,

- Transfer fiyatlandırması, işletme genelindeki karlılığı etkilediği için üst yönetim istediği fiyatları uygulamak için bölümlere müdahale edebilir. Bu durumda transfer fiyatlandırması, bölümlerin özerkliğini olumsuz yönde etkileyecektir,
- Vergi idarelerinin matrah erozyonuna karşı transfer fiyatlandırmasıyla ilgili uygulamaları, işletmeleri vergi cezalarıyla karşılaştırmaktadır,
- Vergi idaresinin dikkate aldığı grup içi işlemlerin piyasa fiyatına uygun olması olarak açıklanan emsallere uygunluk ilkesi, işletmelerin uygun verileri bulması için yönetim masraflarının artmasına veya yasal olmayan yollardan bilgi temin etme çabasına neden olabilir.

Transfer fiyatlarının gerçeğe uygun olarak belirlenmemesi nedeniyle vergi matrahlarının olumsuz etkilenmesinin yanında milli gelir, işsizlik oranı, tüketici fiyatları, üretim girdileri ve ödemeler dengesi de olumsuz etkilenmektedir.

## **BÖLÜM 2: TRANSFER FİYATLANDIRMA YÖNTEMLERİ**

Transfer fiyatı; şirket karlılığı, devlet gelirleri, rekabet eşitliği, şirket yönetimi, yatırım ve ticaret kararları gibi birçok konuda etkili olmaktadır. Bu nedenle, transfer fiyatının en uygun yöntem kullanılarak doğru bir şekilde belirlenmesi amaçlanmaktadır. Her koşula uygun tek bir yöntem bulunmamaktadır. Transfere konu olan mal veya hizmetin niteliği, işlemin koşulları dikkate alınarak en uygun yöntem tercih edilmelidir.

### **2.1. Transfer Fiyatı Belirlemek İçin Kullanılan Ölçütler**

Transfer fiyatlandırması uygulamasıyla belirlenen amaçlara ulaşabilmek için, işletmelerin bazı ölçütleri dikkate almaları gerekmektedir. Bu ölçütler birlikte yerine getirildiğinde uygulanan transfer fiyatlama yöntemi işletmenin doğru kararlar vermesine hizmet edecektir.

Bu ölçütler; amaç uyumu, bölüm özerkliği ve yönetim çabasını yüksek seviyede tutmaktır (Çelik, 2000: 104- 105).

#### **2.1.1. Amaç Uyumu**

Amaç birliği; bir örgütün, bir bütün olarak ve bütün bölümleriyle, daha önce belirlenmiş olan işletme amaçlarını gerçekleştirmek için çaba sarf etmeleridir (Öz, 2005: 277).

Bölüm yönetimi, uygulanan transfer fiyatıyla bölümün çıkarlarını maksimize etmeye yönelik olarak vereceği kararlar, bütün olarak işletmenin çıkarlarıyla ters düşebilir. Amaçların çatışması durumunda, öncelik işletmenin çıkarlarına verilmelidir. İşletme, bölüm ile işletmenin bütünü arasında amaç uyumunu sağlamayı hedeflemektedir. Üst yönetimin belirlediği işletme amaçları, örgüt içinde bireylerin ve grupların da amaçları olduğunda amaç uyumu sağlanacaktır. Transfer fiyatlandırması, hem kar merkezinin hem de işletme bütünüünün gelirini artırmalıdır.

#### **2.1.2. Bölüm Özerkliği**

Bölüm özerkliği, bölüm yönetiminin bölümüyle ilgili kararları verebilmesidir. Merkezkaç yönetim anlayışı ile yönetilen işletmelerde, transfer işleminin tarafı olan sorumluluk merkezi yöneticileri, üst yönetim tarafından, içsel transferler yapma konusunda zorlanmamalıdır. Her sorumluluk merkezi yöneticisi, merkezin ihtiyaçlarını

karşılatabilmek için işletme içinden ya da dışından mümkün olan en iyi fiyatı tercih etmekte özgür olmalıdır (Memiş ve Tanış, 2004: 20).

Özerklik derecesi; bölümün karar vermede sahip olduğu serbestlik derecesi olarak tanımlanmaktadır. Bölümlerin özerk olması, transfer fiyatlama uygulaması ile performanslarının tam olarak belirlenmesi açısından önemlidir (Çelik, 2000: 105).

### **2.1.3. Yönetim Çabasını Yüksek Seviyede Tutmak**

Uygulanacak olan transfer fiyatı yönteminin seçimi, hem alıcı hem de satıcı bölümler arasında adil bir durum sağlanarak sonuçlandırılmalıdır. Bölümlerin performansının ölçülmesinde kar, temel unsurlardan olduğu için transfer fiyatları bölüm yöneticilerinin kararlarını doğrudan etkiler. Transfer fiyatının belirlenme aşamasında, mal veya hizmeti sunan ve alan bölümlerin karşılıklı çıkarları birlikte ele alınmalıdır. Transfer fiyatı, bir bölümün gerçek başarısını gölgeleyen veya bir diğer bölümün başarısızlığını görmeyi engelleyen bir araç durumuna getirilmemelidir.

İşletmenin bir bütün olarak amaçlarına ulaşabilmesi için sorumluluk merkezlerinde bölümler halinde farklılaşan birimler arasında bir eşgüdümün sağlanmasına ve bütünleşmeye gerek vardır. İyi bir transfer fiyatlandırma formülü, bölümlerin işbirliğini ve kurum karını artırıcı özellikler taşımalıdır (Öz, 2005: 279).

Transfer fiyatları; işletme içi iletişimi geliştirmeye, bölümler arası bilgi akışına katkıda bulunmaya yardım etmektedir. Transfer fiyatları, bölümlere satış ve satın alma kararlarında, işletme içi ve işletme dışı seçenekler arasında karşılaştırma yapma imkanı da sağlamaktadır.

Bu üç ölçüt arasında optimal bir dengenin kurulmasındaki güçlükler nedeniyle, transfer fiyatlaması, sorumluluk muhasebesi uygulayan şirketlerde kontrol ve başarı değerlemesi sisteminin en önemli sorun alanını oluşturmaktadır. Bu üç ölçütü birlikte dikkate alarak oluşturulan transfer fiyatının belirlenmesi, işletmedeki bölümlerde etkin performans değerlemesine imkan sağlamaktadır (Memiş ve Tanış, 2004: 21).

Bu ölçütler dikkate alınarak işletmenin bütünü için en uygun transfer fiyatlandırma yöntemi tercih edilmelidir.

## 2.2. Yaygın Transfer Fiyatlandırma Yöntemleri

Farklı sorumluluk merkezleri birbirleri arasında mal ve hizmet transfer etkinliklerinde, performanslarının ölçülmesi transfer edilen mal ve hizmetler için bir transfer fiyatının belirlenmesini gerektirir. Transfer fiyatlandırması, organizasyonlarda fazla rastlanan bir uygulamadır. Reklam servisinin, bakım servisinden aldığı servis hizmeti için belirlenen bedel transfer fiyatlandırılması olarak düşünülmektedir.

Transfer fiyatı, bölüm yöneticisinin başarı ölçüsünü değerlendirmede kullanılan bölümsel kar performansını etkileyen bir fiyattır. Transfer fiyatındaki bir birimlik azalış, önemli büyüklükteki alım satımlarda bölümün kar veya zararını daha da artıracaktır (Mısırlıoğlu, 2003: 179 ).

Transfer fiyatlandırmasında en uygun yöntem olarak fırsat maliyeti ele alınmaktadır. Fırsat maliyeti, iyi bir transfer fiyatlaması olmasına rağmen nadiren kullanılır. Nedeni ise, fiyatın işletme kapasitesine bağlı olarak değişmesidir. Birçok yönetici, sabit kalan transfer fiyatlarını tercih etmektedir (Köse ve Ferhatoğlu, 2008: 57).

Birçok firma, aynı grup içerisindeki diğer bölümlerden alınan mal ve hizmetlerin fiyatlandırılması için maliyet paylaşımı yönetimini uygulamaktadır. Maliyet paylaşımı ve transfer fiyatlandırması birbirine yakın iki kavramdır (Koyuncu, 2005: 366).

Grup içinde aktarılan mal veya hizmete fiyat belirledikten sonra, grup birimlerinin yöneticileri mal veya hizmeti grup içinden ya da başka işletmelerden satın alma konularında en uygun kararı verme konusunda serbest olmalıdır.

Transfer fiyatlama uygulamaları, işletme içinde sorumluluk merkezlerinin performanslarının değerlendirilmesi ve işletmenin hem üst yönetimde hem de sorumluluk merkezi düzeyinde en uygun kararı almasına yardımcı olmaktadır. Transfer fiyatlama uygulamalarından beklenen faydaların sağlanabilmesi için işletme yönetiminin işletme amaçları için en uygun transfer fiyatlama yönetimini seçmeleri gerekir. Uygulanacak her bir yöntem, farklı varsayımlara dayandığı için seçilen yöntemin etkileri de birbirinden farklı olmaktadır ( Çelik, 2000: 101 ).

Transfer fiyatlamasının tespitinde, uygun bir transfer fiyatının ortaya konulmasında bazı unsurlar belirleyici özellik taşımaktadır. Bu unsurlar, ülkeden ülkeye, şirketten şirkete



ve transfere konu olan mal veya hizmetin niteliğine göre değişiklik göstermektedir. Söz konusu unsurlar aşağıdaki gibi sıralanabilir ( Koyuncu, 2005: 367):

- Yabancı ülkedeki piyasa ve rekabet artışları,
- Vergi ve diğer yükümlölükler,
- Karlılık,
- Nakit yönetimi,
- İthalat kısıtlamaları,
- Fiyat kontrolleri,
- Yabancı ülkedeki vergileme,
- Döviz kuru üzerindeki kontroller,
- Hedef veya motivasyon gibi firma içi nedenler.

Transfer fiyatı belirlemede kullanılabilcek birçok yöntem olup, bu yöntemler literatürde ve OECD'nin transfer fiyatı ile ilgili düzenlediği rehberde farklı şekilde ifade edilmektedir ( Doğan, 2006: 81).

Fiyatlandırma yönteminin seçiminde, yöneticilerin amaçları ve fiyatlandırma yöntemlerinin üstün ve sakıncalı yönleri etkili olmalıdır. Transfer fiyatlamayı uygulamak isteyen işletmelerin, bölümün başında açıklanan ölçütleri dikkate alarak, yöntemlerden birini seçerek uygulamaları gerekmektedir.

Transfer fiyatının belirlenmesinde temel olarak 4 yöntem vardır:

- Piyasa fiyatı yöntemi,
- Maliyet yöntemi,
- Pazarlık fiyatı yöntemi,
- İkili fiyat yöntemi,

Yöntemlerden her birinin avantajları ve eksik yönleri vardır ve hangi yöntemlerin seçileceği işletmelerin içinde bulunduğu şartlara göre değişmektedir ( Emmanuel ve Mehafdi, 1994:137- 140).

Transfer fiyatlandırma uygulamalarından beklenen faydaların sağlanabilmesi için işletme yönetimi işletme amaçları için en uygun transfer fiyatlandırma yöntemini seçmelidir.

### **2.2.1. Piyasa Fiyatı Yöntemi**

Piyasa fiyatı, bölümler arasında transfer edilen mal veya hizmetler için işletme dışında oluşan bir piyasanın veya pazarın bulunması durumunda kullanılan bir fiyatlandırma yöntemidir. Bu yöntemde kar merkezlerinde mal veya hizmetler aynı zamanda işletme dışına da satılabilmelidir ( Mısırlıoğlu, 2003: 12 ).

Piyasa fiyatının kullanılması, malın talep edilen dönemde bir piyasa değeri olduğu varsayımına dayanmaktadır. Piyasa fiyatının belirlenmesindeki bazı zorluklara rağmen, bölümlerin faaliyetlerini değerlemek için kullanılacak en iyi ölçüt olduğu kabul edilmektedir. Piyasa fiyatları dış güçlerin etkileriyle belirlendiğinde kusursuz bir faaliyet göstergesi oluşturmaktadır (Moore ve Jaedicke, 1988: 637- 638).

Ara ürün için bir dış piyasa söz konusu ise ve bu dış piyasa tam rekabet koşullarında çalışıyorsa, doğru transfer fiyatı yöntemi piyasa fiyatı olmaktadır. Bu durumda, bölüm yöneticilerinin kararları bölüm karlılığını artıracak, bir bölüm diğerinin zararından faydalanmayacak ve merkezi yönetim bölümlerin kararlarına müdahale etmeyecektir.

Piyasa fiyatı, satıcı bölümün ürettiği mal ve hizmeti satabileceği en yüksek fiyattır. Bu fiyat, alıcı bölümün satın alacağı mal ve hizmet için de taban fiyattır. Piyasa fiyatı, satıcı bölüm için gelirin, alıcı bölüm için de maliyetin ölçüsüdür ( Özkanlı, 2003: 112).

Piyasa fiyatı, ara mamulü alacak olan alıcı bölümün, ara mamulü piyasadan alması durumunda ödeyeceği fiyattır. Bu yöntem, performans değerlendirilmesi bakımından en uygun fiyatlandırma yöntemidir.

Piyasa fiyatının transfer fiyatı olarak kabul edilmesi için, transfer edilen ara mamulün karşılaştırılabilir bir piyasanın olması gerekir. Piyasa fiyatının transfer fiyatı olarak kullanılması durumunda bazı düzeltmeler gerekebilir. Büyük miktardaki alımlarda ve

peşin ödemelerde söz konusu olabilecek indirimler düzeltmelere örnek olarak gösterilebilir ( Öz, 2005: 287).

Pazar değerinin kesinlikle saptanabildiği durumlarda piyasa fiyatı yöntemi uygulanır. İşletmenin bir bölümünün ürettiği mal veya hizmet için pazarda oluşmuş kesin fiyatlar varsa, aynı fiyatların transfer fiyatlamasında uygulanması yararlı olmaktadır. Bölümler arası ürün transferi yapılması gerektiğinde, piyasa fiyatı yaklaşımı, yöneticilerin karar almalarına da yardımcı olmaktadır.

Yaygın bir yaklaşım dış piyasadaki ücrete eşit bir transfer fiyatı uygulamaktır. Transfer fiyatı piyasa fiyatı ise, üretim bölümü iç transfer için ürün üretme veya dış piyasaya satış yapma imkanlarına sahiptir. Aynı zamanda satın alma bölümü kendi organizasyonu dışında bir satıcıdan satın alma özerkliğine sahip olmalıdır. Piyasa fiyatına dayalı transfer fiyatı, yatırım merkezi ve kar merkezlerinin sorumluluk hesaplamalarıyla tutarlı olmalıdır. Piyasa fiyatına dayalı transfer fiyatı, her bölümün şirketin toplam karına katkısını göstermede yardımcı olmaktadır (Hilton, 2002: 579).

Piyasa fiyatı yaklaşımı, her bölümün bağımsız kar sorumluluğu olan nihai faaliyetlerin yürüttüğü yerinden yönetim yapılarına daha uygun bir fiyatlama yöntemidir (Aslan, 2004: 55).

Herhangi bir işletme, merkezkaç yönetimi ve kar merkezi veya yatırım merkezi uygulamasını benimsemişse, transfer fiyatı olarak en uygun fiyat piyasa fiyatıdır. Piyasa fiyatının, transfer fiyatı olarak uygulanabilmesi için bazı şartlar gereklidir (Özkanlı, 2003: 112 ):

- Bölümler arası ilişkilere konu olan mal ve hizmetler için dış piyasa fiyatları mevcut olmalıdır. Piyasa fiyatları, gerekli düzeltmelere tabi tutulmalıdır,
- Söz konusu mal ve hizmetleri üreten satıcı bölümlerde atıl kapasite olmalıdır,
- Piyasa fiyatları dengeli olmalıdır. Cari piyasa fiyatı üzerinden bölüm istediği miktarda alım satım yapabilmelidir.

İşletmenin ürün veya hizmetleri; dizayn, kalite ve fiyat açısından dış piyasadaki ürünlerle eşit durumdaysa veya daha üstün performansa sahipse, bölümler arası tedarik işleminin işletme içinden sağlanması beklenmektedir. Bu durumda, işletme içinden ürün

satın alan bölüm maliyet kaybına uğramayarak, sürekli arz garantisi ve hızlı dağıtım avantajlarından yararlanmaktadır. Ürün satan bölümün de karı artmaktadır.

Piyasa fiyatının, transfer fiyatı olarak esas alınmasını engelleyen bazı faktörler vardır (Özkanlı, 2003: 112- 113):

- Ara malı piyasasında tam rekabet koşullarının bulunmaması. Bu durumda, piyasa fiyatlarının transfer fiyatı olarak kullanılması bölüm performansının ölçülmesi açısından uygundur. Ancak işletmenin genel karlılığı açısından uygun olmamaktadır. Böyle durumlarda, piyasa fiyatı transfer fiyatının belirlenmesinde güvenilir değildir.
- Ara malı piyasasının olmaması.
- Fiyatlar değiştiğinde transfer fiyatlarındaki değişmelerin belirlenmesi zordur.
- Alış ve satış miktarları fiyatları etkilemektedir.
- Piyasada oluşmuş olan fiyatlar bazı amaçlarla değişikliklere uğratılmış olabilir.
- Mamülün bir bölümden diğerine her transferinde kar, zarar ve maliyetler etkilenmektedir.

Bütün bu eksik ve engellemelere karşı yöntemin sağlamış olduğu yararlar şunlardır (Özkanlı, 2003: 113):

- Bölümlerin rekabet esasına göre yönetimini kolaylaştırır,
- Bölüm yöneticilerine davranış özgürlüğü sağlar,
- İşletme içine ve müşterilere aynı fiyat uygulanması bazı eleştirileri engeller,
- Üretim aşamalarında mamul karlılık durumunu gösterir,
- Geleceğin planlanmasında gelişmeyi hızlandırır,
- Birtakım yasalara uyum ve kolaylık sağlar.

Piyasa fiyatının bölüm yöneticilerinin dışında birçok etken sonucu oluşması, ilgili bölümler arasındaki sürtüşmeleri de engellemektedir (Köse ve Ferhatoğlu, 2008: 58).

Fırsat maliyeti yaklaşımı doğru transfer fiyatının piyasa fiyatı olduğuna işaret etmektedir. Satış bölümü ürünü piyasa fiyatından sattığı için bu fiyatın altında yapılan herhangi bir satış bu bölümün zararına neden olacaktır. Satın alma bölümü de ara mamulü piyasa fiyatından satın alabilecektir. Bu durumda satın alma bölümü mamulü daha yüksek fiyattan satın almak için isteksiz olacaktır. Satış bölümü için minimum transfer fiyatı piyasa fiyatı, satın alma bölümü için maksimum transfer fiyatı da piyasa fiyatı olacağı için geçerli olan transfer fiyatı piyasa fiyatı olmaktadır (Aslan, 2004: 55).

Ara mamulün grup içinden veya başka işletmelerden temin edilmesi işletmenin toplam karlılığını değiştirmektedir. Satıcı birim, ara malını dışarıya satarken satış giderlerine de katlanmak zorunda kalacaktır. Bu nedenle işletme genel olarak bu satış giderlerine katlanmak zorundadır. Uygulamada birçok işletme grup içinden gerçekleştirdikleri mal ve hizmet transferlerinde pazar fiyatını satış ve yönetim giderlerini indirerek daha düşük düzeyde belirlemektedir.

Üretim bölümü piyasa fiyatı üzerinden uzun dönemde kar elde edemezse, şirket o ara mamulü grup içinde üretmek yerine dışarıdan satın almayı tercih etmelidir. Eğer satın alma bölümü piyasa fiyatı üzerinden uzun dönemde kar elde edemezse, şirket bu ürünü kendi şirketinde ara malı olarak kullanmamalı, onu şirket dışına satmalıdır.

İşletmenin bir bölümünün ürettiği mamul veya hizmet için piyasada oluşmuş fiyatlar olduğunda, aynı fiyatların transfer fiyatlandırmasında uygulanması satıcı bölümün karlılığı, alıcı bölümünde piyasadaki rekabet koşullarında faaliyetlerini sürdürmesinde faydalıdır (Özkanlı, 2003: 112).

Yarı mamul veya hizmeti alacak olan alıcının yarı mamulü veya hizmeti piyasadan alması durumunda ödeyeceği fiyatı ifade eden piyasa fiyatı, maliyetlerin olması gereken düzeyde gerçekleşmesini sağlamaktadır. Böylece bölümlerin birbirleri veya işletme aleyhine, kendi lehlerine sonuç oluşturması önlenmektedir. Piyasa fiyatlarına göre belirlenen transfer fiyatı, transfer fiyatlamasının üst sınırını oluşturmaktadır (Elitaş ve Eleren, 2006: 21).

Firma ve market ikisi de aynı ara mamulün üretimini yapıyorsa ve birisi bu malı uzun dönemde daha az ortalama maliyetle üretebiliyorsa, yüksek maliyetli üretici ara mamulün üretiminden vazgeçmelidir. Grup içi anlaşmalar, grup dışı anlaşmalardan daha

az maliyetli olduğu için daha çok tercih edilmektedir. Farklı çeşit malların üretimi firma içinde karşılıklı dayanışma ve sinerji oluşumunu sağlamaktadır. Firmalar bu nedenle grup içinde üretimi tercih etmektedirler (Koyuncu, 2005: 382).

Piyasa fiyatı olarak ilk akla gelen cari fiyat uygulamasıdır. Ancak bazı durumlarda farklı fiyat uygulamaları da görülmektedir. Ürünlerin ve grup şirketlerinin özelliklerine bağlı olarak piyasa fiyatı belirlenmektedir. Piyasa fiyatlarına göre belirlenen transfer fiyat yönteminde kullanılan fiyat politikaları şunlardır (Beylik, 2004: 119- 120):

**Cari Piyasa Fiyatı:** Transfere konu olan ürün veya hizmetin, ilgili pazarında satıcı ve alıcı arasında tam rekabet koşullarında gerçekleşen fiyattır. Serbest piyasa koşullarında gelişen ideal fiyattır. Cari piyasa fiyatına dayalı transfer fiyatlandırmanın uygulanabilmesi için, satıcı ve alıcı şirketlerin eşit pazarlık gücüne sahip olmaları gerekmektedir. Satıcı şirket, fiyat çok düşük ise satış yapmayı reddetme imkanına sahip olmalıdır. Alıcı şirket ise, fiyat çok yüksek ise grup dışındaki bir kaynaktan satın alma yetkisine sahip olmalıdır. Her şirket veya bölüm bağımsız olarak fiyatlarını ve müşterilerini seçme imkanına sahip olmalıdır. Cari piyasa fiyatı yönteminin uygulanabilmesi için, üretilen ürünün piyasada rayici olan ürünlerle kalite bakımından eş veya yakın değerde bulunması gerekir.

**Piyasa Fiyatı Eksi İskonto:** Bağımsız iki şirket arasında yapılan işlemlerde, çeşitli maliyet unsurları ortaya çıkmaktadır. Grup şirketleri arasındaki işlemlerde ise bu maliyetlerin bir kısmı gerçekleşmemekte veya daha az bir tutarda gerçekleşmektedir. Bu durumda, bağlı şirketler arasındaki transfere konu mamulün fiyatı belirlenirken, piyasa fiyatı üzerinden düzeltme yapılmaktadır. Bu düzeltme, piyasa fiyatından bir iskonto yapılması şeklinde gerçekleştirilmektedir.

Piyasada bazı belirsizliklerin olduğu dönemlerde, transfer fiyatlarını piyasa ücretlerine göre belirlemek şirketin bütünü açısından olumsuz olabilir. Bu durumda ortaya çıkan yapay piyasa ücretleri, üretim bölümünün transfer için ürün üretmeye dayanan üretken kaynakları kapatmasına neden olabilir. Şirket için üretken kaynakların elden çıkarılmasını önlemek ve piyasadaki bu süreci atlatmak iyi olur. Özerk bölüm yöneticisinin bu anlamda hareket etmesini teşvik etmek için bazı şirketler, transfer ücretini bugünkü sıkıntılı piyasa ücreti yerine, uzun süredeki ortalama piyasa ücretine eşit olarak belirlemektedirler (Hilton, 2002: 579).

İşletmede üretilen bir ara mamulün işletme dışındaki firmalar tarafından üretilmemesi veya işletme dışında üretilen mallardan farklı olanın işletme içinde üretilmesi durumunda piyasa fiyatı bulunmamaktadır. Daha ucuz işletme dışı ürünler olduğunda bile işletme içi üretim; daha büyük kalite kontrol, daha çok tam zamanında teslim veya daha büyük özel bilgi koruması sağladığı sürece tercih edilebilir.

**a) Ara Mamul Piyasasında Farklı Fiyatların Olması Durumunda:** İşletme dışındaki ara mamul piyasa fiyatı ile işletme içindeki bölümler arası ara mamul satış fiyatı farklılık gösterebilmektedir. Bu farklılıklara, dış piyasa satıcılarının rekabet güçlerini artırmak amacıyla fiyat indirimi yapmaları neden olmaktadır (Aslan, 2004: 57).

İşletmedeki bölümler arasında mamul satışı yapan bölüm, tam kapasitede çalıştığında, diğer bölümlere satış yapabilmek için dış piyasaya satıştan vazgeçmesi gerekmektedir. Bu durumda transfer fiyatı aşağıdaki gibi belirlenmektedir (Aslan, 2004: 57):

Transfer fiyatı= birim başına değişken maliyet + vazgeçilen dış satışlardan kaybedilen kar marjı.

Bu şekilde hesaplanan fiyat, transfer fiyatının alt limitini göstermektedir. Satış bölümü, ara mamulünün satışı için en az bu tutardaki fiyatı talep etmelidir.

Satış bölümü atıl kapasitede iken, satın alma bölümünün dış piyasadan ara mamul temin etmesi, her iki bölüm ve tüm işletme için optimal olmayan bir sonuca neden olacaktır. Atıl kapasite durumunda alıcı ve satıcı bölümler arasında, kabul edilebilir bir fiyat üzerinde anlaşma yapılmalıdır.

Bu yöntem, piyasada çok sayıda firmanın faaliyet gösterdiği, malların benzer nitelikte olduğu, etkin rekabet koşullarının geçerli olduğu mal piyasalarında ideal bir transfer fiyatı yöntemidir. Piyasa fiyatı yönteminin kullanılması, grup işletmeleri arasında amaç birliği, motivasyon, özerklik ve performans değerlemeye imkan vermesi açısından en ideal transfer fiyatlandırma yöntemidir (Hatunoğlu, 2006: 122).

### **2.2.2. Maliyete Dayanan Transfer Fiyat Yöntemi**

Transfer edilen ara mamulün transfer fiyatının belirlenmesinde maliyetlerin esas alındığı yöntemdir. Maliyete dayalı fiyatlandırma politikasında, transfer fiyatı olarak malın üretim veya elde etme maliyeti dikkate alınmaktadır.

Birçok işletme, ara mamul transferi sağlayan bölüme, belirli bir kar ödemek yerine maliyet temeline göre transfer fiyatını belirler. Yöntem, kolay olmasına rağmen bazı eksiklikleri de bulunmaktadır. Yöntem bir işletmede fonksiyonel olmayan karar alınmasına neden olabilir. Diğer eksik yönü ise, maliyetlerin kontrol altına alınması için bir çabaya gerek olmamasıdır. Bölümler transfer noktasında rekabetle karşılaşmadıkça, etkin olmayan üretim yapılarına devam etmektedirler (Aslan, 2004: 52- 53 ).

Maliyetlere dayalı transfer fiyatlaması uygulamalarını yapan yöneticiler, grup şirketleri arasındaki transferlerde karın olmamasını tercih ederler. Transfer, ana şirket için mümkün olan en düşük üretim maliyetini sağlamak amacıyla yapılmaktadır. Maliyetler üretim şirketlerinin muhasebe kayıtlarından tespit edilebilir. Yöntemin kullanılmasıyla, grup şirketleri arasında piyasa fiyatlarını tespit etmek gibi güçlükle karşılaşılmayacağı gibi, yöneticiler arasında da örgütsel çatışmalar yaşanmayacaktır (Beylik, 2004:118 ).

Uygulamada kullanılan maliyete dayalı transfer fiyatları şunlardır (Çelik, 2000:106):

- Ortalama birim maliyetin değerlendirme ölçütü olarak kabul edildiği tam maliyete dayalı transfer fiyatları,
- Birim değişken maliyetin değerlendirme ölçütü olarak kabul edildiği değişken maliyete dayalı transfer fiyatları.

Maliyete dayanan transfer fiyatları belirlenirken fiili veya standart maliyetler esas alınabilmektedir. Söz konusu maliyetlere belirli bir kar oranı eklenerek üçüncü bir hesaplama şekli de uygulanabilmektedir. Maliyet fiyatına kar eklenerek belirlenen transfer fiyatına maliyet artı kar yöntemi adı verilmektedir. Maliyet artı transfer fiyatlandırma, tam maliyet veya değişken maliyete göre oluşturulan transfer fiyatlandırmadan kaynaklanan motivasyon ve performans değerlendirme sorunlarına çözüm bulmak için kullanılmaktadır (Hatunoğlu, 2006:120).

Maliyete dayanan transfer fiyatları:

- Transfer fiyatının belirlenmesine konu olan mal ve hizmetler için dış piyasa fiyatının olmaması veya bölümler için işletme içi alım-satım zorunluluğu olması,



- Dış piyasa fiyatının mevcut olmasına rağmen, satıcı bölümün geçerli piyasa fiyatı üzerinden tam kapasiteye ulaşamaması, atıl kapasite ile çalışmak zorunda kalması durumunda önem kazanmaktadır (Özkanlı, 2003: 114).

Maliyete dayalı transfer fiyat belirleme yöntemi, satıcı bölüm üzerindeki olumsuz etkisine rağmen alıcı bölüme yapacağı katkı nedeniyle işletmenin tamamı olumlu yönde etkilenecektir.

Bölümler arası transferlerin fiyatlandırılmasında maliyet esasına dayalı yöntemlerin kullanılmasının bazı avantajları vardır. En önemli avantajı, yönetim açısından basitlik ve kolaylıktır. Maliyete dayalı bir transfer fiyatlaması yöntemi kar analizinde, tamamlanmış mamullerin maliyetlemesini kolaylaştırır. Bu fiyatlandırma, üretilen ürünler için nihai satış fiyatını hesaplamada ürün maliyetinin belirlenmesini kolaylaştırmaktadır (Kırlıoğlu, 1995: 9).

Maliyet temeline dayalı transfer fiyatlandırmasında;

- Standart maliyet - Gerçek maliyet
- Değişken maliyet – Tam maliyet
- Kar marjı, ölçütleri arasında seçim yapılmaktadır (Aslan, 2004: 53).

#### **2.2.2.1. Standart Maliyet – Gerçek Maliyet**

Standart maliyet kullanımı, mal veya hizmet transferi yapan bölümün yöneticisine verimlilik hedeflerine ulaşma fırsatı sağlamaktadır. Yöntem, gerçekleşen giderler ile standart giderler arasındaki sapmaları ortaya koyarak, yönetime farkların nedenlerini araştırmak ve gerekli önlemleri alma imkanı sağlamaktadır (Beylik, 2004: 119). Ürün tamamlanmadan önce transfer fiyatı belirlendiğinden, karar alma aşamasında transfer fiyatların dikkate alınmasını sağladığı için tercih edilen bir yöntemdir.

Gerçek maliyet yönteminde, işletmede ara mamul transferi yapan bölümün direkt ve endirekt tüm genel giderleri transfer edilecek mamul maliyeti ile ilişkilendirilir. Bu yöntemde bölüm yöneticileri transfer fiyatını belirleme yetkisine sahip değildir. Transfer fiyatı, merkez tarafından belirlenmektedir. Bu yöntem, bölümler arası transferlerin az olduğu işletmelerde kullanılmaktadır (Köse ve Ferhatoğlu, 2008: 60).

Gerçek maliyet sistemi, bölümün verimsiz çalışmasına neden olabilir. Bölüm yöneticisi, gerçekleşen maliyetin tamamını diğer bölümlere aktararak maliyet kontrolü yapmayabilir. Yöntem, bölümler arası performans değerlendirmesine imkan vermemesi ve nihai ürün elde edilene kadar transfer fiyatlarının belirlenememesi nedeniyle nadiren kullanılmaktadır (Aslan, 2004: 53).

#### **2.2.2.2. Değişken Maliyet – Tam Maliyet**

Pazar fiyatının olmadığı koşullarda maliyete dayalı transfer fiyatlandırma yöntemleri kullanılmaktadır. Maliyete dayalı transfer fiyatı, işletme maliyetlerinin transfer edilen mal veya hizmetin transfer fiyatının tespit edilmesinde temel alındığı yöntemdir. Uygulama en çok kullanılan maliyete dayalı transfer fiyatları; değişken maliyet yöntemi ve tam maliyet yöntemidir (Köse ve Ferhatoğlu, 20008: 59).

##### **a) Değişken Maliyeti Esas Alan Transfer Fiyatlandırması**

Ara mamul için işletme dışı piyasa fiyatı bulunmuyorsa veya işletmenin sorumluluk merkezleri arasındaki büyük sinerjiler fırsat maliyetinin hatalı ölçülmesiyle bulunmuş piyasa fiyatına neden oluyorsa, üretimin değişken maliyeti daha uygun bir transfer fiyatı alternatifidir. Değişken maliyet, birden fazla ünite üretmek için vazgeçilen kaynakların değerini ifade etmektedir (Koyuncu, 2005: 383).

Değişken maliyete dayalı transfer fiyatı, ortalama birim değişken maliyet esas alınarak belirlenmektedir. Değişken maliyete dayalı transfer fiyatlarının yönetim aracı olarak en önemli özelliği, birim değişken maliyetin marjinal maliyete en yakın maliyet değeri olmasıdır. Birim değişken maliyet, marjinal maliyete göre daha kolay belirlendiğinden yönetsel amaçlara uygun bir transfer fiyatı olarak kabul edilmektedir (Çelik, 2000: 106).

İşletme içinde ara mamul transferi yapan bölüm atıl kapasitede çalışmaktaysa, değişken maliyete göre transfer fiyatını belirlemesi karlılığını olumlu yönde etkileyecektir. Transferi yapılan ara mamulün dış piyasasının bulunmaması, satış yapan bölümün atıl kapasitede olması durumunda değişken maliyet, ara mamulün marjinal maliyetine eşittir. Marjinal maliyet, söz konusu malın üretimindeki bir birimlik değişimin, toplam maliyette meydana getirdiği değişiktir (Aslan, 2004: 53).

Piyasa fiyatlarının bölümün değişken maliyetlerinin üstünde olması işletme içi transferlerin alıcı bölüm için olumsuz sonuçlar vermesine karşılık, tüm işletme açısından olumlu sonuçlar vermektedir. Değişken maliyet, amaç uyumluluğu açısından tercih edilmektedir.

Değişken maliyet yöntemine göre belirlenen transfer fiyatı, satıcı bölümün sabit giderlerini karşılamadığı için satıcı bölümün mal veya hizmet transferlerinden zarar etmesine neden olmakta ve bölümün kar merkezi tanımlamasına uygun olmamaktadır (Mısırlıoğlu, 2003: 190).

Direkt işçilik, direkt hammadde gibi değişken maliyetin ana unsurları kolaylıkla tespit edilebilirken, bazı unsurların tespiti zordur. Transfer fiyatının değişken maliyet üzerinden belirlenmesi, üretim bölümü için değişken maliyetin yüksek tespit edilmesini özendirir (Koyuncu, 2005: 385).

Bölmeler arasında mal alım satımında değişken maliyete dayanan transfer fiyatı, fiili değişken maliyete veya standart değişken maliyete dayanılarak hesaplanabilir. Fiili değişken maliyete dayanan transfer fiyatının yarar ve sakıncaları şunlardır (Özkanlı, 2003: 117):

- Genel imalat maliyetlerinin değişken ve sabit olarak belirlenmesinde ayrıntılı maliyet hesapları gerekir.
- Satıcı bölümün değişken maliyetlere ilişkin verimliliğinin ve verimsizliliğinin alıcı bölüme aktarılmasına neden olur.
- Satıcı bölümün değişken maliyet kontrolüne fazla önem vermemesine neden olur.
- Satıcı bölümün katkı payının sıfır, alıcı bölümün katkı payının yüksek görünmesine ve satıcı bölümün zarar etmiş, alıcı bölümün kar etmiş görünmesini sağlamaktadır.
- Bölmelerin başarılarının kar merkezi ve yatırım merkezi olarak değerlendirilmesi yerine bölmelerin başarılarının maliyet merkezi olarak değerlendirilmesi uygundur.

Bu sakıncalardan bazıları, fiili değişken maliyet yerine standart değişken maliyet esas alınarak önlenabilir. Değişken maliyete dayalı transfer fiyatı yönteminde, satıcı bölümlerin katkı payı sıfırdır ve teşebbüsün sağladığı tüm katkı doğrudan dış piyasaya satış yapan bölümlerde toplanmaktadır. Ancak bu yöntemin uygulanabilmesi genel imalat maliyetlerinin, değişken ve sabit olarak ayrılmasında ayrıntılı hesapların yapılmasını gerektirmektedir. Birim değişken maliyetler, marjinal maliyet değerlerine daha yakın olduğundan etkenlik sorunu için değişken maliyete göre fiyatlandırma daha uygun bir sistemdir (Özkanlı, 2003:117).

Değişken maliyete dayalı transfer fiyat uygulaması, satıcı bölüm karlarına, sabit giderlerin varlığı nedeniyle olumsuz katkı yapmaktadır. Ayrıca piyasa fiyatlarının bölümün değişken maliyetlerinin üstünde olması nedeniyle işletme içi transfer alıcı bölüm için olumsuz sonuçlar vermesine rağmen tüm işletme için olumlu sonuçlar verebilir. Değişken maliyete dayalı transfer fiyatı, transfer fiyatının alt limitini oluşturmaktadır (Elitaş ve Eleren, 2006: 21).

#### **b) Tam Maliyeti Esas Alan Transfer Fiyatlandırması**

Maliyete dayanan ve uygulamada kullanılan transfer fiyatı ara malının birim başına tam üretim maliyetidir. Transfer fiyatının tam maliyet olarak kabul edilmesi durumunda, üretici bölüm gider kontrolüne fazla önem gösterme gereğini duymayacaktır. Transfer fiyatının tam maliyete dayalı olarak belirlenmesi durumunda, üretici bölümünün verimsiz çalışması kullanıcı bölüme yansıtılarak performansının düşük görünmesine neden olacaktır (Gürsoy, 1999: 764).

Tam maliyet, hem direkt hammadde, işçilik hem de genel giderlerden oluşmaktadır. Tam maliyet yöntemi, üretim bölümüne verimsizliklerinin tamamını pazarlama ve dağıtım bölümüne transfer etme imkanı vermektedir. Bu nedenle, tam maliyet yönteminde, üretim bölümü etkin çalışmakta çok az istek duyar (Koyuncu, 2005: 386).

Transfer fiyatı olarak tam maliyetler kullanıldığında, işletme dışında oluşmuş fiyatlardan daha yüksek olursa, alıcı bölümün satın almaları işletme dışından yapması özendirilmiş olacaktır. Bu durum ise işletme içindeki satıcı bölümde atıl kapasitelerin ortaya çıkmasına neden olmaktadır.

Uygulamada maliyet esasına dayanan en yaygın transfer fiyatı hesaplama yöntemi tam maliyettir. Tam maliyete dayalı transfer fiyatları; fiili tam maliyetler veya standart tam maliyetler esas alınarak hesaplanabilir. Transfer fiyatının hesaplanmasında fiili tam maliyet uygulamasının yararları şunlardır (Özkanlı, 2003: 115):

- Basittir ve ayrı bilgilere gerek olmadan muhasebe kayıtlarındaki stok değerleri kullanılarak kolayca hesaplanmaktadır.
- Konsolide tablolar ve vergi beyannameleri düzenlenirken, bölümler arasındaki stoklardan doğan farkları önler.
- Karlılık analizlerinin yapılmasında, son mamulün maliyetinin kolayca hesaplanmasını sağlar.
- İşletmenin başarısını etkilemez.

Bütün bu yararlarına rağmen, fiili tam maliyete dayanan transfer fiyatlarının bazı sakıncaları da bulunmaktadır (Özkanlı, 2003: 115):

- Mamulün üretiminin her aşamasında, birim maliyetlerinin hesaplanmasını sağlayan, ayrıntılı bir maliyet sistemi gerektirir.
- Satıcı bölümün verimliliğinin ve verimsizliğinin alıcı bölüme aktarılmasına neden olduğundan başarıların değerlendirilmesinde ve yöneticilerin motivasyonunda bazı sorunları ortaya çıkarmaktadır.
- Satıcı bölümün maliyet kontrolüne önem vermemesine neden olmaktadır.
- Satıcı bölümün karının düşük, alıcı bölümün karının yüksek görünmesine neden olur. Kar merkezi ve yatırım merkezi esasına göre değerlendirilecek bölümler için uygulanabilir.

Tam maliyet esas alınarak transfer fiyatı tespitinin en önemli faydası, kolaylığı ve uygulama maliyetinin düşüklüğüdür. Yöneticilerin, tam maliyeti değişken maliyetten daha az çarpıtma imkanı olduğu için, üst düzey yöneticiler transfer fiyatının hesaplanmasına ilişkin tartışmalara daha az müdahale etmek zorunda kalırlar. Yöneticilerin tam maliyet yöntemini, firmalarının özel durumları için uygunluğu

konusunda dikkatli düşünmeleri gerekmektedir. Fırsat maliyeti, toplam maliyetten farklılık gösteriyorsa firmanın vazgeçilen karı büyük olabilir (Koyuncu, 2005: 386).

Transfer fiyatı standart maliyete dayanılarak hesaplandığında (Özkanlı, 2003:115- 116);

- Satıcı bölümün verimliliğinin ve verimsizliğinin alıcı bölüme aktarılması önlenir.
- Satıcı bölüm standartlara ve kapasiteye ulaşmak için özendirilir ve etkili bir maliyet kontrolüne yöneltilir.
- Hammadde, direkt işçilik ve ücret maliyetlerinde bir değişiklik olduğunda bunların transfer fiyatına yansıtılması ve alıcı bölümün bu farkları maliyetlerine aktarması kolaylaşır.
- Fiili maliyetlerin hesaplanması için gereken süre beklenmeden transfer fiyatları belirlenebilir.

Transfer fiyatlarının toplam maliyet düzeyinde oluşturulmasının bir sakıncası da toplam maliyet içinde kontrol edilemeyen giderlerin varlığıdır (Çelik, 2000: 106). Alıcı bölüm, fiili maliyet yerine standart maliyete dayanan transfer fiyatını tercih ederek, kendi kontrolü altında bulunmayan bu maliyetlerden kaynaklanan verimsizliğin kendi bölümüne aktarılmasını engellemek istemektedir.

Transfer fiyatlandırmasında, tam maliyetlerin kullanılması işletme maliyetlerini gereksiz olarak artıracak ve ürüne yüksek bir fiyat uygulanmasına sebep olacaktır. Tam maliyet esasına dayanan transfer fiyatları uyum sorununun çözümünde de yetersiz kalmaktadır. Satıcı bölüm ürettiği malı tam maliyet üzerinden alıcı bölüme aktardığında kendisi karsız gözükmektedir. Diğer bir uyum sorunu da, satıcı bölümün verim veya verimsizliğinin alıcı bölüme aktarılmasıdır. Tam maliyete dayanan transfer fiyatlaması, etkenlik sorununun çözümüne de yetersiz kalmaktadır. Etkenlik sorunu ancak marjinal maliyetler esas alınarak çözülebilir. Bu sakıncalardan dolayı tam maliyete dayanan transfer fiyatları bölüm başarısının değerlemesinde, planlamada ve bölüm başkanlarının motivasyonunda yetersiz kalmaktadır (Özkanlı, 2003: 116).

### 2.2.2.3. Kar Marjı

Mal ve hizmet transferlerinde, transfer fiyatı olarak maliyetlerin kullanılması, kar motivasyonunu ortadan kaldırdığı için satıcı bölümü özendirmemektedir. Kar rehber olarak alınmadığında, maliyetlerin kontrol altına alınması için herhangi bir çabaya gerek kalmayacak, sonuçta bölümler transfer noktasında rekabetle karşılaşmadığı sürece, etkin olmayan üretim yapılarına devam edeceklerdir (Köse ve Ferhatoğlu, 2008: 62).

Kar marjı yaklaşımında, maliyet temeline dayalı transfer fiyatına kar marjının eklenmesi söz konusudur. Satış fiyatından değişken maliyetin çıkarılmasıyla elde edilen kar marjı, transfer edilen ara mamulü alan ve satan bölümler arasında dağıtılır. Dağıtımın yapılmasıyla, bölüm yöneticileri arasındaki transfer fiyatı anlaşmazlıkları da önlenmiş olur (Gürsoy, 1999: 766).

Kar marjı yaklaşımında, maliyete normal bir kar payı eklenmesi ve maliyete katma değer eklenmesi yöntemleri söz konusudur (Aslan, 2004: 54).

Maliyete normal kar payı eklenmesi yönteminde, transfer edilecek ara malın değişken maliyetine piyasa koşullarına uygun olarak normal bir kar payı eklenir. Dış piyasası olan mamul veya hizmet için satıcı bölümün yüksek bir kar marjı ilave etmesi, alıcı bölümün ara mamulü dış piyasadan temin etmesine neden olabilmektedir. Bu nedenle kar marjının piyasa koşullarını aşmaması gerekir (Mısırhoğlu, 2003: 190).

Maliyete katma değer ilavesi yönteminde, nihai malın değişken maliyete göre belirlenen katma değeri, her bölüme değişken maliyet oranlarına göre dağıtılarak, transfere konu olan mamul veya hizmetin değişken maliyetine ilave edilir. Her bölümdeki bir birimlik değişken maliyet tasarrufunun bölümsel kara etkisi, her bölüm için ayrı ayrı belirlenmiş olmaktadır. Bu yöntem, bölümlerin verimliliklerini artırıcı yönde etkilemektedir. Bu yöntem, bölümlerin maliyet merkezli amaçtan kar merkezli amaca dönüşmelerini sağlamaktadır. Yöntem, maliyet ve kar merkezli amaçla birlikte uygulandığında bölümler arası işbirliğini teşvik etmektedir (Köse ve Ferhatoğlu, 2008: 62- 63).

Maliyete normal kar payı eklenmesi yönteminde bölümler giderlerini kontrol altına alma gereği duymadıklarından adil bir kar payı tespiti mümkün değildir. Maliyete katma değer eklenmesi yöntemi, bölümlerin performansını belirlemede sağlıklı bir göstergedir ve adil bir transfer fiyatı oluşmasına imkan vermektedir (Aslan, 2004: 54).

Yöntem, bölüm yöneticilerinin daima değişken maliyete sabit bir kar payının eklenmesi sonucunda bölümlerin giderlerini kontrol etme gereğini hissetmemeleri ve kar payı tespitlerindeki zorluklar ve adil olmama olasılıklarını ortadan kaldırır. Bu yaklaşım, işletmenin toplam kar paylarını bölümlere, bu bölümlerin katkısını sağlayacak şekilde paylaşımının daha uygun olacağını savunur. Bu yöntemle göre transfer fiyatı tektir ve satıcı bölümün değişken maliyetine eşittir. Ancak bölümlerin performansı ölçülürken, toplam katkı payından bu bölümlere ait olduğu varsayılan paylara bakılacaktır (Gürsoy, 1999: 766).

### 2.2.3. Pazarlık Fiyatı Yöntemi

Yöntem, alıcı bölümün pazarda sağlayacağı indirim ve iskontolarla, satıcı bölümün sağlayacağı tasarrufların piyasa fiyatına yansıtılması, bölümler arası mal ve hizmetlerde uygulanacak transfer fiyatının pazarlıkla belirlenmesini gerektirmektedir (Sevgener ve Hacırüstemoğlu, 2000: 427).

- Pazarlıkla oluşan transfer fiyatlandırması, mal veya hizmet üreten işletme içi bir satıcı bölüm ile yine aynı işletmenin bu mal veya hizmeti kullanan diğer bir alıcı bölümün yaptıkları pazarlık sonucunda oluşturdukları fiyattır. Yöntem, özellikle satıcı bölüm tarafından alıcı bölüme transfer edilen mamul piyasasında (Mısırlıoğlu, 2003: 179);
- Eksik rekabet şartlarının bulunması,
- İşletme içi ve dışındaki satışlar için farklı satış giderlerinin bulunması,
- Farklı sayıda piyasa fiyatının bulunması durumlarında uygun bir yöntemdir.

Bu yöntemle göre genellikle rakip dış piyasası olmayan bir mal ve hizmet üretildiği durumlarda, transfer fiyatı üst yönetim tarafından değil, satıcı ve alıcı arasında oluşacak bir anlaşmayla belirlenmektedir. Pazarlıkla saptanan fiyatlar, bölüm yöneticilerine bölüm karlarının belirlenmesinde yetki ve kontrol sağlamaktadır.

Bölümlerin işletme içi yerine dış piyasa ile alım satım yapmaları durumunda farklı satış giderlerine katlanılması, pazarlık fiyatı yönteminin kullanılmasını gerektirmektedir. Merkezkaç yönetim yapısına göre, kar merkezi yöneticilerinin merkezden bağımsız karar alma gücü bulunmaktadır. Bölüm yöneticilerinin pazarlık yöntemine göre



anlaşamaması durumunda her bölüm yöneticisi davranış farklılığı gösterebilmektedir. Satış bölümü yöneticisi, dış piyasa fiyatının altında satış yapmaktan kaçınıırken, alım yapan bölüm de dış piyasa fiyatının üzerinde ödeme yapmaktan kaçınabilmektedir. İlgili bölümleri tatmin edecek bir fiyat belirlenemediğinde, işletmenin çıkarlarını en üst noktada tutan bir çözümün amaç uyumluluğu açısından oluşturulması gerekmektedir. Çözumsuzlük durumunda, merkezi yönetimin müdahalesi söz konusu olabilmektedir (Emmanuel ve Mehafdi, 1994: 130).

Görüşmelere dayalı olarak belirlenecek transfer fiyatının etkin ölçümleme aracı olması için (Moore ve Jaedicke, 1988: 640):

- Alıcı ve satıcı bölümler arası tüm transfer fiyatlarının pazarlık esasına göre belirlenmesi,
- Pazarlığa konu olan tarafların tüm seçenekler, piyasa koşulları ve fiyatlarla ilgili bütün bilgilere sahip olması,
- Alıcı ve satıcı bölümlerin birbirleriyle alış veriş yapıp yapmamakta serbest olmaları gerekmektedir.

Pazarlık fiyatı yönteminin iyi işleyebilmesi için; ara mamulün dış piyahasının bulunması, alıcı ve satıcı bölümlerin piyasa hakkında bilgi sahibi olmaları ve tepe yönetiminin pazarlık sürecini kolaylaştıracak şekilde destek vermesi gerekmektedir.

Pazarlık süreci genellikle satıcı bölümün bir fiyat teklifi ve teslim koşullarını belirtmesiyle başlamaktadır. Alıcı bölüm teklifi kabul eder veya piyasadaki diğer satıcılardan da teklif aldıktan sonra satıcı bölümle pazarlık yapar. Pazarlıkla oluşan transfer fiyatının iyi sonuç vermesi için, yarı mamulün işletme dışından da satın alınabilme fırsatının olması gerekmektedir (Gürsoy, 1999: 767).

Transfer konusu olan ara mamulün piyasada satışının olmaması durumunda pazarlık esasına göre saptanacak transfer fiyatının etkinliği kısıtlanmaktadır. Mal ve hizmetin alıcısının tek olması ve satıcı bölümün üretim fazlası olması durumunda satıcı bölüm bazı indirimler yapmak zorundadır. İndirimlerin satıcı bölümün karlılığını olumsuz etkilemesi durumunda üst yönetimin müdahalesi gereklidir. Alıcı bölümün işletme dışından alma kararı vermesi durumunda alıcı bölüm bazı tasarruflar

sağlayabilmektedir. Satıcı bölümün, mamulü satamaması halinde oluşacak zarar, sağlanacak tasarruftan fazla ise tüm işletmenin karlılığı olumsuz etkilenmektedir. Satıcı bölüm, üretim fazlasını ortadan kaldırmak için fiyatlarını değişken maliyetler düzeyine kadar indirmek zorunda kalacaktır.

Alıcı bölüm mümkün olduğu kadar piyasa fiyatının altında bir fiyattan almaya gayret sarf ederken, satıcı bölüm de mümkün olduğu kadar piyasa fiyatına yakın bir fiyattan satış yapmaya çalışır. Bu durumda pazarlık, değişken maliyet alt sınırı ile piyasa fiyatı üst sınırı arasında yapılacak ve bu arada bir fiyat üzerinde anlaşılacaktır. Transfere konu olan mamulün piyasa fiyatı transfer fiyatının üst sınırını ve mamulün birim değişken maliyeti de alt sınırını oluşturmaktadır. Alıcı ve satıcı bölümlerin kabul etikleri gerçek transfer fiyatı, alt ve üst limitler arasında gerçekleşmektedir. Piyasa fiyatının üst sınır olması, alıcı bölümün piyasa fiyatının üstünde bir ödeme yaparak işletme içinden yarı mamulü temin etmek istememesinden kaynaklanmaktadır. Maliyete dayanan değişken maliyet esaslı transfer fiyatının alt sınır olmasının nedeni, satıcı bölümün atıl kapasite koşulları altında satış yapması halinde zarar edecek olmasıdır (Kartal, 2001: 113- 114).

Transfer fiyatlandırması uygulamalarında karşılaşılan sorunların birçoğu, alıcı bölümün satıcı bölümden satın almak zorunda olması ve satıcı bölümle etkili bir pazarlık yapamaması nedeniyle ortaya çıkmaktadır. Alıcı ve satıcı bölümlere dışarıdan satın alma yetkisi verildiğinde pazarlık serbest rekabet koşullarına uygun olarak yapılmalıdır. Bölüm yöneticilerinin olumlu sonuçlar elde ettiklerinde mükafatlandırılmaları bu yöntemin daha iyi çalışmasını sağlayacaktır (Moore ve Jaedicke, 1988: 641).

Pazarlık esasına dayanan transfer fiyatı yönteminin sakıncaları şunlardır (Özkanlı, 2003: 118):

- Pazarlık fiyatlarının belirlenmesi uzun süreler gerektirdiğinde, önemli miktarda zaman ve kaynak kaybına neden olmaktadır. İşletmenin dış etkenlere karşı uyumu gecikebilir ve önemli kazanç fırsatları kaçırılabilir.
- Dış piyasa şartlarının değişmesi halinde, pazarlık fiyatlarının sık sık değiştirilmesi gerekebilir. Bu durum, bölüm kararlarına belirsizlik getirmektedir.

- Transfer fiyatının bölüm karını, doğrudan ve önemli ölçüde etkilemesiyle, bölüm yöneticileri bütün güçlerini işletme amaçlarını düşünmeden, pazarlık fiyatını kendi lehlerine çevirmek için harcayabilirler.
- Özel bir bilgiye sahip olan bir bölüm yöneticisi, diğer bölüm yöneticisine karşı avantaj sağlayabilir. Transfer fiyatı, pazarlıkla belirlenirken bölüm yöneticileri arasında anlaşmazlıklara neden olabilir.

Pazarlık esnasında belirlenen transfer fiyatı, üretim ve satış bölümleri arasındaki fiyat kazançlarını bölebilir. Bu yöntem bölüm yöneticileri arasında bir ayrılık ve yarışa neden olabilir. Üretim bölümü yöneticisinin satış bölümü yöneticinden daha iyi bir tartışmacı olması, o yöneticinin tartışma kabiliyeti nedeniyle kazancının olması gerekenden daha iyi görünmesini sağlayabilir (Hilton, 2002: 580).

Pazarlık fiyatı yönteminin eksik ve sakıncalı yönlerine karşılık bazı avantajları da bulunmaktadır. Zaman kaybı olsa da pazarlık üç önemli hedef olan; özerklik, hedef uyumu ve doğru performans ölçümünde önemli faydalar sağlamaktadır. İşletmelerin hedeflerinin sağlanmasında bölümler arası amaç uyumluluğu önem kazanmaktadır. Pazarlık, hedef uyumunu sağladığında merkezi yönetimin müdahale eğilimi azalacaktır (Aslan, 2004: 61).

Pazarlık sonucunda belirlenen fiyat, maliyet ve piyasa fiyatının dışında bir fiyat olmalıdır. Yöntemin kendisinden beklenen sonucu verebilmesi için fiyatın tespitinde anlaşmaya çalışan kişilerin aynı bilgi seviyesinde olması gerekmektedir.

#### **2.2.4. İkili Fiyat Yöntemi**

İkili transfer fiyat yöntemi, kar yaratılması sorununa çözüm olarak öne sürülmektedir. Bu yöntemle alıcı bölüme mal veya hizmet aktarmaları değişken maliyetlemeye göre yapılırken, satıcı bölüm karın saptanması nedeniyle olumlu yönde motive edilmiş olmaktadır. Alıcı ve satıcı bölüm yöneticilerinin bir bütün olarak firma yararı ile uyum içinde karar almalarını sağlamak yöntemin ana amacıdır (Moore ve Jaedicke, 1988:643).

İkili transfer fiyatlandırma yönteminde, birden fazla transfer fiyatı tek bir ara mamul için uygulanmaktadır. Fiyatlardan biri ara mamulü devreden bölüm, diğeri de devralan bölüm lehinedir (Yükçü, 1999: 739).

İşletmelerde ara mamul transferlerinde, satıcı bölüm için ölçümlemeyi sağlayacak karlı sonuçları oluşturmak ve alıcı bölümlerin maliyetlerini olumsuz etkilerden kurtarmak için ikili transfer fiyatı uygulanmaktadır (Sevgener ve Hacirüstemoğlu, 2000: 428).

Piyasadaki koşulların elverişsiz olması veya yarı mamulün piyasada satılamaması nedeniyle piyasa fiyatına dayalı olarak transfer fiyatı tespit edilememektedir. Maliyetlere göre belirlenecek transfer fiyatının, piyasa fiyatının üstünde tespit edilmesi ise ara mamul alıcısının işletme dışından mamul almasına neden olacaktır. Satıcı bölüm için karlı bir sonuç oluşturmak ve alıcı bölümün maliyetlerinin olumsuz etkilerini azaltmak için transfer işleminde ikili fiyat yöntemi uygulanmaktadır.

Fiyat yüksek tutulduğunda alıcı bölümün maliyetinin artması, fiyat düşük tutulduğunda ise satıcı bölümün maliyetlerini karşılayamaması engelini çözmek amacıyla bu fiyat sistemi tercih edilmektedir. Bu yöntemde fiyat, satıcı bölümün maliyetlerine kar payı eklenerek belirlenmektedir (Aslan, 2004: 61).

İkili transfer fiyatı yöntemi, satıcı bölümün ara mamulü transfer ederken transfer fiyatı olarak değişken maliyetler artı belirli bir oranda karla satması ve alıcı bölümünde transfer fiyatı olarak yalnız satıcı bölümün değişken maliyetlerini kabul etmesiyle gerçekleşir. Böylece satıcı bölüm katkı oranını arttırmış, alıcı bölümde yüklenmemesi gerekli giderlerden arındırılmış olur (Sevgener ve Hacirüstemoğlu, 2000: 429).

Ara mamulü üreten bölümün gider merkezi olarak değil de kar merkezi olarak kabul edilmek istenmesi durumunda ikili transfer fiyatlandırması yöntemi uygulamasına gidilmektedir. Bu yöntemde, alıcı ve satıcı aynı işlem için farklı fiyatları kaydetmektedirler. Böylece her iki bölümde kar merkezi olarak kabul edilmektedir.

Piyasa koşullarının elverişsiz oluşu veya yarı mamulün piyasada satılma imkanının olmaması piyasa fiyatlarının kullanımını kısıtlamaktadır. Ayrıca alıcı bölümün tek alıcı durumunda olması halinde, satıcı bölümün fiyatları üzerinde mamul transfer etmeleri kar merkezi olarak, kar olanaklarını sınırlamaktadır (Sevgener ve Hacirüstemoğlu, 2000: 428).

Transfer fiyatı olarak ikili fiyatın kullanılmasında, bölümlerin karlarını birbirlerine ekleyerek işletme karına ulaşma imkanı bulunmamaktadır. İşletmenin toplam karı belirlenmeden önce bazı düzeltmelerin yapılması gereklidir (Çelik, 2000: 107).

İşletme karı, işletmenin nihai ürününü en son gerçekleştiren bölüm sonuçlarına göre hesaplanmalıdır. İkili transfer fiyatı yönteminin uygulanmasıyla, satıcı bölüm yöneticisi teşvik edilecek ve alıcı bölüm yöneticisi işletmenin değişken maliyetlerinden düşük olmadığı sürece mamul veya hizmeti dışarıdan satın almayı tercih etmeyecek ve işletme düzeyinde optimizasyon sağlanmış olacaktır.

Bu yöntemde üretici kısmın malı, değişken maliyet artı kar marjına eşit bir fiyatla sattığı kabul edilir ve bölümün karı buna göre ölçülür. Kullanıcı kısmın gelir tablosu, ara malını üretici kısmın değişken maliyetine eşit fiyattan satın aldığı varsayımına göre düzenlenmektedir (Gürsoy, 1999: 772).

İkili fiyat yönteminde, satıcı bölüm piyasa fiyatından veya değişken maliyet artı kar payı fiyatından alacaklandırılır. Alıcı bölüm ise transfer edilecek mamul veya hizmetin değişken maliyeti üzerinden borçlandırılır. Aradaki fark ise geçici bir hesaba borç kaydedilir ve finansal tabloların hazırlanması aşamasında bölümlerle ilişkilendirilmeden gider kaydedilerek yok edilir (Mısırlıoğlu, 2003: 193).

İkili transfer fiyatı yöntemi, bölümlere başarı değerlemesi yapma imkanı sağlayarak bölüm yöneticilerini teşvik etmektedir. Alıcı ve satıcı arasında uzun süren pazarlıklar sona ermekte ve pazarlık yöntemine göre transfer fiyatı belirleme zorunluluğu ortadan kalkmaktadır. İkili transfer fiyatı yöntemi ile amaç uyumluluğu, bölümsel yetki kullanımı ve yönetsel çaba sağlanmaktadır.

Yöntemin uygulamada diğer yöntemlerden daha az tercih edilmesinin bazı nedenleri bulunmaktadır. Bu nedenler aşağıdaki gibidir (Mısırlıoğlu, 2003: 193).

- Farklı ülkelerde faaliyet gösteren işletme bölümlerinin vergilendirilebilir karlarının hesaplanmasında bazı problemlere neden olması yönündeki endişeler.
- Satıcı bölümün, bölümsel maliyetleri kontrol etmek için yeterince teşvik edilmediği yönündeki üst yönetimin taşıdığı endişeler.
- Bölüm yöneticilerinin, üst yönetimin belirleyeceği bölümsel yetki sınırlarını tespit edememesi.

- Yöntemin, yöneticileri piyasadan uzak tutma eğilimi göstermesi ve yöneticilerin diğer bölümlerin alım satım piyasası hakkında bilgi sahibi olmalarını engellemesi yönündeki endişelerdir.

Uygun transfer fiyatlandırması yöntemini seçebilmek için, transferi yapılacak mamul ve hizmetin niteliği, piyasa durumu, talep bağımlılığı, dikkate alınmalıdır. Ayrıca öncelikli amacın belirlenmesi ve amaca uygun yöntemin seçilmesi gereklidir. Transfer fiyatları birçok farklı amaca hizmet etmektedir. En genel amacı ise karar alıcıları organizasyonun genel amaçlarına göre motive etmektir. Bu amaç doğrultusunda açıklanan yöntemlerden en uygun olanı seçilmeli ve uygulanmalıdır.

### **2.3. Transfer Fiyatlandırma Yöntem Seçimini Etkileyen Faktörler**

İşletme içindeki ayrı bölümler, ayrı transfer fiyatlama sistemlerini kullanabilirler. İşletmenin çeşitli bölümlerinde farklı faktörlerin etkisinin olması, bütün işletme birimlerinde tek bir yöntemin kullanılması yerine, her bölüm için en uygun yöntemin kullanılmasını gerektirir. Merkezkaç yönetim anlayışının benimsendiği işletmelerde bazı bölümler kar merkezi transfer fiyat yöntemlerini kullanırken, bazıları maliyet merkezi transfer fiyat yöntemlerini kullanırlar (Kırhoğlu, 1995: 3).

İşletmenin doğru transfer fiyatlaması yöntemini seçmesi konusunda bazı kriterlere dikkat etmesi gerekmektedir. Bu kriterler; ürünün dış piyasa üreticisi olup olmadığı, satıcı bölümün değişken maliyetinin miktarı ve satıcı bölümün kapasitesidir.

İlk olarak transfere konu olan mamul veya hizmetin dış piyasada üreticisinin bulunup bulunmadığı araştırılmalıdır. Dış piyasada üreticisi yoksa ana malın piyasa fiyatı yoktur ve en iyi transfer fiyatı da maliyet veya pazarlık temeline dayanan fiyattır. Mamulün dış piyasada üreticisi varsa diğer kritere geçilerek satıcı bölümün değişken maliyeti ile piyasa fiyatı arasındaki ilişki incelenmelidir.

Transfere konu olan mal veya hizmeti satan bölümün değişken maliyeti piyasa fiyatından yüksek ise o bölümün maliyetinin çok yüksek olduğu anlaşılır ve alıcı bölüm ürünü piyasadan almayı tercih eder. Satıcı bölümün değişken maliyetleri piyasa fiyatından düşük olduğu durumda ise satıcı bölümün kapasite durumu incelenmektedir.

Satıcı bölüm tam kapasitede değilse; mal ve hizmet transferi işletme içinden sağlanacak ve transfer fiyatı değişken maliyet ile piyasa fiyatı arasında gerçekleşecektir. Satıcı bölüm tam kapasitede olduğunda; işletme içi satışın avantajı daha fazla ise bu satış tercih edilerek transfer fiyatı olarak piyasa fiyatı kabul edilmelidir. Bu üç kriter tepe yönetiminin bakış açısı ile değerlendirilmelidir (Aslan, 2004: 62- 63).

Aşağıdaki tablo, transfer fiyatlaması yönteminin seçilmesi ve ara malın işletme içinden mi yoksa dış piyasadan mı alınacağı kararında bu üç faktörün etkisini göstermektedir.

**Tablo 1: Doğru Transfer Fiyatlandırma Yöntemlerinin Seçimi**

FAKTÖRLER	TRASFER KARARI	TRANSFER FİYATLANDIRMA YÖNTEMİ
1. Ürünün dış piyasa üreticisi var mı? Cevap hayır ise: Dış piyasada üretici varsa 2. soruya geç:	İşletme İçinden	Maliyet ya da görüşmelerle belirlenen yöntem
2. Satıcı bölümün değişken maliyeti pazar fiyatından düşük mü? Değişken maliyet, Pazar fiyatından daha yüksekse, satıcı maliyetleri düşürme yolu aramalı: Eğer değişken maliyetler, Pazar fiyatından daha düşükse, 3. soruya geç:	İşletme Dışından	Transfer fiyatlandırma yöntemi yok.
3. Satıcı bölüm tam kapasitede mi çalışmaktadır? Eğer satıcı aşırı kapasiteye sahipse:	İşletme İçinden	Düşük tercih: Değişken maliyet yöntemi Yüksek tercih: Pazar fiyatı yöntemi
Eğer satıcı bölüm tam kapasitede ise, iki seçenek vardır:		
a) eğer dışardan satın almanın tüm işletmeye katkısı, işletme içinden satın alma katkısına göre daha fazla ise:	İşletme Dışından	Transfer fiyatlandırma yöntemi yok.
b) eğer dışardan satın almanın tüm işletmeye katkısı, işletme içinden satın alma katkısına göre daha az ise:	İşletme İçinden	Pazar fiyatı yöntemi

Kaynak: Blocher ve diğ. (2005: 784)

Transfer fiyat yönteminin seçimini etkileyen faktörler, organizasyonun yapısına ait faktörler ve pazar şartları ile ilgili faktörler olarak gruplandırılabilir. Organizasyonun yapısına ait faktörler, merkezci veya merkezkaç yönetim şeklinin seçimine bağlı olarak sorumluluk merkezi seçiminde etkili olmaktadır. Pazar şartlarına ait faktörler açısından seçilecek yöntemler; ara mamul pazarının var olup olmamasına, pazar tipine ve pazar fiyatının güvenilir olup olmamasına göre belirlenmektedir (Kırlıoğlu, 1995: 3).

#### **2.4. Transfer Fiyatları Saptama Yöntemleri Genel Kuralları**

Transfer fiyatlama yöntemlerine ilişkin genel kabul görmüş kurallar aşağıdaki şekilde ifade edilmektedir (Özkanlı, 2003: 119).

- Transfer fiyatlarına ilişkin genel politikalar geliştirilirken; maliyetler, yasalar, rekabet durumu ve benzer alanlarda gerekli bütün araştırmalar yapılmalıdır. Kaynakların kullanımında ve yönetiminde etkinlik ve verimlilik ilkeleri dikkate alınmalıdır.
- Transfer fiyatları belirlenirken, mal ve hizmetin niteliği, piyasa durumu, bölümler arasındaki teknoloji ilişkileri ve talep bağımlılığı göz önünde tutulmalıdır. Mamuller niteliklerine göre sınıflandırılmalıdır.
- Transfer fiyatlarını belirleme yöntemlerinin bölüm karları ve başarıları üzerindeki etkileri, tüm yöneticiler tarafından iyi anlaşılmalı olmalıdır. Uygulamalarda tutarlılık ve tekdüzelik dikkate alınmalıdır.

Transfer fiyatları belirlenirken aşağıdaki genel kurallar dikkate alınmalıdır (Özkanlı, 2003: 119- 120):

- Öncelikle amaç belirlenmelidir. Çünkü amaçlara göre transfer fiyat uygulamaları değişiklik göstermektedir. Bölümlerin maliyet merkezi olarak kabul edildiği durumlarda maliyetlere dayalı transfer fiyat uygulaması tercih edilebilir ancak bölümlerin kar merkezi ve yatırım merkezi olarak kabul edildiği durumlarda ise bu fiyatlar geçersiz olabilir.
- Transfer edilecek mal veya hizmetin piyasa fiyatı olmadığında değişken maliyete dayalı, ikili transfer fiyatı veya teşebbüsün toplam katkı payının bölümler arasında dağıtımını fiyatlandırmaya esas alınabilir.



- Bölümler arasında teknolojik bağımsızlık ve talep bağımsızlığı söz konusu ise tam rekabet koşullarının geçerli olması durumunda piyasa fiyatı transfer fiyat olarak esas alınabilir. Eksik rekabetin söz konusu olduğu durumda ise değişken maliyete dayanan ikili transfer fiyatı ve teşebbüsün toplam katkı payının bölümler arasında dağıtımını esasına dayanan transfer fiyatı uygulanmalıdır.
- Bölümler arasında teknolojik bağımlılık varsa, mal alım satımında bölümlerin serbest bırakılması işletme için dezavantajlı olabilmektedir. Bu durumlarda transfer fiyatları, bölüm ve teşebbüs açısından birlikte belirlenmelidir.
- Bölümler arasında talep bağımlılığı varsa, transfer fiyatı piyasa fiyatı ile değişken maliyet arasında pazarlık yapılarak belirlenmelidir.
- Satıcı bölüm hem piyasaya hem de işletme içindeki bir bölüme satış yapıyorsa ve bu transfer işlemi piyasa fiyatı ve pazarlık fiyatı uygulanamıyorsa, transfer fiyatı piyasa fiyatından belirli bir indirim yapılarak tespit edilmektedir. İndirim oranının belirlenmesinde; satıcı bölümün işletme dışındaki müşterilerine sağladığı taşıma, nakit ve miktar indirimlerinin ortalaması, satıcı bölümün dağıtım bölümüne ait brüt katkı payı, satıcı bölümün dağıtım maliyetleri dikkate alınmalıdır. Bu şekilde belirlenecek indirim miktarı, piyasa fiyatından düşürülerek transfer fiyatı tespit edilir.

Seçilecek transfer fiyat yöntemi, kar merkezlerinin karlarını doğru bir şekilde belirlemeyi sağlamalıdır. Bir kar merkezinde bölüm için yapay bir kar oluşturan bir fiyatlandırma yönteminin kullanımından kaçınılmalıdır. Bölüm performansının değerlendirilebilmesi için bölümün gerçek karının bulunmasını sağlayacak bir yöntemin kullanılması gerekmektedir (Kırılıoğlu, 1995: 4).

## 2.5. Transfer Fiyatlandırma Yöntemlerinin Karşılaştırılması

İşletmeler amaçlarına göre farklı transfer fiyatlandırma yöntemlerini kullanabilmektedirler. Aynı transfer fiyatlandırma yöntemi, bir işletme tarafından vergi yükünü azaltmak amacıyla kullanılırken, diğer işletme tarafından birimler arasında performans değerlendirme yöntemi olarak kullanılabilir.

Firmalar, bölüm yöneticilerinin yerel koşullara ilişkin bilgilerinden yararlanmak için sorumluluk merkezleri oluşturmaktadırlar. Böylece yöneticilerin uzmanlaşmış bilgileri, firmalarının karını maksimize etmek için kullanılmaktadır. Bir sorumluluk merkezi diğer bir sorumluluk merkezinden mal veya hizmet satın alır veya satarsa, bu transferlerde her merkezin performanslarını ölçmek için bir transfer fiyatlandırması oluşturulmaktadır (Koyuncu, 2005: 388).

Transfer fiyatlaması sistemini, hem kalitatif hem de kantitatif faktörler etkilemektedir. Ürün zinciri, örgüt yapısı, bölümlerin özerkliği, dış ticaret yönü gibi kantitatif faktörlerin yanında performans durumu, değerlendirme ve ödül sistemi gibi kalitatif faktörler de işletmelerin transfer fiyatlamasında rol oynamaktadır ( Emmanuel ve Mehafdi, 1994:152).

Genel yaklaşım transfer fiyatının dış piyasa fiyatına eşitlenmesidir. Üretici bölümün aşırı kapasiteye sahip olmadığı, rekabete dayalı bir ortam oluşmadığı ve piyasa fiyatını tek bir üretici etkilemediği sürece dış piyasa fiyatları transfer fiyatını oluşturmaktadır. Bu yöntemin avantajı, hem yönetsel hem de vergisel açıdan emsal fiyat avantajı sağlamasıdır. Dezavantajı ise, bazı ara mamullerin piyasa fiyatının bulunmamasıdır.

Üretim bölümü aşırı kapasitede çalışıyorsa veya piyasada eksik rekabet koşulları varsa transfer fiyatının piyasa fiyatı esas alınarak belirlenmesi mükemmel bir sonuç vermez. Transfer fiyatı piyasa fiyatına eşit olduğunda, üretim bölümü diğer bölüme transfer etmek için üretim yapmak veya dış piyasaya satmak seçeneğine sahiptir. Üretici bölümün ürünleri istenilen özelliklere sahipse, satın alan bölüm ürünü firma içinden almayı tercih edecektir. Ürün istenilen özelliklere sahip değilse satın alan bölüm kendi işletmesi dışındaki bir firmadan ürünü alma yetkisine sahiptir.

Transfer fiyatlandırma yöntemlerinin her birinin avantaj ve dezavantajları aşağıdaki tabloda özetlenmiştir.

**Tablo 2: Transfer Fiyatlandırma Yöntemlerinin Avantaj ve Dezavantajları**

Yöntem	Avantajları	Dezavantajları
Piyasa Fiyatını Esas Alan Transfer Fiyatlandırması	<ul style="list-style-type: none"><li>• Gerçekçi olması.</li><li>• Fiyatın sapıtılmasına daha az imkân verilmesi.</li><li>• Uzun dönem satın alma kararlarına imkân vermesi.</li><li>• Bölümlere özerklik sağlaması.</li><li>• Satıcıyı dış ücretlere rekabetçi hale getirir.</li><li>• Vergi otoritelerine tercih edilen emsal fiyat standartlarına sahiptir.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bazı mal ve hizmetler için uygulanamaması.</li><li>• Bölümler arası dayanışmayı sağlayamaması.</li><li>• Ara malların genellikle piyasa fiyatı yoktur.</li><li>• Komisyonlar yoktur.</li><li>• Satış maliyetleri azaltılarak maliyet tasarrufları için ayarlama yapılmalıdır.</li></ul>
Değişken Maliyeti Esas Alan Transfer Fiyatlandırması	<ul style="list-style-type: none"><li>• Birden fazla ünitenin transferinde, transfer fiyatının fırsat maliyetine yaklaşabilmesi.</li><li>• Eğer satın alma bölümü fazla kapasiteye sahipse, satın alma bölümüne gereken sayıda ünite satın alma imkânı vermesi.</li><li>• Alıcı içeriden almaya yönlendirilir.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Satın alma bölümlerine, sabit maliyetlerini yeniden kazanabilme imkânı vermemesi.</li><li>• Değişken maliyetin çıktı miktarına göre değişmesi.</li><li>• Satış departmanını sabit maliyetlerini değişken maliyet olarak göstermeye özendirir.</li></ul>
Tam Maliyeti Esas Alan Transfer Fiyatlandırması	<ul style="list-style-type: none"><li>• Hangi maliyetlerin sabit, hangilerinin değişken olduğunu üzerine yapılan tartışmalara son vermesi.</li><li>• Uygulamasının kolay ve anlaşılır olması.</li><li>• Vergi otoritelerince değişken maliyete tercih edilmesi.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Satış bölümünün kendi verimsizliğini satın alma bölümüne aktarabilmesi.</li><li>• Satın alma bölümünün olması gerekenden az ünite mal satın alması.</li><li>• Sabit maliyetler karar almayı zorlaştırmaktadır.</li></ul>
Karşılıklı Anlaşma ile Tespit Edilen Transfer Fiyatlandırması: Pazarlık Fiyatı	<ul style="list-style-type: none"><li>• Hem satış hem de satın alma bölümlerinin, karlarını maksimize edebilmeleri.</li><li>• Uygun miktarda transfer edilebilecek mal miktarının belirlenmesi.</li><li>• Önemli anlaşmazlıklar olduğunda uygulaması en kolay yöntemdir.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Zaman kaybı.</li><li>• Yöntemin başarısının bölüm yöneticilerinin müzakere yeteneğine bağlı olması.</li><li>• Pazarlık gerektirir ve otonomiye azaltır.</li><li>• Vergi problemleri olabilir.</li></ul>
Satın Alma ve Satış Bölümlerinin Yeniden Organize Edilmesi	<ul style="list-style-type: none"><li>• Transfer fiyatlandırması üzerine masraflı tartışmaları ortadan kaldırması.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Farklı sorumluluk merkezlerinin sağlayacağı yararları düşürmesi.</li></ul>

**Kaynak:** Koyuncu (2005:389)

Pazarlık esasına dayalı olarak belirlenen transfer fiyatlandırması yöntemi işletmeler tarafından kullanılmaktadır. Bu yöntemde, bölüm yönetici veya temsilcileri transferin yapılacağı fiyat üzerinde görüşmeler yapmaktadırlar. Görüşmeler bazen piyasa fiyatıyla başlayarak, çeşitli sebeplerle indirimlerin yapılmasıyla transfer fiyatı tespit edilmektedir.

Üretim bölümü bazı durumlarda dış satışlardan elde edemediği maliyet avantajlarını iç transferlerden elde etmeye çalışmaktadır. İşletme içi transfer edilen ürünlerden satış personeline komisyon ücreti ödenmemesi gibi. Bu durumlarda üretici ve alıcı bölümler arasında pazarlık sonucu belirlenen transfer fiyatı maliyeti kısmının bir sonucudur.

Pazarlık sonucu belirlenen transfer fiyatı yönteminin bazı dezavantajları vardır. Bunlardan ilki, bu yöntemin pazarlıklara katılan bölüm yöneticileri arasında bölünme ve rekabete neden olmasıdır. Bu durum da firmanın birliğini ve gücünü sarsıcı yönde etki yapmaktadır. Diğer bir dezavantajı ise, pazarlık yapmak yönetsel bir beceri olmasına rağmen bölüm yöneticilerini değerlendirirken tek ve baskın faktör olmaması gerekir. Üretim bölüm yöneticisi alıcı bölümün yöneticisinden daha iyi pazarlık ediyorsa, üretici bölümün karı, yöneticisinin iyi pazarlık yeteneğinden dolayı daha yüksek görünmektedir (Aslan, 2004: 64).

Transfer fiyatlarını piyasaya veya pazarlık esasına göre tespit edemeyen işletmeler, maliyete dayalı transfer fiyatlandırma yöntemini tercih etmektedirler. Maliyete dayalı transfer fiyatının belirlenmesinde ilk yaklaşım değişken maliyete dayalı olarak transfer fiyatının belirlenmesidir. Bu yöntemdeki problem, üretici bölümün fazla kapasiteye sahip olmasına rağmen bunu transfer edilen ürün veya hizmetler üzerinde katkı marjı olarak göstermesine izin vermemesidir. Bazı firmalar bu problemi önlemek için standart değişken maliyetlere kar marjı ekleyerek transfer fiyatını belirlemektedirler.

Maliyete dayalı transfer fiyatının tespitinde diğer yaklaşım ise, transfere konu olan ürün veya hizmetin tam maliyetinin esas alınmasıdır. Tam maliyete dayalı transfer fiyatları, fonksiyonel olmayan kararlara yol açma riskini taşımaktadır. Tam maliyete dayalı transfer fiyatları alıcı bölümün firmanın tamamına ait olan tam maliyetler üzerinde inceleme yapmasına yol açmaktadır. Bu durum da üretim bölümünde maliyet davranışının anlaşılma riskini artırmaktadır.

Transfer fiyatları gerçek maliyete dayalı olmamalıdır. Çünkü bu durum, etkin olmayan üretim bölümünün fazla maliyetini transfer fiyatı içinde alıcı bölüme aktarmasına sebep olmaktadır. Transfer fiyatlandırmasında standart maliyetler kullanıldığında, alıcı bölüm üretici bölümün verimsizliğini üstlenmek zorunda kalmamaktadır (Hilton, 2002: 581).

Maliyet temeline dayalı transfer fiyatlandırmasının dezavantajlarına rağmen, işletmeler özellikle tam maliyet ve tam maliyet artı kar marjı yöntemlerini kullanmaktadırlar. Bölümler arası transferler iki bölümünde karlılığını etkilediği için, zamanın pazarlık için harcanması yerine maliyet temelli modelin kullanılması tercih edilmektedir (Aslan, 2004: 65).

Transfer fiyatlandırması sisteminde, tüm durumlara hizmet edebilen tek bir fiyatlama yöntemi bulmak mümkün değildir. Araştırmalar, merkezkaç yönetim yapısını benimseyen işletmelerde, en uygun iki veya üç çözümün üretilebileceğini ortaya koymaktadır (Emmanuel ve Mehafdi, 1994: 137).

Transfer fiyatlandırma yöntemleri ile ilgili olarak Cravens tarafından yapılan çalışmada, çalışmaya katılan şirketlerin hangi transfer fiyatlandırma yöntemini kullandıklarını gösteren sonuçlar, aşağıdaki tabloda yapılan diğer çalışmalarla karşılaştırmalı olarak verilmiştir (Cravens, 2000: 149).

**Tablo 3: ÇUŞ' ların Kullandıkları Transfer Fiyatlandırma Yöntemleri**

Yöntem	Cravens	Borkowski (1990) Uluslar arası	Borkowski (1990) İç	Al- Eryani ve diğer (1990) Uluslararası	Tang (1990) Uluslararası
Maliyet	% 42	% 52	% 45	% 49	% 41,4
Piyasa	% 33	% 33	% 33	% 35	% 45,9
Pazarlık	% 18	% 15	% 22	% 15	% 12,7
İkili	% 7	0	0	% 1	0

**Kaynak:** Cravens (2000: 149)

Tablodaki verilere göre, farklı kaynaklar tarafından yapılan bütün çalışmalarda, hem işletme içi mal ve hizmet transferinde kullanılan iç transfer fiyat yöntemlerinde hem de çok uluslu şirketler arasında gerçekleştirilen mal ve hizmet transferindeki uluslararası transfer fiyatlandırma yöntemlerinde en çok tercih edilen yöntem maliyete dayalı transfer fiyatlandırma yöntemidir. En az kullanılan yöntem ise ikili transfer fiyatlandırması yöntemidir.

Bütün bu çalışmalardan çıkan sonuç; tek, doğru bir transfer fiyatlandırma yönteminin olmamasıdır. Her bir şirket, stratejisinin uygulama koşullarında işletmenin gereksinimlerine en uygun olan yöntemi seçmektedir. Şirketler, alternatif transfer fiyatlandırma yöntemleri ve farklı amaçları kapsayan küresel stratejilerinin bir parçası olarak transfer fiyatlandırmayı kullanmaktadırlar (Cravens, 2000: 149).

Aşağıdaki tabloda, farklı transfer fiyatlandırma yöntemlerinin genel özellikleri karşılaştırılmaktadır. Tablo incelendiğinde, tek transfer fiyatı yöntemi ile en uygun kararı almanın mümkün olmadığı görülmektedir. Piyasa koşulları ve transfer fiyatlama sistemi ile amaç uyumluluğu, yönetim çabası, başarı ölçülmesi, bölümsel yetki ölçütlerinin aynı anda düşünülmesi gerekmektedir (Mısırlıoğlu, 2003: 195).

**Tablo 4: Karşılaştırmalı Transfer Fiyatlama Yöntemleri**

Ölçütler/ Yöntemler	Piyasa fiyatı	Maliyet	Pazarlık
1)Amaç uyumluluğu	Evet, ancak tam rekabet ortamında mümkündür.	Sürekli değil, ancak çoğu kez mümkündür.	Evet
2)Başarının ölçümü	Evet, ancak tam rekabet ortamında yarar sağlar.	Transfer fiyatı, tam maliyeti aşmadıkça yarar sağlayamaz	Taraflardan birinin gücünden etkilenen transfer fiyatları hariç, yarar sağlar.
3)Yönetim çabasını teşvik etmek	Evet, teşvik eder.	Evet, standart maliyet sisteminde sağlar. Ancak, gerçek maliyet sisteminde teşvik daha azdır.	Evet, teşvik eder.
4)Bölümsel yetkiyi korumak	Evet, piyasa rekabeti varsa yetkiyi korur.	Hayır, korumaz.	Evet, korur
5)Diğer faktörler	Ara malın piyasası olmayabilir veya eksik rekabet şartları mevcut olabilir.	Uygulanması kolaydır.	Pazarlıklar zaman alabilir. Pazar koşulları değiştikçe, transfer fiyatı gözden geçirilmelidir.

**Kaynak:** Mısırlıoğlu (2003: 196)

## **BÖLÜM 3: ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERDE MAMUL VEYA HİZMET TRANSFERİ**

Transfer fiyatı uygulaması, sadece ulusal bir şirketin bölümleri arasında gerçekleşen mal veya hizmet aktarımlarında değil, çok uluslu şirketlerin ilişkili şirketleri arasındaki işlemlerinde de geçerli olmaktadır. Çok uluslu işletmeler, transfer fiyatlandırması uygulamalarından vergisel avantajlar sağlamayı amaçlamaktadırlar. Belirlenen transfer fiyatı, çok uluslu işletmeler ve bağlı buldukları ülkeler üzerinde olumlu ve olumsuz etkilerde bulunmaktadır.

### **3.1. Çok Uluslu Şirketler ve Transfer Fiyatlandırması**

Küreselleşmeyle birlikte gelişmiş ülkelerdeki çok uluslu şirketler çeşitli ülkelerdeki pazarlara daha fazla hakim olmaya başlamışlardır. Bu şirketlerle yavru şirketleri arasında oluşan mal ve hizmet ithalat ve ihracatında transfer fiyatlaması uygulanmaktadır. Küreselleşmeyle birlikte, şirketler ödeyecekleri vergi miktarlarını ve yerini, kuruluş yeri seçimlerini belirleyerek ayarlayabilmektedirler.

Küreselleşme ve teknolojik ilerlemeler sonucunda çokuluslu şirketler sayı ve hacim olarak büyümüş, yerleştikleri ülkelerin hükümetleri için zaman zaman tehdit ya da kamusal kararları etkileyici unsur olmuştur. Çokuluslu şirketler ve ülke hükümetleri arasındaki ilişkilerde en fazla karşılaşılan sorunlardan birisi çokuluslu şirketlerin transfer fiyatlandırmalarıdır (Saraç, 2005: 88).

Globalleşme ile birlikte çok uluslu işletmelerin dünya ticareti içindeki payları giderek artış göstermektedir. Çok uluslu şirketlerin kendi grupları arasında yaptıkları işlemler dünya ticaretinin % 60'ını oluşturmaktadır. Türkiye son iki yılda uluslararası yatırımcılar açısından tercih edilen bir yatırım yeri haline gelmiştir. Türkiye'de uluslararası doğrudan yatırım girişleri 2005 yılında 9,8 ve 2006 yılında 20,2 milyar dolarlık seviyeye ulaşmıştır. 2006 yılında Türkiye'de gerçekleşen 20,2 milyar dolar düzeyinde toplam uluslararası doğrudan yatırımın; 17,2 milyar dolarlık kısmı sermaye bileşeni, 2,9 milyar dolarlık kısmı ise yurt dışında yerleşik gerçek ve tüzel kişilerin Türkiye'deki gayrimenkul alımlarından oluşmaktadır (Uluslararası doğrudan yatırımlar 2006 yılı raporu).

Çok uluslu şirketler, dünya üretimi içindeki payları ile dünya ekonomisinin vazgeçilmez unsuru haline gelmişlerdir. Üretim tekniklerindeki değişim ve iletişimdeki ilerlemelerle birlikte, çokuluslu işletmelerin dünya ticaretindeki payı hızla artış göstermektedir. Çok uluslu işletmeler, iki veya daha fazla ülkede mülkiyeti kısmen veya tamamen kendisine ait olarak üretim ve pazarlama faaliyetlerini yürüten, kendisine ait kurum stratejisi olan ve bu stratejileri tüm bağlı kuruluşları veya şubelerinde uygulayan işletmelerdir (Hatunoğlu, 2006: 118).

Bölümlerin uluslararası nitelik kazanması durumunda transfer fiyatlandırması şirketler için önemli bir unsurdur. Uluslararası şirketlerin transfer fiyatlandırması ile ilgili olarak uluslararası piyasadaki işlemleri aşağıdaki üç şekilde gerçekleşmektedir (Kapusuzoğlu, 2003: 7):

- Ana firma ve yurt dışındaki bağlı şirketler arasındaki ithalat, ihracat işlemleri,
- Ana şirketin bulunduğu ülke vatandaşları ile yurtdışındaki bağlı şirketler arasındaki işlemler,
- Ana şirket ile diğer ülkelerin arasındaki işlemler.

Çok uluslu işletme, birden fazla ülkede kurulu ve işletmelerden bir veya birkaçının diğerlerinin faaliyetleri üzerinde etki sahibi olması, bilgi ve kaynaklarını diğerleriyle paylaşması temelinde birbirine bağlı özel veya kamu ya da karma nitelikli şirket veya işletmeleri bünyesinde barındıran bir işletmedir. Diğer bir tanımlamayla; bir ana merkez ile ona bağlı çeşitli ülkelerde üretimde bulunan ve ana merkezin denetimi altındaki şubelerin oluşturdukları bir bütündür (Erdel ve Okumuş, 2002: 79).

Çokuluslu şirket, bir ana merkez ve bu merkeze bağlı olarak değişik ülkelerde faaliyet gösteren şube, şirket veya iştiraklerden oluşmaktadır. Merkez izlediği stratejiler çerçevesinde, bağlı şirket ve şubelerin yönetimini organize etmekte ve denetlemektedir. Yönetim, organizasyon ve denetim işlevlerini ana merkez üstlenmektedir. Ana merkeze bağlı olarak faaliyet gösteren bağlı şirket ve şubeler, elde ettikleri kazançların bir kısmını veya tamamını merkeze transfer etmektedirler. Çokuluslu şirketler, firmalar arası belirledikleri fiyatlarla genelde vergi avantajı sağlama amaçlı kar transferi yapmaktadırlar (Yardımcıoğlu ve diğ., 2007: 54).



Uluslararası ticaret ve yatırımların büyük bir kısmı çok uluslu şirketler tarafından sağlanmaktadır. Çokuluslu şirketler, farklı ülkelerdeki bağlı ortaklıkları ve şubeleri aracılığıyla mal ve hizmet transferlerine istedikleri gibi yön vererek ortaklarının bulunduğu ülke ekonomilerini etkilemektedirler. Çok uluslu işletmeler birden fazla ülkede faaliyette bulunmaları nedeniyle aralarında mal ve hizmet transferi yaparak vergi avantajı elde etmekte ve karlarını artırarak maliyetlerini azaltmaktadırlar. Çok uluslu işletmeler bu işlemleri transfer fiyatlandırma politikalarıyla gerçekleştirmektedirler.

Çok uluslu şirketler, yatırım yeri seçiminde politik risklerin yanında ekonomik riskleri ve vergi sisteminden kaynaklanan riskleri dikkate almaktadırlar (Ak, 2006: 99).

Her işletme gibi çok uluslu işletmelerinde amacı kar maksimizasyonudur. Çok uluslu şirketleri genel şirketlerden ayıran özellik lokasyon ve uluslararasılaşmanın avantajlarından küresel anlamda yararlanabilmeleridir. Bu avantajlar, teknoloji transferi ve dikey entegrasyonlardır (Erdel ve Okumuş, 2002: 79- 80).

Uluslararası işletme farklı vergi oranlarına sahip iki ülkede ürünlerinin fiyatını belirlerken, her iki ülkedeki toplam vergiyi en düşük seviyede gerçekleştirecek transfer fiyatını belirlemeyi amaçlamaktadır. Bunu gerçekleştirmenin yolu ise, düşük vergi oranlı ülkede karı yükseltmektir (Atkinson ve diğ., 2004: 543).

Çok uluslu şirketler, vergi oranlarının yüksek olduğu ülkelerdeki birimlerine mal ve hizmet transfer ederken uyguladıkları fiyatı yüksek tutarak gelirlerini düşük göstermekte, vergi oranlarının düşük olduğu ülkelerde ise tam tersini uygulayarak ödeyecekleri vergi miktarını azaltmayı tercih etmektedirler. Bu şirketlerin, transfer fiyatlaması aracılığıyla kendi kaynaklarını diğer ülkelerin aleyhinde oluşturması, o ülkenin ödemeler dengesinin, kaynak tahsisinin, gelir bölüşümünün, istihdamının olumsuz etkilenmesine neden olmaktadır (Pazarçeviren ve Aygen, 2005: 91).

### **3.1.1. Uluslararası Transfer Fiyatlandırması**

Çok uluslu şirketin şubeleri arasında uluslararası ticaret meydana geldiğinde, bağımlı firmalar arasında belirlenen fiyat transfer fiyatıdır. Uluslararası transfer fiyatlandırması, bir uluslararası şirketin kendi bölümleri veya şubeleri arasındaki mal ve hizmet satışlarında uygulanan fiyattır (Yıldız, 2005: 79).

Uluslararası transfer fiyatlaması, yönetim muhasebecilerinin nakit akım yönetimi, ülkelerarası yatırımların fonlanması, şube ve yöneticilerin değerlemesi, vergi yönetimi konularına önem vermelerini gerektirmektedir. Uluslararası transfer fiyatlaması konusunda pazarlama uzmanları, davranış bilimciler, vergi elemanları ve ekonomistler de çalışmalar yapmaktadırlar (Elliott ve Emmanuel, 1998: 216).

Çok uluslu şirketler, küreselleşme ile faaliyette buldukları ülkelerde elde ettikleri karları ana merkezin bulunduğu ülkelere transfer etmekte, faaliyette buldukları ülkelerin vergi gelirlerini aşındırmakta, karlarını maksimize etmekte veya zararlarını en aza indirmektedirler. Vergi gelirlerinin aşındırılması yöntemlerinden olan örtülü kazanç ve örtülü sermaye, elde edilen karın çevre ülkelerden merkez ülkeye aktarılmasını sağlayan en önemli araçlardandır (TYMMO, 2006: 16).

Ekonomik sınırların kalkmasıyla tek bir piyasa haline gelen dünyada, karşılaştırmalı üstünlükler sunan fırsatlar oluşmakta ve çok uluslu işletmelerde bu fırsatları değerlendirmek için avantajlı konuma sahip olmaktadır. Çok uluslu şirketler, aynı piyasada faaliyette bulunan bir iç firmanın üstünde açık bir kar avantajına sahiptirler. Bu avantajlar; mülkiyet, yer ve küreselleşme ile ilgilidir (Yakar ve Ünal, 2007: 123).

#### **Mülkiyet avantajları;**

- Bir organizasyon ve rekabet üstünlüğü veren sermaye varlıkları,
- Ölçek ekonomileri,
- Piyasalara giriş,
- Ürünleri dağıtmak,
- Ürün çeşitliliği,

#### **Yer avantajları;**

- Malzeme kaynağı,
- İyi bir emek piyasası,
- Vergi politikaları dahil yardımcı hükümet politikaları,

- Hükümet hizmetleri ve altyapı,
- Yerel piyasalar,

#### **Uluslar arasılaşma avantajları**

- İstikrarlı stoklar,
- Piyasaların kontrolü,
- Teknoloji kullanımı,
- Dikey entegrasyon ekonomileridir (Koyuncu, 2005: 367- 368).

Bütün bu avantajlardan yararlanabilmek için çok uluslu işletmeler, genellikle işletme birimleri arasındaki hizmetler, gayri maddi haklar, hammaddeler ve malların transferine güvenmektedirler. Küreselleşmenin avantajını kullanan çok uluslu işletmeler kendi içinde yapmış olduğu ticari işlemler ile vergilemedeki mali boşlukları kullanmaktadırlar. Çok uluslu işletmelerin transfer fiyatlaması uygulamalarında kar maksimizasyonu gibi ekonomik nedenlerden daha çok vergisel amaçlar ön plana çıkmaktadır (Yakar ve Ünal, 2007: 124).

Uluslararası alanda faaliyet gösteren çok uluslu şirketler, bölümlerinin faaliyetleri için, o bölümlerin buldukları ülkelerin yasa ve yönetmeliklerine bağlıdırlar. Farklı ülkelerde faaliyet gösteren işletme bölümlerinin her birinin farklı düzenlemelerle karşı karşıya kalması işletmeleri bu farklılıklardan yararlanmaya yönlendirmektedir. Yerli ülkelerin yasaları, gümrük mevzuatları, teşvikleri transfer fiyatını belirleyecek olan yöneticiyi etkilemektedir. Özellikle vergi yasalarındaki farklılaşma işletmelerin transfer fiyatlarının belirlenmesinde etkilidir (Çelik, 2000: 107).

Çok uluslu işletmelerin transfer fiyatlarını belirlerken veya bu fiyatların belirlenmesinde kullanılan yöntemleri seçerken bazı faktörleri göz önünde bulundurmaları gerekmektedir. Bu faktörler aşağıdaki şekildedir (Doğan, 2003: 66- 67):

#### **a) Yasal Faktörler;**

- Ana işletmenin faaliyette bulunduğu ülkedeki vergi oranları ve yasaları,

- Bağlı işletmenin faaliyette bulunduğu ÷lkedeki vergi ve gümrük yasaları ve oranları,
- Vergi otoritelerinin tavırları,
- Finansal raporlama kuralları ve gerekleri,
- İşletmelerin faaliyette bulunduğu ÷lkenin anti damping yasaları.

#### **b) Politik ve Sosyal Faktörler**

- İşletmelerin faaliyette bulunduğu ÷lkedeki ırkçı politikalar,
- İşletmelerin faaliyette bulunduğu ÷lkedeki sivil savaşlar,
- İşletmelerin faaliyette bulunduğu ÷lkedeki dini çatışmalar,
- İşletmelerin faaliyette bulunduğu ÷lkedeki politik istikrarsızlıklar,
- İşletmelerin faaliyette bulunduğu ÷lke hükümetinin insan hakları ihlalleri.

#### **c) Dış Ekonomik Faktörler**

- Döviz kontrolleri ve dövizdeki dalgalanmalar,
- Kar veya nakit transferindeki kısıtlamalar,
- Fiyat kontrolleri,
- İthalata konulan kısıtlamalar ve kotalar,
- İşletmelerin faaliyette bulunduğu ÷lkedeki enflasyon oranları.

#### **d) İç Ekonomik Faktörler**

- İşletmelere ait pazar payları,
- İşletmelerin faaliyette bulunduğu ÷lkedeki pazarın durumu veya pazar koşulları,
- İşletmelerin rekabet durumları veya pozisyonları,
- İşletmelerin performans değerlendirme kriterleridir.

Çok uluslu işletmeler, yatırım yaparken kendileri için vergi avantajı sağlayacak ülkelere yatırım yapmaktadırlar. Uluslararası işletme, farklı vergi oranlarına sahip iki ülkede ürünlerinin fiyatını belirlerken her iki ülkedeki toplam vergi yükümlülüğünü en düşük seviyede tutacak bir transfer fiyatı belirlemeyi hedeflemektedir. Uluslararası işletmelerde ürünü satan birim düşük vergi oranlı bir ülkede, alan birim ise yüksek vergi oranlı bir ülkede faaliyet gösteriyorsa, transfer fiyatı yüksek olarak belirlenmektedir. Bu şekilde vergi oranı yüksek bir ülkeye ürün satışında yüksek transfer fiyatı belirlemek yoluyla işletmenin vergi yükümlülüğü azalmış olmaktadır. Satın alan işletmenin maliyetleri yüksek olacağı için geliri az olacak ve daha az vergi ödeyecektir (Yakar ve Ünal, 2007: 130- 131).

Çok uluslu şirketler açısından transfer fiyatlama politikalarını belirleyen en önemli unsur vergi etkisidir. Çokuluslu işletme yöneticilerinin transfer fiyatlarını belirlerken, aşağıdaki tabloda belirtilen faktörlere dikkat etmeleri gerekir.

**Tablo 5: Transfer Fiyatlama Kararlarını Etkileyen Faktörler**

YURT İÇİ İŞLEMLERDE TRANSFER FİYATLAMASI
1- Performans değerlendirme,
2- Yöneticilerin motivasyonu,
3- Fiyatlandırma koşulları,
4- Pazar koşulları,
ÇOKULUSLU İŞLEMLERDE, TRANSFER FİYATLAMASI
1- İşletme içi ayrıntılı bütçeleme,
2- Yabancı ülkelerde rekabet durumu,
3- Yurtdışı bağlı işletmelerin performans değerlemesi,
4- Nakit akış durumu,
5- Yerli hükümetler ile kurulacak iyi ilişkiler,

**Kaynak:** Özkanlı (2003: 122)

### 3.2. Uluslararası Transfer Fiyatlandırmasının Önemi

Uluslararası alanda ilk özel transfer fiyatlandırma görüşmeleri birinci dünya savaşı sırasında ABD ile İngiltere arasında yapılmıştır. Bu görüşmelerde, vergiden kaçınma amacıyla işletmelerin sınır ötesi işlemlerle karlarını bağlı işletmelerine aktarmaları önlenmek istenmiştir (Öz, 2005: 272).

İşletme stratejisi, uygulama ve biçimlendirmeyi kapsayan organizasyonel bir süreçtir. Transfer fiyatlandırma, strateji uygulama aşamasında ortaya çıkmaktadır. Transfer fiyatlandırma kararları, transfer noktasındaki yöneticilerden ziyade şirket düzeyinde alınmaktadır. Transfer fiyatlandırma kararı daha fazla merkezidir ve daha fazla stratejiktir (Cravens, 2000: 155).

Transfer fiyatlandırma, çok uluslu işletmelerin stratejik planlamada, karar vermede, esas faaliyet ve vergi minimizasyonu gibi amaçlarını gerçekleştirebilmelerinde ve daha düşük vergi oranlarının olduğu ülkede faaliyet gösteren bağlı işletmelerinin karlarını arttırmalarında stratejik bir araç olarak kullanılmaktadır (Doğan, 2003: 66).

Uluslararası transfer fiyatları ile strateji arasındaki ilişki aşağıdaki gibidir (Elliott ve Emmanuel, 1998: 218- 219):

- Çokuluslu şirket stratejisi, uluslararası transfer fiyatlandırma politikalarını belirlemektedir.
- Dinamik pazar şartları, vergi kanunları ve mevzuattaki değişiklikler genel olarak uygulanan uluslararası transfer fiyatlandırma politikalarında istisnalara neden olmaktadır.
- İÇyapılar ve sistemler şubelerin sorumluluklarını ve motivasyonlarını sürdürmelerine yönelik olarak tanımlanmaktadır.

Mal, hizmet ve gayri maddi hakların işletmeler içi transfer fiyatı, çok uluslu işletmelerin vergi yüklerinin azaltılması yanında yönetim amaçlarının gerçekleştirilmesi, fon akışının sağlanması, kambiyo kontrolü sınırlamalarının etkisinin ortadan kaldırılması gibi amaçlarla belirlenebilmektedir. Transfer fiyatlandırma bir prosedür yerine strateji olarak kabul edilmelidir. Firmalar belirlenen bu amaçları gerçekleştirebilmek için

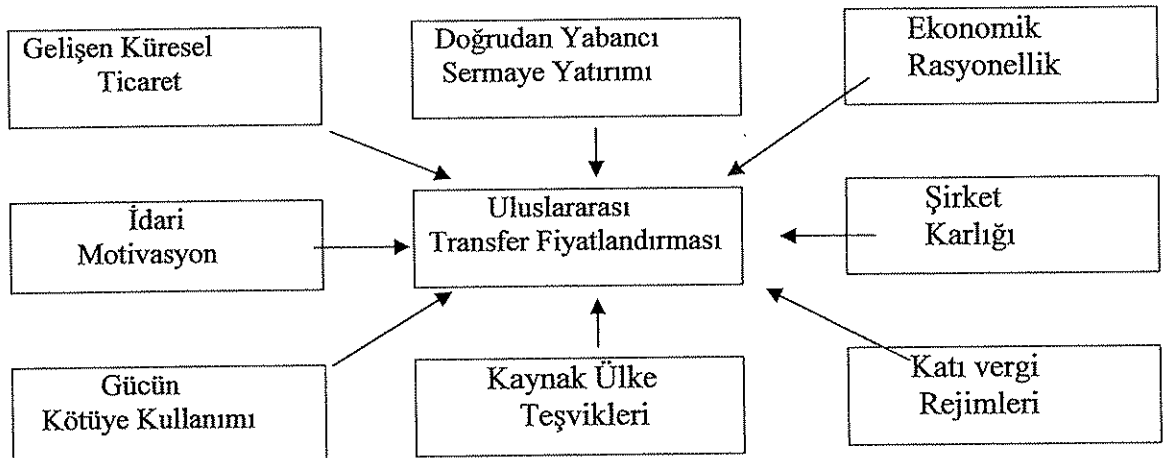
transfer fiyatlandırmayı kullanırlarsa, transfer fiyatlandırmanın etkisi tüm şirket başarısı için daha önemlidir (Öz, 2005: 273).

Çok uluslu işletmelerin transfer fiyatlandırma uygulamaları ülkeler arasındaki ilişkileri belirlemektedir. Buna göre ülkelere diğer ülkelerin getirdikleri düzenlemelere karşılık olarak yeni düzenlemeler getirmektedirler. Uluslararası vergi uygulamaları açısından bu durum daha da belirginleşmiştir. Yurt içinde faaliyet gösteren firmalar için karmaşık olan fiyatlandırma, uluslararası alanda faaliyet gösteren firmalar için daha da karmaşıktır. Çoklu kur, ticaret engelleri, ek maliyetler ve daha uzun dağıtım kanalları bu sorunun ana nedenlerindedir. Bu açıdan işletmelerin farklı ülkelerde faaliyet gösteren bölümleri arasında uygulanacak transfer fiyatının belirlenmesi daha çok önem kazanmaktadır (Çelik, 2000:109).

Çok uluslu şirketler işlerinin önemli bir kısmını transfer fiyatı ile yaptığından transfer fiyatlandırma oldukça önemlidir. Çokuluslu şirketler küresel bir piyasada birçok faktörle karşı karşıya bulunmaktadır. Yönetim değerlemesi ve performans gibi konuları önemli olmakla birlikte daha çok enflasyon, nakit kontrolleri, döviz, rekabet avantajı ve vergileme gibi konular da önem kazanmaktadır (Koyuncu, 2005: 368).

Uluslararası transfer fiyatlandırmasının diğer bir önemi de, çok uluslu şirketlerin transfer fiyatlandırması manipülasyonlarına yönelmelerinde vergi yüklerini azaltmanın yanında birçok faktörde etkilidir. Bu faktörler aşağıdaki şekilde gösterilmektedir.

### Şekil 3: Uluslararası Transfer Fiyatlandırması Manipülasyonların Sürükleyici Güçleri



Kaynak: Elliott ve Emmanuel (1998: 217)

Transfer fiyatlandırma, çokuluslu şirketler için fonların transferinde en önemli konu haline gelmiştir. Transfer fiyatlandırma sadece çokuluslu şirketler için değil, özellikle gelişmekte olan ülkeler olmak üzere, birçok ülke ekonomisi için de önemli bir konu olmuştur (Yardımcıoğlu ve diğ., 2007: 56).

### 3.3. Uluslararası Transfer Fiyatlandırmanın Amaçları

Çok uluslu işletmelerin transfer fiyatlamasını belirlerken önem verdikleri unsur vergi etkisidir. Ancak bu şirketlerin transfer fiyatlamasına gitmelerinin tek amacı vergiyle ilgili değildir. Bu şirketlerin çok yönlü amaçları vardır. Uluslararası transfer fiyatlandırmanın genel amaçları; vergi yükünü yönetmek, vergi düzenlemelerine uymak, tarifeleri yönetmek, adalete uygun performans değerlemesini teşvik etmek, yöneticileri teşvik etmek, rekabetçi piyasa durumunu sürdürmek, nakit transfer sınırlamalarını yumuşatmak, enflasyon riskini azaltmak, döviz kurunu yönetmek, sosyal veya politik sorunlara işaret etmek, gerçek maliyetler ve geliri uygun bir şekilde yansıtmaktır (Günaydın, 1999: 167).

Çok uluslu şirketler transfer fiyatlarını; karlarını transfer etmek, kurlardaki değişmelerin zararlarından korunmak gibi amaçları gerçekleştirmek için de kullanılmaktadırlar. Bu amaçlar aşağıdaki şekilde ifade edilmektedir (Pazarçeviren ve Aygen, 2005: 94- 95):

- Vergi oranının yüksek olduğu ülkelerdeki bağlı ortaklıklarıyla gerçekleştirdikleri mal ve hizmet alımlarını yüksek, satışlarını düşük miktarla gerçekleştirerek, karlarını düşük göstermek ve gelirlerini transfer fiyatlaması aracılığıyla yüksek vergi oranının uygulandığı ülkeden vergi oranlarının düşük olduğu ülkeye transfer etmek.
- Kurlardaki değişmelerin zararlarından korunmak ve bu dalgalanmalardan yararlanmak amacıyla çok uluslu şirketler, transfer fiyatlamasını araç olarak kullanılmaktadırlar.
- Çok uluslu şirketlerin transfer fiyatları aracılığıyla karlarını transfer etme nedenlerinden biri de rekabet etkisidir. Karların yüksek gösterilmesi, rakip olan çok uluslu şirketleri de o ülkede yatırım yapmaya yönelteceği için karlar düşük gösterilmekte ve aradaki fark farklı yollardan bağlı ortaklıktan ana işletmeye transfer edilmektedir.



- Çok uluslu şirketlerin yabancı ülke parasıyla karlarında büyük dalgalanmalar meydana geldiğinde, bu şirketler bu ülkelerdeki şubelere verilen mal ve hizmetlerin fiyatlarını arttırıp azaltarak yüksek karları düşük, düşük karları da yüksek göstermekte ve karlardaki dalgalanmaları transfer fiyatları aracılığıyla azaltmaktadırlar.

Çok uluslu şirketlerin bu çok yönlü amaçları stratejik olarak üç alanda ortaya çıkmaktadır. Bunlar; iç yönetimle ilgili amaçlar, uluslararası amaçlar ve vergileme ile ilgili amaçlardır (Yıldız, 2005: 82).

### 3.3.1. İç Yönetimle İlgili Amaçlar

Transfer fiyatlandırma, şirket amaçlarını başarmaya yardım eden yönetilmiş bir faaliyettir. Bir işletme için transfer fiyatlandırmanın iç çevrede, yönetim değerlemesi ve performansı ile yakından bağlantısı bulunmaktadır. Transfer fiyatlandırma, sadece muhasebe tutma aracı değil, yöneticilerin doğru karar almasına neden olan davranışsal bir araçtır (Günaydın, 1999: 166- 167).

Bir bölüm, birim veya işletmenin sorumlusu olan yönetici, kendi yetkisi altındaki alanda fiyat ve miktar kararlarını vererek, kendi sorumluluk alanının gelir ve giderlerini kontrol edebilmektedir. Çok uluslu şirketler, çoğunlukla stratejik olmayan fakat ticari kararlar alan bağımsız bölümler şeklinde organize olmaktadır. Bağımsızlık, bölüm karı için bölüm yönetiminin sorumluluğunu da kapsamaktadır.

Çok uluslu şirketlerde, işletmelerin her biri ayrı sorumluluk merkezi olan bölümlerinin ürettikleri ürünlerin, diğer bölümlere transfer edilmesi gerekmektedir. İşletmelerin mal ve hizmetlerin transferi ile ilgili bazı kararlar alması gerekir. Bu kararların en önemlileri, transfer fiyatının tutarı ve nasıl belirleneceğidir. Bu kararın doğru olarak verilmesi, her biri ayrı sorumluluk merkezi olan işletmede bölümlerin performanslarının doğru ve güvenilir bir şekilde tespitini sağlayacaktır (Öz, 2005: 276).

Transfer fiyatlandırma, yöneticilerin sorumlu oldukları bölüm ve işletmelerin, etkinlik ve başarılarının değerlendirilmesinde de kullanılmaktadır. Transfer fiyatı, her iki kısmın da performansını etkileyeceğinden, fiyatın işletme amaçları doğrultusunda ve optimal kaynak kullanımını gerçekleştirecek şekilde belirlenmesi gerekir.

### 3.3.2. Uluslararası Amaçlar

Transfer fiyatlaması ulusal alanda olduğu kadar uluslararası alanda da uygulanmaktadır. Küreselleşmeyle birlikte transfer fiyatlandırması daha çok uluslararası boyut kazanmıştır. Birden çok ülkede faaliyette bulunan bağlı işletmeler arasındaki mal ve hizmet satışlarında gerçekleşen fiyata uluslararası transfer fiyatı denilmektedir.

Transfer fiyatlandırma, çok uluslu şirketlerin bağlı işletmeleri arasında nakit, nakit benzeri ve alacaklar gibi fon akışlarını etkilemektedir. Uluslararası fon akışları, döviz değişim maliyetleri, ülkelerin kar dağıtımı, vergi, kambiyo kontrolleri düzenlemelerinden etkilenmektedir. Böylece transfer fiyatlandırma, önemli bir uluslararası araç olarak kullanılmaktadır (Öz, 2005: 274).

Çok uluslu şirket grubu, bir başka ülkedeki bağlı şirketinin faaliyet gösterdiği ülke vatandaşlarıyla ortaklığı bulunduğu durumlarda kar paylaşımında yabancılara fazla pay vermemek amacıyla fiyatları ayarlayabilmektedir. Karlar olduğundan düşük gösterilerek diğer ortakların temettü miktarları azaltılmaktadır. Buna karşılık çok uluslu şirket grubunun küresel karı artmaktadır (Işık, 2005: 38).

Uygun bir transfer fiyatı, bir şubeye rekabet edebilir bir fiyatla yeni bir piyasaya girme izni verebilir. Durgun talebe karşılık fiyat indirimlerine izin verilmesi de transfer fiyatlandırması ile mümkündür (Cravens, 2000: 143).

Çok uluslu şirket grubunun kendi içindeki fiyatlandırma işlemleri, bazı durumlarda pazarlama hedefleri ile ilgilidir. Bazı durumlarda çok uluslu şirketler, döviz kurlarındaki değişme riskine bağlı olarak fiyat tespiti yapabilmektedirler.

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarından elde edilen karın ana merkeze aktarılmasına ilgili ülkedeki mevzuat sınırlama getirmişse, sınırlamanın aşılabilmesi için fiyatlar üzerinde oynama yapılabilmektedir. Kar, şişirilmiş fiyatın içinde gizlenerek transfer edilmektedir (Işık, 2005: 37).

Çok uluslu şirketler transfer fiyatlarını, kambiyo kısıtlamalarından kaçınarak gelirlerini bir ülkeden diğer bir ülkeye aktarma aracı olarak kullanmaktadırlar. Bunun için düşük vergi oranları ile az gelişmiş ülkelerde çalışan şubelere diğer birimler tarafından düşük

ya da yüksek fiyatlı mallar satmaktadırlar. Böylece şubelerin nakit dengelerinde istenilen ayarlamayı yapabilmektedirler (Öz, 2005: 275).

### 3.3.3. Vergi İle İlgili Amaçlar

Finansal performansını artırmak isteyen şirketler, üretim merkezleri ile dağıtım ve pazarlama merkezini farklılaştırarak, mal ve hizmet transferlerinde emsallere uygunluğa aykırı hareket ederek kar transferi sağlayıp, yükümlü oldukları vergiden kaçınabilmektedirler (Yardımcıoğlu ve diğ., 2007: 55).

Çok uluslu şirketler, çeşitli sebeplerden dolayı grup içi işlemler için piyasa fiyatına eşit olan fiyattan daha yüksek veya daha düşük fiyat uygulamaktadırlar. Bu uygulamanın sebebi ise ödenen vergileri azaltmak için vergi oranı farklılıklarından yararlanmaktır. Transfer fiyatlandırma uygulamaları, çok uluslu şirketler için gelir vergisi yükünü ayarlamak ve iç transferlerle ilgili vergi düzenlemelerine uymak amacıyla düşünülmektedir. İthalat ve ihracat malları üzerine ülkelerin koymuş olduğu tarifelerde transfer fiyatlama yoluyla yönetilebilir. Transfer fiyatlama, transfer edilmiş madde için değeri tespit eder ve ödenen tarifeyi belirler (Günaydın, 1999: 168).

Vergi muhasebesi açısından transfer fiyatlandırması, çokuluslu şirketlerin karlarını, farklı ülkelerde konumlandırılmış ana ve bağlı işletmeler arasında kaydırarak vergiden kaçınmayı sağlayan bir yönetim ve muhasebe tekniğidir. Bu kaçınma, bağlı işletmeler arası mal ve hizmet alımlarını pazardaki fiyatlardan değil, yapay fiyatlarla yaparak gerçekleştirmektedirler. Çokuluslu şirketler, vergi oranları düşük hatta sıfır olan ülkelerde bulunan işletmelerindeki finansal tablolarını yüksek karlarla, vergi oranları yüksek ülkelerde bulunan işletmelerindekileri ise düşük karlarla göstermektedirler (Saraç, 2005: 88).

Vergi amaçlı yapılan bu manipülasyonlar yurt içinde kurulu şirketler için mümkün olmamakta, bu nedenle çokuluslu şirketler lehine rekabet eşitsizliği doğurmaktadır. Çok uluslu şirketler kurumlar vergisi yükünü idare etmek ve iç transferin uluslararası gerçekleşmesi durumunda ortaya çıkan satış vergileri, tarifeler, kotalarla ilgili düzenlemeleri kendi lehlerine yorumlamak için transfer fiyatlandırmayı kullanmaktadırlar (Öz, 2005:280).

Çokuluslu şirketler, transfer fiyatlandırmadan yararlanarak kurumlar vergisi yüksek olan şubedeki karları, vergilerin düşük olduğu başka ülkedeki şubeye transfer edebilir. Bu şekilde karların ülkeler arasında dağılımının değiştirilmesi, şirketin bir bütün olarak vergi sonrası karlarını artıracak fakat ülkenin vergi gelirlerini azaltacaktır.

Çok uluslu şirketlerin transfer fiyatını belirlerken en önem verdikleri unsur vergi etkisidir. Yüksek vergi uygulanan ülkelerde faaliyet gösteren ana firmaların, daha düşük vergi oranı uygulanan bir ülkede yavru şirketinin bulunması durumunda, ana firma mal ve hizmetlerini yavru şirkete düşük bir transfer fiyatından transfer ederek işletmenin ödeyeceği vergiyi azaltacaktır (Yıldız, 2005: 80).

Transfer fiyatlandırma; lisans, patent gibi gayri maddi hak bedeli ödemelerinin yurt dışına transferi için yapılan ödemelerin ilgili ülkenin ulusal mevzuatına göre vergi kesintisine tabi olması durumunda fiyatı düşük göstererek ya da ödemeleri mal bedeli içinde göstererek vergi kesintisi tutarını azaltmak için de kullanılmaktadır. Çok uluslu şirketlerin uluslararası transfer fiyatlaması uygulamalarındaki vergi ile ilgili amaçları gerçekleştirirken yapacakları uygulamalar aşağıdaki gibidir ( Öz, 2005:280- 284):

- Kar ayarlaması ile toplam vergi yükünü azaltmak,
- Gayri maddi hak bedeli ödemeleriyle vergi kesintisi tutarlarını azaltmak,
- İthalat ve ihracat mallarının üzerine konmuş bulunan tarifeleri yönetmek,
- İthalatta alınan satış vergilerinden kaçınmak,
- Ortak giderlerin bağlı işletmelere dağıtımında ülke vergi oranlarının göz önünde bulundurulmasıdır.

Yerli işletmelerin transfer fiyatlandırma politikaları amaç birliğinin sağlanması ve motivasyon iken, çok uluslu işletmelerde farklı unsurlar önem kazanmaktadır. Çok uluslu işletmelerin transfer fiyatı kullanma amaçları ve bu amaçların ağırlıkları aşağıdaki tablolarda gösterilmiştir (Hatunoğlu, 2006: 123).

Cravens tarafından yapılan bir araştırmada, çok uluslu işletmelerin transfer fiyatlandırmayı kullanma amaçları araştırılmıştır. Toplam 542 şirketin üst düzey yöneticisine uluslararası transfer fiyatlandırmanın amaçları ile ilgili anket

gönderilmiştir. Ankete verilen yanıtlardan 114'ünün yanıtlarıyla aşağıdaki sonuçlar oluşturulmuştur.

**Tablo 6: ÇUŞ' lar İçin Uluslararası Transfer Fiyatlamının Temel Amaçları**

Amaçlar	%
<b>Vergileme ile İlgili Amaçlar</b>	<b>51</b>
- Tarifeleri yönetmek	4
- Vergi düzenlemelerine uymak	7
- Vergi yükünü yönetmek	40
<b>İç Yönetim Merkezli Amaçlar</b>	<b>21</b>
- Adaletli performans değerlemesi	7
-Motivasyon	9
-Hedef uyumunu teşvik etmek	5
<b>Uluslararası veya İşlevsel Amaçlar</b>	<b>28</b>
- Nakit transfer sınırlamaları	2
- Rekabetçi durum	21
- Gerçek gelir ve maliyetleri yansıtma	5

Kaynak: Cravens (2000: 146)

Çok uluslu işletmelerin transfer fiyatlandırma amaçlarının başında vergisel amaçlar gelmektedir. Transfer fiyatlandırma ile grup işletmeleri arasında gelir transferi yapılmış olmaktadır. Aşağıdaki tabloda ise yanıt veren her şirketin, en önemli üç amacı sıralama yapılarak gösterilmektedir. Vergi ile ilgili amaçlar birinci sırada olmasına rağmen, rekabetçi pozisyonu sürdürme diğer amaçlarla değerlendirildiğinde önemli bir paya sahiptir.

**Tablo 7: ÇUŞ' lara Göre Transfer Fiyatlandırmanın En Önemli Üç Amacı**

Amaçlar	%
Vergi yükünü ve ilgili amaçları yönetmek	28
Rekabet durumunu sürdürme	17
Adil performans değerlenmesini ilerletmek	11
Hedef uyumunu teşvik etmek	10
Yöneticileri motive etmek	10
Tarifeleri ve diğer amaçları idare etmek	9
Vergi düzenlemelerine uyma	7
Nakit transfer sınırlamalarını azaltma	4
Döviz idare etmek	2
Sosyal ve pratik sorunlar	1
Enflasyonu ayarlama (idare etmek)	1

Kaynak: Cravens (2000: 147)

Şirketler transfer fiyatlandırma işlemlerinde, vergi suçu işlememek için, vergi otoritelerinin kurallarına uymak zorundadırlar. Bu nedenle transfer fiyatlandırması uygulamaları vergi kanunlarına uygun olmalıdır. Transfer fiyatlandırma işlemlerinin vergi kurallarına uygunluğu, genellikle vergi departmanları ve finansal genel müdür veya mali işler departmanı tarafından yapılmaktadır. Bu uygunluğun sağlanması konusundaki sorumluluğun hangi departmana ait olacağı bölgeler arasında farklılık göstermektedir. Amerika'da bu sorumluluk büyük ölçüde vergi departmanlarına aitken, Asya Pasifik ve Avrupa Birliği ülkelerinde bu sorumluluk finansal genel müdür veya mali işler departmanına aittir (Yardımcıoğlu ve diğ., 2007: 56).

Transfer fiyatlandırması yöntemleri, vergi yükünü azaltmakla birlikte sınırsız bir biçimde kullanılamazlar. Kullanılan her yöntem istenmeyen sonuçlar ortaya çıkarabilir, ve her yöntem vergi yükünü azaltmada çelişkili sonuçlar ortaya çıkabilir. Bir vergiden kaçınmak, diğer bir verginin artışına veya bir indirimden yararlanılamamasına neden olabilir (Işık, 2005: 35).

#### **3.4. Uluslararası Transfer Fiyatlaması Uygulanma Nedenleri**

Çok uluslu işletmelerin transfer fiyatlandırması uygulamalarından yararlanma nedenleri aşağıdaki şekilde açıklanmaktadır (Doğan, 2004: 71- 73);

- En önemli neden; vergilendirilebilir gelirleri yüksek vergi oranlarının bulunduğu ülkelere daha düşük vergi oranlarının bulunduğu ülkelere aktararak ödenecek vergiyi azaltmaktır.
- Yatırım yapılan gelişmekte olan ülkede yabancı ortakların kar transferlerine sınırlamalar getirilmesi, çok uluslu işletmeleri bağlı işletmeleri ile anlaşmalı fiyatlardan dış ticarete yöneltmektedir. İhracatın aşırı fiyatlandırılması, çok uluslu işletmelerin yalnız gelişmekte olan ülkelere karşı değil, yatırım yaptıkları diğer gelişmiş ülkelere de uyguladıkları bir politikadır.
- Bağlı işletmelere yapılan ihracatın yüksek fiyatlandırılmasının diğer nedeni ise; sermayenin tamamının ana işletme tarafından kontrol edilememesi, bağlı işletmelerde yerli ortakların bulunmasıdır. Bu durumda ana işletme, yurtdışına dolaylı yollardan transfer ettiği gelirleri artırarak, yerli ortakların kar paylarını azaltmaktadır.

- Çok uluslu işletmelerin, gelişmekte olan ülkelerdeki gerçek karlarını gizleyip, daha çok dolaylı yollardan kar transferine yönelten diğer neden ise siyasedir. Gelişmekte olan ülkelerde yabancı sermayeye karşı tam güvenilirlik söz konusu değildir.
- Gelişmekte olan ülkelerde devalüasyon yapılması ihtimali, çok uluslu işletmeleri normal karlarından daha fazlasını yurt dışına transfer etmeye yöneltmektedir.
- Bağlı işletmelerin karlarının yüksek olması hükümetleri, mevcut ekonomi ve maliye politikalarını, bu işletmelerin karlarını olumsuz yönde etkileyecek şekilde değiştirmeye yöneltebilmektedir. Yüksek karlar karşısında hükümetler, bu işletmelerin artık koruma tedbirlerine ihtiyaçları kalmadığı düşüncesiyle, gümrük vergilerini indirip, miktar kısıtlamalarını kaldırmaktadırlar.
- Karların yüksek ilan edilmesi, diğer rakip çok uluslu işletmeleri de, o ülkede yatırım yapmaya yönelteceğinden, muhtemel rekabetten kaçınmak için, yüksek karlar düşük ilan edilmekte, aradaki fark ise farklı yollardan ana işletmeye transfer edilmektedir.
- Yabancı bir ülkenin çok uluslu işletme üzerinde yer alan kontrol etkilerini azaltmak.
- Yerel hükümeti memnun edecek transfer fiyatları oluşturarak bu ülkenin güvenini kazanmak ve iyi ilişkiler kurmak.
- Ana işletmeye diğer nakit transfer imkanlarını sağlamak.
- İşletme yöneticilerinin motivasyonunu sağlamak.
- İşletme amaçları ile yöneticilerin amaçları arasında uyum sağlamak.
- Rekabetçi piyasa durumunu sağlamak ve devam ettirmek.
- Enflasyon riskini azaltmak.
- Adil bir şekilde performans değerlemesi yapmak veya teşvik etmek.
- Sosyal veya politik sorunlara işaret etmek.

- Gerçek maliyetler ve gelirleri uygun bir şekilde yansıtmaktır.

### 3.5. Uluslararası Transfer Fiyatlandırma Düzenlemeleri

Çok uluslu şirketlerin transfer fiyatlarını belirlemeleri ve uygulamaları gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki ilişkilerde de değerlendirilmektedir. Küreselleşme süreci ile gelişmiş ülkelerin transfer fiyatlarını, gelişmekte olan ülkelerin kaynaklarını kullanmakta araç olarak gördükleri görüşü önem kazanmaktadır. Çok uluslu şirketler mal ve hizmetlerin transfer fiyatlarını belirlerken yerel piyasaların yapısından bağımsız olarak davranabilmektedirler. Ülkelerarası vergi oranlarının farklılığı da, transfer fiyatlandırma için motive edici bir unsur olmaktadır.

Gelişmekte olan ülkelerde iş çevreleri gelişmiş ülkelere oldukça farklıdır. Gelişmekte olan ülkelerde, sermaye hareketleri üzerindeki kurallar daha sınırlayıcıdır, işlemin yüksek finansal ve politik riskleri daha fazladır. Gelişmekte olan ülkelerde yabancı değişim kontrolü ve kazancın geri dönmesi üzerindeki sınırlamalar gibi bazı değişkenler çok uluslu işletmelerin transfer fiyatlandırma stratejisinde önemli rol oynamaktadır (Chan ve Lo, 2004: 95).

Çok uluslu şirketler kendi aralarındaki tüm transfer işlemlerindeki fiyatlandırmayı, vergi yüklerini azaltacak şekilde yapmaktadırlar. Çok uluslu şirketler bir taraftan globalleşme hareketinin öncülüğünü yaparak süreci hızlandırırken, diğer yandan transfer fiyatlaması manipülasyonları yaparak, ülkeler arası vergi, gelir ve servet aktarımlarına neden olmaktadır (Aktaş, 2004: 38).

Çok uluslu şirketlerin uyguladıkları transfer fiyatlama sistemi, değişik ülkelerdeki değişen taleplere göre oluşan pazar fiyatlarına müdahale edilmesini sağlamaktadır. Çok uluslu şirketler; vergileri, gümrük tarifelerini ve döviz kuru riskini düşürerek küresel karlarını yükseltmeyi amaçlamaktadırlar. Gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelere olan ekonomik bağımlılıkları, bu ülkelerin uluslararası transfer fiyatlandırması uygulamalarından zarar görmelerini sağlamaktadır. Bu uygulamalar gelişmekte olan ülkelerin ödemeler dengesi üzerinde olumsuz etki yapmaktadır. Bu olumsuzlukları ortadan kaldırmak amacıyla uluslararası örgütlerin bu konuda önemli çalışmaları bulunmaktadır. OECD, işletmeler arası transfer fiyatlarının sakıncalarını açıklayarak, bu sorunların çözümlenmesi üzerinde çalışmıştır (Çelik, 2000: 110).



Uluslararası faaliyetlerin artmasıyla beraber, özellikle sermaye olmak üzere ekonomik faktörlerin kolayca yer değiştirebilmesi, bu alanda uluslararası düzenlemeler için çalışmalara başlanmasını gerektirmiştir. Transfer fiyatı sorunuyla karşı karşıya kalan düzenleyici otoriteler, gerçeğe uygun transfer fiyatı belirlemek için harekete geçmiştir. Çok uluslu şirketlerin vergiden kaçınma yoluna gitmeleri, vergi idarelerinin geniş kapsamlı kurallar koymalarına neden olmuştur. Bu kurallar genellikle transfer fiyatlandırmasına yöneliktir (Yardımcıoğlu ve diğ., 2007: 55-56).

Çok uluslu şirketlerin transfer fiyatlama uygulamaları, yabancı sermayeye ihtiyaç duyan gelişmekte olan ülkelerin kaynak dağılımını, vergi sistemini, ödemeler dengesini dolayısıyla ülke ekonomisini olumsuz yönde etkilemektedir. Bu etkilere maruz kalınmaması için transfer fiyatlaması ile ilgili yasal düzenlemelerin gerçekleştirilmesi ve etkin bir transfer fiyatlaması sisteminin oluşturulması gerekir (Pazarçeviren ve Aygen, 2005: 95).

Transfer fiyatlaması, sadece mal alım satımında değil, aynı zamanda servet aktarımlarında, hizmetlerde veya faiz ve komisyon gibi işlemlerde de söz konusudur. Bu nedenle, bağlı işletmeler arasındaki işlemlerde serbest pazar fiyatlarından veya düşük fiyatlarla karın bir işletmeden diğer işletmeye yapay aktarımı, ulusal yasalarla ve vergi anlaşmalarıyla önlenmek istenmektedir (Erdel ve Okumuş, 2002: 85).

Çokuluslu işletmeler transfer fiyatlandırma uygulamalarını, global vergi ödemelerini minimum yapmak için, ülkeler arasındaki gelir vergisi oranlarının farklı olmasını kullanmaktadırlar. İki ülke arasındaki gelir vergisi oranları arasındaki farklılığın artması çokuluslu işletmelerin transfer fiyatlandırma yoluyla gelirlerini değiştirmelerini teşvik etmektedir (Chan ve Lo, 2004: 97).

İşletmeler transfer işlemlerinde uygulayacakları transfer fiyatlarını belirlemekte her zaman serbest değillerdir. Çokuluslu işletmelerin mal ve hizmet fiyatlandırma alanında vergiden kaçınmalarının önüne geçmek için bazı ülkelerde yasa koyucular, geniş kapsamlı ve karmaşık vergi kanunları ve kuralları koymaktadırlar. Transfer fiyatlandırması bu kurallardandır (Işık, 2005: 43).

Çok uluslu işletmelerin büyümeleri, ülkelerin vergi idareleri ve kendileri açısından vergilendirme sorunlarını ortaya çıkarmaktadır. Ülkelerin, çok uluslu işletmelerin

vergilendirilmesi konusunda benimsediği politikaların, ülke bazında değil geniş bir uluslararası bağlam içinde ele alınması gerekmektedir. Uluslararası anlamda yapılan düzenlemeler, bundan sonraki bölümlerde ele alınmaktadır.

### 3.5.1. OECD Transfer Fiyatlandırma Düzenlemeleri

1960 yılında kurulmuş ve Türkiye'nin de aralarında bulunduğu, Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Teşkilatı OECD, transfer fiyatlandırması konusundaki ilk uluslararası rehberini 1979 yılında Mali İşler komisyonu aracılığı ile hazırlamıştır. Komisyon 1984 yılında ve 1987 yılında konu ile ilgili iki rapor daha yayınlamış, 1995 yılında transfer fiyatlandırması rehberi güncellenmiştir. 1996 yılında Gayri Maddi Haklar, 1997 yılında maliyet paylaşım düzenlemeleri rehberine ilave edilmiştir. Aynı çalışma bazı ilave ve düzenlemelerle 1999 yılında güncellenmiştir (Biyar, 2007: 85).

OECD (uluslararası gelişmeler, ekonomik işbirliği ve kalkınma teşkilatı) ilk olarak 1963'te çifte vergilendirmeyi önleme amaçlı olarak Gelir ve Servet vergilerinde vergi anlaşması modelini tanımlamıştır. OECD, üye ülkelere tavsiye niteliğinde, Çok Uluslu Teşebbüsler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlaması Rehberini ilk defa 1979 yılında yayınlamıştır (Yardımcıoğlu ve diğ., 2007: 57).

İlk düzenlemelere göre 1995 yılı düzenlemesinde yapılan en büyük değişiklik, diğer yöntemler kapsamında işleme dayalı net kar marjı yönteminin kabul edilmesidir. 1979 raporu ve 1995 rehberi arasındaki en önemli farklılıklardan birisi ürünlerin, işlemlerin ve firmaların bireysel özelliklerine daha fazla odaklanılması, kıyaslama yapılması ve karşılaştırma temelinde transfer fiyatlandırması oluşturulmasının üzerinde daha fazla durulmasıdır. Diğer önemli değişiklik ise dökümantasyon ihtiyacına daha fazla değinilmiş olmasıdır (Nazalı, 2007a: 122).

OECD'nin 1995 yılında yayınladığı genel transfer fiyatlandırma raporuna göre, transfer fiyatlandırma prensip ve kuralları aşağıdaki gibidir (İYMMO, 2006: 17):

- Bağımsız taraflar arasındaki işlemlerde geçerli olan "Mesafeli Duruş" ilkesi,
- Transfer fiyatlandırması ile ilgili geleneksel işlem metotları,
- Geleneksel işlem metotları dışındaki diğer yöntemler,

- Transfer fiyatlandırması ile ilgili ihtilafların önlenmesi ve çözümüne yönelik idari yaklaşımlar,
- Dökümantasyon,
- Gayri maddi varlıklara ilişkin transfer fiyatlamasında özellikli hususlar,
- Grup şirketlerinde grup içi hizmetlerde transfer fiyatlama ilkeleri,
- Grup şirketleri arasında gider paylaşımlarında transfer fiyatlama ilkeleridir.

OECD'nin misyonu; dünya ticaretinin çok yönlü, ayırım gözetmeyen bir şekilde geliştirilmesi ve üye ülkelerde sürdürülebilir ekonomik büyümenin en yüksek düzeyde gerçekleştirilmesidir (İYMMO, 2007: 73).

Çok uluslu bir işletmenin bağlı işletmelerine mal, hizmet ve teknoloji transferlerini gerçekleştirirken uyguladığı fiyatları, vergisel amaçlarla farklılaştırması transfer fiyatlandırmanın olumsuz yönünü göstermektedir. Çok uluslu şirketlerin mal veya hizmet transferlerindeki en temel amaçları, küresel anlamda vergi yükünü en düşük seviyeye indirerek toplam karlılığı arttırmaktır.

Çok uluslu firmalar bu amaçlarını gerçekleştirirken transferlerin gerçekleştirildiği ülkelerin vergilendirme yetkilerinin çatışması söz konusu olmaktadır. Transfer fiyatlarının çok uluslu şirketlerce vergisel amaçlı yönetilmesi sonucu ortaya çıkan sorunlar genelde transferlerin gerçekleştiği ülke mevzuatı açısından vergi incelemesini gerektiren vergiden kaçınma (kaçırma) şeklindeki sorunlara neden olmaktadır. Bu nedenle OECD, "Çokuluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlaması Rehberi" yayımlayarak bu tür sorunlarla karşılaşan ülkeler ve çok uluslu şirketlere yol göstermeye çalışmaktadır (Erdel ve Okumuş, 2002: 81).

Çokuluslu işletmelerin vergilendirilmesinde en çok sorun oluşturan konu transfer fiyatlarının belirlenmesidir. Transfer fiyatları, hem vergi yükümlüleri hem de vergi idareleri için önemli bir konudur. Transfer fiyatları, farklı vergilendirme yetkileri altında faaliyet gösteren bağlı işletmelerin gelir ve giderlerini dolayısıyla vergi matrahlarını etkilemektedir. OECD tarafından düzenlenen rehber, transfer fiyatlaması meselelerine karşılık tatminkar çözümler bulmak ve çıkabilecek uyuşmazlıkları önlemek yoluyla hem OECD üyesi ülkelerin hem de üye olmayan devletlerin vergi idarelerine ve çokuluslu

işletmelere yardım etmeyi hedeflemektedir. Rehberde, çokuluslu bir işletme grubunun kendi içindeki ticari ve mali ilişkilerinin emsal bedel ilkesine uygunluğunun hangi yöntemlere göre değerlendirileceği açıklanmaktadır (Koyuncu, 2005: 405- 406).

OECD Rehberi bütün ülkelerin yasal düzenleme yapabileceği bir temelde oluşturulmuştur. OECD, bu rehber ile üyelerini bir düzene uymaya teşvik etmekte ve sorunların çözümünü sağlamaya çalışmaktadır. Üye ülkelerin çoğunda kendisi için özel, ayrıntılı bir transfer fiyatlandırması düzenlemesi yoktur. Transfer fiyatlandırması ile ilgili olaylarda OECD rehberini esas almaktadırlar (Nazalı, 2007a:122).

OECD tarafından yayımlanan çokuluslu işletmeler ve vergi idareleri için transfer fiyatlaması rehberinde yer alan bazı bilgiler aşağıda özetlenmiştir. Ekonomik kalkınma ve işbirliği örgütünün oluşturulan programları teşvik etme amaçları şöyledir (İYMMO, 2007: 71- 77):

- Mali istikrarın korunarak, üye ülkelerde en hızlı sürdürülebilir ekonomik büyüme, istihdam ve yükselen hayat standardının sağlanması; böylece dünya ekonomisinin kalkınmasına katkıda bulunulması,
- Ekonomik kalkınma sürecinde üye ve üye olmayan ülkelerde sağlıklı ekonomik büyümeye katkıda bulunulması,
- Uluslararası sorumluluklar uyarınca çok taraflı ve eşit şartlar altında dünya ticaretinin genişlemesine katkıda bulunulmasıdır.

Çok uluslu işletme grubunun üyeleri arasındaki ilişkiler, grup üyelerine, grup içi ilişkilerinde bu grup üyelerinin serbest piyasalarda faaliyet gösteren bağımsız kuruluşlar olmaları durumunda benimsemiş olacakları koşullardan farklı koşulları benimsemelerine fırsat verebilir. Aynı işletme yaklaşımının doğru bir biçimde uygulanabilmesi için, OECD üyesi ülkeler, bu özel koşulların kar düzeyleri üzerindeki etkilerini ortadan kaldırmak için emsallere uygunluk ilkesini benimsemişlerdir.

Çok uluslu işletmelerin vergilendirilmeleri açısından uygulanmasında karşılaşılan en büyük zorluk, vergisel amaçlara uygun transfer fiyatlarının belirlenmesidir. Transfer fiyatları, bir işletmenin ilişkili kuruluşlara fiziki malların ve gayri maddi hakların tesliminde ya da hizmetlerin sağlanmasında uygulanan fiyattır.

İki kuruluştan birinin diğerkuruluşun idaresi, denetimi veya sermayesinde doğrudan ya da dolaylı olarak yer alması ya da aynı kişilerin her iki kuruluşun da idaresi, denetimi veya sermayesinde doğrudan ya da dolaylı olarak yer alması halinde bu iki kuruluş ilişkili kuruluş konumundadır.

Uluslararası şirketler transfer fiyatlarını belirlerken aşağıda belirtilen çalışmaları yapmak ve gerektiğinde ibraz etmek üzere hazır bulundurmak durumundadırlar (Nazalı, 2007a: 122):

- Grup içindeki her işlem için üçüncü kişilerle yapılan karşılaştırılabilir işlemlerin belgelenecek araştırılması,
- Grup içinde işleme konu olan her varlık için, yeniden satış, maliyet artı veya kar yöntemlerini destekleyen kıyaslanabilir karın araştırılmasını sağlayan fonksiyonel analizlerin hazırlanması,
- Belli bir pazarda veya ticari işlemde geçerliliğini halen sürdüren kesin transfer fiyatları oluşmuşsa bunlarla ilgili bilgilerin temini.

OECD tarafından yayınlanan rehber, ilişkili kuruluşlar tarafından uygulanan transfer fiyatlamasını değerlendirmek üzere emsallere uygunluk ilkesinin uygulanması üzerinde odaklanmıştır. Rehberin amacı; vergi idarelerine ve çok uluslu işletmelere transfer fiyatlaması ile ilgili sorunlara tüm taraflar açısından tatmin edici çözümler üreterek, ortaya çıkması muhtemel sorunları en aza indirerek vergi davalarının yol açtığı yüksek maliyetleri önlemektir.

OECD model vergi anlaşmasınının 9. maddesinde ilişkili kişi tanımı yapılmıştır. Buna göre, ilişkili kuruluşlar, ana şirket ve iştirakleri ile ortak bir kontrol altında yönetilen şirketlerdir. OECD'nin ilişkili kişi tanımı Türkiye'deki tanımlamalara göre daha açık ve nettir (Doğan, 2006: 264).

OECD'nin yayınlamış olduğu rehberin önemi, ülkemizdeki düzenlemelere kaynak teşkil etmesi ve iç hukuk sistemimize dahil olmasıdır.

### 3.5.2. OECD Normlarında Emsallere Uygunluk İlkesi

OECD rehberi, ilişkili kuruluşlar arasındaki transfer fiyatlandırmasının emsal bedele uygun olmasını önermektedir. Emsal bedelden kastedilen, iki grup şirketi arasındaki transfer fiyatı, sanki iki bağımsız şirket arasında gerçekleşiyormuş gibi, onların fiyatlarıyla aynı olmasıdır ( Aktaş, 2004: 81).

Emsallere uygunluk ilkesi ile ilgili rehberde yapılan açıklamalardan bazıları aşağıdaki gibidir (İYMMO, 2007: 85- 89).

OECD üyesi ülkeler tarafından, vergisel amaçlar için transfer fiyatlarının belirlenmesinde uygulanması gerektiğine karar verdikleri uluslararası standarttır. Bu ilke, OECD Model Vergi Anlaşmasının 9. maddesinin 1. bendinde açıklanmıştır. Bu maddeye göre; “İki ilişkili kuruluş arasındaki ticari ve finansal ilişkilerde belirlenen ya da kabul ettirilen koşulların, birbirinden bağımsız kuruluşlar arasında uygulanan koşullardan farklı olması durumunda, bu koşulların bulunmadığı durumda tahakkuk etmesi gereken, ancak bu koşullar nedeniyle işletmelerden biri lehine tahakkuk etmeyen karlar; o kuruluşun karlarına dahil edilir ve vergiye tabi kar olarak vergilendirilir”.

Emsallere uygunluk ilkesi, çok uluslu işletme grubu üyelerinin, tek ve birleşik bir kuruluşun ayrılmaz parçaları olarak değil, birbirinden ayrı işlem yapan kuruluşlar olarak kabul etmektedir. Ayrı kuruluş yaklaşımı çok uluslu işletme grubunun üyelerini birbirinden bağımsız kuruluşlar olarak ele almaktadır.

OECD üyesi ülkelerin ve diğer ülkelerin emsallere uygunluk ilkesini benimsemelerinin bazı nedenleri bulunmaktadır. Bunların en önemlisi, emsallere uygunluk ilkesinin işletmelerin tabi oldukları vergisel ilkeler konusunda eşitlik sağlamasıdır. Emsallere uygunluk ilkesi, vergisel düşüncelerin ekonomik karar süreçleri üzerindeki etkilerini ortadan kaldırdığı için, uluslararası ticaret ve yatırım ortamının gelişimine katkıda bulunmaktadır.

Emsallere uygunluk ilkesinin uygulanmasındaki zorluk ise, ilişkili kuruluşların bağımsız kuruluşların üstlenemeyecekleri işlemleri üstlenmelerinden kaynaklanmaktadır. Bazı durumlarda emsallere uygunluk ilkesinin uygulanması, büyük rakamların ve sınır ötesi işlemlerin değerlendirilmesi açısından mükellefler ve vergi idareleri açısından bazı yükümlülüklerin ortaya çıkmasını sağlamaktadır. İlişkili

kuruluşların normalde herhangi bir zaman içinde gerçekleşen işlemlere ilişkin koşulları önceden belirlemiş olmalarına rağmen, bazı durumlarda söz konusu koşulların emsallere uygun olduklarını da kanıtlamaları gerekebilmektedir.

Vergi idareleri ve mükellefler, emsallere uygunluk ilkesinin uygulanmasında yeterli kanıt toplamakta zorlanabilmektedirler. Emsallere uygunluk ilkesinin uygulanması önemli boyutlarda veri toplanmasını gerektirebilmektedir. Emsallere uygunluk ilkesi, ilişkili kuruluşlar arasında mal ve hizmet transferlerinde serbest piyasa koşullarına en yakın değeri benimsediğinden teorik yönden güvenilirdir. OECD üyesi ülkeler, emsallere uygunluk ilkesini güçlü bir biçimde desteklemektedirler.

Uluslararası transfer fiyatlaması standardı olan emsal bedel ilkesinin uygulanmasında dikkate alınacak hususlar şunlardır (Biyar, 2007: 86):

- Karşılaştırılan işlemlerin ekonomik özelliklerinin yeteri derecede karşılaştırılabilir olması,
- Karşılaştırma yaparken maddi farklılıkların; transfer edilen mal veya hizmetin özellikleri, işlemin tarafları tarafından yerine getirilen fonksiyonları, sözleşme şartları, tarafların içinde bulunduğu ekonomik durum ve tarafların uyguladıkları ticari stratejilerin dikkate alınması,
- Emsal bedele en yakın sonucu veren transfer fiyatlandırması yönteminin uygulanmasıdır.

İlişkili kuruluşlar arasında gerçekleşen bir işlemin emsal bedel prensiplerine uygun olup olmadığını anlamamanın en kolay yolu, bu kuruluşların kendi aralarındaki işleme uyguladıkları fiyatla, bağımsız kuruluşlar arasında gerçekleşen ve benzer özelliklere sahip kontrol dışı işlemlerdeki fiyatın karşılaştırılmasıdır (Aktaş, 2004: 99).

### **3.5.3. OECD Transfer Fiyatlama Yöntemleri**

OECD tarafından belirlenen transfer fiyatlandırması yöntemlerinin amacı, ilişkili kuruluşlar arası ticari ve finansal ilişkilerin emsallerine veya piyasa şartlarına uygunluğunu test etmektir. Çok uluslu şirketler, OECD raporunda açıklanan yöntemlerden istediklerini uygulamakta serbesttirler. Önemli olan, grup şirketleri arasındaki ticari ve finansal ilişkilerin emsal bedel prensibine uygun olduğu, yani

işlemlerin bağımsız kuruluşlar arası benzer işlemlere paralel şekilde gerçekleştirildiğini istendiğinde vergi idarelerine belgeleyebilmektir (Aktaş, 2004: 98).

**Tablo 8: OECD Transfer Fiyatlama Rehberinde Yer Alan Metotlar**

<b>Geleneksel İşlem Yöntemleri</b>	<b>İşlemsel Kar Yöntemleri</b>
1- Karşılaştırılabilir Kontrol Dışı Fiyat Yöntemi	1- Kar Bölüşüm Yöntemi
2- Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi	2- İşlemsel Net Marj Yöntemi
3- Maliyete İlave Yöntemi	

**Kaynak:** Yardımcıoğlu ve diğ. (2007: 58)

Rehberde belirtilen yöntemler, bağlantılı şirketler arasındaki ticari veya mali ilişkileri etkileyen koşullarda emsallere uygunluk ilkesinin tutarlı olarak uygulanmasını sağlamaktadırlar. Uluslararası şirketler, rehberde belirlenen emsallere uygunluk ilkesi doğrultusunda bir fiyat sağlamak koşuluyla, rehberde belirtilmeyen kendi belirledikleri bir yöntemi de uygulayabilirler. Karmaşık olaylarda herhangi bir yöntemin kesin sonuçlar vermemesi durumunda, çeşitli yöntemlerin bir arada kullanılmasına izin verilmektedir (Kapusuzoğlu, 2003: 170).

Bu yöntemler rehberde geleneksel işlem yöntemleri ve diğer yöntemler olarak gruplandırılmıştır.

### **3.5.3.1. Geleneksel İşlem Yöntemleri**

Geleneksel işlem yöntemleri; karşılaştırılabilir kontrol edilmeyen fiyat yöntemi, yeniden satış fiyatı yöntemi ve maliyet artı yöntemidir.

#### **a) Karşılaştırılabilir Kontrol Edilmeyen Fiyat Yöntemi**

Bu yöntemde, ilişkili kişiler arasındaki bir işlemde transfer edilen mallar ile yerine getirilen hizmetler için hesaplanan fiyat, serbest piyasa şartları altında işlem gören benzer mal ve hizmetler için hesaplanan fiyat ile karşılaştırılmaktadır. Karşılaştırılabilir bir fiyat varsa yöntem, en güvenilir ve diğer yöntemlere göre en çok tercih edilen bir yöntemdir. Yöntemin güvenilirliği, karşılaştırma amacıyla yapılacak uyumlaştırma veya düzeltmeler ile fiyat bilgilerinin doğruluk dercesine bağlıdır (Çakmak, 2007: 57).

Bu yöntemde diğer işletmelerin benzer ürünler için belirlediği satış fiyatı kullanılarak emsal fiyatı belirlenmektedir (Yakar ve Ünal, 2007: 127).



Karşılaştırılabilir kontrol dışı fiyat yöntemi, kontrol altındaki işlemlerde mal ve hizmet için uygulanan fiyatın, karşılaştırılabilir koşullarda, karşılaştırılabilir kontrol dışı işlemlerde uygulanan fiyatla kıyaslanmasına dayanmaktadır. Söz konusu iki fiyat arasında farklılık varsa, bu durum bağlantılı şirketlerdeki ticari ve mali ilişkilerin koşullarında emsallere uygunluk bulunmadığını göstermektedir. Bu yöntemde, kontrol dışı işlemde uygulanan fiyat, kontrol altındaki işlemde uygulanan fiyatın yerine konulmaktadır. Karşılaştırılabilir kontrol dışı fiyat yöntemini uygulamak için koşullar elverişliyse, bu yöntem emsallere uygunluk ilkesine başvurmada en direkt ve güvenilir yöntemdir (Kapusuzoğlu, 2003: 171).

Kontrollü bir işlem ile kontrol dışı bir işlemin karşılaştırılabilmesi için aşağıdaki iki şart gereklidir (Aktaş, 2004: 100):

- İşlemler arasındaki farklılıklar karşılaştırılabilir nitelikte olmalı ve eğer varsa kuruluşlar arasında farklılıklar, fiyatı açık piyasa şartlarında etkilememelidir.
- Sonuçları maddi anlamda etkileyen farklılıklar, makul düzeltmelerle ortadan kaldırılabılır nitelikte olmalıdır.

Karşılaştırılabilir kontrol dışı fiyat yöntemi, özellikle kontrol dışı firma, kontrol altındaki firmalar ile aynı ürünü satıyorsa geçerli bir yöntemdir. Grup içi işlemlerde, emsal bedel prensibinin en doğru ve güvenilir biçimde uygulanabildiği bir yöntemdir.

Bu yöntemde transfer fiyatları, emsale uygun benzer işlemlerdeki fiyatlar dikkate alınarak belirlenmektedir (Doğan, 2006: 81).

#### **b) Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi**

Yöntemde başlangıç noktası olarak ilişkili kurumdan satın alınan ve yine ilişkili kurum tarafından üçüncü kişilere satılan ürünün taraflar arasında anlaşılan piyasa fiyatı esas alınmaktadır. Bağımsız üçüncü şahıslara mal satan ilişkili kurum tarafından gerçekleştirilen satış işleminin emsallere uygun fiyatını hesaplayabilmek için, satılan ürünün piyasa fiyatının brüt satış karı tutarı kadar düşürülmesi gerekmektedir. Esas alınan brüt satış karı, ilişkili kurumun katlandığı satış ve diğer faaliyet giderleri ile almış olduğu diğer riskleri karşılayacak uygun bir kar marjı olmalıdır (Çakmak, 2007: 58).

Satıcı, ürünü kendisi herhangi bir katkı yapmadan satıyorsa bu yöntemin uygulanması kolay olmaktadır. Satış öncesinde ürün belli bir sürece tabi tutuluyorsa, karmaşık bir birleştirme süreci varsa, ürünün ilk yapısı kayboluyor veya değişiyorsa bu yöntemle emsallere uygunluk sonuçlarına ulaşmak zorlaşmaktadır. Yöntem, satıcının malı alışıyla satışı arasında kısa bir süre varsa en doğru biçimde uygulanmaktadır (Kapusuzoğlu, 2003: 174).

Yöntemde belirlenen fiyat, bağlı bir işletmeden alınan mal veya hizmetlerin bağımsız bir işletmeye yeniden satışında uygulanan fiyattır. Bu yöntemin uygulandığı olaylarda genellikle, yeniden satışı yapan kişi veya kuruluş, satmak üzere aldığı mallara kendisi herhangi bir şekilde değer artırıcı katkıda bulunmamakta ve fiziksel olarak yapısını değiştirmemektedir (Doğan, 2006: 81).

Yeniden satış yapan satıcının satış işlemi esnasında sergilediği performans ve üstlendiği fonksiyon, yeniden satış fiyatındaki kar marjının tespitinde dikkate alınmaktadır. İşlem sadece satın alınan bir malın üçüncü şahıslara transferini içeriyorsa, kar marjı çok küçük olacaktır. Ancak, yeniden satış yapan firma veya kişi satışı yapılan malın pazarlanmasında özel uzmanlığını kullanıyorsa, bazı riskleri üstleniyorsa, söz konusu mala gayri maddi değer katıyorsa daha yüksek miktarda yeniden satış fiyatı marjı tespit edebilmektedir (Aktaş, 2004: 105- 106).

Ürün satışı ile ilgili diğer maliyetlerin (gümrük vergisi ve ekstra nakliye giderleri) düzeltilmesinden sonra bulunan brüt satış kar marjı oranına isabet eden tutarın perakende satış fiyatından düşülmesi sonucu bulunan tutar emsallere uygun fiyat olarak dikkate alınmaktadır (Çakmak, 2007: 59).

### **c) Maliyet Artı Yöntemi**

Maliyet artı yöntemi, kontrollü bir işlemde, transfere konu olan mal veya hizmetin tedarikçisinin bu mal ve hizmet için belirlediği maliyet ile başlamaktadır. Malı satın alan, yaptığı faaliyetlerin karşılığına ve piyasa koşullarına uygun bir kar marjı ekleyerek kendisinin satış fiyatını belirlemektedir. Bu fiyat, kontrollü bir işlem için emsal bedel fiyatı olarak kabul edilmektedir. Yöntem özellikle ortak tesislere sahip ve uzun dönemli alım satım anlaşmaları yapmış ilişkili kuruluşlar arasındaki yarı mamul ve hizmet transferlerinde uygulanabilecek en etkili fiyat belirleme yöntemidir (Aktaş, 2004: 108).

Alt şirkete veya diğer bölüme satışta maliyete eklenen uygun bir paydan sonra oluşan fiyattır (Emmanuel ve Mehafdi, 1994: 66).

Transfer edilen mamul veya hizmetler için satan birimin katlandığı maliyetlere uygun bir kar marjı eklenerek belirlenmektedir. Kar marjı, maliyetlerin belirli bir yüzdesi alınarak belirlenmektedir. Maliyetlere kar marjı eklendikten sonra elde edilen tutar, kontrollü işlemde emsale uygun fiyat olarak nitelendirilmektedir. Yöntem, ilgili birimler arasında yarı mamul alım satımında uygun bir yöntemdir (Yakar ve Ünal, 2007: 128).

Tedarikçinin kontrol edilen işlem nedeniyle maliyet üzerine ilave edeceği tutarı belirlerken, aynı tedarikçinin bağımsız üçüncü şahıslarla olan işleminde gerçekleşen kazanç tutarının referans olarak dikkate alınması idealdir. Ayrıca, bağımsız bir işlemde oluşan kazanç kontrol edilen işlem için maliyete ilave edilecek tutarı belirlemede rehber olarak alınabilmektedir. İlişkili kurumlar arasında gerçekleşen bir işlemle ilgili karın ortaya çıkartılmasını gerektiren uygun bir maliyet artışının, ilişkili kurumun tek bir işlemine tahsis edilebilecek direkt ya da endirekt maliyetine uygulanabilen bir maliyet artışı olması gerekmektedir. Yapılan artışın işletme genel yönetim giderlerini de kapsamaması gerekmektedir. İşletmeler genel olarak fiyatlarını, yapmış oldukları bütçelerdeki maliyet tahminlerine göre belirlemektedirler. Eğer gerçek maliyetler tahmini bütçesel maliyetlere göre yüksek çıkarsa, maliyetlerde düzeltme yapıp yapılmayacağı konusu, farkın nerden kaynaklandığına ve yapısına dayanmaktadır. Transfer fiyatının doğru olarak belirlenebilmesi için işletme bütçesinin ekonomik olarak doğru bir yöntemle belirlenmesi gerekmektedir (Çakmak, 2007: 60).

Transfer fiyatlarının belirlenmesinde çokuluslu işletmelerin en çok tercih ettiği yöntemlerden birisi de maliyet artı yöntemidir. Bu yöntemin çok sık kullanılması, maliyetlerin dağıtımında yeni bir yöntemin geliştirilmesi ihtiyacını doğurmuştur. Bu yöntemlerden biri de faaliyet esasına dayalı maliyetlemedir. Transfer fiyatlarının belirlenmesinde, faaliyet esasına dayalı yöntemin birleştirilmesi ile kullanılan maliyet artı yöntemi, çokuluslu işletmelere iki önemli avantaj sağlamaktadır. İlk avantajı, maliyet dağıtımının geleneksel yöntemlere göre daha hassas ve doğru yapılmasını sağlamasıdır. Diğer avantajı ise, vergi otoriteleri ile önceden bir fiyatlandırma anlaşması için ihtiyaç duyulan şartları sağlamasıdır. Önceden fiyatlandırma anlaşması, maliyet ve kar bilgisinden yararlanarak tüm tarafların kabul edebileceği bir transfer fiyatının

belirlenmesinde işletmeler ile vergi otoriteleri arasında karşılıklı yapılan bir anlaşmadır. Bu anlaşmanın amacı, faaliyet esasına dayalı yöntemle belirlenen maliyetler aracılığıyla maliyetli vergi denetimlerinden ve zaman tüketiminden kaçınmaktır (Doğan, 2006: 82).

### **3.5.3.2. Diğer Yöntemler**

Emsallere uygun fiyatın belirlenmesinde geleneksel yöntemlerin yalnız başına güvenilir bir şekilde uygulanmadığı veya uygulanmasında güçlük olduğu durumlarda, alternatif olarak uygulanabilecek yöntemleri ifade etmektedir. Emsal fiyatın belirlenmesinde diğer yöntemler olarak rehberde; kar bölüşüm yöntemi ve işlemsel net kar marjı yöntemi ele alınmaktadır. Bu yöntemlere işleme dayalı kar yöntemleri de denilmektedir. İşleme dayalı kar yöntemleri ile bağlı işletmeler arasında belirli işlemlerden doğan karlar incelenmektedir (Yakar ve Ünal, 2007: 128).

#### **a) Kar Bölüşüm Yöntemi**

Kar bölüşüm yöntemi ilk olarak ilişkili kuruluşların kontrollü işlemler sonucunda elde ettikleri karı tanımlamaktadır. Daha sonra ise söz konusu karı, ilişkili kuruluşlar arasında piyasa koşullarında düzenlenmiş bir sözleşme varsayımına göre dağıtır (Aktaş, 2004: 115).

İki kurum arasındaki işlemlerin birbiriyle sıkı bir şekilde ilişkili olması durumunda olayların birbirinden ayrılarak değerlendirilmesi zor olmaktadır. Bu yöntemin amacı, kontrol edilen işlemde oluşturulan şartlar nedeniyle gerçekleşen fiktif karın etkisini elimine etmeye dayanmaktadır. Yöntemde öncelikle ilişkili kuruluşlar arasındaki işlem nedeniyle gerçekleşen toplam birleşik kar belirlenmektedir. Daha sonra iki ilişkili kurum arasında bu kar bölünmektedir. Bölünme işleminin OECD rehberine göre ise kol boyu ya da uygun bir emsal bedel ile ilgili olarak yapılan anlaşmadaki beklenen ve bu anlaşmaya yansıtılacak karların bölüşümü yaklaşımının dayandığı ekonomik olarak geçerli bir temele göre yapılmalıdır (Çakmak, 2007: 62).

Her kuruluşun kara olan katkısı, fonksiyon analizi ile belirlenir ve güvenilir dış piyasa verileriyle değerlendirilir. Fonksiyon analizi, kullanılan aktifler ve katlanılan riskler esas alınarak her kuruluşun işlevlerinin değerlendirilmesini esas almaktadır (Aktaş, 2004: 115).

Fonksiyon analizi yapılırken aynı zamanda dış piyasa kriterleri de dikkate alınabilir. Eğer ilişkili iki kurum emsallere uygun transfer fiyatının belirlenmesi amacıyla bu yöntemin uygulanmasına karar verirse, bu durumda ilişkili kurumların bu işlemi bağımsız bir başka şirket ile ortaklaşa yapması durumunda elde edilecek kar oranının ne olacağını belirlemeleri gerekmektedir. Bu tür işlemlerde genel olarak gerçekleşen kar yerine tahmin edilen kar veri olarak ele alınmaktadır (Çakmak, 2007: 62).

Yöntemin avantajı, genellikle doğrudan karşılaştırılabilir işlemlere dayanmamasıdır ve bağımsız işletmeler arasında karşılaştırılabilir işlemlerin tespit edilmediği durumlarda kullanılabilmesidir (Yakar ve Ünal, 2007: 129).

Bu yöntemle belirlenen fiyat, benzer şartlar ve özellikler altında işlemde bulunabilecek bağımsız kuruluşlar için de geçerli olabilecek bir piyasa fiyatıdır. Yöntemin diğer avantajı ise, kontrollü işleme katılan her şirketin çok aşırı gerçek dışı karla karşı karşıya kalmaları ihtimalinin çok düşük olmasıdır. Yöntemin bazı zayıf yönleri de bulunmaktadır. İlk zayıflığı, ilişkili kuruluşlar arasında tarafların katkılarının değerlendirilmesinde dış verilerin kullanılması, diğer yöntemlere göre bu yöntemin etkinliğini azaltmaktadır. Diğer zayıf yönü ise yöntemin uygulanmasındaki zorluklardır. Hem ilişkili kuruluşlar hem de vergi idareleri dış iştirakler hakkında bilgiye ulaşmada zorlanabilirler (Aktaş, 2004: 115- 116).

Bağlı işletmeler ve vergi denetmenleri yabancı ortaklıklardan bilgi erişiminde güçlükler yaşayabilmektedirler. Ayrıca kontrollü işlemlerde yer alan tüm bağlı işletmeler için toplam gelir ve maliyetleri ölçmek zor olabilmektedir. Bu yöntem faaliyet karına uygulandığında ise, işlemlerden doğan faaliyet giderlerini belirlemek ve maliyetleri işlemler arasında dağıtmak zor olabilmektedir (Yakar ve Ünal, 2007: 129).

Genel uygulamada, birleşik karın bölüşümü için daha çok işlemde elde edilen toplam faaliyet karı esas alınmakta ve karın bölüşümünde de katkı analizi yöntemi kullanılmaktadır. Bu yöntem, kurumların gerçekleştirilen ve analiz edilen işleme ne kadar katkı sağladıkları üzerine kuruludur. Kar bölüşüm yönteminde asıl sorun karın ilişkili kurumlar arasında nasıl bölüneceğidir. OECD rehberi kar bölüşüm yönteminin uygulanmasında birleşik kar analizi yöntemi, kalan kar yöntemi, sermaye dönüşüm oranına göre kar bölüşümü ve bağımsız kurumların benzer işlemleri nedeniyle

gerçekleşen karının emsal bedel olarak alınması yöntemlerinin kullanılabilceğini belirtmektedir (Çakmak, 2007: 62).

### **b) İşlemsel Net Kar Marjı Yöntemi**

İşleme dayalı net kar marjı yöntemi, mükellefin gerçekleştirdiği kontrol altındaki işlemin net karlılık payını kontrol etmektedir. Bu yöntem, maliyet artı ve yeniden satış fiyatı yöntemleri ile aynı biçimde çalışmaktadır. Yöntemde, mükellefin kontrol altındaki işlemde kaynaklanan net karı, aynı mükellefin kontrol dışı işlemleri sonucu elde edebileceği net kara göre oluşturulmalıdır (Kapusuzoğlu, 2003: 182).

Mükellefin kontrol edilen bir işlem nedeniyle net kar marjı tutarı belirlenirken, mükellefin kontrol edilemeyen bir işlem nedeniyle elde ettiği net kar marjı tutarı referans olarak alınmalıdır. Bunun mümkün olmadığı durumlarda, tamamen bağımsız bir teşebbüs tarafından karşılaştırılmalı işlemlerde kazanılan net kar tutarı bir rehber ya da emsal olarak ele alınabilmektedir. İlişkili kurumun, fonksiyonel analiz ve sonraki aşamada bağımsız teşebbüsün işlemlerinin karşılaştırılabilir olup olmadığını ve güvenilir sonuçları elde etmek için ne tür düzeltmelerin yapılabileceğini belirtmesi gerekmektedir (Çakmak, 2007: 63).

Yöntemin güçlü bir yönü, net kar paylarının işleme dayalı farklılıklardan, karşılaştırılabilir kontrol dışı fiyat yöntemine göre daha az etkilenmesidir. Diğer bir güçlü yönü ise, birden fazla bağlantılı şirketin sorumluluğunun ve gerçekleştirdiği işlevlerin saptanmasına gerek olmamasıdır. Bütün taraflar için sık sık defter ve kayıtların incelenmesine gerek yoktur. Bu durum taraflardan birine ait işlemlerin karmaşık olması, birbiriyle ilişkisiz çok sayıda faaliyet alanı bulunması veya taraflardan birinden güvenilir bilgi elde etme olanağının güç olması halinde avantaj sağlamaktadır. Yöntemin en zayıf yönü ise, mükellefin brüt kar tutarı veya fiyatı üzerinde hiç etkisi olmayan veya çok az etkisi olan konulardan etkilenebilmesidir. Bu durum ise, emsallere uygunluğun bu yöntemde doğru ve güvenilir biçimde belirlenmesini zorlaştırmaktadır (Kapusuzoğlu, 2003: 182- 183).

Net marjlar, endüstri içindeki bazı güçler tarafından doğrudan etkilenebilir. Bunlar; yeni girenlerin tehdidi, rekabet durumu, yönetim etkinliği, bireysel stratejiler, ikame ürünlerin tehdidi, maliyet yapılarının değişmesi, sermaye maliyetindeki farklılıklar ve

işteki tecrübe seviyesidir. Bu faktörler, çok değişik farklı unsurlardan da etkilenebilirler. Bu unsurlardan bazıları geleneksel işlem yöntemlerinin uygulanmasında da etkili olabilir. İşlemsel net kar marjı yöntemi, çözülmesi zor bazı transfer fiyatlaması problemlerine, saydığımız bu unsurların etkilerinin giderilmesine bağlı olarak çözümler getirebilmektedir. Bu yöntem, aynı vergi mükelleflerinin benzer nitelikte bağımsız işlemlerinden elde ettiği net marj veya üçüncü şahıslar tarafından benzer nitelikte, karşılaştırılabilir işlemlerden elde edilmiş net marj bilgileri olmadan kullanılmamalıdır. Yöntemin uygulandığı işlemlerde, birden çok yıl verisi kullanılmalıdır. Karşılaştırılabilir nitelikteki bağımsız işlemlerdeki net kar marjları da birden fazla yıl verilerinden elde edilmelidir (Aktaş, 2004: 123- 124).

Yapılan bir transfer işleminde kar seviyesinin, ilişkili kuruluşlar arası özel bir şarttan etkilenip etkilenmediği ve işlemin transfer fiyatının, emsal bedel prensibine uygun olup olmadığının belirlenmesinde, geleneksel işlem yöntemleri işlemsel kar yöntemlerine göre daha fazla tercih edilmektedir. Başka yöntemlerin uygulanamadığı, işlemsel kar yönteminin son çözüm olduğu durumlarda bile yöntemin güvenilirliğini test etmeden uygulamamak gerekir. İşlemsel kar yöntemi, ilişkili kuruluşlar tarafından karşılıklı olarak kabul edilmişse ve ilişkili kuruluşların faaliyette bulunduğu yerdeki vergi idaresince onaylanmışsa uygulanabilir (Aktaş, 2004: 125).

İşlemlerin özelliklerine göre transfer fiyatlandırmasının belirlenmesinde bu yöntemlerden biri uygulanmaktadır. Bu yöntemler birbirlerini destekler konumdadırlar. OECD rehberi bu yöntemlerin belirli bir hiyerarşi içinde uygulanmasını önermekte ve özellikle geleneksel işlem yöntemlerinin öncelikle uygulanmasını kabul etmektedir. Mükelleflere yöntemleri seçmede serbestlik tanınmaktadır (Çakmak, 2007: 57).

OECD ilişkili kuruluş transfer fiyatlaması işlemlerinde, emsal bedel prensibinin uygulanması için öncelikle geleneksel işlem yöntemlerini tercih etmektedir. İşleme dayalı kar yöntemleri ise sakıncaları ve uygulamadaki zorlukları nedeniyle en son çare olarak görülmektedir (Aktaş, 2004: 125).

Transfer fiyatlandırması düzenlemelerine ve yükümlülüklerine uyulmaması durumunda, ceza verilmesi OECD rehberinde düzenlenmiştir. OECD ülkelerinin çoğunda cezalar eksik hesaplanan verginin belli bir oranı şeklinde uygulanmaktadır. Cezalarla ilgili temel yaklaşımlar şunlardır (Biyar, 2007: 88- 89):

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

#### 3.5.4. Peşin Fiyat Sözleşmeleri

Peşin fiyatlandırma anlaşmaları, OECD'nin 1995 yılındaki düzenlemelerinde; transfer fiyatlandırmasına ilişkin tartışmaların çözümünde idari yaklaşımlar başlığı altında açıklanmıştır. 1999 yılında peşin fiyatlandırma anlaşmasının karşılıklı anlaşma süreci içinde yürütülmesinde ana hatlar başlığı ile ek düzenlemeler yapılmıştır (Nazalı, 2007a: 123).

Peşin fiyatlandırma sözleşmeleri, ilk kez ABD'de 1991 yılında uygulanmaya başlanmıştır. Daha sonra Avustralya, Kanada, Almanya, Hindistan, Japonya, İspanya, Meksika, Hollanda, Yeni Zelanda ve İngiltere hukuk sistemlerinde de yerini bulmuştur. Sözleşme ile amaçlanan, sınır ötesi işlemlerde transfer fiyatlandırmasından kaynaklanan sorunların çözümünde mevcut idari ve yargısal vergi anlaşması mekanizmalarını tamamlamaktır (Yatlı, 2006: 10).

Anlaşmanın süresi ülkeler genelinde üç ile beş yıl arasında değişebilmektedir. Anlaşma sonucunda vergi idaresi, mükellefin kullandığı yöntem nedeniyle inceleme yapmayacak, yapılan incelemeler ise mükellefin üzerinde anlaşma sağlanan yöntemin anlaşma şartlarında belirtilen esaslarda uygulanıp uygulanmadığının incelemesi şeklinde gerçekleştirilecektir (Köse ve Ferhatoğlu, 2008: 108).

OECD rehberinde peşin fiyatlandırma anlaşmalarının tanımı aşağıdaki şekilde yapılmıştır (Nazalı, 2007a: 123):

“Peşin fiyatlandırma anlaşmaları, belli bir zaman süreci için geçerli olmak üzere, ilgili işlemlere ilişkin transfer fiyatlandırmasının saptanmasında kullanılan belli kıstasları belirleyen bir anlaşmadır.”

OECD, peşin fiyatlandırma anlaşmalarını; ilişkili kişilerle yapılacak ticari işlemlerin gerçekleştirilmesinden önce, bu işlemler için belirli bir zaman dilimi içinde uygun transfer fiyatının tespit edilmesinde kullanılacak yöntem, emsal kurum, emsal işlem gibi



bir takım kriterlerin belirlenmesi amacıyla mükellef ile vergi dairesi arasında gerçekleştirilen anlaşma şeklinde tanımlanmıştır (Köse ve Ferhatoğlu, 2008: 107).

Anlaşma süreci, mükellef tarafından başlatılmakta ve mükellefle vergi idaresi arasında yapılan görüşmeler sonucunda tamamlanmaktadır. Anlaşma ile transfer fiyatlandırmasının sorunları çözülerek, idari ve hukuki eksiklikler giderilmeye çalışılmaktadır. Geleneksel yöntemlerin uygulanmasının çok güç olduğu veya bu yöntemlerin başarısız olduğu durumlarda, peşin fiyatlandırma anlaşmaları yararlı olmaktadır. Peşin fiyatlandırma anlaşması, hile ya da görüşme sürecinde yanlış bilgi verme nedenleriyle veya mükellefin belirlenen koşullara uymaması nedeniyle geçmişi de kapsayacak biçimde iptal edilebilir (Nazalı, 2007a: 123- 124).

OECD modelini benimseyen ülkeler açısından peşin fiyatlandırma anlaşmalarının avantajları şunlardır (Köse ve Ferhatoğlu, 2008: 110- 111):

- Uygulamalarda kesinlik sağlama ve vergi planlamasını kolaylaştırma,
- Mükellef ve vergi idaresini işbirliğine yöneltme,
- Anlaşma hükümlerinin geriye yürüyebilmesi,
- Anlaşma süresinin uzatılabilmesi.

Ülke düzenlemelerine göre değişebilmekle beraber peşin fiyatlandırma anlaşmalarının dezavantajları genel olarak şunlardır (Köse ve Ferhatoğlu, 2008: 111- 112):

- Tek taraflı peşin fiyatlandırma anlaşmalarında çifte vergilendirme sorunu,
- Peşin fiyatlandırma anlaşmalarının maliyeti,
- Peşin fiyatlandırma anlaşmalarında zaman faktörü,
- İncelemeye alınma olasılığıdır.

Peşin fiyat sözleşmeleri tamamen uluslararası işlemler için öngörülmuş, birden fazla ülkede faaliyette bulunan kurumların bağlı olduğu grup içi işlemlerde sonuç doğuran bir uygulamadır. Bu sözleşmeler, vergi idaresi ile bağlı işletmeleri bulunan bir kurum arasındaki gönüllü müzakereler etrafında, kurumun dahili fiyatlandırma planını oluşturacak ve böylelikle kurumun vergi yükümlülüğünü belirleyecek şekilde, belirli bir

dönemde kontrollü işlemlerde uygulanacak fiyatlandırma yöntemi konusunda varılan bağlayıcı bir ön anlaşmadır (Yatlı, 2006: 11).

### 3.5.5. ABD Transfer Fiyatlandırma Düzenlemeleri

Transfer fiyatlandırması, organizasyonun birden fazla kar merkezi arasındaki işlemlerde, ortak hedeflere uygun değişim fiyatının belirlenmesidir. Yapılan yasal düzenlemeler, şirketlerin maksimum karlılık amaçlarıyla devletin sahip olduğu vergilendirme yetkisinin çatışmasının sonucudur (Koyuncu, 2005: 391).

Bağlantılı organizasyonlar arasındaki gelir gider dağıtımında komisyon üyelerine yetki verme olayı ilk olarak 1917 yılındaki savaş gelirleri anlaşmasında görülmüştür. Bu yetki, kazançların, karların, gelirlerin, giderlerin veya sermayenin bağlantılı şirketler arasındaki dağıtımında doğruluğu sağlamak için ne zaman gerekli görülürse o zaman kullanılır (Kapusuzoğlu, 1999a: 58).

Transfer fiyatlandırmasına ilişkin olarak dünyadaki ilk yasal düzenlemeler ABD’de yapılmıştır. Transfer fiyatlandırması konusu ABD’de Gelir Vergisi Kanunu’nun 482 numaralı kısmında yer almaktadır. Bu kısım ilk olarak 1928 yılındaki gelir anlaşmasında yer almıştır. ABD, 1968 yılındaki hukuksal düzenlemelerinden sonra konu ile ilgili olarak Dünya liderliğini ele almıştır. 1962 yılında emsallere uygunluk standardının kontrol edilemeyen işlemlerde uygulanacağından ilk defa bahsedilmiştir. ABD’nin çalışmaları, OECD’nin rehberlerinin ortaya çıkmasına vesile olmuştur. ABD’deki 482 numaralı bölüm diğer grup içi işlemlerde olduğu gibi çokuluslu şirketlerin mal ve hizmet ihraç ve ithalatındaki fiyatların emsallerine uygun olmasını vurgulamaktadır. ABD uygulamasında, emsallere uygunluk ilkesinin uygulanmasında 1994 yılından önce sadece fiyatlar üzerinde durulmuştur. 1994 yılı ve izleyen dönemde yapılan değişikliklerle emsallere uygunluk sadece fiyatları değil, işlemler sonucu elde edilen karları da kapsar hale gelmiştir (Yardımcıoğlu ve diğ., 2007: 56- 57).

Transfer fiyatlama konusu, ABD’de vergi sisteminin en önemli unsurlarındandır. İşletmelerin, özellikle çokuluslu işletmelerin ana işletme bağlı işletme çerçevesinde birbirlerine yaptıkları maddi ve maddi olmayan varlık satışlarında transfer fiyatlama yoluyla toplam kar ve ödenecek vergi üzerinde ayarlamalar yapmaları, bu konuya ilişkin yasal düzenlemeler yapılması zorunluluğunu ortaya çıkarmıştır. Yasal düzenlemeler,

maksimum karlılık amaçlarıyla devletin egemenlik hakkına dayanarak sahip olduğu vergilendirme yetkisinin çatışmasının sonucudur (Doğan, 2003: 68).

Söz konusu 482. kısım aşağıdaki gibidir (Nazalı, 2007a: 120):

“Aynı çıkar birliğine sahip kişilerce doğrudan ya da dolaylı olarak sahip olunan ya da kontrol edilen iki ya da daha fazla sayıdaki organizasyon, ticarethane ya da işletme (şirket olup olmadığına, ABD içinde örgütlenip örgütlenmediğine veya bağlantılı olup olmadığına bakılmaksızın) için Bakanlık, toplam geliri, gideri, kredileri söz konusu organizasyon, ticarethane ya da işletme arasında dağıtılabilir, bölüştürebilir veya tahsis edebilir. Bu yola başvurulabilmesi için, söz konusu dağıtımda, bölüşüm ya da tahsisin vergiden kaçınmayı engellemesi veya anılan organizasyon, ticarethane ya da işletmenin gerçek gelirlerini açıkça yansıtması ihtiyacının tespit edilmesi gerekmektedir. Maddi olmayan varlıkların transferine ilişkin olaylarda, söz konusu transfer ya da lisansın geliri, maddi olmayan varlığa atfedilen gelir ile orantılı olmalıdır.”

482 numaralı kısım IRS’e, mükelleflerin yükümlülükten kurtulma çabalarının önlenmesi ve gelirlerinin gerçeği yansıtması için, mükelleflerce belirlenen gelir, kesinti, gider ve istisnaların düzenlenmesi için yetki vermektedir. 482 numaralı kısımdaki düzenlemeler, aynı grup içindeki işletmelerin birbirlerine transfer ettikleri mal, hizmet ve maddi olmayan varlıkların transferinde uyguladıkları fiyatların, emsal mükelleflerin uyguladıklarıyla aynı olmasını sağlamaktadır. IRS’in 482 numaralı maddeye yönelik düzenlemelerindeki amacı, kontrol altındaki mükelleflerin, grup içi şirketler veya birimler arasında yaptıkları teslim ve hizmetleri emsale uygunluk standartlarıyla karşılaştırarak, bu işlemlerin gerçek vergilenebilir geliri yansıtmasını sağlamaktır (Koyuncu, 2005: 391).

ABD vergi yasasının (IRC) 482. maddesi vergi yükünü azaltmaya yönelik yapay transfer fiyatlamasına ilişkin düzenlemeleri içermektedir. ABD gelir idaresi yapay fiyatlama tespit ettiğinde, kullanılan transfer fiyatını normal piyasa fiyatıyla karşılaştırmakta, gerekirse bu kanun çerçevesinde firmanın gelirini olması gereken seviyeye getirerek vergi tahakkukunu artırmaktadır (Saraç, 2005: 91).

ABD’de transfer fiyatlandırmasına yönelik diğer bir uygulama gelir yasasının 6662 numaralı kısmında yer almaktadır. Mükelleflerin uygun olmayan transfer

fiyatlandırması kullanarak vergilenebilir gelire ulaşmalarını engellemek ve transfer fiyatı tespitinde büyük ve önemli değerlendirme hatalarını cezalandırmak için düzenlemeler bu kısımda yer almaktadır. Bu düzenlemeler mükelleflerin cezalara muhatap olacakları durumları göstermektedir. Kısım 482 ve 6662'deki düzenlemeler aşağıdaki üç temel prensibe dayandırılmaktadır (Koyuncu, 2005: 392):

- Mükellefin, transfer fiyatı yönteminin uygunluğunu ispatlaması gerekmektedir.
- Mükellefin transfer fiyat yönteminin, makul olması ve kısım 482'ye göre emsale uygunluğunun ölçülmesi sonucunda gerçeği yansıtması gerekmektedir.
- Kısım 6662'nin uygulanması nedeniyle bir cezadan kaçınmak için mükellef, transfer fiyatının uygunluğunu ispatlayan dokümanlara sahip olmak ve bu dokümanların IRS' e ulaştırılmak üzere hazır tutmak zorundadır.

#### **3.5.5.1. Emsal Bedel Standardı**

Kavram hukuksal olarak aşağıdaki şekilde tanımlanmaktadır (Kapusuzoğlu, 1999a: 61):

Aralarında herhangi bir yakınlık ya da ilişki bulunmayan taraflarca, kendi çıkarları doğrultusunda yapılan görüşmeler sonucunda gerçekleşen işlemler için belirlenen değerdir. Bu değer, serbest piyasa koşulları çerçevesinde saptanan değerdir. Bu işlemler, tarafların kendi çıkarları doğrultusunda tam güven esasına göre yaptıkları ticari işlemlerdir. Emsallere uygunluk standardına yaygın olarak vergilendirme alanında, ilişkili şirketler arasındaki işlemlerde başvurulur.

Denetlenen işlemlerin bağımsız şirket işlemlerine uygunluğu, denetleme dışındaki benzer işlemlerle mukayese yoluyla test edilirken, aynı zamanda benzer durumlarda benzer işlemler yapan denetleme dışı mükelleflerin de her zaman aynı finansal verileri ortaya koymadığı kabul edilmektedir. IRS, firmanın mali rakamları, bağımsız şirketler arasındaki piyasa rakamları aralığı içinde kaldığı sürece ek vergi tahakkuk ettirmeyecektir (Saraç, 2005: 91).

Emsallere uygunluğun karşılaştırılabilir işlemlerle tespit edilmeye çalışılmasında, yasa koyucu tarafından bir takım transfer fiyatlandırması yöntemleri getirilmiştir. Mülkiyet satışı, hizmet, borç, kiralama gibi farklı işlemlerde farklı yöntemlere başvurulur.

Bunların her biri için emsallere uygunluk tespitinde olabilecek en uygun yöntem ayrı ayrı belirlenmeli ve uygulanmalıdır (Kapusuzoğlu, 1999a: 62).

482'ye göre, bir şirket ile yabancı ülkedeki birimi arasındaki işlemlerde taşınır ve taşınmaz malların fiyatı, benzer bir durumda üçüncü kişilere yapılacak işlemlerde belirlenen fiyata eşit olmalıdır (Koyuncu, 2005: 394).

Çok uluslu işletmeler, destekleyici bilgi ve belgeler ile karşılaştırılabilir kontrol dışı fiyat yöntemi, yeniden satış fiyatı yöntemi, maliyet artı yöntemi, kar bölme yöntemi ve karşılaştırılabilir karlar yöntemi gibi yöntemlerden birini kullanabilmektedirler (Doğan, 2003: 68).

Emsallere uygunluğun sağlanmasında ABD'de uygulanan yöntemler maddi ve maddi olmayan varlıkların transferine göre ayrı ayrı düzenlenmiştir.

**Tablo 9: ABD'de Uygulanan Transfer Fiyatlama Yöntemleri**

<b>Maddi Varlıkların Transferinde Kullanılan Yöntemler</b>	<b>Maddi Olmayan Varlıkların Transferinde Kullanılan Yöntemler</b>
1- Karşılaştırılabilir kontrolsüz fiyat yönetimi	1- Karşılaştırılabilir Kontrolsüz İşlem Yönetimi
2- Yeniden Satış Fiyatı Yönetimi	2- Karşılaştırılabilir Kar Yöntemi
3- Maliyete İlave Yönetimi	3- Kar Bölüşüm Yöntemi
4- Karşılaştırılabilir Kar Yönetimi	4- Belirtilmeyen Yöntemler
5- Kar Bölüşüm Yöntemi	
6- Belirtilmeyen yöntemler	

Kaynak: Yardımcıoğlu ve diğ. (2007: 58)

Araştırmalar; raporlama, mali ve finansal kuralların şirketleri piyasa bazlı fiyatlamayı seçmeye zorladıklarını göstermektedir. İthalat, fiyat kontrolü, döviz kontrolü gibi devlet dayatmalı sınırlamalar ise piyasa dışı fiyatlamayı uygulamaya yönlendirmektedirler. Birçok firma, piyasa bazlı ve piyasa dışı fiyatlamamanın bir bileşimini uygulamayı tercih etmektedir (Koyuncu, 2005: 395).

Belirtilmeyen yöntemler, yasada yer alan yöntemlerin hiç birisi ile emsallere uygun fiyata ulaşma imkanı yoksa devreye girmektedir. Buna göre, mükellefler kendi belirleyecekleri bir yöntemi emsallere uygun fiyatı en iyi yansıtacak biçimde uygulayabileceklerdir. Bu şekilde mükellef tarafından belirlenen yöntemin 482 numaralı kısımdaki esaslara uygun olması gerekir (Nazalı, 2007a: 121).

Yöntemlerin birbirine karşı üstünlüğü olmamakla beraber, emsal bedele en uygun olan yöntemin kullanılmasını gerektiren en iyi metod kuralı uygulanmalıdır.

#### **3.5.5.2. En İyi Yöntem Kuralı**

Yöntemler arasında herhangi bir öncelik ya da birinin diğerine göre daha inandırıcı olduğuna dair bir kural söz konusu değildir. Emsallere uygunluk sonuçlarını belirlemede her yöntem uygulanabilir. Bir yöntemin uygulanması tutarsız sonuçlar verdiğinde, yöntemde değişiklik zorunlu hale gelmektedir. Yöntemler arasındaki en büyük kıstas budur (Kapusuzoğlu, 1999a: 62).

En iyi yöntem kuralı varsayımı; vergi mükellefi, elindeki verileri ve şartları dikkate alarak bir transfer fiyatlandırması yöntemi seçecek ve bu yöntem diğer yöntemlere göre daha güvenilir olarak piyasa fiyatına en yakın fiyatı verecektir (Aktaş, 2004: 174).

En iyi yöntemin seçilmesinde öncelikle dikkate alınması gereken iki faktör; denetlenen ve denetlenmeyen işlemler arasındaki karşılaştırılabilirlik derecesi ve analizde kullanılan veri ve varsayımların kalitesidir. Seçilmesi gerekli transfer fiyatlandırma yönteminde bu faktörler açıkça ortaya konulmamışsa, ilave bir faktör yani farklı herhangi bir yöntemin ürettiği sonuçlar dikkate alınabilmektedir (Koyuncu, 2005: 395).

Mükelleflerin transfer fiyatlarını en iyi yöntemi uygulayarak belirlemeleri istenmektedir. Bu yöntem, işlemin durumuna ve şartlarına göre en güvenilir bağımsız şirket işlemi ölçüsünü vermektedir. Kuralın uygulanması, mükelleflerin bütün potansiyel transfer fiyatlandırma yöntemlerini etkin bir şekilde değerlendirmelerini gerekli kılmaktadır (Saraç, 2005: 92).

İşlemlerin karşılaştırılabilir olup olmadığını anlamak için fonksiyonel analiz yapılması gerekmektedir. Fonksiyonel analizde amaç, yapılan işlemde kullanılan aktiflerin ve üstlenilen risklerin tespit edilmesidir. Fonksiyonel analiz hem ABD hem de OECD sistemi için önemlidir (Aktaş, 2004: 174).

#### **3.5.5.3. Karşılaştırılabilirlik Analizi**

Kontrol altındaki bir işlemin emsallere uygunluk sonuçlarını doğurup doğurmadığı, bu işlemin sonuçları ile kontrol dışındaki vergi mükellefinin karşılaştırılabilir koşullar altındaki işlemlerinin birlikte karşılaştırılması ile değerlendirilir. Karşılaştırılabilirlik,

emsallere uygunluk kapsamında kar ya da fiyatı etkileyen etkenlerin tümüne bağlıdır. Karşılaştırma olgusu transfer fiyatlandırmasını test eden yöntemlerden ve özel karşılaştırma standartlarından etkilenmektedir (Biyar, 2007: 82).

Karşılaştırılabilirlik analizinde fonksiyonlar, sözleşme şartları, riskler, ekonomik koşullar, transfere konu mal ve hizmetler gibi faktörler dikkate alınmaktadır (Biyar, 2007: 82).

Karşılaştırılabilirlik standardı, başvuru yöntem tarafından nitelendirilmektedir. Karşılaştırılabilirlik standardı, tam ve kesin sonuca ulaşmayı hiçbir zaman sağlamaz ancak ideal sonuca mümkün olduğunca yaklaşmak amaçlanmaktadır. Düzenlemeler belli bir esnekliğe sahiptir. Mükellefin kontrolü altındaki işlemleri değerlendirilirken, kontrol dışı işlemlerin aynı olması aranmamakta, mantıklı bir değerlendirme yeterli görünmektedir (Kapusuzoğlu, 1999a: 66).

#### **3.5.5.4. Cezalar**

6662. madde de transfer fiyatlandırma uygulamalarına ilişkin vergi cezaları ve koşulları tanımlanmaktadır. Bu ceza koşulları, 1990 yılında yasallaşmıştır. Bu koşulların, çok uluslu işletmelerin transfer fiyatlandırma uygulamasındaki kötü niyetlerini engelleyeceği ve cesaretlerini kıracağı belirtilmektedir. Ceza düzenlemelerindeki amaç, işletmelerin emsallere uygunluk konusundaki çabalarını, beyannamelerinde yer alan emsallere uygunluğa ilişkin raporlarını, IRS'e sunduğu belgelerini, transfer fiyatlandırmasına ilişkin analiz dokümanlarını ciddi bir yapıya kavuşturmadır (Kapusuzoğlu, 1999b:104).

6662. maddeye göre, yapay transfer fiyatlandırma yoluyla düşük vergi ödemeye ilişkin iki tür yanlış beyan cezası vardır. İşlem cezası ve net düzeltme cezasıdır. İşlem cezası, limitler dışında kalan yapay transfer fiyatlandırmadan kaynaklanan yanlış değerlendirme ve düşük vergi ödeme durumunda uygulanmaktadır. Değerleme hatasının önemli boyutta olması durumunda %20 işlem cezası uygulanır. Önemli boyutta yanlış değerlendirme beyanı; mal transferinde uygulanmış olan transfer fiyatlandırmanın, 482. maddeye göre olması gerekenden %200 fazla veya %50 daha az olmasıdır. Net düzeltme cezası, mükellefin bir mali yıldaki 482. madde düzeltmeleri belirli eşikleri geçerse söz konusu olmaktadır (Saraç, 2005: 92).

Cezalar mal veya hizmetin fiyatlarına uygulanarak hesaplanır. Hesaplama aşağıdaki gibidir (Kapusuzoğlu, 1999b: 104):

- Eğer rapora bağlanan fiyat, emsallerine göre %200 veya daha fazla ya da %50 veya daha az ise, eksik ödenen verginin %20'si oranında ceza kesilmektedir,
- Fiyat emsallerine göre %400 veya daha fazla ya da %25 veya daha az ise, ceza %40 oranına yükseltilir.

### **3.5.5.5. Peşin Fiyatlandırma Anlaşmaları**

ABD uygulamasında da yer alan bu anlaşmalar; mükellef, IRS ve ilgili yabancı vergi idaresi arasında şirketler arası fiyatlandırma sorunlarının görüşülerek, anlaşmaya varılarak çözülmesini öngörmektedir. Bu anlaşma ile taraflar doğrudan veya dolaylı olarak kontrol altında olan iki ya da daha fazla örgüt, işletme ya da firmalar arasında gelir, indirimler, krediler veya diğer ödemelerin dağılımı ya da tahsisatında transfer fiyatlandırması yöntemi üzerinde anlaşmaktadırlar. IRS, peşin fiyatlandırma anlaşmalarını ilk kez 1 Mart 1991 tarihinde kabul etmiştir (Biyar, 2007: 85).

Peşin fiyatlandırma anlaşmaları, mükellefe şirketler arası olası fiyatlama sorunlarını çözme imkanı vermekte, gelecekteki maliyetleri düşürmekte, olaylardaki kesinliği artırmaktadır. Mükellef açısından bu anlaşmanın gerekliliği, transfer fiyatlandırması için, IRS'in kesin bir yöntem belirtmemesi, yargının da kesin bir yönteme dayanmaması nedeniyle oluşan boşluktan kaynaklanmaktadır. Devlet açısından bu anlaşmanın gerekliliği, transfer fiyatlandırmasındaki sorunları yargı safhasından önce çözme isteğinden kaynaklanmaktadır (Kapusuzoğlu, 1999b: 105).

### **3.5.6. Türkiye'de Transfer Fiyatlandırma Düzenlemeleri**

Türkiye'de 21 Haziran 2006 tarihine kadar transfer fiyatlamaya ilişkin bir düzenleme bulunmamaktaydı. Bu tarihe kadar transfer fiyatlandırmasına ilişkin konular örtülü sermaye dağıtımını düzenleyen kanunlar çerçevesinde incelenmiştir. Bu tarihe kadar Türkiye, ikili vergi anlaşmaları ile kar aktarımlarına engel olmaya çalışmaktaydı. 21 Haziran 2006'da yayınlanan ve yürürlük tarihi 1 Ocak 2007 olan, yeni Kurumlar Vergisi Kanununun 13. maddesi ile transfer fiyatlandırma Türk Vergi Mevzuatında yerini almıştır (Yardımcıoğlu ve diğ., 2007: 62).



21.06.2006 tarih, 26206 sayılı resmi gazetede yayımlanan 5520 sayılı kurumlar vergisi kanunu ile getirilen önemli düzenlemelerden biri de 5420 sayılı eski kurumlar vergisi kanununun 17. maddesinde yer alan “örtülü kazanç” yerine getirilen ve yürürlük tarihi 01.01.2007 olan “transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı”dır.

5520 sayılı kurumlar vergisi kanunu ile, eski örtülü kazanç uygulamasının çerçevesi korunmuş, ancak maddeye günün ihtiyaçlarını karşılayabilmesi için bazı hükümler ilave edilmiştir. Eski kanunda idare ve mükellefler arasında anlaşmazlık konusu olan birçok konuya yeni kanun ile açıklık getirilmiş ve uygulamada ortaya çıkabilecek sorunları çözmek için bakanlar kuruluna yetki verilmiştir (Nazalı, 2007a: 125).

Eski kurumlar vergisi kanununda yer alan örtülü kazanç dağıtımı müessesesinin yerini, Dünya uygulamalarına daha uyumlu ve ekonomik olayları daha iyi kavrayan transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı yer almıştır (Güzeldal, 2008: 163).

5520 sayılı KVK’ nun transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımında getirdiği en önemli yenilik, mükelleflere OECD kriterlerine uygun bir yol haritası çizmesidir.

Yeni kanunun hazırlanma gerekçesi; dünyanın küreselleşme adı altında geçirdiği büyük değişimin sonucu olarak ekonomik, siyasi ve hukuki alanlarda ortaya çıkan risklerden korunmak, fırsatlarından yararlanmak ve eski kanunun zamana ayak uyduramayan hükümlerinin günümüze uyarlanmasını sağlamaktır ( Nazalı, 2007b: 126).

Yeni düzenleme ile aşağıdaki yenilikler getirilmiştir (Doğan, 2006: 262):

- İlişkili kişi tanımı yapılmıştır.
- Emsallere uygunluk ilkesi tanımlanmıştır.
- Fiyat ve bedel tespitinde yöntemler belirlenmiştir.
- Maliye bakanlığı ile önceden fiyatlandırma anlaşması yapma imkanı getirilmiştir.
- Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı, dağıtılmış kar payı sayılmıştır.

Kurumlar vergisinin transfer fiyatlandırması düzenlemesinin temelini oluşturan 13. maddesinde; “Kurumlar, ilişkili kişilerle emsallere uygunluk ilkesine aykırı olarak tespit ettikleri bedel veya fiyat üzerinden mal veya hizmet alım ya da satımında bulunursa, kazanç tamamen veya kısmen transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü olarak dağıtılmış sayılır” ifadesi bulunmaktadır. Bu hüküm, ilişkili kişilerle gerçekleşen işlemlerde piyasa fiyatından farklı bir fiyat ya da bedel belirlenmesini örtülü kazanç dağıtım işleminin bir aracı olarak nitelendirmiştir. Bu bakımdan ilişkili kişilerle gerçekleştirilen işlemlerde transfer fiyatının ya da bedelinin doğru tespit edilmesi emsallerine uygunluk ilkesinin sağlanması anlamına gelecektir (Köse ve Ferhatoğlu, 2008: 15- 16).

Yasaya göre örtülü kazanç dağıtımının unsurları aşağıdaki şekildedir (Hatunoğlu, 2006: 127):

- Örtülü kazanç dağıtımına esas işlemin, ilişkili kişilerle yapılması,
- İşlemin bedelinin emsallere uygunluk ilkesine aykırı olması,
- İşlemin mal veya hizmetin alımını veya satımını kapsamaktadır.

Kurumlar vergisi kanununun 13. maddesinde transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımına konu olan işlemlerde açıklanmıştır. Bu işlemler (Saraçoğlu ve Kaya, 2006: 153);

- Alım, satım, imalat ve inşaat işlemleri,
- Kiralama ve kiraya verme işlemleri,
- Ödünç para alınması ve verilmesi,
- İkramiye, ücret ve benzeri ödemeleri gerektiren işlemler, her şartta mal veya hizmet alım satımı olarak değerlendirilmektedir.

Kurumlar vergisi kanunu madde 13’de sayılan işlemlerin dışında uygulamada karşılaşılan bazı durumlar şunlardır (Köse ve Ferhatoğlu, 2008: 36):

- Şirketin mal varlığı teminat olarak gösterilmek suretiyle ilişkili kişilerce kredi kullanılması,

- Şirkete ait telif ve patent gibi gayri maddi hakların ilişkili kişilere yüksek veya düşük bedellerle satılması ya da kiralanması,
- Şirkete ait mal varlıklarının ilişkili kişilere yüksek veya düşük bedellerle sigorta ettirilmesi,
- Şirketin aktifinde yer alan menkullerin veya gayrimenkullerin, diğer maddi duran varlıkların ilişkili kişilerce yüksek veya düşük bedellerle alınması, satılması veya kiralanması,
- Gerçekte mal alımı veya satımı olmadığı halde, sanki mal alınıyor veya satılıyor gibi sadece fatura düzenlenmek suretiyle grup şirketlere veya başka paravan şirketlere düşük bedelle fatura düzenlenmesi.

### 3.5.6.1. İlişkili Kişi Kavramı

Emsallerine uygunluk ilkesine aykırı olarak fiyat ya da bedel tespiti yapılan mal veya hizmet alım satımının ilişkili kişilerle yapılması gerekir. İlişkili kişi kavramı kurumlar vergisi kanununun 13/2 maddesinde tanımlanmıştır. Maddeye göre ilişkili kişi (Köse ve Ferhatoğlu, 2008: 24):

- Kurumların kendi ortaklarını,
- Kurumların veya ortaklarının idaresi, denetimi veya sermayesi bakımından doğrudan veya dolaylı olarak bağlı bulunduğu gerçek kişi veya kurumları,
- Kurumların veya ortaklarının idaresi, denetimi veya sermayesi bakımından nüfuzu altında bulundurduğu gerçek kişi veya kurumları,
- Ortakların eşlerini,
- Ortakların veya eşlerinin üstsoy ve altsoyu, üçüncü derece dahil yansoy hısımları ve kayın hısımlarını,
- Türk vergi sisteminden daha düşük vergi yüküne sahip olan ve bilgi değişimine yanaşmayan ülkelerde ve bölgelerde bulunan kişileri ifade etmektedir.

Yeni düzenlemede ilişkili kişi kapsamı genişletilerek, eski kanun maddesinde yer alan ilişkili kişilere, bakanlar kurulunca ilan edilecek, vergi yükü düşük ve vergi alışverişine

kapalı ülke ve bölgelerdeki kişiler de ilişkili olup olmadıkları araştırılmasına gerek olmadan kapsam içine alınmıştır (Öcal, 2006: 49).

Kurumların ilgili bulunduğu gerçek kişi ve kurum ifadesi, yeni kurumlar vergisi kanunu ile ilişkili kişi tanımını önemli ölçüde genişletmiştir. Fıkarda geçen “gerçek kişi” ifadesi, gelir vergisi kanunu uygulanmasında gerçek kişi olarak kabul edilip vergiye tabi tutulan şahıslar ile şahıs şirketleri ya da adi ortaklıkları; “kurum” ifadesi de, sermaye şirketleri, kooperatifler, iktisadi kamu kuruluşları, dernek veya vakıflar ile bunlara ait iktisadi işletmeler ve iş ortaklıklarını kapsamaktadır (Ak, 2006: 100).

Kurumun veya ortaklarının idaresi bakımından doğrudan veya dolaylı olarak bağlı bulunduğu gerçek kişiler, ortaklık ilişkisi olmaksızın kurumun kararlarında doğrudan veya dolaylı olarak etkisi bulunabilecek kurumun yönetim kurulu başkan ve üyeleri, genel müdürü, üst düzey müdürleri, aynı düzeydeki yüksek memurları gibi şahısları ifade etmektedir. Kurumun veya ortaklarının denetimi bakımından doğrudan veya dolaylı olarak bağlı bulunduğu gerçek kişi veya kurumlar, ortaklık ilişkisi olmaksızın kurumun kararlarında doğrudan veya dolaylı olarak etkisi bulunabilecek kurumun denetçileri gibi gerçek ve tüzel kişileri ifade etmektedir (Elele, 2008: 84).

Gerek gelir vergisi, gerekse kurumlar vergisi mükellefleri yönünden, kazancın elde edildiği ülke vergi sisteminin, Türk vergi sisteminin yarattığı vergilendirme kapasitesi ile aynı düzeyde bir vergilendirme imkanı sağlayıp sağlamadığı ve bilgi değişimi konusunun göz önünde bulundurulması yoluyla Bakanlar Kurulunca ilan edilen ülkelerde veya bölgelerde bulunan kişilerle yapılmış tüm işlemler de ilişkili kişilerle yapılmış sayılmaktadır (Biyar, 2007: 92). Böylece bu ülkelerdeki paravan işletmeler kullanılarak karların yurt dışına aktarılmasının önüne geçilmek istenmektedir (Hatunoğlu, 2006: 128).

Bir kurumun diğer bir kurumla ilişkili sayılması için, kurumun diğer bir kurum tarafından kontrol edilmesi, kurumun başka bir kurumu kontrol etmesi ya da aynı kurum ile ortak kontrol altında bulunması gerekmektedir (Elele, 2008: 84).

### **3.5.6.2. Türk Vergi Sisteminde Emsallere Uygunluk İlkesi**

Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımında dikkat çeken diğer konu ise emsallere uygunluk ilkesidir. Yeni kurumlar vergisi kanununda emsallere uygunluk

ilkesi OECD'nin çokuluslu şirketler ve vergi idareleri için transfer fiyatlandırması rehberi esas alınarak düzenlenmiştir. Kavram sadece OECD rehberinde değil, ABD deki transfer fiyatlandırması düzenlemelerinde de ele alınmaktadır.

Emsallere uygunluk ilkesi uluslararası bir transfer fiyatlandırması standardıdır. KVK madde 13'te yapılan tanım, ulusal ve uluslararası alanda bu konuda yapılan tanım ve düzenlemelerin temel noktalarını içerecek şekilde hazırlanmıştır (Nazalı, 2007b: 128).

Emsal bedel, fiyatın pazarlıkla belirlenmesi sırasında alıcı ve satıcının tokalaşarak birbirlerinin razı olacakları fiyatı belirlemeleri sonucu oluşan pazarlık fiyatını ifade etmektedir. Serbest piyasada pazarlık sonucu oluşan fiyata emsal bedel denir (Köse ve Ferhatoğlu, 2008: 37).

Emsallere uygunluk ilkesi, ilişkili kişilerle yapılan mal veya hizmet alım satımında uygulanan fiyat veya bedelin, aralarında böyle bir ilişkinin bulunmaması durumunda oluşacak fiyat veya bedele uygun olmasını ifade etmektedir (Ak, 2006: 101).

Emsal bedel, kısaca piyasa fiyatı olarak tanımlanabilir. Piyasa fiyatı ise aralarında ilişki bulunmayan kişi ve kurumların uyguladıkları fiyatlardır. İlişkili kişilerle yapılan alım satım işlemleri aynı şartlar altında aralarında herhangi bir bağ ve ilişki olmayan biriyle yapılan işlemlerdeki piyasa fiyatını ya da bedelini yansıtıyorsa işlem emsallere uygun, aksi durumda emsallere aykırıdır (Biyani, 2007: 93).

Emsallere uygun fiyat, aralarında ilişkili kişi tanımı kapsamında söz konusu bu fiyat veya bedeli etkileyecek herhangi bir bağ, ilişki olmayan kişilerin, tamamen işlemin gerçekleştiği andaki koşullar altında oluşturduğu, piyasa veya pazar fiyatı olarak tanımlanmaktadır. Bu şekilde oluşan fiyat veya bedel, işlem anında hiçbir etki olmadan objektif olarak belirlenen ideal tutardır (Saraçoğlu ve Kaya, 2006: 153- 154).

Kurum örtülü kazanç dağıtımını nedeniyle incelemeye maruz kalmak istemiyorsa ilişkili kişilerle olan işlemlerini işlem anında hiçbir etki altında kalmadan iktisadi, teknik ve ticari gereklere göre belirlenen piyasa veya pazar fiyatına uygun olarak yapmalıdır. Aksi durumda, işlem transfer fiyatlaması yoluyla örtülü olarak dağıtılan kazanç sayılır ve kurum kazancının tespitinde indirim olarak kabul edilmez (Biyani, 2007: 94).

Emsallere uygunluk ilkesi, transfer fiyatının taraflar arasındaki ilişkiden etkilenmemesini öngörmektedir. Emsallere uygun fiyat veya bedele ulaşmak için öncelikle iç emsal kullanılacak, fiyatın bulunmaması veya güvenilir olmaması durumunda dış emsal karşılaştırmada esas alınacaktır. İç emsal; mükellefin ilişkisiz kişilerle yaptığı işlemlerde kullandığı fiyat veya bedeli ifade etmektedir. Dış emsal ise, ilişkisiz kişilerin kendi aralarında yaptıkları karşılaştırılabilir nitelikteki işlemlerde kullandığı fiyat veya bedeli ifade etmektedir. Emsallere uygunluk ilkesinin uygulanabilmesi, ilişkili kişiler arasındaki işlemlerle ilişkisiz kişiler arasındaki işlemlerin karşılaştırılabilir olmasına bağlıdır. Karşılaştırılabilir işlem tespit edilirken karşılaştırılabilirlik analizinin yapılması gerekir (Köse ve Ferhatoğlu, 2008: 38).

Karşılaştırılabilirlik analizi, kontrol altındaki işlemlerin sahip olduğu koşullar ile kontrol dışı işlemlerin sahip olduğu koşulların karşılaştırılmasına dayanmaktadır. Karşılaştırılabilirlik kavramı, işlemler arasındaki farklılıkların herhangi bir şekilde karşılaştırma konusu unsurları maddi olarak etkilememesi veya maddi olarak etkide bulunan farklılıkların belli işlemlerle düzeltililebilecek nitelikte olması gereğini ifade etmektedir (Biyar, 2007: 93).

Transfer fiyatlandırması yapılıp yapılmadığının belirlenmesi karşılaştırılabilirlik analizine dayanır ve karşılaştırılabilirlik analizi yapılmadan transfer fiyatlandırması yapılması mümkün olmamaktadır. Bir işletme tarafından aynı niteliklere sahip bir malın ilişkili kişilere vadeli, ilişkisiz kişilere peşin satıldığı bir durumda, ödeme koşullarındaki bu farklılık dikkate alınarak yapılacak düzeltme sonucunda iki işlemin karşılaştırılabilir duruma getirilmesi gerekmektedir. Aksi halde, emsallere uygun fiyata ulaşmak mümkün olmayacaktır (Köse ve Ferhatoğlu, 2008: 38- 39).

### **3.5.6.3. Transfer Fiyatlandırmasında Uygulanacak Yöntemler ve Özellikleri**

5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanununun 13. maddesinin 4'üncü fıkrasında transfer fiyatlandırması işlemlerinde başvurulabilecek yöntemler belirtilmiştir. Mükelleflere emsallere uygun fiyat veya bedelin tespiti için uygulayabilecekleri üç ayrı yöntem sunulmuştur. Bu yöntemler, OECD'nin uluslararası şirketler ve vergi idareleri için transfer fiyatlandırması rehberinde geleneksel işlem yöntemleri olarak tanımlanan temel yöntemlerdir. Uygulanacak yöntemler konusunda temel olarak OECD'nin rehberi esas alınmıştır (Güzeldal, 2008: 163).

Mükellefler, ilişkili kişilerle yaptıkları işlemlerde bu yöntemlerden işlemin niteliğine göre en uygun olanı seçerek, söz konusu yöntem doğrultusunda fiyat veya bedeli tespit ederler. Bu yöntemlerden hiç biri emsallere uygunluk ilkesi çerçevesinde fiyat veya bedelin tespitini sağlamıyorsa, mükellefler kendi belirleyecekleri bir yöntem ile fiyat veya bedeli tespit edeceklerdir. Bu şekilde belirleme yapabilmeleri için, maddede ön görülen üç yönteme de başvurulma imkanının olmaması gerekir (Ak, 2006: 102).

Kurumlar vergisinin 13. maddesinde, emsallere uygun fiyatın belirlenmesi için uygulanabilecek yöntemler şunlardır (Köse ve Ferhatoğlu, 2008: 71):

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

Kurumlar vergisi kanununda yer almayan, ancak OECD rehberinde “diğer yöntemler” olarak belirtilen işleme dayalı kar yöntemleri olarak adlandırılan, kar bölüşüm yöntemi ve işleme dayalı net kar marjı yöntemidir. Kanunda sayılan yöntemlerle emsal fiyat belirlenemiyorsa, KVK’ nun 13’üncü maddesinin gerekçesinde ifade edildiği gibi bu yöntemlere başvurulabilir. Ayrıca, bu yöntemlerinde uygulanma imkanı yoksa ABD uygulamasındaki gibi mükellef tamamen kendi belirleyeceği bir yöntemi de uygulayabilir (Güzeldal, 2008: 164).

Her transfer fiyatlandırma işlemi, kendine özgü koşullar taşıdığı için tüm işlemlere uygulanabilecek ortak bir yöntem bulunmamaktadır. Karşılaştırılabilirlik analizi ile emsallere uygun fiyat veya bedeli tespit edebilecek en uygun yöntemin en uygun koşullarda seçilmesi gerekir. İşletme, doğru transfer fiyatlandırma yöntemini seçmek için aşağıdaki koşulları dikkate almalıdır (Köse ve Ferhatoğlu, 2008: 95):

- Aynı ürün satılıyorsa ya da ürünler arasında fark yoksa veya farklar düzeltilebiliyorsa,
- Ürünlerin özelliklerinden daha çok, yapılan işlevler, üstlenilen riskler ve sahip olunan varlıklar dikkate alınarak brüt kar marjları karşılaştırılıyorsa,

- Geleneksel işlem yöntemlerini uygulayacak yeterli bilgi yoksa veya bilgi olmasına rağmen maddi farklılığı giderecek ayarlama yapılamıyorsa.

Belirtilen yöntemler arasında uygulama açısından herhangi bir öncelik sırası yoktur. Uygulama kıstası, işlemin niteliğine en uygun yöntemdir. İşleme uygulanacak yöntemlerden biri, emsallere uygun fiyat veya bedeli yansıtmada diğer yöntemlerden daha belirleyici ise yani işlemin niteliğine en uygun yöntem ise, uygulanacak yöntem olarak seçilecek, diğer yöntemlere başvurulmayacaktır (Nazalı, 2007b: 130). Yukarıdaki üç koşulun yöntem seçimine olan etkilerini aşağıdaki tablo yardımıyla açıklamak mümkündür.

**Tablo 10: Tebliğdeki Transfer Fiyatlandırma Yöntemlerinin Seçilmesi**

KOŞULLAR	TRANSFER FİYATLANDIRMA YÖNTEMİ
<b>1. Aynı ürün satılıyorsa ya da ürünler arasında fark yoksa ya da farklar düzeltilebiliyorsa.</b> Cevap evet ise: Ürünler arasında maddi farklılıklar varsa ve ayarlama yapılamıyorsa 2. koşula geç:	Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi
<b>2. Ürünlerin özelliklerinden daha çok, yapılan işlevlerin, üstlenilen risklerin ve sahip olunan varlıklar dikkate alınarak brüt kar marjları karşılaştırılıyorsa.</b> Cevap evet ise, iki seçenek vardır.	
a) Ürünlerin maliyet verilerine ilişkin ayrıntılı bilgi elde ediliyorsa ve ürünlere herhangi bir şekilde değer arttırıcı bir katkıda bulunuluyorsa, fiziksel olarak ürünün yapısı değiştiriliyorsa:	Maliyet artı Yöntemi
b) Ürünlerin maliyet verilerine ilişkin ayrıntılı bilgi elde edilemiyor ve ürünlere herhangi bir katkıda bulunulmuyorsa, fiziksel olarak ürünün yapısı değiştirilmeyorsa:	Yeniden satış Fiyatı yöntemi
<b>3) Yukarıda saydığımız geleneksel işlem yöntemlerini uygulayacak yeterli bilgi yoksa veya bilgi olmasına rağmen maddi farklılığı giderecek ayarlama yapılamıyorsa. Cevap evet ise, iki seçenek vardır:</b>	
a) İşlemlerin birbirinin ayrılmaz parçası olduğu olaylarda her bir işlemin ayrı ayrı ele alınmasının zor olduğu koşullarda:	Kar bölüşüm Yöntemi
b) Ürünlerin maliyet verilerine ilişkin ayrıntılı bilgi elde edemiyor ve işletmelerin brüt kar marjları karşılaştırılabilir nitelikte değilse, hesaplamada net faaliyet kar marjı temel alınıyorsa:	İşleme dayalı net Kar marjı yöntemi

Kaynak: Köse ve Ferhatoğlu (2008: 97)



Karşılaştırılabilir nitelikte kontrol dışı işlemlerin bulunması durumunda emsallere uygun fiyat veya bedel tespitinde karşılaştırılabilir fiyat yöntemi kullanılır. Ürünlerin maliyet verilerine ilişkin ayrıntılı bilgi elde ediliyorsa, ürünlere değer arttırıcı bir katkıda bulunuluyorsa ve fiziksel olarak ürünün yapısı değiştiriliyorsa maliyet artı yöntemi kullanılmalıdır.

Ürünlerin maliyet verilerine ilişkin ayrıntılı bilgi elde edilemiyor, ürünlere herhangi bir şekilde değer arttırıcı katkıda bulunulmuyorsa ve fiziksel olarak ürünün yapısı değiştirilmiyorsa yeniden satış fiyatı yöntemi kullanılır. Yeniden satış fiyatı yöntemi, özellikle pazarlama ve dağıtım faaliyetleri gibi ilişkili şirketin satın aldığı mal veya hizmeti ek işlem yapmadan ilişkisiz kişilere sattığı işlemlerde kullanılmaktadır.

Geleneksel işlem yöntemlerini uygulayacak yeterli bilgi yoksa veya bilgi olmasına rağmen maddi farklılığı giderecek ayarlama yapılamıyorsa, diğer yöntemler başlığında incelenen işleme dayalı kar yöntemleri ele alınmaktadır. İşlemlerin birbirinin ayrılmaz parçası olduğu olaylarda her bir işlemin ayrı ayrı ele alınmasının zor olduğu durumlarda kar bölüşüm yöntemi kullanılmalıdır. Kar bölüşüm yöntemi, kontrol altındaki bir işlemde oluşan şartların kar üzerindeki etkisini ortadan kaldırmayı amaçlamaktadır. Ürünlerin maliyet verilerine ilişkin bilgi elde edilemiyorsa, işletmelerin brüt kar marjları karşılaştırılabilir nitelikte değilse ve hesaplamada net faaliyet kar marjı temel alınıyorsa işleme dayalı net kar marjı yöntemi kullanılır. Bu yöntem, maliyet artı ve yeniden satış fiyatı yöntemi uygulamasına benzerlik göstermekte, aradaki fark ise iki yöntemde brüt kar marjı hesaplanırken, bu yöntemde net faaliyet kar marjı hesaplanmaktadır.

Yöntemlerin kullanım alanları farklılık gösterebilmektedir. Aşağıda her yönetime ait uygulama alanlarına örnekler verilmiştir (Köse ve Ferhatoğlu, 2008: 73- 92).

Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi;

- Ticari emtia alım satım işlemleri,
- Lisans ödemeleri,
- Borçlanma işlemlerinde faiz oranı tespiti.

Maliyet artı yöntemi;

- Hammadde ve yarı mamullere ilişkin işlemler,
- İmal edilen mallara ilişkin işlemler,
- Fason imalat işlemleri,
- Hizmet tedarik işlemleri.

Yeniden satış fiyatı yöntemi;

- Daha çok maliyet bedeli tespitinde zorluk yaşanan mallara ilişkin işlemler,
- Farklı ürünlerin söz konusu olduğu işlemler,
- Pazarlama faaliyetleri gibi işlevin önemli olduğu alanlar,
- Pazarlama ve dağıtım faaliyetleri gibi ilişkili şirketin satın aldığı mal veya hizmeti ilişkisiz kişilere sattığı işlemler.

Kar bölüşüm yöntemi;

- Geleneksel işlem yöntemlerinin kullanılmadığı özellikle karşılaştırılabilir işlemlerin olmadığı ve ilişkili kişiler arasındaki işlemlerin birbirinin ayrılmaz bir parçası olduğu durumlarda,
- İş ortaklığı ve adi ortaklık şeklinde yürütülen ticari işlemlerden elde edilen karın dağıtımında,
- İşlemlerin birbiriyle iç içe geçtiği ve bağlantılı olduğu veya her bir işlemin ayrı ayrı ele alınmasının zor olduğu durumlarda.

İşleme dayalı net kar marjı yöntemi;

- Taraflardan birine ait işlemlerin karmaşık olduğu alanlar,
- Birbiriyle ilişkisiz çok sayıda faaliyet alanı bulunan durumlar,
- Taraflardan birisinden güvenilir bilgi elde etme olanağının kısıtlı olması halinde uygulanabilir.

Mükellefler, öncelikle geleneksel işlem yöntemlerini değerlendirecek bu yöntemlerle emsallere uygunluk ilkesiyle tutarlı fiyat veya bedel tespit edemiyorlarsa, diğer yöntemler olan işleme dayalı kar yöntemlerini ele alacaklardır. Eğer bu yöntemlerinde uygulanma imkanı yoksa mükellef, kendi belirleyeceği bir yöntem ile emsallere uygun fiyat veya bedeli tespit edebilir (Köse ve Ferhatoğlu, 2008: 96- 98).

#### **3.5.6.4. Kurumlar Vergisi Kanununda Yer Alan Yöntemlerin Karşılaştırılması**

Geleneksel işlem yöntemleri, sadece incelenen işletmenin işlemlerini, karşılaştırılabilir işletmelerin işlemleri ile karşılaştırır. Diğer işletmelerin ekonomik durumları ve kar payları ile ilgilenmez. İşleme dayalı kar yöntemleri ise, işleme taraf olan bağımlı işletmelerin gerçekleştirdikleri işlemde ortaya çıkan karı, bağımlı işletmeler arasında paylaştığı için iki tarafın da işlevlerinin, sermayelerinin, kar paylarının, risklerinin ve varlıklarının analiz edilmesini gerektirir (Köse ve Ferhatoğlu, 2008: 98).

Yöntemlerin avantaj ve dezavantajları aşağıdaki şekilde açıklanabilir.

**Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi:** Karşılaştırılabilir nitelikte kontrol dışı işlem varsa, aynı ürün satılıyorsa, ürünler arasında fark yoksa veya farklar düzeltilebiliyorsa, fiyatı etkileyen küçük farklılıklar için ayarlama yapılabiliyorsa bu yöntem kullanılır. Karşılaştırılabilir nitelikte kontrol dışı işlemlerin bulunması durumunda emsallere uygun fiyat veya bedelin tespitinde güvenli yöntemdir (Köse ve Ferhatoğlu, 2008: 99).

Karşılaştırılabilir nitelik kavramı, işleme konu olan mal veya hizmet ile işlemin koşullarının gerek ilişkili kişiler arasındaki işlemlerde, gerekse aralarında ilişki bulunmayan kişilerin arasındaki işlemlerde benzer nitelikte olmasını ifade etmektedir. Farklılıkların büyük olması veya farklılıkların ölçülmesinin mümkün olmaması durumunda yöntem uygulanamamaktadır. Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi, emsallere uygunluk ilkesi tanımı ile doğrudan bağlantısı olan bir yöntemdir. Bu nedenle, uygulamada bu yönteme öncelik verilmektedir (Kapusuzoğlu, 2006: 31- 32).

**Maliyet artı yöntemi:** Ürünler arasında karşılaştırılabilirlik zor ise en uygun yöntemdir. Mal ve hizmetlerdeki teknik ve fiziksel benzerlikler fazla olmasa dahi mal veya hizmetlerin aynı kategori içinde olması halinde yöntem uygulanabilmektedir. Ancak ürünün markası gibi büyük farklılıklar karşılaştırmanın güvenilirliğini etkileyerek yöntemin uygulanmasını zorlaştırmaktadır (Güzeldal, 2008: 165- 166).

**Yeniden satış fiyatı yöntemi:** Yöntem, gerçekleştirilen işlevlerin değerini ölçmektedir. Yöntemin uygulandığı olaylarda yeniden satışı yapan kişi veya kuruluş, satmak üzere aldığı mallara değer arttırıcı bir katkıda bulunmamakta, fiziksel olarak ürünün yapısını değiştirmemekte, ürünü aldığı gibi satmaktadır. Yöntem, üründeki fiziksel benzerliklere karşılaştırılabilir fiyat yöntemi ve maliyet artı yöntemine göre daha az bağımlıdır. Malın değerindeki önemli farklılıklar, maliyeti etkileyen hususlar veya iş deneyimi gibi konular karşılaştırmanın güvenilirliğini etkilemektedir. Yöntem, pazarlama faaliyetleri gibi işlevin önemli olduğu alanlarda uygulanmaktadır (Kapusuzoğlu, 2006: 33).

**Kar bölüşüm yöntemi:** yöntem genellikle ticari işlemlerin birbirinin içine geçtiği ve ayrılmaz bir parça gibi olduğu durumlarda uygulanmaktadır. İş ortaklığı ve adi ortaklık şeklinde yürütülen ticari işlemlerden elde edilen karın dağıtımında kullanışlı bir yöntemdir (Işık, 2005: 129).

Karşılaştırmaya uygun yeterli veri yoksa geleneksel işlem yöntemleri kullanılamaz ve bu yöntem tercih edilir. Karşılaştırılabilir işlemlere doğrudan, sıkı bir şekilde bağlı olmaması ve böylece bağımsız şirketler arasında tanımlanan bir işlem olmasa da kullanılabilmesi en büyük avantajdır. En zayıf yönü ise dış piyasa verileri daha az kullanıldığı için kar dağıtım sonuçları oldukça subjektiftir (Güzeldal, 2008: 170).

**İşleme dayalı net kar marjı yöntemi:** İşleme dayalı net kar marjı yöntemi, doğrudan ve dolaylı maliyetlerin indirilmesinden sonra elde edilen faaliyet karını, satışlara, maliyetlere, varlıklara ve benzeri mali yükümlülüklerle oranlayarak elde edilen kar düzey göstergelerini esas almaktadır (Işık, 2005: 134).

Kar düzey göstergelerinin, işlem farklılıklarından, karşılaştırılabilir fiyat yöntemine göre daha az etkilenmesi, yerine getirilen işlevin ve üstlenilen sorumluluğun birden fazla bağlantılı şirket için ayrı ayrı saptanmasını gerektirmemesi en büyük avantajdır. Bu avantajların yanında, bir mükellefin brüt kar tutarı veya fiyatı üzerinde hiç etkisi olmayan veya çok az etkisi olan bazı hususlardan etkilenebilmesi ve bu durumun, emsallere uygunluğun bu yöntemde doğru ve güvenilir biçimde saptanmasını etkilemesi dezavantajdır (Kapusuzoğlu, 2006: 34).

Yapılan bir araştırmada, farklı ülkelerde uluslararası amaçlara bağlı olarak transfer fiyatlandırma yöntemlerini kullanan şirketler ele alınmıştır. Araştırmaya İngiltere'den

23 şirket, Amerika'dan 14 şirket, Avrupa'dan 8 şirket katılmıştır. Araştırma, şirketlerin vergisel amaçlarına bağlı olarak hangi yöntemleri kullandıklarını göstermektedir. Sonuçlar aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

**Tablo 11: Uluslararası Transfer Fiyatlandırma Uygulamaları ile İlgili Araştırma**

YÖNTEM	İNGİLTERE	AMERİKA	AVRUPA
Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi	8	2	0
Yeniden satış fiyatı yöntemi	3	4	1
Maliyet artı yönetimi	9	5	3
Diğer yöntemler	3	3	4
<b>Toplam</b>	<b>23</b>	<b>14</b>	<b>8</b>

Kaynak: Blocher ve diğerleri (2005: 788)

Araştırmanın sonucuna göre, her üç ülkede de maliyet artı yöntemi en çok kullanılan yöntemdir.

### 3.5.6.5. Peşin Fiyatlandırma Anlaşması

Vergi idaresi ve vergi yükümlüsü arasında yapılan bir anlaşmadır. Vergi yükümlüsü, ilişkili kişilerle yapacağı işlemlerde uygulayacağı transfer fiyatlandırması yöntemi için vergi idaresiyle anlaşmaya varmaktadır. Bu anlaşmalar, gelecekteki işlemlere yönelik vergi muamelesi konusunda anlaşmaya varacak şekilde, idare ve yükümlünün yüz yüze tartıştıkları ve çözüme vardıkları bir süreç sonunda oluşmaktadır. Anlaşmanın amacı, vergi yükümlüsünün herhangi bir transfer fiyatlandırması ihtilafına düşmeden belli bir dönem işlemlerini belirlilik esasında yürütmesini sağlamaktır (Yatlı, 2006: 219).

Kurumlar vergisi kanununun 13/5. maddesinde yapılan düzenleme ile vergi yükümlüsü ile vergi idaresi arasında yeni bir sözleşme tipi öngörülmektedir. Konusu transfer fiyatlandırması yöntemleri olmakla, içeriği yöntem konusunda idare ve yükümlü anlaşmasıdır (Biyar, 2007: 96).

Söz konusu madde aşağıdaki gibidir (Nazalı, 2007b: 127):

“İlişkili kişilerle yapılan mal veya hizmet alım ya da satımında uygulanacak fiyat veya bedelin tespitine ilişkin yöntemler, mükellefin talebi üzerine Maliye Bakanlığı ile

anlaşılarak belirlenebilir. Bu şekilde belirlenen yöntem, üç yılı aşmamak üzere anlaşmada tespit edilen süre ve şartlar dahilinde kesinlik kazanır”.

Peşin fiyatlandırma sözleşmeleri, varılan anlaşma çerçevesinde yükümlünün sözleşme koşullarına uygun muamelede bulunması koşuluyla vergi idaresinin herhangi bir transfer fiyatı ayarlamasına gitmeyeceği taahhüdünü içermektedir. Bu sözleşmelerde idareye vergi matrahının belirlenmesi konusunda takdir yetkisi verilmekte, sözleşme tarafı olarak idare yöntem-fiyat-matrah zinciri yaratacak konuda anlaşmaya varmaktadır. nemli olan, matrahın emsal vergi yükümlüleri arasındaki işlemler sonucunda oluşabilecek emsal matrahlara uygun olmasının sağlanmasıdır. İdare yöntem seçimi konusunda yükümlü ile görüşmelere başlarken emsallere uygunluk ilkesine uygun sonuç verecek şekilde karar vermelidir (Yatlı, 2006: 15- 19).

Peşin fiyatlandırma anlaşmasıyla, transfer fiyatının ne olacağı değil, transfer fiyatının nasıl belirleneceği konusunda bir anlaşma yapılmaktadır (Köse ve Ferhatoğlu, 2008:107).

Kurumlar vergisi kanununun ilgili hükmünde peşin fiyat sözleşmelerinin mükellefin talebi zerine Maliye Bakanlığı ile anlaşılarak hazırlanabileceğinin ifade edilmesi tek taraflı sözleşmelerin kabul edildiğini göstermektedir. Peşin fiyat sözleşmeleri, süreli anlaşmalardır. Düzenlemeye göre azami süreleri  yıldır. Peşin fiyat sözleşmeleri, idare tarafından değerlendirilen anlaşmalardır (Biyar, 2007: 97).

Tek taraflı peşin fiyatlandırma anlaşması, faaliyette bulunan ülkenin vergi mevzuatına göre mükellef ile vergi idaresi arasında yapılır. İki taraflı peşin fiyatlandırma anlaşması, çokuluslu bir şirketin iki ayrı ülkede bulunan ilişkili şirketleri ile bu ülkelerin vergi idareleri arasında yapılan anlaşmadır. Çok taraflı anlaşma ise, ikiden fazla ülkede faaliyet gösteren mükellefler ile vergi idareleri arasında yapılır. Ülkemizde kurumlar vergisi madde 13’de belirtildiği üzere sadece iki ve çok taraflı peşin fiyatlandırma anlaşmasına imkan tanınmıştır. OECD tarafından önerilen peşin fiyatlandırma anlaşmalarının geriye yürümesi, ABD’de kabul edilmesine rağmen bazı ülkelerde kabul edilmemektedir. Ülkemizde ise peşin fiyatlandırma anlaşmaları, anlaşmanın imzalandığı tarihten itibaren hüküm ifade etmektedir (Köse ve Ferhatoğlu, 2008: 108- 111).

Sözleşme görüşmeleri sürecinde kurum, kontrollü işlemlerinde uygulayacağı transfer fiyatlandırması yöntemi konusunda vergi idaresine öneride bulunur, bu önerdiği yöntemin emsallere uygun sonuç veren bir yöntem olduğunu ortaya koymak için ticari faaliyeti, planları, rakipleri, pazar koşulları gibi konularda bilgi verir (Yatlı, 2006: 21).

### **3.5.6.6. Gelir Vergisi Kanunundaki Transfer Fiyatlandırma Düzenlemeleri**

Transfer fiyatlandırmasıyla ilgili düzenlemeler GVK' nun 41/5 maddesinde yer almaktadır. Madde aşağıdaki gibidir (Köse ve Ferhatoğlu, 2008: 22- 23):

“Teşebbüs sahibinin, ilişkili kişilerle emsallere uygunluk ilkesine aykırı olarak tespit edilen bedel veya fiyatlar üzerinden mal veya hizmet alım ya da satımında bulunması halinde, emsallere uygun bedel veya fiyatlar ile teşebbüs sahibince uygulanmış bedel veya fiyat arasındaki işletme aleyhine oluşan farklar işletmeden çekilmiş sayılır.” Maddeye göre;

- Teşebbüs sahibinin mal veya hizmet alımında ya da satımında bulunması,
- Teşebbüs sahibinin mal veya hizmet alım ya da satımını ilişkili kişilerle yapması,
- İlişkili kişilerle gerçekleştirilen işlemlerde geçerli olan fiyatın ya da bedelin, emsallerine uygunluk ilkesine aykırı olarak gerçekleştirilmesi halinde işletme aleyhinde oluşan farklar işletmeden çekilmiş olarak kabul edilir ve gider olarak kazançtan indirilmesi mümkün değildir.

Teşebbüs sahibi, emsallerine uygunluk ilkesine aykırı olarak ilişkili bir kişiye piyasa fiyatının altında bir satış yapmışsa veya ilişkili kişiden piyasa fiyatının üstünde alım yaptıysa ve ilişkili kişi bu işlemi gelir veya kurumlar vergisi matrahında göstermişse, ilişkili kişinin vergilendirme işlemleri vergi yükünü hafifletecek şekilde düzeltilir. Emsallerine uygunluk ilkesine aykırı alım veya satım yapan teşebbüs sahibi defter, kayıt ve belgelerinden hareketle cezalı vergi tarhıyla karşılaşacaktır.

### **3.5.6.7. Transfer Fiyatlandırmasında Belgelendirme**

Kurumlar vergisi kanununun 13. Maddesinin 7. fıkrası ile Bakanlar kuruluna transfer fiyatlandırması ile ilgili usulleri belirleme yetkisi çerçevesinde hazırlanan transfer

fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı hakkında karar taslağının 3. maddesinde belgelendirme; “emsallere uygunluk ilkesinin transfer fiyatlandırmasının her aşamasında göz önünde bulundurulduğunu göstermek amacıyla mükellef tarafından tutulan kayıtlar ile sağlanan bilgiler” olarak tanımlanmaktadır (Yetkiner, 2007: 32).

5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanununun 13'üncü maddesi uyarınca, emsallere uygunluk ilkesi doğrultusunda tespit edilen fiyat veya bedellere ilişkin hesaplamalara ait kayıt, cetvel ve belgelerin ispat edici kağıtlar olarak saklanması zorunludur. Yöntemin seçilme gerekçelerini açıklayan en önemli unsurlar bu hesaplama ve belgeler olduğundan, seçilen yöntem ve bu yöntemin uygulanmasına ilişkin bütün hesaplama ve işlemlere ait belgeler ayrıntılı olarak tutulmalı ve saklanmalıdır (Kartal, 2008: 151).

Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımında en önemli yeniliklerden birisi de emsaline uygun fiyatın tespiti ile ilgili ispat mükellefiyetinin tamamen mükellefe bırakılması ve bu nedenle, emsaline uygun fiyat tespiti ile ilgili bilgi, belge ve hesaplamaların defter kayıtlarına esas belge derecesinde saklanması zorunluluğunun getirilmesidir. Bu düzenleme ile mükellef hesaplamaları da ciddi bir evrak niteliği kazanmaktadır. Böylece, yeni düzenleme ile emsaline uygun fiyat tespiti objektif bir kritere bağlanmış olmaktadır (Biyar, 2007: 96).

Hesaplama ve belgeler, yöntemin uygulanmasının doğru yapıp yapılmadığını gösteren ve yöntemin seçilme gerekçelerini açıklayan en önemli delillerdir. Söz konusu kayıt, cetvel ve belgelerin herhangi bir inceleme sırasında uygulanan yöntem ve saptanan fiyatın doğruluğunun ispatı ya da bir gerekçesi olarak ilgili makamlara veya inceleme elemanlarına düzgün bir şekilde ibraz edilmesi zorunludur (Güzeldal, 2008: 164).

Mükellefler hangi yöntemi seçerlerse seçsinler, seçtikleri yöntemi neden seçtiklerini, bu yöntemin kendilerine uygun fiyat veya bedeli yansıttığına dair her türlü belge, bilgi veya hesaplamaları saklamak zorundadırlar (Yetkiner, 2007: 32).

Yeni yasa ile belgelendirme daha önemli hale gelmiştir. Birçok ülkenin vergi idaresi belgelendirme konusunda açıklamalar yayınlamış ve belgelerin talep tarihinden itibaren belli bir süre içinde ibrazını zorunlu kılmışlardır. Bu süre genellikle 15 gün ile 2 ay arasında değişmektedir. Söz konusu ülkelerdeki firmalar, verilen sürede belgelerin



hazırlanmasının mümkün olmayabileceğini dikkate alarak, belgeleri önceden hazırlama ve saklama yoluna gitmektedirler (Öcal, 2006: 51).

Kurumun grup içi işlemlere ilişkin bilgi ve belgeleri saklama yükümlülüğü, bu belgelerin kanıt olma özelliği nedeniyle mükellefin cezalı tarhiyata muhatap olmasını engelleyebilir (Köse ve Ferhatoğlu: 2008: 47).

Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı hakkında genel tebliğe göre, belgelendirme peşin fiyatlandırma anlaşmasına ilişkin belgelendirme ve yıllık belgelendirme olarak iki türdür (Kartal, 2008: 152).

Yıllık belgelendirmede aşağıdaki belgelerin vergi dairesine ibrazı istenmektedir. Bu belgeler (Yetkiner, 2007: 32);

- Transfer fiyatlandırması, kontrol edilen yabancı kurum ve örtülü sermayeye ilişkin form,
- Yıllık transfer fiyatlandırma raporu,
- Diğer belgeler,
- İlave bilgi ve belgelerdir.

Kurumlar vergisi mükellefleri tarafından, ilişkili kişilerle bir takvim yılı içinde yaptıkları mal veya hizmet alım satım işlemleri, kiralama, kiraya verme, ödünç para verme alma, ikramiye ücret ve benzeri ödemeler ve işlemler, transfer fiyatlandırması kontrol edilen yabancı kurum ve örtülü sermayeye ilişkin forma kaydedilip, yıllık kurumlar vergisi beyannamesinin ekinde bağlı bulunan vergi dairesine verilecektir. Söz konusu formun sadece kurumlar vergisi mükellefleri tarafından doldurulup yıllık beyanname ekinde verilmesi zorunluluğu bulunmaktadır. Gelir vergisi mükellefleri tarafından doldurulmasına ilişkin bir düzenleme ve zorunluluk yoktur (Yetkiner, 2007: 32- 33).

Formda; kuruma ilişkin genel bilgiler, transfer fiyatlandırması kapsamındaki ilişkili kişilere ilişkin bilgiler, ilişkili kişilerle gerçekleştirilen transfer fiyatlandırmasına ilişkin işlemler, transfer fiyatlandırmasına konu olan işlemlerde kullanılan yöntemler, kurumun yurt dışı iştiraklerine ait bilgiler gibi bölümler bulunmaktadır (Kartal, 2008: 155- 156).

Yıllık transfer fiyatlandırması raporunun her yıl hazırlanıp kurumlar vergisi beyannamesinin ekinde verilme yükümlülüğü bulunmamakta, ancak kurumlar vergisi beyannamesinin verilme süresine kadar hazırlanması ve bu süre sona erdikten sonra istenmesi durumunda idareye veya vergi incelemesi yapmaya yetkili olanlara ibraz edilmesi yükümlülüğü bulunmaktadır (Köse ve Ferhatoğlu, 2008: 50).

Yıllık transfer fiyatlandırması raporu, kurumlar vergisi mükelleflerinin ilişkili kişiler ile herhangi bir işlem yapması halinde hazırlanır. İlişkili kişilerle bir işlem mevcut değilse raporun hazırlanması gerekli değildir. Hazırlanan rapor mükellef nezdinde zaman aşımı süresi olan beş yıl süre ile saklanacak ve yetkili merciler tarafından istenmesi halinde ibraz edilecektir (Yetkiner, 2007: 34).

Yıllık transfer fiyatlandırması raporunda; genel bilgiler, ilişkili kişiler hakkındaki bilgiler, ilişkili kişiler arasındaki işlemin ayrıntılarına ilişkin bilgiler, transfer fiyatlandırması analizlerine ilişkin bilgiler yer almaktadır (Kartal, 2008: 157).

Gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerinin ilişkili kişilerle yaptıkları işlemlere ilişkin aşağıdaki bilgi ve belgeleri istenmesi durumunda idareye veya vergi inceleme yetkisi olanlara ibraz edilmek üzere hazır bulundurmaları gerekir (Yetkiner, 2007: 34- 35):

- Mükellefin faaliyetlerinin tanımı ve organizasyon yapısı, ilişkili kişilerin tanımı ve bu kişiler arasındaki mülkiyet ilişkileri,
- Üstlenilen fonksiyonları ve sahip olduğu riskleri içeren tüm bilgiler,
- İşlem konusu yıla ilişkin ürün fiyat listeleri,
- İşlem konusu yıla ilişkin üretim maliyetleri,
- İşlem konusu yıl içinde ilişkili ve ilişkisiz kişilerle yapılan tüm sözleşme örnekleri,
- İşlem konusu yıl içinde ilişkili ve ilişkisiz kişilerle yapılan işlemlerin miktarı ve fatura bilgileri,
- İlişkili kişilere ait özet mali tablolar,
- İlişkili kişiler arasındaki işlemlere uygulanan şirket içi fiyatlandırma politikası,

- İlişkili kişiler tarafından farklı muhasebe standartları ve yöntemleri kullanılıyorsa bunlara ilişkin bilgi,
- Gayri maddi varlıkların mülkiyetine ve alınan veya ödenen gayri maddi hak bedellerine ilişkin bilgi,
- Kullanılan transfer fiyatlandırması yönteminin seçilme nedeni ve uygulanmasına ilişkin bilgi ve belgeler,
- Emsallere uygun fiyat ya da kar marjının saptanmasında kullanılan hesaplamalar ve yapılan varsayımlara ilişkin ayrıntılı bilgiler,
- Belli bir emsal fiyat aralığı tespit edilmişse, bu aralığın tespitinde kullanılan yöntem,
- Emsal fiyatın tespit edilmesi için gerekli diğer belgeler.

İdare gerekli gördüğü takdirde mükelleften ilave bilgi ve belge talebinde bulunabilir.

### **3.6. Çokuluslu Şirketlerde Transfer Fiyatlamayı Teşvik Eden Faktörler**

Vergileme, gümrük tarifeleri, iş riski ve işlem maliyetleri çok uluslu şirketlerin transfer fiyatlarını uygulamalarını teşvik eden önemli unsurlardır. Karın transferindeki zorluklar, yerel pazara giriş engelleri de bu faktörlere ilave edilebilir. Yatırım yapılan ülkedeki istikrarsızlık ve belirsizlik ile ekonomik ve siyasi ortamdan kaynaklanan iş riski ve işlem maliyetlerindeki yükseklik, transfer fiyatlandırmasındaki manipülasyonun gerekçesi olarak gösterilmektedir. Yasal çerçevenin zayıf olduğu ülkelerde, yabancı yatırımcılar gelirlerini düşük riskli ülkelere kaydırmak amacıyla transfer fiyatlandırmasını kullanırlar (Aktaş, 2004: 200).

Gelişmekte olan ülkelere yatırım yapan şirketler genellikle yerel ortaklarla, ortak girişim şirketleri kurarlar. Bu tür şirketlerde ortakların aynı amaç için hareket etmeleri her zaman mümkün değildir. Her iki taraf da kendi çıkarlarını düşünerek hareket etme eğilimindedir. Yerel ortak kendi ülkesinde karını artırmayı amaçlarken, çok uluslu şirket karı, transfer fiyatlandırması uygulamalarıyla kendi ana şirketine veya vergi oranının ve riskin düşük olduğu ilişkili şirketine aktarmayı amaçlamaktadır. Yerel ortağın çok uluslu şirketlerin bu tür uygulamalarını engelleyebilecek bilgi ve düzenlemeye sahip

olmaları gerekmektedir. Yerel ortağın bulunduğu ülkenin hükümeti de bu konuda yeterli düzenlemelere sahip olmalıdır.

Gelişen ülkelerdeki çokuluslu işletmeler, farklı iş ortamından dolayı sosyal, politik ve ekonomik risklerle karşılaşmaktadırlar. Bu faktörler çokuluslu işletmeler için, transfer fiyatlandırmayı hükümet kısıtlamalarını önlemede ve finansal riskleri azaltmada teşvik edicidir. Yerel ortakların seçimi, yabancı ticaret kontrol ve risklerinin ve yerel hükümetle ilişkilerin önemli olduğunu göstermektedir. Yabancı ticaret kontrol ve risklerinin önemi ne kadar büyük olursa maliyete dayalı yöntemler kısıtlayıcı kanun ve düzenlemelere daha çok esneklik sağladığı için tercih edilmektedir. Yerel hükümetle ilişki iyi olursa piyasaya dayalı transfer fiyatlandırma yöntemleri, hükümet ve vergi yetkilileriyle olan çatışmaları en aza indirmek için o kadar çok benimsenecektir (Chan ve Lo, 2004: 108- 109).

Çok uluslu şirketler transfer fiyatlamasını kullanarak fonlarını, paranın değerinin düşük olduğu ülkeden paranın değerinin yüksek olduğu ülkedeki şubeye kaydırabilirler. Bu nedenle çok uluslu şirketler transfer fiyatlama uygulamasını tercih etmektedirler.

## BÖLÜM 4: DÜZCE İLİNDE UYGULAMA ÖRNEĞİ

Bu bölümde, plastik ambalaj sektöründe Düzce’de faaliyet gösteren bir üretim işletmesi ile transfer fiyatlandırması konusunda çalışılmıştır. Çalışmada, transfer fiyatlandırması yöntemleri ele alınmış ve işletmenin emsallere uygun fiyat veya bedeli tespit etmek için benimsediği yöntem tespit edilmiştir.

### 4.1. İşletme Hakkında Genel Bilgiler

Onur plastik ambalaj imalat Taah. San. Tic. Ltd. Şti 1983 yılında kurulmuştur. İşletme pp ambalaj çemberi üreterek üretim teknolojisini sürekli geliştirmektedir. 2006 yılında 23.000 m<sup>2</sup> açık ve 6000 m<sup>2</sup> kapalı alanı ile bölge ülkeleri arasında en modern ve ileri teknoloji kullanan Düzce tesislerini kurmuştur. Bu doğrultuda teknoloji ve Ar-Ge yatırımlarına devam etmektedir.

22 yılı aşan süredir PP ( polipropilen ) çember üretimi yapan onur plastik, 2006 yılında ürün portföyüne PET ( polyester ) çemberi de ilave ederek, üretim kapasitesini yılda 3.000.000.000 metreye çıkartarak Türkiye’de bir ilke imza atmıştır.

Küreselleşmenin etkisiyle yurt dışına da açılan onur plastik İsrail, Ukrayna, Bosna, Romanya, Türkmenistan, Lübnan, Yunanistan, Almanya, Amerika, Hindistan, Polonya, Moldova, Ürdün, Fransa, Estonya, İngiltere, İspanya, Hollanda ve Bulgaristan’a ihracatını gerçekleştirmektedir. İşletmede hedef, üretim kapasitesinin %60’ını ihracata ayırmaktır.

İşletmede ISO 9001:2000 kalite yönetim sistemi doğrultusunda, müşteri memnuniyeti ön planda tutulmaktadır.

İşletmenin vizyonu, plastik ambalaj endüstrisi pazarında, orta doğuda lider olmak ve Avrupa’da en iyi üç firma arasında yer almaktır.

Misyonu ise, daima müşteri memnuniyeti için çalışarak kaliteden ödün vermemektir.

Firmada benimsenen temel ilkeler;

- Müşteri ve çalışanların memnuniyeti,
- Eğitimi gerçekleştirmek,

- Teknolojik gelişmelere uyum sağlamak,
- Kalite düzeyini yükseltmek,
- Maliyeti düşürmek,
- Hatayı önlemek,
- Açık iletişim,
- Topluma, çevreye saygı ve destek.

#### 4.2. Sektör Hakkındaki Bilgiler ve Türkiye'nin Konumu

Son yıllarda gelişen ihracat ve tüketim alışkanlıklarındaki değişiklikler ambalaj sektörünün gelişimine yol açmıştır. Ambalaj sanayi büyük bir endüstri koludur ve plastik ambalaj sanayileri, ülkelerin ekonomileri için oldukça önemlidir. Plastik çok yönlü kullanım alanı olması, plastik ambalajları günlük hayatın temel parçası haline getirmektedir.

Sektör yapı olarak çoğu küçük ve orta ölçekli, altı binden fazla firmadan oluşmaktadır. Plastik sektörü tüketim, ambalaj ve inşaat malzemeleri ağırlıklıdır. Plastikler; kolay şekil almaları, gazlara karşı koruyucu olmaları, hafif olmaları nedenleriyle ambalajlama sektörünün en önemli hammaddeleri arasında yer almaktadır.

Plastik ambalaj sektörü;

- Küreselleşmeyle birlikte, plastik işlemcilerinin işbirliği yapmasını ve şirketlerin birleşmesini gerektirmektedir.
- Yeni ürünler geliştirerek, müşterilere daha fazla katma değer sağlayan şirketler başarılarını sürdürmektedirler.
- Plastik ambalaj sektörü; uluslararası hizmet, zamanında teslim ve e-ticaret ile giderek hizmet sanayi haline gelmektedir. Müşteriler açısından dış kaynak kullanımı önem kazanmaktadır.

Türk plastik sanayinin, Dünya plastik sektörü içindeki payı % 1,6 civarındadır. Türkiye, plastik işleme kapasitesi ile Avrupa'da İspanya'dan sonra altıncı sırada yer almaktadır.

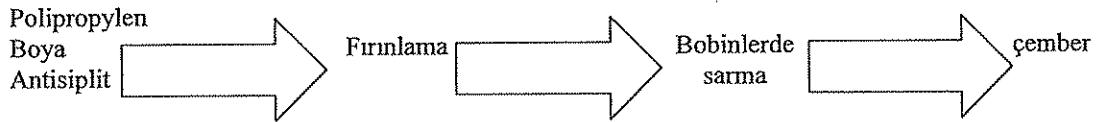
### 4.3. İşletmenin Üretim Sistemi

İşletmede siparişe bağlı üretim gerçekleştirilmektedir. Alınan siparişlerin zamanında teslim edilmesi ve kalitenin en üst düzeyde gerçekleştirilmesi işletmenin hedeflerindedir.

İşletmenin Düzce’de faaliyet göstermesi, rakiplerine karşı maliyet üstünlüğü sağlamasına ve rekabet üstünlüğü elde etmesine neden olmaktadır. Düzce ilinin teşvik bölgesi kapsamında olması; sigorta maliyetlerinin % 50, enerji maliyetlerinin ise % 5 oranında düşük olmasını sağlamaktadır. Ayrıca faaliyet alanı gereği plastiğin hammadde olarak kullanılması da maliyetleri etkilemektedir. Plastikte geri dönüşümün sağlanması işletmenin üretim maliyetlerini azaltmakta etkili olmaktadır.

İşletmede polipropilen, boya ve antisiplit katkı maddesi kullanılarak üretime başlanmaktadır. İlk etapta bu hammaddeler fırına gönderilerek şekillendirilebilir hale getirilmektedir. Bu işlemden sonra üretim hattındaki bobinler aracılığıyla sarılarak üretim gerçekleştirilmektedir. Üretim esnasında % 5 fire oranıyla karşılaşabilmektedir.

İşletmedeki üretim yapısı aşağıdaki şekilde açıklanmaktadır:



### 4.4. İşletmenin Faaliyet Bölümleri ve Ürünleri

İşletmedeki faaliyetlerin gerçekleştirilmesini sağlayan birimler aşağıdaki gibidir.

Üretim, kalite kontrol, laboratuvar, muhasebe, insan kaynakları, sevk idare, ihracat ve idari bölümdür.

İşletmede tam anlamıyla merkezkaç yönetim sistemi uygulanamamaktadır. Üretim süreci esnasında, yarı mamul olarak kullanılacak ve aynı zamanda da piyasada satılabilecek ara ürün üretimi gerçekleşmemektedir. Transfer fiyatlandırması sistemin uygulanması için gerekli olan merkezkaç yönetim yapısına hakim bir işletme yapısı, bu

çevrede görülememektedir. İşletmeler genellikle tek aşamada üretimi gerçekleştirerek ürünü piyasaya sunmayı tercih etmektedirler.

Müşteri memnuniyetini hedefleyen üretim faaliyetlerinin amacı, çember üretimine etki eden proses parametrelerini ve değişikliklerini kontrol ederek ürün şartlarını ve müşteri isteklerini karşılamak, proseste kalitenin sürekliliğini sağlamaktır.

İşletmede üretimi gerçekleştirilen ürünler;

- Polypropylen çember
- Polyester çember

İşletmede ayrıca; tam otomatik, yarı otomatik ve manuel çemberleme makinelerinin satışı da gerçekleştirilmektedir.

İşletmede polyester ve polypropylen çemberlerin, farklı özelliklerde üretimi gerçekleştirilmektedir. Aşağıda işletmenin üretimini gerçekleştirdiği ürünler çeşitlerine göre belirtilmiştir.

Polypropilen ambalaj çemberi teknik özellikleri

ÜRÜN CİNSİ	AĞIRLIK		ORTALAMA m / kg	KOPMA KUVVETİ kgf
	min	max		
5 X 0,45	1,45	1,5	680	55
6 X 0,60	1,7	2,4	480	95
7 X 0,60	2,9	3,3	325	110
8 X 0,60	3,4	3,6	285	130
9 X 0,55	3,5	3,8	370	135
9 X 0,60	3,8	4,1	250	145
10 X 0,60	4	4,4	240	160
11 X 0,60	4,6	4,9	210	180
12 X 0,60	5,2	5,6	185	195
12 X 0,65	5,3	5,6	180	210
12 X 0,80	6,3	6,6	155	255
14 X 0,80	7,8	8,1	125	320
15 X 0,80	8,3	8,6	120	340
16 X 0,80	8,9	9,2	110	379
18 X 0,60	7,6	8,1	125	295
19 X 0,60	8	8,5	120	310



Polyester (desensiz) ambalaj çemberi teknik özellikleri

EBATLAR		UZUNLUK	MUKAVEMET
Mm	inch	m	daN
9,2 X 0,52	3/8 X 0,020	3000	200
12,0 X 0,60	0,47 X 0,024	2000	300
12,0 X 0,70	0,47 X 0,028	2000	355
12,7 X 0,70	1/2 X 0,028	1960	380
15,5 X 0,70	0,61 X 0,028	1400	455
15,5 X 0,80	0,61 X 0,033	1330	520
15,5 X 0,90	0,61 X 0,035	1200	585
16,0 X 0,70	5/8 X 0,028	1500	475
16,0 X 0,80	5/8 X 0,033	1200	540
19,0 X 0,80	3/4 X 0,033	1000	640
19,0 X 0,90	3/4 X 0,035	900	725
19,0 X 1,00	3/4 X 0,039	800	800

Polyester (desenli) ambalaj çemberi teknik özellikleri

EBATLAR		UZUNLUK	MUKAVEMET
Mm	inch	m	daN
9,5 X 0,60	3/8 X 0,026	3000	225
9,5 X 0,70	3/8 X 0,028	2600	265
12,0 X 0,50	0,47 X 0,020	2500	235
12,0 X 0,60	0,47 X 0,024	2400	285
12,0 X 0,70	0,47 X 0,028	2000	330
12,0 X 0,80	0,47 X 0,033	1600	400
12,7 X 0,51	1/2 X 0,020	2700	255
12,7 X 0,60	1/2 X 0,024	2200	300
15,5 X 0,60	0,61 X 0,024	1800	365
15,5 X 0,70	0,61 X 0,028	1400	430
15,5 X 0,80	0,61 X 0,033	1330	490
15,5 X 0,90	0,61 X 0,035	1200	550
15,5 X 0,95	0,61 X 0,037	1100	580
16,0 X 0,60	5/8 X 0,024	1800	380
16,0 X 0,70	5/8 X 0,028	1400	440
16,0 X 0,80	5/8 X 0,033	1200	505
16,0 X 1,00	5/8 X 0,039	1000	630
19,0 X 0,80	3/4 X 0,033	1100	615
19,0 X 0,90	3/4 X 0,035	1000	680
19,0 X 1,00	3/4 X 0,039	900	750

**Polyester Çember;** Polyesterden üretilen, kullanımı oldukça kolay, çağdaş ambalajlamada tercih edilen, güvenilir ve tüm Dünya’ da kullanılan bir ambalajlama sistemidir. Polyester çemberler desenli ve desensiz şekillerde üretilmektedir. Günümüzde kullanımı hızla yaygınlaşan polyester çemberler, yüksek mukavemetiyle çağdaş ambalajlamada tercih sebebidir. Elektrikli ve şarjlı el makineleri için polyester çember, 9 mm ile 19 mm ölçüleri arasında olup değişik kalınlıklarda polyester çember üretimi gerçekleştirilmektedir.

**Polypropilen Çember;** Polypropylenen üretilen, kullanımı kolay, çağdaş ambalajlamada tercih edilen, güvenilir ve tüm Dünya’da kullanılan bir ambalajlama sistemidir. Polypropilen çemberler ağaç sektörü, seramik, tuğla, palet, oluklu mukavva vb. alanlarda kullanılan ambalajlama sistemidir. Polypropilen çember ölçüleri 5 mm ile 19 mm arasında, değişik renklerde, 200\*190 mm ve 405\*150 mm kasnak çaplarında üretilmektedir. Polypropilen çemberler manuel, yarı otomatik ve tam otomatik çemberleme makinelerinde kullanılmaktadır.

#### **4.5. İşletmede Transfer Fiyatlandırması**

İşletmede transfer fiyatlandırması uygulamasında, sadece polypropilen çember ürünü temel alınmıştır. İlk olarak polypropilen çemberlerin transfer fiyatlarının belirlenmesi için ilişkili şirketler belirlenmiştir.

İşletmede üretimi gerçekleşen polypropilen çemberler, işletmenin yurt içinde ilişkili olduğu X şirketine, yurtdışında ilişkili olduğu Y şirketine satılmaktadır. Fiyatlandırmanın belirlenmesinde iki farklı şirket için farklı yöntemlerin uygulanma imkanı olabilir. Ancak işletmeden elde edilen bilgiler doğrultusunda en uygun yöntemin maliyet artı yöntemi olduğu tespit edilmiştir.

Maliyet artı yönteminin uygulanabilmesi için, ürünlerin maliyet bilgilerine ilişkin verilerin bulunması, ürünlere değer artırıcı katkıda bulunulması ve fiziksel olarak ürünün yapısının değiştirilmesi bu yöntemin kullanılma nedenlerindedir. Yöntem özellikle, hammadde ve yarı mamuller ile üretilen mallara ilişkin işlemlerde kullanılmaktadır. Maliyet artı yönteminde emsallere uygun fiyat, ilgili mal veya hizmet maliyetlerinin uygun bir brüt kar oranı kadar artırılmasıyla hesaplanmaktadır.

Öncelikle, polypropilen çemberin üretimi için gerekli olan maliyet unsurları belirlenmeye çalışılmıştır. Daha sonra işletmede uygulanan transfer fiyatı yöntemiyle transfer fiyatı belirlenmektedir. Belirlenen transfer fiyatının kullanılarak işletmenin uluslararası alandaki karlılığı ve ödenecek vergi yükümlülüğü ile ilgili örneklendirme yapılmıştır.

1 adet 5\*0.45 mm polypropilen çemberinin maliyet bilgileri aşağıdaki gibidir.

<u>Malzemeler</u>	<u>Miktar(gr)</u>	<u>Fire</u>	<u>Top. Miktar</u>	<u>Birim Fiyatı(ytl)</u>	<u>Maliyet</u>
Polypropilen	100	5	105	0.03	3,15
Antisiplit	25	1	26	0.02	0,52
Boya	50	2	52	0.04	<u>2,08</u>
Toplam DİMM					5,75

<u>İşçilik Maliyeti</u>	<u>Operasyon Süresi (Dk)</u>	<u>Dak. Maliyeti</u>	<u>Maliyet</u>
Polypropilen çember için	5	0,20	1
<u>GÜM</u>			<u>Maliyet</u>
Enerji, bakım onarım, malzeme taşıma vb.			1,5
<u>Paz.Sat.ve.Dağ.Gid.</u>			<u>Maliyet</u>
Birim başına pazarlama gid.			0,25
<u>GYG</u>			<u>Maliyet</u>
Birim başına genel yönetim giderleri			<u>1,5</u>
Toplam Maliyet			10 YTL

İşletmede mamulün ilişkili şirketlere satışında kullanılacak transfer fiyatının tespit edilmesi için maliyet artı yöntemi uygulanmaktadır. Ürünün maliyet bilgileri tespit edildikten sonra transfer fiyatı için gerekli olan kar payı oranının belirlenmesi gerekir. Kar payı oranı işletmenin üst yönetimi tarafından, sektör ortalamaları dikkate alınarak % 5 olarak belirlenmiştir.

Polypropilen çemberinin transfer fiyat tespiti;

Ürünün toplam maliyeti	10
Kar payı oranı (%5)	<u>0,5</u>
Transfer fiyatı	10,5 YTL

İşletme kendine bağlı şirketlere mamul satışında bu fiyat üzerinden işlem yapmaktadır.

#### 4.6. Transfer Fiyatının Uluslararası Alandaki Önemi

Transfer fiyatı işletmeler açısından sadece ulusal anlamda değil uluslararası anlamda da önem kazanmakta ve uygulanmaktadır. Gerek ulusal gerekse uluslararası şirket yöneticilerinin temel amaçları, şirket varlığını sürdürmek ve kar maksimizasyonunu sağlamaktır. Uluslararası anlamda genellikle vergi yükünü hafifletmek ve şirket karlılığını artırmak amacıyla transfer fiyatı üzerinde farklılaştırmaya gidilmektedir. Transfer fiyatının değiştirilmesiyle, fonlar çok uluslu şirketlerin şubeleri arasında aktarılmaktadır.

Örnek çok uluslu şirketlerin, ödemek zorunda oldukları vergileri azaltacak düzeyde belirledikleri transfer fiyatı ile şirket karlılığını nasıl etkilediklerini göstermektedir. Şirket üretmiş olduğu ürünleri Hindistan'da bulunan ilişkili şirkete satmaktadır. Örnekte, Türkiye'de üretimi gerçekleştirilen çemberlerden 500000 adet çemberin yurt dışındaki ilişkili şirkete satış işlemleri yer almaktadır. Türkiye' de vergi oranı % 20, Hindistan'da ise % 30 olarak kabul edilmektedir. Hindistan'da ürünün piyasaya satış fiyatının 20 ytl olduğu kabul edilmiştir.

Transfer fiyatı=10,5 ytl

Miktar=500.000

SMM= 8,25\*500000= 4125000

Ana şirket faaliyet gideri= 875000 ytl

Bağlı şirket faaliyet gideri= 1750000 ytl

	<u>Türkiye(%20)</u>	<u>Hindistan(%30)</u>	<u>Toplam</u>
Satışlar	5.250.000	10.000.000	10.000.000
Satışların maliyeti	<u>4.125.000</u>	<u>5.250.000</u>	<u>4.125.000</u>
Brüt Kar	1.125.000	4.750.000	5.875.000
Faaliyet giderleri	<u>875.000</u>	<u>1.750.000</u>	<u>2.625.000</u>
Vergi öncesi kar	250.000	3.000.000	3.250.000
Vergi	<u>50.000</u>	<u>900.000</u>	<u>950.000</u>
Net kar	200.000	2.100.000	2.300.000

İşletmede hesaplanmış olan transfer fiyat üzerinden yurt dışına satış işlemi gerçekleştirildiğinde, ana şirketin bulunduğu Türkiye’de net kar 200.000 ytl, bağlı şirkette ise 2.100.000 olarak hesaplanmıştır. Bağlı şirketin bulunduğu ülkede vergi oranının daha yüksek olması, üst yönetimin daha az vergi ödemek amacıyla transfer fiyatı üzerinde değişiklik yapmasını teşvik etmektedir. Transfer fiyatının değiştirilmesinin ödenecek vergi üzerindeki etkisini açıklamak amacıyla aşağıdaki örnek verilmiştir.

Transfer fiyatı= 15 ytl olduğunu düşünürsek

	<u>Türkiye(%20)</u>	<u>Hindistan(%30)</u>	<u>Toplam</u>
Satışlar	7.500.000	10.000.000	10.000.000
Satışların maliyeti	<u>4.125.000</u>	<u>7.500.000</u>	<u>4.125.000</u>
Brüt Kar	3.375.000	2.500.000	5.875.000
Faaliyet giderleri	<u>875.000</u>	<u>1.750.000</u>	<u>2.625.000</u>
Vergi öncesi kar	2.500.000	750.000	3.250.000
Vergi	<u>500.000</u>	<u>225.000</u>	<u>725.000</u>
Net kar	2.000.000	525.000	2.525.000

Transfer fiyatının artırılmasıyla bağılı işletmede gerçekleşen karın bir kısmı, vergi oranının düşük olduğu ülkede bulunan ana işletmeye aktarılmıştır. İlk duruma göre ana işletmenin vergi sonrası karında artış görülmekte, ancak diğer işletmenin net karlılığının azaldığı görülmektedir. Bu şekilde, şirketin toplam olarak ödediği vergi azaltılmış ve net karlılığı artırılmış olmaktadır.

Transfer fiyatının artırılması, Türkiye'deki vergi gelirini artırırken, Hindistan'daki vergi gelirlerini azaltmaktadır. Uluslararası alanda gerçekleştirilen düzenlemelerin amacı, bu şekilde ülkelerin vergi gelirlerinin olumsuz yönde etkilenmesini ve gelirlerin düşük vergi oranlı ülkelere aktarılmasının önlenmesidir. Bunun için emsal bedel prensibi benimsenmiştir. Böylece ilişkili şirketler arasındaki işlemlerdeki fiyatın, ilişkisiz kişilerle yapılan işlemlere uygun olmasını sağlamak amaçlanmaktadır.

Hindistan'da bulunan bağılı şirketin, Türkiye'den gerçekleştirdiği alım nedeniyle ithalat vergisi ödemek zorunda kalması durumunda transfer fiyatın şirket karlılığı ve ödenecek vergi miktarı üzerindeki etkisini açıklamak amacıyla aşağıdaki örnek verilmiştir.

Transfer fiyatı=10,5

İthalat vergi oranı=%15

	<u>Türkiye(%20)</u>	<u>Hindistan(%30)</u>	<u>Toplam</u>
Satışlar	5.250.000	10.000.000	10.000.000
Satışların maliyeti	4.125.000	5.250.000	4.125.000
İthalat vergisi(%15)	-	<u>787.500</u>	<u>787.500</u>
Brüt Kar	1.125.000	3.962.500	5.087.500
Faaliyet giderleri	<u>875.000</u>	<u>1.750.000</u>	<u>2.625.000</u>
Vergi öncesi kar	250.000	2.212.500	2.462.500
Vergi	<u>50.000</u>	<u>663.750</u>	<u>713.750</u>
Net kar	200.000	1.548.750	1.748.750

Transfer fiyatı=15 ytl olduğunda

	<u>Türkiye(%20)</u>	<u>Hindistan(%30)</u>	<u>Toplam</u>
Satışlar	7.500.000	10.000.000	10.000.000
Satışların maliyeti	4.125.000	7.500.000	4.125.000
İthalat vergisi	=	<u>1.125.000</u>	<u>1.125.000</u>
Brüt Kar	3.375.000	1.375.000	4.750.000
Faaliyet giderleri	<u>875.000</u>	<u>1.750.000</u>	<u>2.625.000</u>
Vergi öncesi kar	2.500.000	(375.000)	2.125.000
Vergi	<u>500.000</u>	<u>(112.500)</u>	<u>387.500</u>
Net kar	2.000.000	( 262.500)	1.737.500

Transfer fiyatının düşük olduğu durumda, daha düşük ithalat vergisi söz konusu olmaktadır. İthalat vergisi söz konusu olduğunda, şirketin toplam karlılığı açısından fazla farklılık olmamasına rağmen, Hindistan'daki şirkette, yüksek transfer fiyatının uygulanmasıyla karın Türkiye'deki şirkete aktarılması ve ithalat vergisi ödenmesi nedenlerinden dolayı zarar meydana gelmiştir. Buna karşılık transfer fiyatın artırılması ve Türkiye'de başka ödenecek vergi ve yükümlülük olmadığından ülkedeki kar ilk duruma göre artış göstermiştir.

## SONUÇ ve ÖNERİLER

Artan rekabet şartlarına uyum sağlamak amacıyla işletmeler büyümeye başlamıştır. Büyüme nedeniyle tek merkezden yönetimi zorlaşan işletmeler merkezkaç yönetim ile yönetilebilir bölümlere ayrılmayı tercih etmektedirler.

İşletmelerin büyümelerinin sonucu olarak gelişen transfer fiyatlaması sistemi, bir işletmenin örgüt yapısına ve stratejilerine uygun olmalıdır. Transfer fiyatlandırması, merkezkaç yönetim şeklini benimseyerek bağımsız birimlerden oluşan işletmelerde, birimler arasındaki mal veya hizmet transferlerinde, transfere konu olan mal veya hizmete parasal değer verilmesinde kullanılmaktadır. Aynı ülke içinde faaliyette bulunan birimler arasındaki işlemler için belirlenen fiyat, birimlerin performanslarının belirlenmesinde etkili olmaktadır.

Ürün ve hizmetlerin bölümler arasındaki transferlerinde fiyatlandırma yöntemleri, merkezkaç yönetim sistemini benimsemiş bir işletmenin bölümlerinin denetimi açısından oldukça önemlidir. Bölümlerin birbirinden bağımsız olduğu durumlarda bölüm karının hesaplanması, etkili bir performans ölçümü yapılmasını sağlamaktadır.

İşletme bölümleri arasındaki transfer fiyatlandırma sistemi, bölümler arasında haberleşme sistemi görevi de yapmaktadır. Transfer fiyatlaması sistemi, yöneticilerin bilgi ihtiyacını karşılamalıdır. Bazı yöntemlerde transfer fiyatının belirlenebilmesi, bazı bölüm yöneticilerinin diğer bölümlere tam ve doğru bilgiler vermesini gerektirmektedir. Güvenli ve uygun fiyatlama sistemi oluşturulmadığında, yöneticiler kendileri için öncelikli bilgileri diğer bölümlerle paylaşmak istemezler. Uygun bir fiyatlandırma; başarı ölçümü, performans değerlendirme ve bölümler arasındaki etkili iletişim ile gerçekleştirilebilir.

Bölümler arasında amaç uyumu, bölüm performanslarının değerlendirilmesi ve bölümler arasındaki bağımsızlık sağlandığı sürece transfer fiyatlandırması işlemleri güvenilir bir şekilde gerçekleştirilmektedir. Sorumluluk merkezlerinin performanslarının doğru bir şekilde ölçülmesi ve karşılaştırılabilmesi için doğru transfer fiyatı uygulanmalıdır.

Yoğun rekabet ortamında işletmelerin kararlarını etkin olarak verebilmesi için transfer fiyatları önemli bir araçtır. İşletmelerin, karar verme ve değerlendirme aracı olarak



kullandıkları transfer fiyatlarını belirlerken işletme amaçlarıyla birlikte faaliyet gösterilen pazar koşullarını da dikkate almaları gerekmektedir. Transfer fiyatlama uygulamalarından beklenen sonucun sağlanabilmesi için yöneticilerin işletme amaçları için en uygun yöntemi seçmeleri gerekir.

Transfer fiyatlama konusuna muhasebe alanında önem verilmesinin nedeni, bu fiyatın satış bölümü için gelir, alış bölümü için ise gider olmasıdır. Transfer fiyatı, satış bölümünü gelir, alış bölümünü ise gider olarak etkilemektedir. Transfer fiyatlaması gelir dağıtımını bölümler veya işletmeler arasında adil bir şekilde dağıtılmasını sağlamak amacıyla kullanılmalıdır. Bu dağıtımın güvenilir bir şekilde gerçekleştirilmesi bölümlerin ekonomik katkılarının doğru olarak belirlenmesini sağlamaktadır. Bölüm yöneticileri, ihtiyaç duydukları girdileri işletme içinden veya dışından alma yetkisine sahip olmalıdır.

Bölüm yöneticilerinin transfer fiyatlarını belirlerken hedefi, işletmenin tamamını ilgilendiren amaçlar yönünde hareket etmelerini sağlamaktır. Tepe yöneticisinin transfer fiyatı belirlerken amacı ise her iki bölüm yöneticisini işletmenin bütününe hizmet edecek hedefler doğrultusunda davranmaya teşvik etmektir.

Transfer fiyatlandırma uygulaması, işletmeler ve bağlı birimler arası mal ve hizmet transferlerinin normal piyasa hareketlerinden farklı olmaması ilkesine dayanmaktadır. Uluslararası transfer fiyatlandırması ise, ilişkili şirketler arasındaki sınır ötesi transferlerde fiyatın emsal işlemlere veya piyasa fiyatına uygunluğunu sağlamaya yöneliktir. Bu ilkeye yasal düzenlemelerde emsallere uygunluk ilkesi denilmektedir.

Transfer fiyatlandırmanın şirket yönetimine ilişkin ve uluslararası amaçları bulunmaktadır. Uygulamalarda ise genellikle vergisel amaçlar ön plana çıkmaktadır.

Transfer fiyatı, çok uluslu şirketlerin ülkeler arasındaki etkinliklerini artırmalarıyla önemli bir vergi sorunu haline gelmiştir.

Transfer fiyatlandırması, vergi inceleme elemanlarının konuyu tüm detaylarıyla bilmelerini, mükellefin faaliyetlerini ayrıntıları ile sektörel anlamda analiz edebilecek düzeyde olmalarını gerektirmektedir. Transfer fiyatlandırma uygulamalarında, vergi incelemelerine yönelik iyi bir veri tabanı oluşturulmalıdır.

Transfer fiyatlandırması ile milli gelir ve ekonomik gelişme arasında bir ilişki bulunmaktadır. Transfer fiyatlandırması yoluyla ülkeler arasındaki gelir aktarımı genellikle gelişmekte olan ülkelere gelişmiş ülkelere doğrudur. Ayrıca transfer fiyatlandırması ile dış ticaret ve yatırımlar arasında da bir ilişki bulunmaktadır. Yatırım yapılan ülkeler, fiyatlandırma nedeniyle gelir başka ülkeye aktarıldığı için zarar görmektedir.

Birçok ülke çok uluslu şirketlere uygun ortam hazırlayarak doğrudan yabancı yatırımları ülkesine çekmeye çalışmaktadır. Yatırım yapılacak ülkenin uygun bir yatırım iklimine sahip olup olmadığı yatırım kararı verilirken belirleyici rol oynamaktadır. Ev sahibi ülkenin hammadde kaynakları, ulaşım, altyapı gibi konularda diğer ülkelere karşı daha elverişli konumda bulunmasının yanında; ekonomik, politik ve hukuki yapısı uygun bir yatırım ikliminin vazgeçilmez unsurlarıdır.

Çok uluslu işletmelerde farklı ülke sınırları içindeki birimler arasındaki mal veya hizmet transferlerinde kullanılan yöntemler, ülkeler arasında sermaye hareketine yol açmakta ve ülkelerde vergi kaybına neden olabilmektedir. Transfer fiyatlandırmasının, rekabetin korunması ve vergi kaybının önlenmesi açısından doğru bir şekilde tespit edilmesi gerekmektedir.

Çok uluslu şirketlerin, farklı ülkelerdeki ortaklıklarıyla gerçekleştirdikleri mal ve hizmet transferlerine uyguladıkları fiyatı, vergi oranlarını temel alarak değiştirmeleri ve gelirlerini yüksek vergi oranının uygulandığı ülkeden düşük vergilerin uygulandığı ülkelere aktarmaları, ülkelerin bu konuda yasal düzenlemeler yapmalarına neden olmuştur. Çok uluslu şirketlerin karlarını, vergi oranlarının düşük olduğu ülkelere transfer etmeleri, ABD ve OECD tarafından emsallere uygunluk ilkesiyle engellenmeye çalışılmaktadır.

Çok uluslu şirketler, küreselleşmenin getirdiği fırsatları kullanarak mal veya hizmet transferi yaptıkları ülkelerin gelirlerini aşındırmakta veya kendi zararlarını en aza indirmektedirler. Çok uluslu şirketlerin grup şirketleri arasındaki mal ve hizmet transferlerindeki fiyatı değiştirmeleri, şirketleri için olumlu etki yaparken ticaret yaptıkları ülkelerde gelir ve vergi kaybına neden oldukları için ülkeler açısından olumsuz etki yapmaktadır.

Dünyadaki uygulamalar açısından ise, genelde tüm ülkelerde emsal bedel ilkesi kabul edilmektedir. Emsal bedele ulaşma yöntemleri ülkelerde genellikle aynı olmakla birlikte, yöntemlerin uygulanma önceliğinde farklılıklar görülebilmektedir. ABD ve OECD düzenlemeleri, tüm ülkelere genel kabul görmektedir diyebiliriz.

Türkiye’ de transfer fiyatlandırma düzenlemeleri yeni olmakla birlikte OECD rehberi esas alınarak hazırlanmıştır. Transfer fiyatlandırması kavramı, 5520 sayılı yeni KVK ile Türk vergi sistemine girmiştir. KVK’ da yerini alan transfer fiyatlandırması uygulaması, Türk vergi sisteminin uluslararasılaşması ve önceki uygulamaların yetersizliği nedeniyle önemlidir.

5520 sayılı yeni KVK’ nun 13. maddesi transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımını ilk defa vergi mevzuatında yer almıştır. Yeni yasayla getirilen hükümler gelişmiş ülkelerin uygulamalarına uygun düzenlemeleri kapsamaktadır. Bu değişiklik ile transfer fiyatlandırması konusunda uluslararası düzenlemelere uyum sağlanmış, bu düzenlemelerin olmaması nedeniyle uluslararası işlemlerde ülkemiz aleyhine oluşturulan durum düzeltilmiştir.

Yeni KVK ile Tebliğin hazırlık çalışmalarında transfer fiyatlandırması düzenlemelerine yer veren ülkelerdeki düzenlemelerden faydalanılmıştır. Özellikle emsallere uygunluk ilkesi, karşılaştırılabilirlik analizi ve emsallere uygun fiyat veya bedelin tespitinde uygulanabilecek yöntemler OECD’nin “Uluslararası Şirketler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlandırma Rehberi” temel alınarak düzenlenmiştir.

Transfer fiyatlandırma uygulamalarında emsallere uygunluk ilkesi için geliştirilen yöntemler kullanıldığında da vergisel amaçla meydana getirilen aşınmalar tamamen ortadan kaldırılamayabilir.

Transfer fiyatlandırma, Dünya genelinde vergi otoritelerinin dikkatini çekmeye devam eden güncel bir uygulamadır. Transfer fiyatlandırma yöntemleri her durumda farklılık göstermekte ve her derde deva tek bir çözüm yolu bulunmamaktadır. Amaçları en iyi karşılayan yöntem, en uygun yöntem olarak kabul edilmektedir. Şirketler, transfer edilen mal veya hizmetin nitelikleri, pazar şartları, ekonomik koşullar gibi birçok faktörün etkisini göz önünde bulundurarak en uygun fiyatı tespit etmelidirler.

Çalışmanın uygulama bölümünde, Düzce ilinde faaliyet gösteren bir üretim işletmesinde örnek olay yöntemi kullanılarak, konunun uygulaması hakkında bilgi verilmiştir. Örnek olay çalışmasında transfer fiyatlandırmasının, işletmenin kendi içindeki bölümleri arasında değil, diğer şehir ve ülkelerde ilişkili bulunduğu işletmeler arasındaki faaliyetlerinde gerçekleştiği görülmüştür. Şirket farklı bir ilde bulunan ve ilişkili olduğu diğer şirkete mal veya hizmet transferinde transfer fiyatlandırması uygulamalarından yararlanmaktadır.

Yapılan çalışmalar, şirketteki en uygun transfer fiyatlandırma yönteminin, maliyet artı yöntemi olduğunu göstermiştir. Maliyet artı yöntemi, işletmenin faaliyet gösterdiği alanda maliyetlerin önemli olması, üretimin teşvik bölgesinde gerçekleştirilmesi ve maliyetlerin rakiplere göre daha düşük olmasından dolayı tercih edilmiştir. İşletmenin, yurt içindeki ve yurt dışındaki transfer fiyatlandırması uygulamaları aracılığıyla karlılık ve ödenecek vergiler üzerindeki etkisi örnekler yardımıyla açıklanmıştır.

Transfer fiyatlandırması konusu, Türk vergi mevzuatındaki yeni uygulamalardandır. Konuyla ilgili getirilen yasal yükümlülükler, uygulamaların yeni olması nedeniyle mükellefleri endişelendirmekte ve ek maliyetlere neden olmaktadır.

Transfer fiyatlandırması düzenlemelerinin vergisel eşitliği sağlamaya yönelik olması, konuyla ilgili vergi denetim mekanizmalarında düzenleme yapılmasını gerektirmektedir. Ayrıca, maliye bakanlığı bünyesinde, ulusal ve uluslararası fiyatları izleyecek birimler kurulmalıdır.

Transfer fiyatlandırmasında emsallere uygunluk ilkesi için yöntemler geliştirilmesine rağmen, transfer fiyatlandırması yoluyla meydana getirilen vergisel kayıpların ülkeler arasındaki vergi oranlarının farklı olması nedeniyle tam olarak ortadan kalkması mümkün değildir.

Gerçekleştirilen yeni düzenlemelerle ülkemizde, daha fazla yatırım yapılması ve vergi gelirlerinin artması beklenmektedir.

## KAYNAKÇA

- AK, Ahmet (2006), "Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı", **Vergi Dünyası**, Sayı 302, Ekim, s: 99- 104.
- AKTAŞ, Mehmet (2004), **Uluslararası Transfer Fiyatlandırması ve Türk Vergi Mevzuatında Uygulanma Olanakları**, Yaklaşım Yayınları, Ankara.
- ASLAN, Sinan (2004), "İşletmelerde Stratejik Faaliyet Bölümleri arasında Transfer Fiyatlandırması", **Muhasebe ve Denetime Bakış**, Yıl 4, Sayı 12, Nisan, s: 47- 68.
- ATKINSON, Anthony A, Robert S. KAPLAN ve S. Mark YOUNG (2004), **Management Accounting**, Fourth Edition, Pearson Prentice Hall, USA.
- BALCI, Süleyman Hayri ve Derviş ALTINOK (2006), "5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanununda Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı", **Vergi Dünyası**, Sayı 299, Temmuz, s: 83- 91.
- BEYLİK, Ali (2004), "Transfer Fiyatlaması", **Yaklaşım Dergisi**, Yıl 12, Sayı 142, Ekim, s:113- 121.
- BİYAN, Özgür (2007), "Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı", **Mali Çözüm**, İstanbul SMMMO Yayın Organı, Sayı 82, s: 77- 102.
- BLOCHER, Edward J, Kung H. Chen, Gray Cokins and Thomas W. Lin (2005), **Cost Management: A Strategic Emphasis**, Third Edition, The McGraw-Hill Companies, Inc., New York.
- CHAN, K. Hung ve Agnes W.Y.LO (2004), "The Influence Management Perception Of Environmental Variables On The Choice Of International Transfer Pricing Methods", **The International Journal Of Accounting**, 93- 110.
- CRAVENS, Karen S. (2000), "Çokuluslu Şirketler İçin Bir Strateji Olarak Transfer Fiyatlandırmanın Rolü", Çev., İhsan Günaydın, **Vergi Sorunları**, Sayı 141, Haziran

- ÇAKMAK, Timur (2007), “Transfer Fiyatlandırması Uygulamasında Emsallere Uygun Fiyatın Belirlenmesi İçin Kullanılan Yöntemler ve Bu Yöntemlerin İşleyişi”, **Vergi Dünyası**, Sayı 306, Şubat, s:56- 64.
- ÇELİK, Orhan (2000), “Uluslararası Transfer Fiyatlama: Teorik Bir Yaklaşım”, **Muhasebe ve Denetime Bakış**, Yıl 1, Sayı 1, Nisan, s: 101- 111.
- DOĞAN, Gülçin (2006), “Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı ve İlişkili Kişi Kavramı”, **Yaklaşım**, Yıl 14, Sayı 168, Aralık, s: 260- 265.
- DOĞAN, Zeki (2003), “Japon ve Amerikan Çok Uluslu İşletmelerinde Transfer Fiyatlama Yönteminin Seçimine Etki Eden Faktörler”, **Muhasebe ve Finansman Dergisi**, Sayı 19, Temmuz, s: 66- 73.
- DOĞAN, Zeki (2004), “Çok Uluslu İşletmelerde Transfer Fiyatlama Uygulama Nedenleri ve Verilerin Analizi”, **Muhasebe ve Finansman Dergisi**, Sayı 22, Nisan, s: 71- 76.
- DOĞAN, Zeki (2006), “Transfer Fiyatlama Politikalarının Belirlenmesinde Faaliyet Esasına Dayalı Maliyetleme Yönteminin Önemi”, **Muhasebe ve Finansman Dergisi**, Sayı 29, Ocak, s: 79- 90.
- ELELE, Onur (2008), “Transfer fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımında İlişkili Kişi Kavramı ve Değerlendirmeler”, **Vergi Dünyası**, Sayı 318, Şubat, s: 83- 87.
- ELİTAŞ, Cemal ve Ali ELEREN (2006), “Transfer Fiyatlaması ve Fuzzy Topsis Çok Kriterli Karar Verme Yöntemi İle Bir Uygulama”, **Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi**, Cilt 8, sayı 4, Aralık, s: 17- 34.
- ELLIOTT, Jamie and Clive EMMANUEL(1998), “International Transfer Pricing: Searching For Patterns”, **European Management Journal**, Vol 18, No 2, April.
- EMMANUEL, Clive R. ve Messaoud MEHAFDI (1994), **Transfer Pricing**, Academic Pres, London.
- ERDEL, Veysel ve Semi OKUMUŞ (2002), “Uluslararası Transfer Fiyatlandırması”, **Vergi Sorunları**, Sayı 166, Temmuz, s: 78- 87.

- GÜNAYDIN, İhsan (1999), “Uluslararası Transfer Fiyatlamasının Vergisel Amaçları”, **Vergi Dünyası**, Sayı 216, Ağustos, s: 165- 175.
- GÜNER, M. Fatih (2004), “Örtülü Kazanç Kavramı Çerçevesinde Transfer Fiyatlandırması ve OECD Transfer Fiyatı Belirleme Yöntemleri”, **E-Yaklaşım**, Sayı 14, Eylül, s: 1- 8.
- GÜRSOY, Cudi Tuncer (1999), **Yönetim ve Maliyet Muhasebesi**, 2. Baskı, Beta Basım Yayım Dağıtım, Eylül, İstanbul.
- GÜZELDAL, Ömer (2008), “Transfer Fiyatlandırmasında Uygulanacak Yöntemler”, **Vergi Dünyası**, Sayı 317, Ocak, s: 163- 171.
- HATUNOĞLU, Zeynep (2006), “Çok Uluslu Şirketler, Transfer Fiyatlaması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı ve Yeni Kurumlar Vergisi Kanunu”, **Mali Çözüm**, İstanbul SMMMO Yayın Organı, Sayı 78, s: 117- 134.
- HILTON, Ronald W. (2002), **Managerial Accounting**, International Edition, McGraw Hill/Irwin, Boston.
- IŞIK, Hüseyin (2005), **Çokuluslu Şirketlerde Örtülü Kazanç ve Örtülü Sermaye**, T.C Maliye Bakanlığı Araştırma Planlama ve Koordinasyon Kurulu Başkanlığı, Yayın No: 2005/370, Ankara.
- İstanbul Yeminli Mali Müşavirler Odası, **Yeni Kurumlar Vergisi Taslağında Uluslararası Transfer Fiyatlandırmasına İlişkin Düzenlemeler Raporu**, İstanbul, 15 Mayıs 2006.
- İstanbul Yeminli Mali Müşavirler Odası, **Mali Mevzuat Platformu**, “Çok Uluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlaması Rehberi 1”, İstanbul, 15 Ocak 2007.
- KAPUSUZOĞLU, Tuncay (1999a), “Transfer Fiyatlandırmasına İlişkin Olarak ABD’de Yapılan Yasal Düzenlemeler 1”, **Vergi Dünyası**, Sayı 214, Haziran, s: 57- 70.

- KAPUSUZUOĞLU, Tuncay (1999b), “Transfer Fiyatlandırmasına İlişkin Olarak ABD’de Yapılan Yasal Düzenlemeler 2”, **Vergi Dünyası**, Sayı 215, Temmuz, s: 89- 108
- KAPUSUZUOĞLU, Tuncay (2003), **Vergisel Yönden Transfer Fiyatlandırması**, Oluş Yayıncılık, İstanbul.
- KAPUSUZUOĞLU, Tuncay (2006), “Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı”, **Vergi Dünyası**, Sayı 296, Nisan, s: 18- 36.
- KARTAL, Ali (2001), **Yönetim ve Maliyet Muhasebesi 2**, Birlik Ofset Yayıncılık, Eskişehir.
- KARTAL, Zihni (2008), “Transfer Fiyatlaması Nasıl Belgelenir”, **Vergi Dünyası**, Sayı 317, Ocak, s: 150- 159.
- KIRLIOĞLU, Hilmi (1995), “Bölümler Arası Mal ve Hizmet Transferlerinin Fiyatlandırılması”, İ.T.Ü İşletme Fakültesi İşletme Mühendisliği Bölümü, **3. Ulusal Yönetim Kongresi**, Mayıs, İstanbul, s: 1-10.
- KOYUNCU, Mesut (2005), **Örtülü Sermaye Örtülü Kazanç Dağıtımı ve Uluslararası Transfer Fiyatlandırması**, Maliye Hesap Uzmanları Derneği Yayınları, İstanbul.
- KÖSE, Tunç ve Emrah FERHATOĞLU (2008), **Transfer Fiyatlandırması**, Maliye ve Hukuk Yayınları, Şubat, Eskişehir.
- MEMİŞ, Mehmet Ünsal ve Veyis Naci TANIŞ (2004), “Sorumluluk Merkezleri ve Transfer Fiyatlaması: Bir Sanayi İşletmesinde Uygulama”, **Muhasebe Bilim Dünya ve Dergisi**, Cilt 6, Sayı 2, Haziran, s: 15- 44.
- MISIRLIOĞLU, İsmail Ufuk (2003), “Bölümler Arası Transfer Fiyatlaması ve Bir Uygulama”, **Mali Çözüm**, İstanbul SMMMO yayın organı, Yıl 13, Sayı 62, s: 176- 201.
- MOORE, Carl L. Ve Robert K. JAEDICKE (1988), **Yönetim Muhasebesi**, Çev., Alparslan PEKER, 2. Baskı, İ.Ü İşletme Fakültesi Yayınları, İstanbul.



- NAZALI, Ersin (2007a), “Transfer Fiyatlandırması 1”, **Yaklaşım**, Yıl 15, Sayı 175, Temmuz, s: 115- 125.
- NAZALI, Ersin (2007b), “Transfer Fiyatlandırması 2”, **Yaklaşım**, Yıl 15, Sayı 176, Ağustos, s: 126- 132.
- ÖCAL, Erdoğan (2006), “Yeni Kuşlar Vergisi Kanunu Transfer Fiyatlandırması (Örtülü Kazanç Dağıtım) Konusunda Ne Getiriyor?”, **Yaklaşım**, Yıl 14, Sayı 166, Ekim, s: 48- 54.
- ÖZ, Semih (2005), **Uluslararası Vergi Rekabeti ve Vergi Cennetleri**, Maliye ve Hukuk Yayınları, Mart, Ankara.
- ÖZKANLI, Özlem (2003), “Sorumluluk Merkezleri ve Transfer Fiyatlaması: Çok Uluslu İşletmelerde Uygulama”, **Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi**, Sayı 3, s: 107-124.
- PAZARÇEVİREN, Selim ve Filiz AYGİN (2005), “Çok Uluslu Şirketlerde Transfer Fiyatlaması Manipülasyonları ve Konunun Türkiye Açısından İrdelenmesi”, **Mali Çözüm**, İstanbul SMMMO Yayın Organı, Sayı 71, s: 91- 103.
- SARAÇ, Mehmet (2005), “Çok Uluslu Şirketlerde Transfer Fiyatlaması ve Amerikan Vergi Sisteminde Bu Konudaki Yasal Düzenlemeler”, **Vergi Dünyası**, Yıl 24, Sayı 282, s: 88- 94.
- SARAÇOĞLU, Fatih ve Ercan KAYA (2006), “Yeni Kurumlar Vergisi Kanunu ve Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtım”, **Vergi Sorunları**, Sayı 216, s: 150- 158.
- SEVGİN, A. Sait ve Rüstem HACIRÜSTEMOĞLU (2000), **Yönetim Muhasebesi**, 7. Baskı, Alfa, İstanbul.
- SEVİM, Adnan, Ali Kartal ve H. Erdin Gündüz (2003), **Maliyet Muhasebesi**, Editör: BANAR, Kerim, Anadolu Üniversitesi Yayın No: 1524, Açıköğretim Fakültesi Yayını No: 808, Eskişehir.

Hazine Müsteşarlığı Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü (2007), **Uluslararası Doğrudan Yatırımlar 2006 yılı Raporu**, Haziran. ([www.hazine.gov.tr/guncelduyuru/20070613\\_UDYatirim\\_Rapor.pdf](http://www.hazine.gov.tr/guncelduyuru/20070613_UDYatirim_Rapor.pdf))

YAKAR, Soner ve Elif N. ÜNAL (2007), “Transfer Fiyatlama ve Çok Uluslu İşletmeler Açısından Bir Değerlendirme”, **Vergi Sorunları**, Yıl 30, Sayı 222, Mart, s: 123-137.

YALTI, Billur (2006), “Kurumlar Vergisi Kanununun Yenisi: Peşin Fiyat Sözleşmeleri”, **Vergi Sorunları**, Sayı 219, Aralık, s: 7- 27.

YARDIMCIOĞLU, Mahmut, Veli ÖZER ve Nuray DEMİREL (2007), “Emsallere Uygunluk Prensibi Çerçevesinde Uluslar arası Transfer Fiyatlandırmanın Değerlendirilmesi”, **Mali Çözüm**, İSMMMO Yayın Organı, Sayı 83, s: 53- 65.

YETKİNER, Erkan (2007), “Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımında Belgelendirme”, **Vergi Dünyası**, Sayı 315, Kasım, s: 31- 37.

YILDIZ, Habib (2005), **Küreselleşmenin Vergileme Üzerine Etkileri ve Türkiye Açısından Bir Değerlendirme**, Seçkin Yayıncılık, Ankara.

YÜKÇÜ, Süleyman (1999), **Yönetim Açısından Maliyet Muhasebesi**, 4. Baskı, Cem Ofset, İzmir.

EK

Ek 1: Bazı Ülkelerdeki Transfer Fiyatlandırması Düzenlemeleri

ÜLKE	Transfer Fiyatlandırması Düzenlemeleri	Transfer Fiyatlandırması Yöntemleri	Gerçeğe Aykırı Transfer Fiyatlandırmasına Yönelik Cezalar
ALMANYA	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Foreign Tax Act, kısım 1 emsallerine uygunluk ilkesini açıklamaktadır.</li> <li>• Kurumlar vergisi kanunu, kısım 8, paragraf 3 örtülü kazanç dağıtımını düzenlemektedir.</li> <li>• Kurumlar vergisi kanunu rehberi, kısım 40, örtülü sermaye konusunu düzenlemektedir.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi</li> <li>• Yeniden satış fiyatı yöntemi</li> <li>• Maliyet artı yöntemi</li> </ul>	Eğer mükellef, transfer fiyatlandırmasıyla ilgili belgeleri idareye vermemişse ya da belgeler eksik ve yetersiz ise kazancın %5 ila %10 arasında ilave tarhiyat yapılır. Yapılan tarhiyat 5.000 €'dan olamaz. Zamanında verilmeyen belgeler için de 1.000.000 €'ya kadar ( geciken her gün için 100 € ) ceza verilir. Gecikme faizi ise %6 olarak belirlenmiştir.
RUSYA FEDERASYONU	Transfer fiyatlandırmasıyla ilgili özel yasal düzenleme bulunmamaktadır. Bununla birlikte, Rus vergi kanunu bölüm 1, madde 40'da fiyat tespiti ile ilgili genel ilkeler yer almakta, 20. madde de ise ilişkili kişiler açıklanmaktadır.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi</li> <li>- Yeniden satış fiyatı yöntemi</li> <li>- Maliyet artı yöntemi</li> </ul>	- Gerçeğe aykırı transfer fiyatlandırılmasıyla ilgili özel düzenlemeler bulunmaktadır. Genel vergi ve gecikme cezaları geçerlidir.
İTALYA	Başkanlık düzenlemesi No: 917/1986, madde 109-110	Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi idare tarafından kullanılması tercih edilen yöntemdir. Ancak bunun dışında yeniden satış fiyatı yöntemi ve maliyet artı yöntemleri de kullanılabilir. Ancak bu yöntemlerin hiç biri uygulanmıyorsa kar bölme yöntemi, karşılaştırılabilir kar yöntemi, sermaye karlılık yöntemi ya da brüt kar marjı yöntemi tercih edilir.	Vergi incelemelerinde emsal bedellerin kullanılmadığını tespiti halinde cezalı tarhiyat yapılmaktadır. Vergi cezalarıyla ilgili genel hükümler uygulanmakla birlikte, uygulamayla kayba uğratılan verginin %100 ila %200'ü arasında değişen oranlarda ceza kesilebilmektedir.

<p><b>İNGİLTERE</b></p>	<p>Transfer fiyatlandırmasıyla ilgili özel düzenlemeler bulunmamakla birlikte aşağıda belirtilen düzenlemeler konuyla ilgilidir.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- HMRC, 28AA</li> <li>- Gelir ve kurumlar vergisi kanunu, kısım 12B</li> <li>- Vergi idaresi kanunu, kısım 108-111</li> <li>- Mali kanun, 16.</li> </ul>	<p>Transfer fiyatlandırması yöntemleriyle ilgili her hangi bir özel düzenleme bulunmamakla birlikte OECD tarafından hazırlanan Transfer Fiyatlandırması Rehberlerinde yer alan yöntemler kabul edilmiştir.</p>	<p>Mali kanun, 18, 20. fıkra ve vergi idaresi kanunu, kısım 95/96' e göre, kayba uğratılan vergini %100'üne kadar gecikme faizi de dikkate alınarak vergi cezası kesilir. Bunun dışında, emsal bedelin tespit edilmesiyle ilgili belgelerin usulüne uygun olmaması durumunda da 3.000 € ceza kesilir.</p>
<p><b>FRANSA</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vergi kanunu, madde 57 ve 238A</li> <li>- İdare kanunu, madde L13 B</li> </ul>	<p>Geleneksel OECD yöntemleri uygulanmaktadır:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi</li> <li>- Yeniden satış fiyatı yöntemi</li> <li>- Maliyet artı yöntemi</li> </ul> <p>Diğer yöntemler de endüstri olarak kullanılabilir.</p>	<p>Özel düzenleme bulunmamakla birlikte, kayba uğratılan vergi için her ay için %0,4 gecikme faizi, kötü niyetli eylemler için %40, kaçakçılığa yönelik eylemler için de %80 vergi cezası uygulanır.</p>
<p><b>ABD</b></p>	<p>İç gelir kanunu (IRC)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi</li> <li>- Yeniden satış fiyatı yöntemi</li> <li>- Kar bölme yöntemi</li> <li>- Mükellefin belirleyeceği yöntem</li> </ul> <p>Bunlar dışında</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Karşılaştırılabilir hizmet fiyatı yöntemi</li> <li>- Hizmet maliyeti fiyatı</li> <li>- Brüt hizmet marjı yöntemi</li> <li>- Hizmet maliyet artı yöntemi de uygulanabilir.</li> </ul>	<p>Kayba uğratılan verginin %20'si ile %40 arasında vergi cezası kesilmektedir.</p>

<b>ÇİN HALK CUMHURİYETİ</b>	Yabancı yatırımlar ve girişimler gelir vergisi kanunu madde 13, 52-58	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi</li> <li>- Yeniden satış fiyatı yöntemi</li> <li>- Maliyet artı yöntemi</li> <li>- Kar bölme yöntemi</li> </ul>	“İlişkili Kişilerle gerçekleştirilen işlemlerle ilişkin Form’un zamanında idareye verilmemesi dışında transfer fiyatlandırması ile ilgili herhangi bir özel ceza düzenlemesi bulunmamaktadır.
<b>AVUSTURYA</b>	Gelir vergisi kanunu, Bölüm 3, Kısım 13.	Benimsenen herhangi bir yöntem bulunmamaktadır. OECD tarafından önerilen yöntemlerle birlikte belirli işlemler için uygulanabilecek mükellefe bağlı yöntemler de uygulanabilir.	Kayba uğratılan verginin %25’i kadar ceza uygulanmaktadır. Bununla birlikte eylemin tekrarlanması ya da idareye yardımcı olunmaması gibi durumlar bu oran %50 olarak uygulanabilir.
<b>HOLLANDA</b>	Kurumlar vergisi kanunu (1969), md. 8b.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi</li> <li>- Yeniden satış fiyatı yöntemi</li> <li>- Maliyet artı yöntemi</li> <li>- Kar bölme yöntemi</li> </ul>	Transfer fiyatlandırması manipülasyonlarına ilişkin özel düzenleme bulunmamaktadır.
<b>UKRAYNA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kurumlar vergisi kanunu madde 1.20, 5.3.9, 5.4.6,7.1i7 .2,7.4,7.8. 2 ve 7.9.6.</li> <li>- Katma değer vergisi kanunu madde 4.1,4.2,4.8 ,4.9,9.8.</li> </ul>	Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi idare tarafından tercih edilen yöntemdir. Bunu dışında emsal bedelin tespit edilmesinde OECD tarafından önerilen yöntemle de uygulanabilir.	Genel vergi cezaları uygulanmaktadır. Özel düzenleme bulunmamaktadır.

<p><b>BELÇİKA</b></p>	<p>Gelir vergisi kanunu madde 26i,49,54,55,79,18 5,2,207,344 ve 345. Bunlardan 185 2 ile emsallerine uygunluk ilkesi düzenlenmektedir.</p>	<p>OECD tarafından önerilen transfer fiyatlandırması yöntemlerinden herhangi biri seçilebilir.</p>	<p>Vergi cezalarıyla ilgili genel hükümler uygulanmakla birlikte ceza oranı %0 ila %200 arasında değişmektedir. Bununla birlikte transfer fiyatlandırması manipülasyonu nedeniyle geç ödenen vergi için de gecikme faizi uygulanmaktadır.</p>
<p><b>GÜNEY KORE</b></p>	<p>Uluslararası Vergi İş Birliği Kanunu.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi</li> <li>- Yeniden satış fiyatı yöntemi</li> <li>- Maliyet artı yöntemi</li> <li>- Kar bölüşüm yöntemi</li> </ul> <p>Bu yöntemlerden ilk üçü diğerlerine tercih edilebilir. Ancak mükellefin emsallerine uygunluk ilkesini gerçekleştiren herhangi bir yöntemi belirlemesi mümkündür.</p>	<p>Eksik Beyan edilen kazancın %10 ila%30'u arasında değişen oranlarda ceza kesilir. Ayrıca kayba uğratılan vergi için günlük %0,03 oranında gecikme faizi hesaplanır idare tarafından transfer fiyatlandırmasıyla ilgili belgelerin talebi halinde belgelerin 60 gün içinde ibraz edilememesi halinde 30.000.000 Won'a kadar ceza kesilebilir</p>

Kaynak: (Köse ve Ferhatoğlu, 2008: 119- 124)

## ÖZGEÇMİŞ

1982 yılında Düzce'de doğdu. İlköğrenimini Düzce'nin Gölyaka ilçesinde, orta eğitimini ve Liseyi 1999 yılında Düzce'de tamamladı. 2000 yılında Ege Üniversitesi Ege Meslek Yüksekokulu İşletmecilik programını kazandı. Haziran 2002 de aynı üniversiteden mezun oldu. Aynı yıl dikey geçiş sınavını kazanarak Sakarya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme bölümüne yerleşti. 2005 yılında üniversiteden mezun oldu. 2006 yılında Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü muhasebe finans bilim dalında yüksek lisans eğitimine başladı. Halen aynı Üniversitede eğitimine devam etmektedir.