

**T.C.
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
MUHASEBE BİLİM DALI**

DOKTORA TEZİ

**SORUMLULUK MUHASEBESİ VE
TRANSFER FİYATLANDIRMASI - BİR
ARAŞTIRMA**

**ARİF BİLİR
2502090303**

**TEZ DANIŞMANI
DOÇ. DR. KEREM SARIOĞLU**

İSTANBUL, 2017



T.C.
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

DOKTORA
TEZ ONAYI



ÖĞRENCİNİN;

Adı ve Soyadı : ARİF BİLİR Numarası : 2502090303
Anabilim Dalı / Anasanat Dalı / Programı : MUHASEBE Danışmanı : DOÇ. DR. KEREM SARIOĞLU
Tez Savunma Tarihi : 25.09.2017 Saati : 15:30
Tez Başlığı : SORUMLULUK MUHASEBESİ VE TRANSFER FİYATLANDIRMASI – BİR ARAŞTIRMA

TEZ SAVUNMA SINAVI, İÜ Lisansüstü Eğitim-Öğretim Yönetmeliği'nin 50. Maddesi uyarınca yapılmış, sorulan sorulara alınan cevaplar sonunda adayın tezinin KABULÜNE OYBİRLİĞİ / OYÇOKLUĞUYLA karar verilmiştir.

JÜRİ ÜYESİ	İMZA	KANAATI (KABUL / RED / DÜZELTME)
1- PROF. DR. MİRAC SEMA ÜLKER		KABUL
2- PROF. DR. FATİH YILMAZ		KABUL
3- DOÇ. DR. KEREM SARIOĞLU		KABUL
4- DOÇ. DR. MERT ERER		KABUL
5- DOÇ. DR. NERMİN ÇITAK		KABUL

YEDEK JÜRİ ÜYESİ	İMZA	KANAATI (KABUL / RED / DÜZELTME)
1- PROF. DR. BARIŞ SİPAHİ		
2- DOÇ. DR. TAYLAN ALTINTAŞ		

ÖZ

SORUMLULUK MUHASEBESİ VE TRANSFER FİYATLANDIRMASI – BİR ARAŞTIRMA

ARIF BİLİR

İşletmeler, büyüdükçe, amaçlarına ulaşmak için, bölümlere ayrılır ve uzmanlaşır. Bölümler arası ticari işlemler, transfer fiyatlandırmasının konusunu teşkil etmektedir. Transfer fiyatlandırmasının amaç ve yöntemleri, yönetim muhasebesi ve vergi amaçlı muhasebe yönünden, benzerlikler ve farklılıklar göstermektedir.

Transfer fiyatlandırması yöntemleri, maliyet temelli yöntemler ve piyasa temelli yöntemler olarak iki ana gruba ayrılmakla beraber, karşılaştırılabilir fiyat yöntemi, maliyet artı yöntemi, yeniden satış fiyatı yöntemi, kâr bölüşüm yöntemi, işleme dayalı net kâr marjı yöntemi en çok kullanılan transfer fiyatlandırması yöntemleridir.

Transfer fiyatlandırması yapan işletmelerde yapılan araştırmada, işletmelerin beyanlarına göre, yukarıda sıralanan beş yöntem Türkiye’de kullanılmaktadır. Bu tezde, transfer fiyatlandırmasına etki eden faktörlerin neler olabileceği tartışılmış ve araştırılmıştır. İşletmenin işlemden alım tarafında mı satım tarafında mı olduğu, işletmenin büyüklüğü, işletmenin ortaklık yapısının nasıl olduğu ve işleme konu malın standart veya farklılaştırılmış mal olup olmadığı, incelenen faktörler arasındadır. İşletmenin seçtiği transfer fiyatlandırması yönteminin, işletmenin kârlılığı üzerinde etkili olup olmadığı da ayrıca araştırılmaktadır. Araştırmada, yabancı ortaklı işletmelerin, yabancı ortağı olmayan işletmelere kıyasla, yöntem seçiminde farklı davrandıkları görülmüştür. İşleme konu malın niteliği de transfer fiyatlandırması yöntem seçimini etkilemektedir. Diğer taraftan işletmenin büyük ya da küçük olması ile transfer fiyatlandırması yöntem seçimi arasında anlamlı bir ilişki bulunmamıştır. İşletmenin seçtiği transfer fiyatlandırması yöntemi ile kârlılığı arasında da anlamlı bir ilişki bulunmamıştır.

ANAHTAR KELİMELER: Transfer fiyatlandırması, karşılaştırılabilir fiyat yöntemi, maliyet artı yöntemi, yeniden satış fiyatı yöntemi, kâr bölüşüm yöntemi, işleme dayalı net kâr marjı yöntemi, işletme nitelikleri



ABSTRACT

RESPONSIBILITY ACCOUNTING AND TRANSFER PRICING – A RESEARCH

ARİF BİLİR

Companies, while growing, to meet their ends, split into departments and specialise. Trade among these departments is subject to transfer pricing. Transfer pricing goals and methods show similarities and differences between managerial accounting and tax oriented accounting.

Although transfer pricing methods are divided into two main categories which is called cost based methods and market based methods; the most used methods are, comparable uncontrolled price method, cost plus method, resale price method, transactional profit split method and transactional net margin method.

According to returns of the companies all of the above mentioned five methods are being used in Turkey. In this dissertation, factors, that may be affecting transfer pricing methods, are being discussed and a research has been conducted. These factors are, the company's being buyer or seller in the transaction, the size of the company, the shareholding structure of the company and the type of the merchandise being transferred, ie. homogeneous or differentiated merchandise. Moreover it is being inquired, if the method that corporation selected has any effect on profits of the corporation. In the research it was seen that companies with a foreign partner act differently than companies without a foreign partner at selecting a transfer pricing method. The attribute of the merchandise in the transaction affects the transfer pricing method. On the contrary, a relation between the company's size and selection of the transfer pricing method has not been observed. Also no relation between the transfer pricing method selected and the profits of the company has been observed.

KEY WORDS: Transfer pricing, comparable uncontrolled price method, cost plus method, resale price method, profit split method, transactional net margin method, company attributes



ÖNSÖZ

Transfer fiyatlandırması son seksen yılın en çok konuşulan muhasebe konularından birisidir. Transfer fiyatlandırmasının yurtdışında ve ülkemizde tartışılması, ilk önce yönetim muhasebesi alanındaki çalışmalar ile olmuştur. Transfer fiyatlandırması, birden çok bilim dalını ilgilendiren bir konudur. Bu konu, yönetim muhasebesi yanında vergi boyutu ile incelenmiştir. Ancak son otuz yılda, önce Amerika Birleşik Devletleri (ABD)'nin, sonra İktisadi İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD)'nin transfer fiyatlandırması düzenlemelerini yayımlamaları ve artan sayıda devletin mevzuatını bu düzenlemeler ile uyumlaştırması sonucunda, konunun vergi amaçlı muhasebe yönü öne çıkmıştır.

Transfer fiyatlandırmasından beklenen yönetsel yararlar da incelenmeye devam edilmektedir. Günümüzdeki temel araştırma konuları, işletmenin büyüklüklerine göre, işletmenin faaliyet gösterdiği sektörler göre ve işleme konu malın niteliklerine göre, transfer fiyatlandırması yöntemlerinin değişiklik gösterip göstermediği; seçilen transfer fiyatlandırmasının yönetici motivasyonuna nasıl etki ettiği.

Çalışmada transfer fiyatlandırması yöntemleri, yönetim muhasebesi ve vergi amaçlı muhasebe yönleri ile anlatılmaya çalışılmıştır. Yönetim muhasebesi yönünden transfer fiyatlandırması yöntemleri ile vergi amaçlı muhasebe yönünden transfer fiyatlandırması yöntemleri açıklanarak karşılaştırılmış, benzerlikleri ve farklılıkları ortaya konulmuştur.

Tezin birinci bölümünde, sorumluluk merkezleri ve sorumluluk muhasebesi anlatılmıştır. Tezin ikinci bölümü transfer fiyatlandırması yöntemleri ve yöntem seçimine nelerin etki ettiği üzerinedir. Tezin üçüncü bölümü, transfer fiyatlandırması konusunda vergi ve diğer mevzuat düzenlemeleri üzerinedir.

Tezin dördüncü bölümü, işletmelerin seçtikleri transfer fiyatlandırması yöntemlerinin ve yöntem seçimine etki eden faktörlerin neler olduğudur.

Eylül, 2017

ARİF BİLİR

İÇİNDEKİLER

ÖZ.....	iii
ABSTRACT	v
ÖNSÖZ.....	vii
İÇİNDEKİLER	viii
TABLolar LİSTESİ.....	xi
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	xiii
KISALTMALAR LİSTESİ.....	xiv
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

1 SORUMLULUK MUHASEBESİ

1.1	SORUMLULUK MERKEZLERİ	4
1.2	MERKEZKAÇ YÖNETİMİN AVANTAJLARI.....	9
1.3	MERKEZKAÇ YÖNETİMİN DEZAVANTAJLARI.....	11
1.4	SORUMLULUK MERKEZİ TÜRLERİ.....	12
1.4.1	MALİYET MERKEZLERİ	13
1.4.1.1	İSTEMLİ MALİYET MERKEZLERİ VE DOLAYLI MALİYETLER	14
1.4.2	GELİR MERKEZLERİ	16
1.4.3	KÂR MERKEZLERİ	16
1.4.4	YATIRIM MERKEZLERİ.....	17
1.4.5	MERKEZLER AÇISINDAN PERFORMANS ÖLÇÜMÜ.....	17
1.4.5.1	YATIRIM MERKEZLERİNİN PERFORMANSININ DEĞERLENDİRİLMESİ	21
1.5	SORUMLULUK MERKEZLERİNİN HUKUKİ YAPISI	26
1.6	ÇOK ULUSLU İŞLETMELER.....	27
1.7	SORUMLULUK MUHASEBESİ SİSTEMİ	31
1.7.1	SORUMLULUK MUHASEBESİ VE BÖLÜMSEL RAPORLAMA	33
1.7.2	SORUMLULUK MUHASEBESİ VE TÜRKİYE'DE UYGULANAN TEK DÜZEN HESAP PLANI.....	35
1.7.3	SORUMLULUK MUHASEBESİNİN AŞAMALARI.....	36

İKİNCİ BÖLÜM

2 TRANSFER FİYATLANDIRMASI

2.1	FİYATLANDIRMA.....	39
2.1.1	EKONOMİK FİYATLANDIRMA.....	40
2.1.2	MALİYET TABANLI FİYATLANDIRMA	42
2.1.3	BRÜT KÂR ORANI FİYATLANDIRMA.....	44
2.1.4	VARLIKLARIN GETİRİSİ TEMELİNE GÖRE FİYATLANDIRMA	46
2.2	TRANSFER FİYATLANDIRMASI	47
2.3	TRANSFER FİYATLANDIRMASININ AMAÇLARI.....	50
2.3.1	VERGİLENDİRME İLE İLGİLİ AMAÇLAR:	55
2.3.2	İÇSEL YÖNETSEL AMAÇLAR.....	58
2.3.3	ULUSLARARASI YA DA OPERASYONEL AMAÇLAR	61
2.4	TRANSFER FİYATLANDIRMASI YAKLAŞIMLARI.....	62
2.4.1	EKONOMİK TEORİ	64
2.4.2	MATEMATİKSEL PROGRAMLAMA	67
2.4.3	MUHASEBE TEORİSİ	70
2.4.3.1	PİYASA FİYATINA DAYALI TRANSFER FİYATLANDIRMASI	71
2.4.3.2	MALİYETE DAYALI TRANSFER FİYATLANDIRMASI... 72	
2.4.3.3	PAZARLIĞA DAYALI TRANSFER FİYATLANDIRMASI. 80	
2.5	TRANSFER FİYATLANDIRMASI STRATEJİSİ VE ETKİ EDEN FAKTÖRLER.....	82
2.6	TRANSFER EDİLEN MAL VEYA HİZMETİN NİTELİĞİNİN TRANSFER FİYATLANDIRMASINA ETKİSİ	94
2.7	VERGİLEME AMAÇLARINA UYUMLU TRANSFER FİYATLANDIRMASI	96
2.8	TRANSFER FİYATLANDIRMASININ DEĞERLENDİRİLMESİ	101

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3 TRANSFER FİYATLANDIRMASI İLE İLGİLİ MUHASEBE STANDARTLARI VE VERGİ KANUNLARI DÜZENLEMELERİ

3.1	TÜRK TİCARET KANUNU'NDA TRANSFER FİYATLANDIRMASI İLE İLGİLİ DÜZENLEMELER	104
-----	---	-----

3.2	GÜMRÜK VERGİSİ DÜZENLEMELERİ.....	106
3.3	TÜRKİYE MUHASEBE STANDARTLARI DÜZENLEMELERİ..	107
3.4	TÜRKİYE DENETİM STANDARTLARI TEBLİĞİ NO: 23.....	108
3.5	VERGİ MEVZUATINDA TRANSFER FİYATLANDIRMASI İLE İLGİLİ DÜZENLEMELER.....	108
3.5.1	AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ'NDEKİ DÜZENLEMELER	108
3.5.2	BİRLEŞMİŞ MİLLETLER DÜZENLEMELERİ.....	112
3.5.3	İKTİSADİ KALKINMA VE İŞBİRLİĞİ TEŞKİLATI (OECD) DÜZENLEMELERİ.....	114
3.5.4	AVRUPA BİRLİĞİ DÜZENLEMESİ	116
3.5.5	TÜRKİYE'DEKİ MEVCUT YASAL DÜZENLEME	116
3.5.5.1	EMSALLERE UYGUNLUK İLKESİ	121
3.5.5.2	KARŞILAŞTIRILABİLİRLİK ANALİZİ	122
3.5.5.3	TRANSFER FİYATLANDIRMASI YÖNTEMLERİ.....	125
3.5.5.4	KARŞILAŞTIRILABİLİR FİYAT YÖNTEMİ (KFY).....	127
3.5.5.5	MALİYET ARTI YÖNTEMİ (MAY).....	132
3.5.5.6	YENİDEN SATIŞ FİYATI YÖNTEMİ (YSFY).....	137
3.5.5.7	KÂR BÖLÜŞÜM YÖNTEMİ (KBY).....	141
3.5.5.8	İŞLEME DAYALI NET KÂR MARJİ YÖNTEMİ (İDNKMY).	148
	KÂR ESASLI YÖNTEME BİR ÖRNEK	154

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

4 ARAŞTIRMA

MODEL:.....	170
SONUÇ.....	207
KAYNAKÇA	210
EK.....	220
ÖZGEÇMİŞ.....	224

TABLolar LİSTESİ

TABLO 1: BİR ÖRGÜTTEKİ MERKEZKAÇ YÖNETİMİN DERECESİ	8
TABLO 2: KARŞILAŞTIRMALI GELİR TABLOSU	19
TABLO 3: NET KÂR VE ORTALAMA YATIRIM.....	21
TABLO 4: SORUMLULUK MERKEZLERİ.....	25
TABLO 5: İMALAT SEKTÖRÜNÜN GAYRİSAFİ YURTIÇI HASILADAN ALDIĞI YÜZDE PAY	29
TABLO 6: GANİTSKY ÜRETİM İŞLETMESİNİN SORUMLULUK RAPORU	37
TABLO 7: TOPLAM VE BİRİM MALİYETLER	43
TABLO 8: ÜRETİM HACMİNE GÖRE DEĞİŞEN KÂR TABLOSU ORTALAMA MALİYETLE TRANSFER FİYATLANDIRMASI DURUMU .	74
TABLO 9: ÜRETİM HACMİNE GÖRE DEĞİŞEN KÂR TABLOSU MARJİNAL MALİYETE GÖRE TRANSFER FİYATLANDIRMASI DURUMU	75
TABLO 10: TRANSFER FİYATININ HESAPLANMASI	77
TABLO 11: YATIRIMIN GETİRİ ORANINDA DEĞİŞİM	77
TABLO 12: TRANSFER FİYATINDA DEĞİŞİM	78
TABLO 13: TRANSFER FİYATLANDIRMASININ ŞARTLARI:.....	102
TABLO 14: TRANSFER FİYATLANDIRMASI YAKLAŞIMLARI	102
TABLO 15: BİRLEŞİK DEVLETLERDE TRANSFER FİYATLANDIRMASI DÜZENLEMELERİ	111
TABLO 16: BCO İŞLETMESİ VERİLERİ.....	152
TABLO 17: EMSAL İŞLETMELERİN VERİLERİ	153
TABLO 18: KÂR GÖSTERGELERİ	154
TABLO 19: SNF İSTANBUL LİMİTED ŞİRKETİNİN GELİR TABLOSU (TL).....	156
TABLO 20: SNF TÜRKİYE ŞİRKETİNDEN ALIŞLARI İTİBARIYLA, SNF İSTANBUL'UN GELİR TABLOSU (TL)	158

TABLO 21: SNF FRANSA ŞİRKETİNDEN ALIŞLARI İTİBARIYLA, SNF İSTANBUL'UN GELİR TABLOSU (TL)	158
TABLO 22: SNF FRANSA ŞİRKETİNDEN ALIŞLARI İTİBARIYLA SNF İSTANBUL'UN AYARLANMIŞ GELİR TABLOSU (TL).....	159
TABLO 23: ÜÇÜNCÜ KİŞİLERDEN ALIŞLARI İTİBARIYLA SNF İSTANBUL'UN GELİR TABLOSU (TL)	160
TABLO 24: SNF İSTANBUL'A SATIŞLARI İTİBARIYLA SNF TÜRKİYE'NİN GELİR TABLOSU (TL)	160
TABLO 25: DAĞITIM ANAHTARININ OLUŞTURULMASI	162
TABLO 26: KULLANILAN TRANSFER FİYATLANDIRMASI YÖNTEMLERİ	166
TABLO 27: KANADA'DA KULLANILAN TRANSFER FİYATLANDIRMASI YÖNTEMLERİ	167
TABLO 28: BİRLEŞİK DEVLETLER'DE KULLANILAN TRANSFER FİYATLANDIRMASI YÖNTEMLERİ	168
TABLO 29: KANADA'DA VERGİ MEVZUATI YÖNÜNDEN KULLANILAN TRANSFER FİYATLANDIRMASI YÖNTEMLERİ.....	168
TABLO 30: BİRLEŞİK DEVLETLER'DE VERGİ MEVZUATI YÖNÜNDEN KULLANILAN TRANSFER FİYATLANDIRMASI YÖNTEMLERİ.....	169
TABLO 31: TRANSFER FİYATLANDIRMASI YÖNTEMLERİNİN KODLANMASI.....	179

ŞEKİLLER LİSTESİ

ŞEKİL 1: TOPLAM MALİYET VE TOPLAM GELİR EĞRİLERİ	42
ŞEKİL 2: FİYAT EĞRİSİ.....	42
ŞEKİL 3: YEREL VE ÇOK ULUSLU İŞLETMELERİN TRANSFER FİYATLANDIRMASI AMAÇLARI.....	52
ŞEKİL 4: ULUSLARARASI TRANSFER FİYATLANDIRMASI SİSTEMİNİN BİLEŞENLERİ ARASINDAKİ BAĞLANTILAR.	84
ŞEKİL 5: TRANSFER FİYATLANDIRMASININ SEBEPLERİ VE ETKİLERİ	88
ŞEKİL 6: FİRMA İÇİNDE TRANSFER FİYATLANDIRMASI TERCİHİ MODELİ	93
ŞEKİL 7: VERGİLEME AMAÇLARINA UYUMLU TRANSFER FİYATLANDIRMASI VE SORUMLULUK MUHASEBESİ.....	100
ŞEKİL 8: KFY ŞEMASI	131
ŞEKİL 9: MALİYET ARTI YÖNTEMİ:	135
ŞEKİL 10: YENİDEN SATIŞ FİYATI YÖNTEMİ:	139
ŞEKİL 11: SU YUMUŞATICILARI LOJİSTİK ZİNCİRİNDE PAZAR SEVİYELERİ.....	155
ŞEKİL 12: FİRMA İÇİNDE TRANSFER FİYATLANDIRMASI TERCİHİ.	171

KISALTMALAR LİSTESİ

EVA: Economic Value Added

EKD: Ekonomik Katma Değer

ÇUI: Çok Uluslu İşletme

GKGMP: Genel Kabul Görmüş Muhasebe Prensipleri

KFY: Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi

MAY: Maliyet Artı Yöntemi

YSFY: Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi

KBY: Kâr Bölüşümü Yöntemi

İDNKMY: İşleme Dayalı Net Kâr Marjı Yöntemi

OECD: İktisadi İşbirliği ve Kalkınma Örgütü

UN: Birleşmiş Milletler

BM Kılavuzu: Birleşmiş Milletler Gelişmekte Olan Ülkeler İçin Transfer Fiyatlandırması Uygulama Rehberi

OECD Rehberi: OECD Uluslararası Şirketler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlandırması Rehberi

SPSS: Statistical Package for the Social Sciences = Sosyal Bilimler İçin İstatistik Paketi

GİRİŞ

Çalışmanın amacı, transfer fiyatlandırmasını gerek yönetim muhasebesi, gerek vergi amaçlı muhasebe yönünden tanımlamak, amaçlarını ve yöntemlerini ortaya koymak, Türkiye’de hangi yöntemlerin uygulandığını bulmaktır.

Transfer fiyatlandırması yöntemleri, işletmenin faaliyet gösterdiği alan, işletmenin kendisine özgü nitelikleri, işletmenin iş stratejisi, işletmenin ticaretini yaptığı malın niteliği gibi çok sayıda değişkenden etkilenir.

İşletmelerin, işlemlerinde hangi transfer fiyatlandırması yöntemlerini seçtiklerini araştırmak, çalışmanın amaçlarından birisidir.

İşletmelerin, seçtikleri transfer fiyatlandırması yöntemlerine hangi faktörlerin etki ettiğinin araştırılması tezin bir başka amacıdır.

İşletmenin seçtiği transfer fiyatlandırması yönteminin, işletmenin kârlılığına bir etkisi olup olmadığı da tezde araştırılmıştır.

Transfer fiyatlandırması konusunda ülkemizde yapılan çalışmalar nicelik olarak azdır. Mevcut çalışmalar, çoklukla transfer fiyatlandırmasının tanımını, yöntemlerini ve bu yöntemlerin nasıl uygulandığını incelemektedir. Bu çalışma, Türkiye’de uygulanan transfer fiyatlandırması yöntemlerinin ve seçilen transfer fiyatlandırması yöntemine etki eden faktörlerin neler olduğuna dair bir çalışmadır.

Transfer fiyatlandırması yöntem seçiminde, işletmelerin ya da işletmelerin ticaretini yaptıkları emtianın niteliğinin etkili olup olmadığı araştırılmaya çalışılmıştır.

Transfer fiyatlandırması yöntem seçimi ile işletmenin kârlılığı arasında bir ilişki olup olmadığının ortaya konulması ile güncel tartışmalara bir katkı sunulmaya çalışılmıştır.

Vergi amaçlı muhasebe yönünden transfer fiyatlandırması, yöntem seçimi yanında, ilişkili kişilerin kimler olduğuna ve yapılan çalışmaların raporlandırılmasına

dair düzenlemeleri de kapsamaktadır. Çalışmada bu konulara değinilmemiş, araştırma konusu dışında tutulmuştur.

Bu çalışmanın kapsamı, transfer fiyatlandırması yöntemleri, bu yöntemlerin seçilmesine etki eden faktörlerin neler olabileceği ve seçilen yöntem ile işletmenin kârlılığı arasında bir ilişki olup olmadığıdır.

Transfer fiyatlandırması muhasebe başta olmak üzere, ekonomi ve davranışsal bilimler ve vergi hukuku gibi birçok bilim dalının inceleme konusudur. Transfer fiyatlandırması yöntemleri ve çözüm önerileri de çok çeşitlidir.

Transfer fiyatlandırmasının bu çok boyutluluğu yanında, diğer özellikleri de yeni, karmaşık ve sürekli güncellenen bir konu olmasıdır. Konu çok tartışılmakta, seçilen transfer fiyatlandırması yöntemi işletme içinde ve işletme dışında çok tarafın maddi ve manevi menfaatine etki etmektedir.

Çalışmanın birinci bölümünde, bölümlenmiş işletmeler ve genel olarak fiyatlandırma ve transfer fiyatlandırmasının uygulanması açıklanmıştır.

Tezin ikinci bölümünde, transfer fiyatlandırmasının amaç ve yöntemleri açıklanmıştır.

Tezin üçüncü bölümünde, transfer fiyatlandırmasına temas eden ticaret kanunu muhasebe ve denetim standartları ve vergi düzenlemelerine değinilmiştir. Bu bölümde kapsamlı bir örnekle konunun daha iyi anlaşılmasına çalışılmıştır.

Tezin dördüncü bölümünde, Türkiye'deki işletmelerin transfer fiyatlandırması yöntem seçimleri araştırılmıştır. Araştırmada büyük ölçekli 242 işletmenin vergi idaresine beyan ettikleri transfer fiyatlandırması yöntemlerine dair beyanları kullanılmıştır. Ayrıca işletmelerin kamuya açık bilgilerinden yararlanılmıştır. İşletmelerin faaliyet gösterdikleri sektöre göre, üretici olup olmadıklarına göre, standart mal ya da farklılaştırılmış mal ticareti yapıp yapmadıklarına göre, büyüklüklerine göre, hissedarlarının yabancı ortaklı olup olmadığına göre, transfer fiyatlandırması yöntem seçiminin değişip değişmediği, istatistiksel yöntemlerle araştırılmıştır.

Transfer fiyatlandırması yöntemleri ve seçimi ve buna etki eden faktörlerin araştırılması, çoğu zaman çok hassas işletme içi bilgilere sahip olmayı gerektirmektedir. Araştırmacının bilgi toplamak için başvurduğu kişiler, konu yeni ve karmaşık olduğundan bilgi sahibi olmayabilmektedirler. Terminoloji de yeni olduğundan iletişim zayıf olmaktadır. İlgililer tam bilgi verememekte ya da verilen bilgiler eksik ya da yanlış olabilmektedir. Bu sebeplerle, anket çalışması yapılamamıştır.

Tüm bunlar transfer fiyatlandırması çalışmalarını, araştırmacılar bakımından zorlaştıran unsurlardır.

Anket çalışması yapılamadığından işletmelerde transfer fiyatlandırması yöntem seçiminde, kimlerin karar alıcı mercilerde olduğu; yönetim muhasebesi yöntemleri ile vergi amaçlı yöntemlerin nasıl benzeştiği ve ayrıştığı gibi konular araştırılamamıştır. Ancak işletmelerde vergisel amaçlı seçilen transfer fiyatlandırması yönteminin, aynı zamanda, yönetim muhasebesi yönünden seçilen transfer fiyatlandırması yöntemi olduğu varsayılmıştır.

İşletmelerin vergi beyanlarından arşiv çalışması yapılarak, işletmeler büyüklüklerine göre sınıflandırılmıştır. İşletmelerin ortaklık yapısı ve ürettikleri malların nitelikleri kodlanmıştır. İşletmeler kârlılıkları bakımından zararlı, kârlı ve çok kârlı şeklinde üçe ayrılmıştır. Veriler nominal olduğundan multinominal lojistik regresyon yöntemi ve ki kare analizi kullanılmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

1 SORUMLULUK MUHASEBESİ

Sorumluluk muhasebesi, sorumluluk merkezlerinin bir gereği olarak ortaya çıkmıştır. Bu bölümde sorumluluk merkezleri ve çeşitleri ile muhasebesi açıklanmıştır.

1.1 Sorumluluk Merkezleri

Kişiler belli amaçlara ulaşmak için kendi başlarına ya da birlikte faaliyette bulunurlar.

Örgüt (organizasyon) bir ya da birkaç hedefe ulaşmak için bir arada olan, çalışan, kişiler ve veya mal topluluğudur. Örgütten örgüte hedef ya da hedefler farklı olabilir; ancak işletmenin başlıca hedefi, işe yatırılan toplam sermaye (varlıklar) üzerinden en az sermaye maliyetine eşit oranda, kâr elde etmektir.¹

Örgütlerin hedeflerine ulaşması, önderleri ve yöneticileri vasıtasıyla olmaktadır. Organizasyonun bir ya da birden fazla önderi olabilir. İstisnai durumlar haricinde organizasyonlar, topluca yönetim olarak adlandırılan, yöneticiler tarafından yönetilirler. Yöneticiler aşağıda bir kısmı sayılan birçok önemli iş yaparlar:²

- İşletmede yönetici konumunda olmayan kişiler ile beraber işletmenin amaçlarının neler olacağını tespiti,
- Bu amaç ve hedeflere ulaşmada hangi araçların kullanılacağı, hangi ara hedeflerin olacağı,
- Bu amaç ve hedeflerin, organizasyonun diğer üyelerine bildirilmesi,
- Bu hedeflere ulaşmada hangi işlerin, hangi kaynaklar ile yapılacağı,
- İşletmenin değişik bölümlerinin faaliyetlerinin, işletme amaçları doğrultusunda, koordinasyonunun sağlanması,

¹ Cudi Tuncer Gürsoy, **Yönetim ve Maliyet Muhasebesi**, 3. bs., İstanbul, Beta, 2009, s.633.

² Robert N. Anthony, David F. Hawkins, Kenneth A. Merchant, **Accounting: Text, Problems, And Cases**, 10. bs., Irvin / McGraw-Hill, International Editions, 1999, s.687.

- Bireylerin kendilerine uygun işlerde vazifelendirilmesi,
- Bu kişilerin motive edilmesi,
- Bu kişilerin işlerini nasıl yaptıklarını gözlemlemek,
- Gerektiğinde düzeltici önlemleri almak.

Organizasyon büyüdükçe müşteri tabanının hacmi ve yerleşikliği, sunulan ürün ve hizmetler, teknoloji seviyesi, dağıtım kanalları ve çalışan sayıları değişir. Böyle bir değişimi, karar alma, iletişim ve çalışanların isteklendirilmesini destekleyecek yönde yönetmek için, yöneticiler, yetki yapısının ne zaman ve nasıl değiştirileceğini tespit etmelidir. Kararların, tepe yönetimce alınması yerine, alt seviyelerde alınmasının, birçok yönden gereklilik olması sonucu, merkezkaç işletmeler ortaya çıkmaktadır.³

Böylesi bir örgütlenme, organizasyonu farklı uzmanlıklara bölmeyi içerir.⁴

“İkinci Dünya savaşından sonra iş dünyasında iki değişik olgu görülmüştür. Bunlardan birisi organizasyonları karmaşıklaştıran birleşme ve satınalmalar, diğeri büyük işletmeleri kontrol için merkezkaç yönetim ve bölümlenmedir. Bu olguların nedeni, işletmelerin büyük olma ile küçüklüğün avantajlarından aynı anda faydalanmak istemeleridir. Bu olgunun ortaya çıkardığı problemlerden biri, şirket içi fiyatlandırmadır.”⁵

İkinci Dünya savaşından 1969 yılına kadar olan zamanda, Amerika’da bölümlenmiş işletme, kâr merkezleri, çok popüler olmuş ve belli başlı Amerikan şirketlerinin beşte dördü kısmen ya da tamamen özerkleştirilmiştir.⁶

Şüphesiz merkezkaç yönetim, bölümlere ve birimlere ayrılmış işletme kendiliğinden ve başka sebeplerden de ortaya çıkabilir. Bunların başlıcaları şunlardır:

1. siyasi ve coğrafik sınırlar,

³ Cecily A. Raiborn, Michael R. Kinney, **Cost Accounting**, 8. bs., South-Western Cengage Learning, 2011, s.549.

⁴ David J. H. Watson., John V. Baumler, “Transfer Pricing: A Behavioral Context,” **The Accounting Review**, July, 1968, s.467. (Çevrimiçi), www.ebscohost.com, Erişim: 23/10/2014.

⁵ Harold Jr., Bierman, “Pricing Intracompany Transfers”, **The Accounting Review**, Vol. 34, No:3, Haziran 1959, s.429.

⁶ George J. Berkwitz, “Do Profit Centers Really Work?” **Dun’s Review**, Ağustos, 1969, s.16.

2. mevcut yönetimin ve piyasa durumunun devamı için ayrı yapıların devamının uygun olduğu, satın alma ve birleşmeler,
3. konsolide olan işletmelerde azınlık hakları,
4. düzenleyici kurumların kuralları,
5. ortak girişimler ve diğerleri.⁷

Yapılan değişik çalışmalarda, şirketlerin hangi temelde bölümlendiği de araştırılmış, gözlemlenmiştir. En çok görülen esaslar ürün, coğrafik alan, süreç ve fonksiyondur.⁸ Günümüzde bankalar hem ürün bazında, hem coğrafi bölge bazında örgütlenmişlerdir. İşletmeler karmaşık ya da basit organizasyonlara ve bölümlere sahiptir. Bir üretim bölümü ve bir pazarlama bölümü olan bir ilaç işletmesinde birbirinden açık olarak ayrılan iki bölüm bulunur. Bir montaj hattı, bir parça imalathanesi, bir motor imalathanesi, bir toptan pazarlama bölümü, bir ya da birden fazla satış ve servis bölümü olan bir otomobil üretim ve ticareti ile uğraşan işletmede bölümler arası ayrımlar ve ilişkiler daha karmaşık bir görünümde olabilir.

Böyle bir ayrıma giden işletme bazen her bölümü için ayrı bir muhasebe tutmakta, bazen her bir bölümü kanun gereği ayrı bir muhasebesi olan ayrı bir kişilikte oluşturmaktadır. İşletmeler bölündükçe parçalandıkça küçülmekte ve böylece işletme bölümleri daha uzmanlaşmış, daha yönetilebilir ve daha kontrol edilebilir olmaktadır. Bu bölümler olmadığında, örneğin sürekli zarar eden bir bölümün zarar ettiği kontrol edilemez ve yönetilemez.

Böylesi bölümlerin ya da bölümlerin yöneticilerinin performansını ölçmek, işletme hisse sahipleri bakımından gereklidir.

Bölümlerin temel özelliği, yöneticilerinin varlık yönetimi, gelirler ve giderler üzerinde az çok bir yetki ve sorumluluklarının olmasıdır.⁹ Sorumluluk merkezleri en basit şekilde, sorumlu bir yöneticinin başkanlığındaki organizasyon birimi olarak

⁷ R. P. Manes, R. E. Verrechia, "A New Proposal for Setting Intra-Company Transfer Prices," **Accounting And Business Research**, Spring, 1982, s.97.

⁸ Robert H. Chenhall, "Some Elements of Organisational Control in Australian Divisionalized Firms," **Journal of Management**, Supplement No: 4/1, April, 1979, s.8.

⁹ William N. Lanen, Shanon W. Anderson, Michael W. Maher, **Fundamentals of Cost Accounting**, 3. bs., New York, McGraw-Hill, 2011, s.443.

tanımlanabilir. Sorumluluk merkezleri işletmelerin bir merkezden yönetilmesinin zorluğundan doğmaktadır. Bazı durumlarda sorumluluk merkezleri yasal ya da teknik zorunluluklardan da kaynaklanabilir. Hangi sebepten olursa olsun, var olan ya da sonradan oluşan bir merkezkaç yönetim, her bir kâr merkezinin yöneticisinin istediği piyasa ya da kişiden mal satın alma, istediği piyasa ya da kişiye mal satma ve transfer ettiği mallara serbestçe fiyat belirleme yetkisini gerektirir.¹⁰ Bir işletmede yer alan her birimin (bölüm, kısım vs.) yetki ve sorumluluklarının ne olacağına verilecek yanıt, o işletmede uygulanacak merkezkaç (yerel) yönetimin derecesini belirler.

Merkezkaç yönetim ile ilgili literatürde şu açıklamalar görülmektedir: “Merkezkaç yönetim, çeşitli yönetim basamaklarına ayrılmış bir işletmede, üst yönetim basamaklarından, alt yönetim basamaklarına doğru tüm yönetim birimlerine karar verme yetkisinin verildiği yönetim biçimidir. Merkezkaç yönetim anlayışında karar verme yetkisini kullanan bir yönetici verdiği kararların sorumluluklarını da üstlenmektedir.”¹¹ “Karar almada özerkliğin faydalarına ulaşmak için birçok işletme, birkaç ya da tüm bölümlerinin neredeyse otonom kâr merkezi olduğu bölümsel yapılar geliştirmişlerdir.”¹²

John Dearden’a göre, merkezkaç organizasyonlarda tepe yönetimin rolü operasyonel olmaktan ziyade eğitimseldir; tepe yöneticiler bölüm yöneticilerinin yerine karar almaktan ziyade, onların doğru karar almaları için onları eğitmelidirler.¹³

“Merkezkaç yönetimin esası karar verme özgürlüğüdür. Örgütün en alt kademesine kadar her organizasyon birimine en geniş karar özgürlüğü tanınmış ise, tam bir merkezkaç yönetim söz konusudur. Buna karşılık söz konusu organizasyon

¹⁰ Manes, Verrechia, **a.g.e.**, s.97.

¹¹ Özlem Özkanlı, “Sorumluluk Merkezleri ve Transfer Fiyatlaması: Çok Uluslu İşletmelerde Uygulama,” **Gazi Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi**, 3/2003, s.107.

¹² Jack Hirshleifer, "On the Economics of Transfer Pricing," **The Journal of Business**, July, 1956, s.172.

¹³ John Dearden, “The Case of the Disputing Divisions,” **Harvard Business Review**, May-June, 1964, s.178.

birimlerinin karar özgürlüğü yüksek kademe tarafından büyük ölçüde sınırlandırılmışsa tam bir merkezi yönetim var demektir.”¹⁴

Merkezkaç yönetimin derecesi gerçekte bu iki uç arasındadır, ne tam bir bağımsızlık ne de tam bir bağımlılık vardır. İşletmelerin yapısal özelliklerine göre tam merkeziyet ile tam merkezkaç yönetim arasında bir yönetim tarzı oluşur. Aşağıdaki tabloda, bir organizasyonun çeşitli faktörlerine göre tam merkezi yönetim ile tam merkezkaç yönetim arasında bir yerde yer alması görülmektedir. Tabloya göre örneğin, yeni kurulmuş bir firma eski bir firmaya göre, merkezi yönetime daha yakındır. Buna göre firmanın yaşı arttıkça, merkezkaç yönetime doğru bir temayül olur. Benzer şekilde firma küçük olduğunda, yönetimi, tam merkezi yönetime yakın bir yerde olmakta; firma büyüdükçe, yönetimi, tam merkezkaç yönetime yaklaşmaktadır.

Tablo 1: Bir Örgütteki Merkezkaç Yönetimin Derecesi

FAKTÖR	SÜREKLİLİK OLARAK ÖLÇÜSÜ		
İşletmenin merkezkaç yönetiminin ve işletmenin yapısal özelliklerinin süreklilik olarak ölçülen derecesi	Tam Merkezi Yönetim	-----→	Tam Merkezkaç Yönetim
Firmanın Yaşı	Yeni kurulmuş	-----→	Olgunlaşmış ve uzun süredir faaliyet gösteren
Firmanın Büyüklüğü Ölçeği	Küçük	-----→	Büyük
Ürün geliştirme süreci	Durağan	-----→	Büyüyen Dinamik
Firmanın Gelişim Hızı	Yavaş	-----→	Hızlı
Yanlış kararların kâr üzerindeki etkisi	Yüksek	-----→	Düşük
Tepe Yönetimin astlara olan güveni	Düşük	-----→	Yüksek
İşletmede kontrolün derecesi	Sıkı	-----→	Orta ya da gevşek
Faaliyetlerin coğrafik yaygınlığı	Yerel ve dar	-----→	Geniş ve uluslararası
İletişimin maliyeti	Düşük	-----→	Yüksek
Anlaşmazlıkları çözme	Kolay	-----→	Zor
Çalışan motivasyonunun seviyesi	Düşük	-----→	Orta veya yüksek
Yapısal esneklik	Düşük	-----→	Yüksek
Değişikliklere uyum süresi	Yavaş	-----→	Hızlı

Kaynak: Raiborn, Cecily A., Kinney Michael R., Prather-Kinsey, Jenice, **Cost Accounting**, 6. bs., Thomson South-Western, 2006, s.513.

Bir işletmede yönetim tam merkezi olabileceği gibi tam merkezkaç da olabilir. Ancak işletmelerin ekseriyeti, bazı faktörlere bağlı olarak bu iki uç arasında yer almaktadır.

¹⁴ Gürsoy, a.g.e., s.633.

General Motors İşletmesi, operasyon birimlerini özerkleştirmişken Araştırma Geliştirme ve finans birimlerini merkezileştirmiştir. Johnson ve Johnson İşletmesinin Araştırma Geliştirme birimi özerkken, merkezin finans üzerinde tam bir kontrolü vardır. Birçok işletme faaliyetine merkezi olarak başlar, ancak büyüdükçe merkezkaç bir örgütlenmeye doğru gider.¹⁵

1.2 Merkezkaç Yönetimin Avantajları

Merkezkaç yönetime neden ihtiyaç duyulduğuna dair savlar çok sayıdadır. 1973 tarihli çalışmalarında David J. H. Watson ve John V. Baumler literatürü taramışlar ve bazı yazarların görüşlerine yer vermişlerdir.¹⁶ Dean, çok çeşit mal üreten modern entegre bir firmanın, serbest rekabet sistemindeki bağımsız firmalarda olduğu gibi, kendi kârını artırmaya odaklanan bağımsız bölümler şeklinde örgütlendiğinde, işletmenin bütününün de kârının en çok olacağını iddia etmektedir.¹⁷ Dopuch ve Drake, merkezkaç yönetim için iki önemli savın olduğunu, bunlardan birinin bölüm yöneticilerinin daha iyi motive olması ve diğerinin bölümdeki yöneticilerin kaynak dağılımı ile ilgili kararları almada daha iyi bir pozisyonda olmasıdır ifadesinde bulunmuştur.¹⁸ Benzer şekilde, Ronen ve McKinney, bölüm yöneticisinin piyasaya yakınlığının girdilerin ve çıktılarının fiyatlarında değişim ile ilgili bilgiye sahip olmasını sağlayacağını ve üretim faktörlerinin etkin koordinasyonunun bölümsel seviyede daha iyi sağlanacağını ileri sürmüşlerdir.¹⁹ Watson ve Baumler çalışmalarında, örgütlerin önemli sorunlarından birisinin belirsizlik olduğunun bilindiğini, bu belirsizlikle başatmenin yollarından birinin işletmeyi bölümlere ayırmak olduğunu ifade etmişlerdir.²⁰

¹⁵ Lanen, Anderson, Maher, **a.g.e.**, s.441.

¹⁶ Watson, Baumler, **a.g.e.**, s.467.

¹⁷ Joel Dean, "Decentralization and Intracompany Pricing", **Harvard Business Review**, July – August, 195, sayfa: 68

¹⁸ Nicholas Dopuch ve David F. Drake, "Accounting Implications of a Mathematical Programming Approach to the Transfer Pricing Problem," **Journal of Accounting Research**, 2, 1, Spring 1964, s.10.

¹⁹ Joshua Ronen ve George McKinney, "Transfer Pricing for Divisional Autonomy", **Journal of Accounting Research**, 8, 1, Spring, 1970, s.99.

²⁰ Watson, Baumler, **a.g.e.**, s.467

İşletmenin ekonomik ve teknolojik olarak optimum büyüklüğü olması gibi, yönetsel optimum büyüklüğü de vardır ve bu büyüklük işletmenin teknik büyüklüğü ile örtüşmeyebilir.²¹

Merkezkaç yönetimin avantajları aşağıdaki şekilde sıralanabilir.

Yerel Bilginin Daha iyi Kullanılması: İşletmeler büyüdükçe, daha fazla yerel bilgiyi işleyip kullanmaya ihtiyaç duyarlar. Tepedeki yöneticilerin örneğin başka bir devletteki yerel mevzuat düzenlemeleri ya da yerel yerel gelenek, görenek, kültür hakkında bilgilere sahip olması pek mümkün değildir. Merkezkaç yönetim ile tepe yönetim bu bilgileri daha iyi işleyecek yerel yöneticilere yetki aktarmaktadır. Alt seviyedeki yöneticilerin karar vermesi, gündelik işlemler hakkında daha detaylı ve daha güncel bilgiye sahip olanların karar vermesidir. Örneğin zincir market müdürlerinin özellikle hızla bozulmaya tabi bazı ürünlerin fiyatında diledikleri oranda indirim yapma ve yerelde pazar kurulduğu günlerde merkezin belirlediği fiyatlardan farklı fiyatlar uygulama yetkisine sahip oldukları bilinmektedir.²²

Daha Hızlı Tepki Verilebilmesi: Yerel yöneticiler çevresel etkilerin değişimine daha hızla karar verip uygulayabilirler. Diğer türlü bilginin tepe yönetime aktarılmasındaki ve tepe yönetimin kararını yerel yönetime aktarmasındaki geçen sürede işletme vermesi gereken tepkiyi verememiş olabilir. İşletme karar almada geç kalmış olur. Merkezkaç yönetim, işletme amaçlarına ulaşmayı kolaylaştırdığı gibi, müşteri taleplerini karşılamada ve değişen iş ortamında karar alma zamanını azaltmaktadır.²³

Tepe Yönetimin Zamanının Doğru Kullanılması: İşletmenin tepe yönetimi, günlük meselelerin sorumluluğunu alt kademelere vererek, genel strateji gibi daha önemli konularda yoğunlaşabilir.²⁴

²¹ H. C. Verlage, **Transfer Pricing For Multinational Enterprises**, Rotterdam University Press, 1975, s.7

²² Peter Brewer, Ray Garrison, Eric Noreen, **Introduction to Managerial Accounting**, 5. bs., McGraw-Hill, 2009, s.455.

²³ Lanen, Anderson, Maher, **a.g.e.**, s.441

²⁴ Özkanlı, **a.g.e.**, s.107.

Problemlerin Çözülebilir Boyutlara İndirgenilmesi: Bazı problemler, tek bir yöneticinin çözebileceğinden zor ve karmaşık olurlar. Bir bilgisayar yardımıyla da olsa merkezi yönetim için bu böyledir. Problemleri yönetilebilecek küçük bölümlere bölmek suretiyle merkezkaç yönetim problemlerin karmaşıklığını giderir.²⁵

Yerel Yöneticilerin Eğitilmesi, Motive Edilmesi ve Değerlendirilmesi: Merkezkaç yönetim sayesinde yerel yöneticiler yerinde ve işbaşında karar almayı öğrenirler. Merkezdeki yöneticiler yereldeki yöneticinin aldığı kararın sonucunu gözleyerek yükselme potansiyelini değerlendirebilir. Küçük kararlar alan yöneticiler büyük kararlar almada tecrübe kazanırlar. Tepe yönetimin yönetim yeteneği olanları tespit etmesine, bunları karşılaştırılmalı olarak değerlendirmesine ve geliştirmesine yarar. Sürekli başkalarının kararlarını uygulayan, kendi kararlarını alıp uygulama tatminine sahip olmayan yöneticiler bıkkınlık yaşarlar. Merkezkaç yönetim tarzı, alt ve orta kademe yöneticilerinin iş becerilerinin ve iş tatmininin artmasını sağlar. Yöneticiler açısından tatmin önemli bir teşvik aracıdır.²⁶

Sears Roebuck şirketinde yapılan bir araştırmada çalışan davranışı kalitesine en çok etki eden unsurun tartışmasız organizasyonun büyüklüğü olduğu açığa çıkmıştır yani birim küçüldükçe çalışan morali artmakta, büyüdükçe azalmaktadır.²⁷

1.3 Merkezkaç Yönetimin Dezavantajları

Merkezkaç yönetimde, amaç birlikteliği ve altbirimlerin faaliyetlerinin optimizasyonu güçleşmektedir. Altbirim yöneticileri büyük resmi tam olarak göremeden karar alabilirler. Karar alma yetkileri merkezde olmadığından daha iyi iletişim yetenekleri gerektirir. Özellikle yöneticiler yetki devrine isteksizse ya da yetki devrini yapamazsa, ilk başta personel yetersizlikleri görülebilir. Merkezkaç yönetim sistemi, eğitim masrafları ve kötü karar alma maliyetleri dâhil çok pahalıya mal olabilir.²⁸ Merkezkaç yönetilen işletmelerde yerel yöneticilerin kararlarının çok

²⁵ Anthony A. Atkinson et. al., Management Accounting: Information for Decision Making and Strategy Execution, Boston, Pearson, 6. bası, 2012, s. 464

²⁶ Brewer, Garrison, Noreen, a.g.e., s.455.

²⁷ George J. Benston, "The Role of The Firm's Accounting System For Motivation," **The Accounting Review**, April 1963, s.348.

²⁸ Cecily A. Raiborn, Michael R. Kinney, Jenice Prather-Kinsey, **Cost Accounting**, 6. bs., Thomson South-Western, 2006, s.512

dikkatli bir şekilde izlenmesi gerekir. Bazı yönetsel faaliyet giderleri artabilir. Örneğin insan kaynakları biriminin hem merkezde hem yerelde olacağı düşünüldüğünde, bu giderler ikiye katlanabilir.²⁹

1.4 Sorumluluk Merkezi Türleri

Sorumluluk merkezi, birimin çoğu planlama ve kontrol boyutlarından ve performansından sorumlu bir kişi tarafından yönetilen, organizasyonun bağımsız belirlenebilir bir bölümüdür.³⁰ Sorumluluk muhasebesi açısından sorumluluk merkezlerini birbirinden ayıran temel özellik, bu sorumluluk birimlerine uygulanan finansal başarı ölçütleriyle ilgilidir.³¹ Dört çeşit sorumluluk merkezi vardır. Bunlar, sorumluluk merkezi yöneticisinin yetki ve sorumluluğunun derecesini gösterir. Bunlar maliyet merkezleri, gelir merkezleri, kâr merkezleri ve yatırım merkezleridir. Gider/gelir merkezlerinden kâr merkezi ve yatırım merkezine gidildikçe sorumluluk ve yetki artar.³²

Bu sorumluluğun ve yetkinin derecesi kontrol edilebilen ve kontrol edilemeyen maliyetler ile alakalıdır. İşletmenin bir bölümü için kontrol edilemeyen olan bir maliyet, başka bir bölümü ya da bir üst bölümü için kontrol edilebilir maliyettir. En üst yönetim düzeyinde tüm maliyetler “kontrol edilebilir” maliyetlerdir.

Merkezkaç alt birim ile kâr merkezi kavramı karıştırılabilmektedir. Oysa her kâr merkezi kendi kararlarını verme özgürlüğüne sahip değildir. Apaçık merkezi olan bir işletme kâr merkezi olarak adlandırdığı bölümlere sahip olabilir. Ancak burada yöneticilerinin serbest karar alma yetkileri çok azdır.³³

Sorumluluk merkezinin önemli bir şartı da, ayrı bir muhasebesinin olması, performansının ayrı değerlendirilebilmesidir.

²⁹ Lanen, Anderson, Maher, **A.g.e.**, s.442.

³⁰ M. F. Asman, S.S. Coven, S.L. Mandell, **Accounting Today: Principles and applications**, St. Paul, West Publishing Company, 1986, s.716.

³¹ Nasuhi Bursal, Yücel Ercan, **Maliyet Muhasebesi: İlkeler ve Uygulamalar**, 9. bs., Der Yayınları, İstanbul, 2002, s.452.

³² Burcu Demirel Utku, **Çağdaş Sorumluluk Muhasebesi**, Detay Yayıncılık, Ankara, 2009, s.49.

³³ Latricia Gayle Rayburn, **Cost Accounting**, International Student Edition, Times Mirror Higher Education Group Inc., 1996, s.581.

1.4.1 Maliyet Merkezleri

Maliyet merkezleri giderlerin toplandığı birimdir. Bu merkezler, maliyet yüklenebilir ve harcama yapabilir ancak gelir yaratamaz. Bir büyük işletmenin insan kaynakları bölümü, muhasebe bölümü ya da üretim bölümü buna örnek olarak gösterilebilir. Bu merkezin yöneticisinin performansı maliyetler üzerindeki kontrolüne göre değerlendirilir. Yöneticiler ancak kendileri tarafından kontrol edilebilen maliyetlerden sorumlu tutulabilirler.³⁴

Kimi yazarlar maliyet merkezlerinin gelir yaratabileceğini, ancak bunların gelirlerinden değil, giderlerinden sorumlu tutulacaklarını belirtmektedirler. “Maliyet merkezleri, maliyetlerin tümü ya da bir kısmı üzerinde kontrole sahiptir ancak gelirler üzerinde kontrolleri yoktur. Bir pazarlama bölümü, satış bölgesi ve bir tek satış temsilcisi de maliyet merkezi olarak algılanabilir.”³⁵ Bu durumda bir tek kişinin maaşı, yol giderleri, konaklama giderleri vb. maliyet merkezinin gideri olur. “Maliyet merkezleri, başka bir maliyet merkezinin içinde de olabilirler.”³⁶

Yönetim muhasebesinde, maliyet merkezleri, bu merkezlerin kullanmış olduğu girdilerle elde edilen çıktılar arasında kurulabilecek ilişkiye göre, standart maliyet merkezleri ve istemli maliyet merkezleri olarak iki gruba ayrılır. Katlanılan maliyetler ile çıktılar arasında ilişki kurulabiliyorsa standart maliyet merkezi, ilişki kurulamıyorsa istemli maliyet merkezi denir. “İstemli maliyet merkezlerinde çıktılar para ile ölçülememektedir.”³⁷ Muhasebe, araştırma ve geliştirme, hukuk, pazarlama gibi bölümler istemli maliyet merkezleridir. İstemli maliyet merkezlerinin yöneticilerinin performanslarının ölçümünde, bütçe kontrol teknikleri kullanılır, bütçe tutarının aşılmadığı kontrol edilir.³⁸

Yukarıdaki ayırımı istemli maliyet merkezleri “hizmet bölümü” olarak da adlandırılmaktadır. Hizmet bölümü diğer bölümlere servis sağlar. Örneğin bir bilgi işlem bölümü, diğer bölümlere bilgi sistemleri sağlar; insan kaynakları bölümü, diğer

³⁴ Bursal, Ercan, **a.g.e.**, s.453.

³⁵ Jawahar Lal, **Accounting For Management**, Himalaya Publishing House, New Delhi, 2003, s.829.

³⁶ Lal, a.y.

³⁷ Robert N. Anthony, John Dearden, **Management Control Systems**, Richard D. Irvin Inc., Homewood, Illinois, 1980, s.176.

³⁸ Necmettin Erdoğan, Metin Saban, **Maliyet ve Yönetim Muhasebesi**, Genişletilmiş 5. bs., Beta, İstanbul, 2010, s.510.

bölümler için işe alma ve eğitime hizmetleri sağlar. “Kullanma Bölümü” hizmet bölümünün bu hizmetlerini kullanır. Kullanma bölümleri işletmenin ürünlerini üreten ya da dışarıya satan birimler olabileceği gibi başka bir hizmet bölümü de olabilir.³⁹ Bu husus aşağıda daha detaylı olarak irdelenmiştir.

1.4.1.1 İstemli Maliyet Merkezleri ve Dolaylı Maliyetler

Bazı giderler ile ürünler arasında doğrudan bir bağlantı kurmak mümkün değildir. Bazı gider merkezlerinin üretilen mamule ve hizmete katkısı tam olarak ölçülemez. Hukuk birimi, muhasebe birimi, araştırma ve geliştirme birimi, reklam ve tanıtım birimi gibi birimler böylesi hizmet bölümleridir.⁴⁰

Dolaylı maliyetler, gider yerlerine doğrudan dağıtılamayan ortak giderlerdir. Dolaylı maliyetler, işletmelerde günümüzde büyük meblağlara ulaşmaktadır. Bunun sebeplerinden birisi büyük yatırım gerektiren fabrikalarda birden fazla çeşit mal üretilmesidir. Miktarı artan dolaylı maliyetlerin dağıtılmasının önemi de artmaktadır. Sorumluluk merkezlerinde maliyet ölçümü ve haliyle dağıtımını adeta işin püf noktası olmaktadır.

Yardımcı maliyet yerleri maliyetlerinin, esas maliyet yerlerine dağıtımını için, başlıca üç alternatif yöntem mevcut olup, bunlar: 1. Kademeli (step) dağıtım yöntemi, 2. Planlı dağıtım yöntemi, 3. Matematik (reciprocal) yöntemdir.⁴¹

Maliyetlerin merkezler ya da işletmeler ya da birimler arasında dağıtılmasının nasıl olması gerektiğine dair bir görüş birliği yoktur. Dağıtım esasları değişik faktörler ve yargılar içerir ki faktörlerin göreceli önemi birimden birime değişirken yargılar da kişiden kişiye göre değişir.

Bazı giderler için şu değerlendirmeler yapılabilir:⁴²

Maaş ve ücretler: Maaşlar ve ücretler doğrudan ya da dolaylı gider olabilir. Eğer bir kişi sadece bir bölümde zamanının tamamını harcarsa bu gider, doğrudan

³⁹ Lanen, Anderson, Maher, **A.g.e.**, s.393.

⁴⁰ Lanen, Anderson, Maher, **A.e.**, s.445

⁴¹ Bursal, Ercan, **a.g.e.**, s.207

⁴² John J. Wild, Ken W. Show, **Managerial Accounting**, 2010 bs., Irvin / McGraw-Hill, 2010, s.324.

giderdir. Eğer bir kişi birden fazla b6l6m6n faydasına zamanını harcarsa bu kişinin masrafı, b6l6mlerin faydalanması 6l6s6nde b6l6mlere dağıtılmalıdır. Bir çalışanın bir b6l6me yaptığı katkının 6l6s6 de o kişinin o b6l6mde harcadığı zamana bağlıdır. Haliyle, maaş ve 6cretleri b6l6mler arasında dağıtmanın mantıklı temellerinden birisi, her b6l6me harcanan zaman miktarıdır. Birden fazla b6l6mde zaman harcayan bir y6neticinin, b6l6mlerde ne kadar zaman çalıştığını 6l6mek ve kaydetmek pratik olmayabilir. Bu durumda, y6neticinin y6nettiği kişi sayısına g6re dağıtım yapmak mantıklı olur. Eğer y6neticinin esas işi satışlar ile bağlantılı ise, bu defa uygun dağıtım anahtarı, b6l6mlerin satış miktarı olur.

Kira ve Bağlantılı Giderler: Bu giderler, b6l6mlerin kullandığı alanın metrekaresine g6re dağıtılabilir. Belli yerlerin 6rneğin giriş katın bodrum kattan daha değerli olduğu yerlerde, bunun da hesaba katılması m6mk6nd6r. İşletmenin kendi binasında faaliyet g6stermesi halinde amortisman giderleri, vergiler ve sigorta harcamaları ve benzeri harcamalar kira harcamaları gibi dağıtılabilir.

Makine ve Ekipman: Makine ve ekipman sadece bir b6l6mde kullanılıyorsa o b6l6m6n doğrudan gideri olur. Makine ve ekipman birden fazla b6l6mde kullanılıyorsa bu b6l6mler arasında dağıtılması gereken dolaylı gider ortaya çıkar. Bu durumda, işletmenin belli varlıkları hangi b6l6m6n kaç saat kullandığını 6l6mesi gerekir. B6l6m6n, makineyi kaç saat kullandığı amortisman giderinin dağıtımında uygun bir kriter olabilir.

Isıtma Soğutma Aydınlatma Giderleri: Bu giderler b6l6mlere bu b6l6mlerin kapsadıkları alanlara g6re dağıtılabilir. Ancak kapsanılan alan ile bu harcamalar arasında bağlantı birebir eşit olmayınca daha uygun dağıtım y6ntemi aramak ve bulmak gerekebilir. 6rneğin saat ve m6cevher satış b6l6m6ndeki aydınlatma ihtiyacı ile muhasebe servisindeki ya da hırdavat satış b6l6m6ndeki aydınlatma ihtiyacı aynı olmayacağına g6re kullanılan ampul sayısına g6re dağıtım yapılabilir. Ancak daha doğru ve uygun 6l6m yapmak ile bu hesaplamaları yapmak için harcanan zaman ve emek arasında bir tercih ortaya çıkmaktadır.

Hizmet B6l6mleri Giderleri: Gelir elde etmek için operasyonel b6l6mlerin personel, reklam ve satın alma gibi destek hizmeti sağlayan b6l6mlerin desteğine

ihtiyaçları bulunmaktadır. Bu tarz hizmet bölümleri gelir üretmediklerinden tipik olarak maliyet bölümleri olarak adlandırılırlar. (Bu tarz bölümlerin gelir bölümleri olarak oluşturulması da mümkündür. Bunun için bölüme gelir olacak şekilde bölümün hizmetlerini kullananlara bu hizmetlerin yüklenilmesi gerekir.) Bölümsel muhasebe sistemi ile her servis bölümünün maliyetleri toplanıp raporlanır. Daha sonra, bu servis bölümlerinin giderleri bu hizmetlerden yararlanan bölümlere dağıtılır. Bu, örneğin iki kademeli maliyet dağıtımını ile yapılabilir.

Aşağıda, hizmet bölümleri için kullanılan başlıca dağıtım esasları gösterilmektedir:

Yerleşke giderleri	Bölümdeki çalışan ya da satışların miktarı
Personel Giderleri	Bölümdeki çalışan sayısı
Bordro Masrafları	Bölümdeki çalışan sayısı
Reklam Harcamaları	Satışların miktarı ya da doğrudan dağıtılan reklam gideri
Satın alma Giderleri	Satın alma miktarı ya da sipariş sayısı
Temizlik Harcamaları	Metrekare olarak kapsanılan alan
Bakım Tamir Harcamaları	Metrekare olarak kapsanılan alan

1.4.2 Gelir Merkezleri

Gelir merkezi yöneticisi, gelir yaratma hacmine göre değerlendirilmektedir. Yöneticinin satış fiyatını belirleme ya da maliyetleri hesaplama yetkisi yoktur.⁴³ Örneğin bir sigorta poliçesi satış bölümü böyledir. Bazı yazarlar, böyle bir merkezin de işçi ücreti gibi küçük giderleri olacağından, gelir merkezini ayrı bir kategoride değil de kâr merkezleri içinde sayarlar.

1.4.3 Kâr Merkezleri

Bir kâr merkezi, hem gider hem de gelirler üzerinde yetki ve sorumluluk taşır. Bu merkezlerin yöneticileri merkezin elde ettiği kâr ile değerlendirilirler. İki tür kâr merkezinden söz edilebilir; Doğal kâr merkezleri ve yapay kâr merkezleri. Doğal kâr

⁴³ Cecily, Kinney, Prather-Kinsey, 2006, s.518.

merkezinde yönetici, hem alıcı, hem satıcıdır. Alıcı pazarında belli fiyatlardan ne kadar girdi alacağına, satıcı pazarında da hangi fiyattan ne kadar mal satacağına kendisi karar verir.⁴⁴ Yapay kâr merkezinde birimin fiyat ya da miktar belirleme konusunda kontrolü yoktur. Bu tür sorumluluk birimine, yapay ya da kavramsal kâr merkezi de denir. Bir ortaklığa hizmet sunan bilgi işlem merkezi buna örnek gösterilebilir.

1.4.4 Yatırım Merkezleri

Bir yatırım merkezi, kâr merkezi gibi gelir ve giderler üzerinde yetki ve sorumluluğa ek olarak, yatırım fonları üzerinde de söz hakkına sahiptir.⁴⁵ Bu merkezin yöneticisi yatırımın kârlılığında sorumlu olur. Yönetici harcamalarını planlayabilir ve kontrol edebilir. Varlıklardan en yüksek kazanç sağlamak amacıyla varlıkları satın alabilir, kullanabilir ve satabilir.⁴⁶ Buradaki varlıklardan maksat tüm varlıklar değil, yöneticinin etki ettiği, sürekli yönettiği ticari mallar, alacaklar gibi dönen varlıklardır. Bir diğer husus da, bazı işletmelerin bazı bölümlerinin yatırımın kârlılığını, oradaki yöneticinin yetki ve sorumluluğunu dikkate almadan ölçmeleridir. Eğer yöneticinin bir yetki ve sorumluluğu yoksa, böyle bir ölçüm yapmak, o yeri “yatırım merkezi” yapmaz.⁴⁷

1.4.5 Merkezler Açısından Performans Ölçümü

Bir performans yönetim ve değerlendirme sistemi, işletmenin ne kadar başarılı olduğunu, nereye gittiğini ve daha kârlı olması için neler yapması gerektiğini tanımlamak için hem finansal hem de finansal olmayan performansını açıklayan ve rapor eden bir prosedürler setidir.⁴⁸

Solomons, bölümlerin performansını ölçmede kontrol edilebilir kâr ve yatırımın kârlılığının tartışmasız kullanılabileceğini belirtmiş ve yaptığı araştırmada

⁴⁴ Jerry Dermer, Management Planning and Control Systems, Homewood, ILL, Richard D. Irwin. Inc., 1965 sayfa: 284-285'ten aktaran Bursal, Ercan, **a.g.e.**, s.456

⁴⁵ J. J. Weygandt, **Accounting Principles**, 6. bs., New York, John Wiley and Sons Inc., 2002, s.1035.

⁴⁶ Cecily, Kinney, Prather-Kinsey, **2006**, s.517, 519

⁴⁷ Anthony, Hawkins, Merchant, **a.g.e.** s.700.

⁴⁸ Susan V. Crosson, Belverd E. Needless, **Managerial Accounting**, 9. bs., South Western Cengage Learning, 2011, s.302.

gözlemediği 25 adet şirketten bir kısmının bu yöntemi kullandığını görmüştür. Ancak kendisi de hukuk, pazarlama ve uyum giderleri gibi ortak şirket giderlerinden pay ayrılmadığından, kârın olduğundan fazla çıkmasının sorun olduğunu, ifade etmiştir.⁴⁹

Merkezlerin yöneticilerinin performanslarını ölçmek gider merkezleri, kâr merkezleri, gelir merkezleri ve yatırım merkezleri açısından farklıdır. Son zamanlarda finansal ölçütler yanında finansal olmayan ölçütlerin de kullanıldığı dengeli ölçüm kartı da kullanılmaktadır.⁵⁰

Değerlendirmenin esası da yöneticinin ancak etki edebileceği değişkenlere göre değerlendirilmesidir. Yöneticilerin bunun aksine olarak kontrol edemedikleri değişkenler, örneğin kontrol edemedikleri maliyetler ile de değerlendirildiği görülebilmektedir. Bunun sebebi bazı araştırmacılara göre kontrol edilemeyen değişkenlerin bazı hallerde vekilin, yöneticinin gözlemlenemeyen faaliyetleri hakkında fikir verdiğine inanılmasıdır.⁵¹

Maliyet merkezleri ve gelir merkezleri açısından performans değerlendirme bir bütçeye kıyasla merkezin giderinin ya da gelirinin ne kadar olduğu ile ölçülebilir. Kâr merkezi açısından vergi öncesi ya da tercihen vergi sonrası kâr ile ölçülebilir.

Bir işletmenin maliyetlerini ve giderlerini tespit etmek çoğu zaman gelirlerini tespit etmeye göre daha karmaşıktır. Maliyetler farklı yönlerden ve ihtiyaca göre farklı sınıflandırılabilir.

Maliyetleme, tam maliyetleme ve değişken maliyetleme olarak ikiye ayrılabilir. Değişken maliyetleme, bir yöneticinin kontrol edilebilir maliyetlerini değişken ya da sabit olarak sınıflandıran kâr merkezi performans raporu hazırlama metodudur. Değişken maliyetleme, dış raporlama maksadıyla kullanılan (tam maliyetleme denen) geleneksel gelir tablosu yerine değişken maliyetli gelir tablosu üretir. Değişken maliyetlemede, satılan malın maliyeti hesaplanırken sadece direkt

⁴⁹ Garber Marshall, "Profit Center Accounting: Theory And Practice," **The CPA Journal**, Nisan, 2011, s.9

⁵⁰ Wild, Show, **a.g.e.**, s.323.

⁵¹ Stanley Baiman, James Noel, "Noncontrollable Costs And Responsibility Accounting", **Journal of Accounting Research**, Vol. 23 No: 2, Autumn 1985, s.487.

malzeme, direkt işçilik ve değişken genel giderler hesaba katılır. Sabit üretim maliyetleri dönem gideri olarak değerlendirilir. Aşağıdaki örnekte görüleceği üzere, sabit üretim maliyetleri sabit satış giderleri ile beraber katkı payı hesaplandıktan sonra indirilmektedir.⁵²

Tablo 2: Karşılaştırmalı Gelir Tablosu

Değişken Maliyetleme Gelir Tablosu		Geleneksel Gelir Tablosu	
Satışlar	2.500	Satışlar	2.500
Satılan malın değişken maliyeti	1.575	Satılan malın maliyeti	1.745
Değişken satış giderleri	325	$1.575+170=1.745$	
Katkı Payı	600	Brüt Satış Kârı	755
Sabit üretim maliyetleri	170	Değişken satış giderleri	325
Sabit satış giderleri	230	Sabit satış giderleri	230
Kâr Merkezi Faaliyet Geliri	200	Kâr Merkezi Faaliyet Geliri	200

Kaynak: Susan V. Crosson, Belverd E. Needles, *Managerial Accounting*, 9. bs., South Western Cengage Learning, 2011, s.312.

Yukarıdaki tabloda örneğin, yüzde 20 bir vergi olduğunu varsayarsak kâr merkezinin vergi sonrası kârı 160 TL olur.

“Eğer yönetim, satıcı birimin kârını ölçmek isterse, tek anlamlı maliyet, birimin kapatılması halinde kaçınabileceği maliyetlerdir. Bu durumda, birimin kârı bölüme atfedilebilen gelirler ile bölüme atfedilebilen maliyetler arasındaki farktır.”⁵³

İstemli gider merkezleri çoğu zaman belli bir gideri aşıp aşmamalarına göre değerlendirilirler ve bazı hallerde bu kaynak dağılımına olumsuz etki eder. Örneğin, ihtiyacı olmadığı halde, bütçedeki harcama yetkisinin tamamını kullanmak suretiyle, bir sonraki sene, bütçede harcama yetkisi arttırılmak istenebilir. Diğer taraftan, bu

⁵² Crosson, Needles, **a.g.e.**, s.311

⁵³ James M., Fremgen, “Measuring the Profit of Part of a Firm,” **NAA Management Accounting**, Jan., 1966, 47, 5, s.26.

sözde gider merkezlerinin işletmeye katkısını ölçmek zordur. Hizmetlerin kalitesi ile maliyetleri arasında net bir ilişki yoktur. Örneğin araştırma geliştirme giderlerinde yüzde onluk bir kısıntı, araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin kalitesinde yüzde onluk bir bozulmaya mı sebep olacaktır.⁵⁴

Burada değinilecek başka bir husus, birimlerin performans değerlendirmesinde, önceden saptanmış rakamsal ve oransal göstergelere kıyasla, birimin rakamsal ve oransal sonuçları kullanılabilmesi gibi, bazen benzer bölümlerin faaliyet sonuçları birbirleri ile kıyaslanarak bölümlerin performansı ölçülebilir. Örneğin A merkezinin kârları, benzer şartlara sahip bir B merkezinin kârları ile kıyaslanabilir. Bu vergi öncesi ya da vergi sonrası kârlar olabilir.

Vergi (öncesi ya da) sonrası kârların kullanılmasının muhtelif avantajları vardır. Öncelikle kârlar zaten firmanın faaliyet sonuçlarını değerlendirmede de kullanılmaktadır; ikinci olarak bölüm yöneticisinin aldığı kararların neticesidir; üçüncü olarak etki ettiği gelir ve giderlerin sonucudur; son olarak aynı ölçüyü yani aynı para birimi olarak kârı gösterdiğinden kıyaslamada kullanılması kolaydır. Bunun önemli eksiklikleri ise, öncelikle bölüm sonuçlarının bölüm yöneticisinin performansını göstermeyebileceğidir. Örneğin bir bölüm diğer bölümün iki katı büyüklüğünde olabilir ve işlem sonuçları da buna göre farklı olur. İkinci olarak burada bölüm yöneticisinin ne kadar yetkisinin olduğu bilinmelidir. Örneğin bölüm yöneticilerinin amortisman giderleri üzerinde yetkisi olmayabilir. Yani varlıklar üzerinde bölüm yöneticisinin yetkisi yoksa bölümün performansından bölüm yöneticisini sorumlu tutmak anlamsız olur.⁵⁵

Gider merkezlerinin kârının ölçülmesi yanında diğer önemli mesele, burada oluşan giderlerin nasıl dağıtılacağıdır.

⁵⁴ Lanen, Anderson, Maher, **a.g.e.**, s.448

⁵⁵ Lanen, Anderson, Maher, **a.e.**, s.517

1.4.5.1 Yatırım Merkezlerinin Performansının Değerlendirilmesi

Varlık ve kaynaklardan da sorumlu olan yatırım merkezi yöneticilerinin performans değerlemelerinde, bütçelerle karşılaştırma dışında, çok daha gelişmiş performans değerlendirme yöntemleri kullanılmaktadır. Bunlar:⁵⁶

- Yatırım Getirisi Oranı,
- Artık Gelir,
- Ekonomik Katma Değer'dir.

Yatırım merkezleri ölçüleri hem geliri hem de varlıkları birlikte değerlendirir. Bunlardan birisi yatırımın getirisi oranıdır. Yatırımın Getirisi Oranı (YGO), yatırım merkezinin gelirinin, yatırım merkezinin ortalama varlıklarına oranlanması ile elde edilen bir değerdir. Artık Gelir (AG), bölümsel performansı ölçmenin bir diğer yoludur. Yatırım merkezi net gelirinden yatırım merkezinin hedeflenen net gelirinin çıkarılması ile hesaplanır.⁵⁷ Aşağıda buna ilişkin küçük bir örnek vardır. Örnek Wild, John, J., Show, Ken, W., Managerial Accounting, kitabının 331 inci ve devam eden sayfalarından alınmıştır.

ZTel İşletmesi iki mamul üretmektedir. Bunlardan birisi dokunmatik LCD ekranları vb mamuller, diğeri akıllı cep telefonları vb. mamullerdir. İşletmenin net kâr ve dönemdeki ortalama varlıkları aşağıdaki tablodaki gibidir.

Tablo 3: Net Kâr ve Ortalama Yatırım

	LCD	Akıllı Telefon
Net Kâr (TL)	526.500	417.600
Ortalama Yatırım (TL)	2.500.000	1.850.000

$$\text{Yatırımın Getirisi Oranı} = \text{Net Kâr} / \text{Ortalama Yatırım}$$

$$\text{LCD Ekran Bölümüm İçin YGO} = 526.500 / 2.500.000$$

$$\text{YGO} = \% 21$$

⁵⁶ Utku, a.g.e., s.49

⁵⁷ Wild, Show, a.g.e., s.331

$$\text{Akıllı Telefon Bölümü İçin YGO} = 417.600 / 1.850.00$$

$$\text{YGO} = \% 23$$

LCD bölümü daha büyük miktarda kâr üretmekle beraber yatırımları kullanmadaki etkinliği Akıllı Telefon Bölümünün gerisindedir.

Yatırımın Kârlılığı Oranını ilk kullanan işletmelerden olan DuPont bu oranın birçok faktörden etkilendiğini gösteren bir formül ortaya koymuştur. Yatırımın kârlılığı oranının fiyatlandırma, ürün satış çeşidi, yeni işletmeler için sermaye yapısı, ürün satış hacmi gibi faktörlerden etkilendiği görülmektedir. Satışları arttırarak, maliyetleri ve varlıkları azaltarak Yatırımın Kârlılık Oranını arttırmak mümkündür.⁵⁸

Yatırımın Kârlılık Oranına aynı formülle yani vergiden önceki net kârın varlık toplamına bölünmesi ile varlıkların karlılık oranı da denir.⁵⁹

Artık Gelir (AG) hesabı için yukarıdaki verilere bir veri daha eklemek gerekir. Bu veri, üst yönetimin bölümden beklediği yatırımın net kâr oranıdır. İngilizcede “hurdle rate” olarak isimlendirilen bu oran, esasen finansmanın maliyet oranıdır. Yönetimin bu oranı yüzde 8 olarak tespit ettiği varsayılmıştır.

$$\text{Artık Gelir} = \text{Net Kâr} - \text{Hedeflenen Net Kâr}$$

Buna göre LCD ekran bölümü için artık gelir aşağıdaki gibi hesaplanır. Hedeflenen net kâr ortalama varlıkların beklenen yatırımın kâr oranı ile çarpılmasının sonucudur.

$$\text{LCD Bölümü İçin AG} = 526.500 - (2.500.000 \times \% 8)$$

$$\text{AG} = 326.500$$

Akıllı telefon bölümünün artık gelir hesabı da benzer şekilde hesaplanır.

$$\text{AG} = 417.600 - (1.850.000 \times \% 8)$$

⁵⁸ Crosson, Needless, **a.g.e.**, s.311

⁵⁹ Gürsoy, **a.g.e.**, s.820

$$AG = 269.600$$

Burada hesaplanan artık gelir yüzde oran olarak değil dolar miktarı esastır. LCD bölümünün artık gelirinin akıllı telefon bölümünün artık gelirinden fazla olduğu görölmektedir.

“Ekonomik Katma Değer (EKD), artık gelirin değişik bir versiyonudur. İngilizce “Economic Value Added” (EVA) teriminden Türkçe’ye çevrilmiştir. Şu formülle hesaplanır: $EKD = \text{Vergiden sonraki faaliyet kârı} - [\text{Ortalama sermaye maliyeti} \times (\text{Duran Varlıklar} + \text{Net İşletme Sermayesi})]$. Net işletme sermayesi bildiğimiz gibi dönen varlıkların kısa vadeli borcu aşan kısmıdır. Bu formülün artık değer formülünden üç farkı vardır: 1- kâr olarak, vergiden önceki net kâr değil vergiden sonraki faaliyet kârı kullanılmaktadır, 2- istenen getiri oranının yerini ortalama sermaye maliyeti almaktadır, 3- toplam varlıklar yerini “toplam varlıklar + net işletme sermayesi”ne bırakmaktadır.”⁶⁰

EVA, Stern Stewart ve Şirketine ait tescilli bir markadır. Birçok danışman şirketi işletmelerin EVA’yı kullanmalarına yardımcı olmaktadır. AT&T, Best Buy, Coca-Cola Company, Directv, Diageo, Kaiser Aluminum ve Whirlpool Şirketi gibi birçok işletme performans ölçümünde EVA’yı kullanmaktadır.

EVA artık gelirdede olduğu gibi, bölüm tarafından kullanılan sermayenin maliyetini düştükten sonraki toplam kârı ölçmektedir. EVA, mali sapmaları aşmak için gelirdede ve sermayede bazı düzeltmeler yapmaktadır. Kârın ölçümünde orijinal formül örneğın, Amerikan Genel Kabul Görmüş Muhasebe Prensipleri (GKGMP)’nden farklı olarak ArGe harcamalarını bir defada giderleştirmez, amortismanına tabi tutar. Bu durumda ArGe harcamaları varlıkların bir parçası olur ve sadece bir kısmı kârdan düşer. Ancak EVA’yı uygulayan şirketlerin çoğu ArGe harcamalarını bir defada giderleştirirler.⁶¹

⁶⁰ A.e., s.827

⁶¹ Jerold Zimmerman, **Accounting for Decision Making and Control**, 7th edition, London: McGraw-Hill, 2010, s.182.

EVA terimini Gürsoy, Ekonomik Katma Değer olarak çevirerek, yukarıdaki şekilde formüle etmiştir.⁶² EVA formülünü aynı sonucu verecek şekilde $EVA = \text{Vergiden sonraki faaliyet kârı} - [\text{Ortalama sermaye maliyeti} \times (\text{Toplam varlıklar} - \text{kısa vadeli borçlar})]$ şeklinde ifade etmek de mümkündür. EVA'ya etki eden faktörler de çok çeşitli olup bunlar fiyatlandırma, ürün satış hacmi, vergiler, sermayenin maliyeti, sermaye yatırımı ve diğer finansallardır.⁶³



⁶² Gürsoy, **a.g.e.**, s.827

⁶³ Crosson, Needless, **a.g.e.**, s.317.

Sorumluluk merkezleri için özet tablo aşağıdaki gibidir.⁶⁴

Tablo 4: Sorumluluk Merkezleri

	Karar Alma	Performans Ölçütleri	Kullanılma Yerleri
Maliyet Merkezi	Girdi bileşeni (işgücü, hammadde, hizmet)	Belli bir bütçe ile en çok üretimi gerçekleştirmek Belli bir üretim için en az bütçe kullanmak	Merkezi Yönetimin üretim miktarını ölçebildiği, optimum üretim noktasını ve maliyet eğrisini bildiği yerlerde
			Merkezi yönetim maliyet merkezinin ürün kalitesini gözlemleyebilir
			Merkezin yöneticisi optimum girdi bileşenini bilmektedir
Kâr Merkezi	Girdi bileşeni, mamul bileşeni, satış fiyatı veya miktarı	Gerçekleşen kâr Gerçekleşen ile hedeflenen kârın karşılaştırılması	Kâr merkezi yöneticisi optimum fiyat / miktarı seçecek bilgiye sahiptir.
			Kâr merkezi yöneticisi optimum üretim bileşenini seçecek bilgiye sahiptir.
Yatırım Merkezi	Girdi bileşeni, mamul bileşeni, satış fiyatı veya miktarı, Merkezdeki yatırım miktarı	Gerçekleşen yatırımın kârlılığı, Gerçekleşen yatırımın geri dönüş oranı, Bunların hedeflenen ile karşılaştırılması	Yatırım merkezi yöneticisi optimum fiyat / miktarı seçecek bilgiye sahiptir.
			Yatırım merkezi yöneticisi optimum üretim bileşenini seçecek bilgiye sahiptir.
			Yatırım merkezi yöneticisi yatırım fırsatlarından haberdardır

Profesör Vancil gelir tablosunun, bir şirketin şöhret, müşteri tarafından kabul görme, güçlü bir dağıtım ağı (ve servis ağı), endüstrideki teknolojik liderlik niteliği, mükemmel işleyen bir organizasyon gibi, gayrimaddi varlıklarındaki artmayı ya da

⁶⁴ Zimmerman, a.g.e., s.172.

azalmayı ölçemeyeceğinden, kısa bir dönemi, örneğin bir iki yılı kapsayan kâr ölçümü (ya da performans ölçümü) sonuçlarının çok yanlış olabileceği uyarısını yapmıştır. Örneğin ArGe harcamalarını azaltarak, yeni personel istihdam etmeyerek kısa dönemde kârları arttırmak mümkündür; ancak bunun uzun dönemde etkileri çok yıkıcı olur.⁶⁵

Buna bir çözüm olarak Robert S. Kaplan ve David R. Norton tarafından “Balanced Scorecard” geliştirilmiştir. Bir işletmenin dört ana paydaşı vardır. Bunlar yatırımcılar (finansal), çalışanlar (öğrenme ve büyüme), iç işlem süreçleri ve müşterilerdir. Bir işletme başarılı olmak istiyorsa her dört unsuru da dikkate almalıdır.⁶⁶

1.5 Sorumluluk Merkezlerinin Hukuki Yapısı

Yukarıda belirtilen sorumluluk merkezleri hukuk alanında var olmayabilecekleri gibi, hukuk alanında ayrı bir kişilik olarak da oluşabilirler.

Hukuk alanında ayrı bir kişilik olarak oluşmaları, o tüzel kişilik içinde basit bir şube şeklinde olabilir ya da bu o tüzel kişiliğin dışında tamamen ayrı bir kişilik olarak ortaya çıkabilir. Örneğin Türkiye’de yerleşik bir banka, gerekli izinleri alarak pekâlâ başka bir devlette faaliyet gösterebilir. Burada şubenin ayrı bir tüzel kişiliği yoktur, ancak dış dünyada bir görünüşü vardır. Bu görüntüsüne hukuk bir değer verebilir. Aynı banka başka bir devlette gene gerekli izinleri alarak, sermaye koyarak ayrı bir banka oluşturabilir ki bu durumda hukuken ayrı bir tüzel kişilik vardır.

Bazı hallerde sorumluluk merkezinin tüzel kişiliği olmadığı gibi, bir görüntüsü de yoktur. Örneğin bir otomobil fabrikasının ayrı bir sorumluluk merkezi olan boyahane bölümünün dışarıda bir görüntüsü yoktur. “Bu bölümün organizasyonel olarak oluşması gerekmez. Bir üretim bölümü, bir hizmet bölümü, bir ürün segmenti, bir dağıtım kanalı ya da yönetimin önem atfettiği herhangi bir işlem olabilir.”⁶⁷

⁶⁵ Dearden, **a.g.e.**, s.174.

⁶⁶ Crosson, Needless, **a.g.e.**, s.303

⁶⁷ Fremgen, **a.g.e.** s.26.

Sorumluluk merkezleri ayrı yargı çevrelerinde, devletlerde, faaliyet göstermesi halinde çoğu zaman ayrı hukuki kişiliğe; en azından bir görünüme sahip olur.

“Merkez ile şube arasındaki işlemlerin transfer fiyatlandırması kurallarına tabi olup olmayacağı ülkenin yerel kanunlarına ve vergi anlaşmalarına bağlı olur.”⁶⁸

Vergi hukuku bakımından şube sabit bir işyeridir; “sabit işyeri” “permanent establishment” oluşturan faaliyetlerde bulunan birimler, gelir vergisine tabi olduğunda, aralarındaki işlemler de transfer fiyatlandırması kurallarına tabi olur.

Sorumluluk merkezi birimlerinin ayrı bir muhasebesinin olması şarttır.

Bu çalışmada, bölüm, merkez gibi işletme terimleri hukuk kişiliği olup olmamasının önemli olmadığı hallerde; şube, hakim firma, yavru şirket, kardeş firma, ilişkili kişi gibi hukuki terimleri hukuk alanında kişiliğin olmasının önemli olduğu hallerde kullanılmıştır.

1.6 Çok Uluslu İşletmeler

Çok Uluslu İşletmeler, transfer fiyatlandırmasının ve sorumluluk merkezlerinin en büyük öznelere sahiptir. Multinational Corporations (MNCs) ya da Multinational Companies (MNC's) ya da Multinational Firms (MNFs) kavramı Türkçeye Çok Uluslu İşletme (ÇUI) olarak girmiştir.

ÇUI'ler iki ya da ikiden fazla devlette, kâr getiren faaliyette bulunan girişimlerdir. Sahiplik ve kontrolün genel biçimi doğrudan yabancı yatırımlardır, ancak yabancı işletmelerle işbirliği içinde de üretim yapabilirler. ÇUI'ler uluslararası ticaret şirketleri gibi birden fazla devlette ticaret yaparlar, ancak bunlardan farklı olarak, en az iki devlette üretim tesisleri vardır; içselleştirilen pazarlar yerel değil, uluslararasıdır.⁶⁹

⁶⁸ United Nations, **Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries**, United Nations, New York, 2013, s.46.

⁶⁹ United Nations Department of Economic And Social Development, Editor: John, H, Dunning, **The Theory of Transnational Corporations**, Routledge, 1993, s.1.

ÇUI basitleştirirsek, iki bölümden oluşur, birincil bölüm, ara maddeyi çıkarır ya da üretir, nihai bölüm bu maddeyi işler, pazarlar ya da dağıtır.⁷⁰ Bu basit oluşum yerine bunlara ilave olarak bazen ÇUI'nin bir finans bölümü, bir danışmanlık bölümü, bir girişimci bölümü, bir operasyon bölümü gibi, bölümleri olduğu gözlenebilir. Ancak aslolan husus bir vericinin bir de alıcının olduğudur. Bu alış verişe konu olan, mamul olabilir, yarı mamul ya da ham madde olabilir, hatta bir hizmet de olabilir ancak bu işin özünü değiştirmez.

ÇUI'ler doğrudan yatırımlar ile var olurlar. Doğrudan yatırım, portföy yatırımından farklı olarak, hukuken yönetimi ve hakları kendi elinde olan ya da ortak bir girişimde paylaştığı teknoloji, yönetim yetenekleri, örgütsel kapasite ve girişimcilik gibi bir kaynaklar paketinin de sınırlar arasında transferini gerektirir.⁷¹

Çok Uluslu İşletme (ÇUI)'nin isminden hareketle birden fazla ulusa ait olduğu kanaati oluşmamalıdır. Çok az sayıdaki ÇUI'nin sahipliği gerçekten çok sayıda ulusa aittir. Bu sahiplik de oluşan gelirin nerede kalacağına ve nerede vergilendirileceğinde önem kazanmaktadır. Genel bir gözlem olarak bu şirketlerin iş ve işlemlerine başlama yeri çoğunlukla sanayi üretimine erken başlamış batılı devletlerdir. Bu devletlerdeki üretim değişimi ile işletmelerindeki değişim beraber olmuştur. Üretimdeki değişim ekonomik yapıda kendini açıkça göstermektedir.

“Sanayi çağının sermaye yoğun işlemleri reklam ve danışmanlık şirketleri gibi Google ve Facebook internet şirketlerinin milyar dolarlık internet servis işletmeleri olmasıyla neticelenmiştir. Bunlar makine, taşıt ve fabrikaya ihtiyaç duymayan entelektüel varlık üreticileridir”⁷²

“Amerika ve Avrupa'daki ileri seviyede gelişmiş devletlerin ekonomik yapısı değişmiş; katma değer üretimi, imalat sanayinden, hizmetler sektörüne kaymıştır. Bu devletlerin Gayrisafi Yurtiçi Hasılası içinde tarım üretimi az olduğundan, esasında katma değeri düşen sanayi üretimidir, gittikçe daha fazla katma değer hizmetler

⁷⁰ Reese A. Randall, Shida R. Henneberry, James R. Russell, “Transfer Pricing in Multinational Firms: A Review of the Literature”, *Agribusiness*, Vol. 5, No.2, 1989, s.122.

⁷¹ United Nations, 1993, s.14.

⁷² Marshall, a.g.e., s.10.

sektöründen elde edilmektedir. Aşağıdaki tablo bu değişimi göstermektedir. Tablo kaynağı OECD Factbook 2005'tir. Japonya'nın 2004 sütununda verilen değer 2003 yılı değeridir. Üretim, artık daha çok ücretlerin düşük olduğu gelişmekte olan ülkelere kaydırılmaktadır. Ekonomik aktivitenin doğasındaki değişim yönetim ve maliyet muhasebesi pratiğinin değişmesine sebep olmuştur. Maliyet muhasebesi esas olarak makine ve işgücü kullanarak hammaddeyi mamule çevirme sürecinde geliştirilmiştir. Artık bu süreç dünyanın büyük ekonomileri bakımından geçersizdir."⁷³

Tablo 5: İmalat Sektörünün Gayrisafi Yurtiçi Hasıladan Aldığı Yüzde Pay

ÜLKE	1974	1984	1994	2004
Fransa	25,8	23,0	18,4	15,8
Almanya	36,8	32,4	25,9	25,0
Japonya	33,2	30,9	25,0	22,7
İspanya	32,7	28,0	22,1	18,5
Birleşik Krallık	32,9	33,0	25,6	25,3
Birleşik Devletler	27,9	27,1	22,2	17,4

Makine ve işgücü kullanarak hammaddeyi mamule çevirme süreci ve bunun neticesi olarak maliyet muhasebesi, gelişmemiş ekonomilere kıyasla, büyük ekonomiler için farklılaşmıştır. Bu ayrışma, maliyet muhasebesi için ve sonrasında da transfer fiyatlandırması için ayrıca incelenmesi gereken büyük bir meseledir. Ancak eğer çok uluslu işletmeler olmasaydı bu değişimin dünyanın geri kalan ekonomilerine çeşitli yönlerden etkileri daha farklı olacaktı. 1960 ve 1970'li yıllarda bazı araştırmacılar, ÇÜİ'lerin rakiplerine karşı esas avantajlarının, başka bazı ülkelerde kullanma ayrıcalıklarına sahip oldukları belli gayrimaddi haklara sahip olmaları olduğunu ifade etmişlerdir. Bu gayrimaddi haklar arasında teknoloji avantajı ve farklılaştırılmış ürün sunabilme gösterilebilir. Pearce tarafından 1990 yılında

⁷³ Catherine Gowthorpe, **Management Accounting**, South Western Cengage Learning, 2008, s.26.

yapılan bir araştırma ÇUI'lerin asıl olarak ileri teknoloji ürünleri ve markalı ürünler alanında yoğunlaştıklarını göstermektedir.⁷⁴

“Esas faydalananı ÇUI'ler olan doğrudan yatırımların ve firma içi ticaretin eşi benzeri görülmemiş seviyesi, küreselleşme ve liberalizasyon ajandası ile desteklenen geometrik büyüme; ÇUI'lerin dünyanın endüstriyel kapasitesinin ve uluslararası finansal işlemlerinin çoğunu, hemen hemen dünya ticaretinin yüzde 70 oranını ve dünyadaki tüm teknoloji ve ürün patentlerinin yüzde 90 oranını elinde tutması; en büyük iki yüz ÇUI'nin toplam 7.1 trilyon Amerikan Dolarlık satışının 182 ülkenin ekonomileri toplamından büyük olması; en büyük 100 ÇUI'nin dışarıya satışlarının 2 trilyon Amerikan dolar olması ve varlıklarının küresel varlıkların beşte biri olması, firma içi ticareti bir küresel olgu olarak ortaya koymaktadır.”⁷⁵

Çok uluslu işletmelerin tüm diğer işletmeler gibi hedefi değer yaratmaktır. Bu değer günümüzde sosyal sorumluluk kapsamında değişmesi önerilmekte, değiştiği iddia edilmekteyse de sahipleri içindir ve bu değer işletme sahipleri neredeyse orada sunulmalıdır; bu da çoğu zaman şirket merkezinin olduğu yerdir. Buradan hareketle, çok uluslu işletmelerin, faaliyetlerinde mümkün olan en yüksek getiriye, şirket merkezine er geç aktarmayı hedefledikleri, söylenebilir. Bu getiri, şüphesiz vergi sonrası getiridir.

ÇUI'lerin karşı karşıya olduğu iki temel vergileme rejimi vardır: territorial ve worldwide sistem. Territorial sistemde firmanın nihai sahibinin (ya da holding şirketinin) nerede olduğuna bakılmaksızın kârların oluştuğu yerde (kaynaklık ilkesi) vergilendirilmesini öngörür. Worldwide sistemde, diğer taraftan, vergiler firma sahibin ülkesinde (mukimlik ilkesi) vergilendirilir. Worldwide sistemini Birleşik Devletler uygulamaktadır. Ancak yurtdışında ödenen vergiler yurtiçinde hesaplanan vergiden indirilmektedir.⁷⁶ Türkiye'de de benzer bir sistem vardır.⁷⁷

⁷⁴ United Nations, 1993, s.19.

⁷⁵ Messaoud Mehafdi, “The Ethics of International Transfer Pricing,” **Journal of Business Ethics**, 28, 2000, s.373; Makalede bahsedilen rakam ve oranlar 1996, 1997 ve 1998 yılların verilerini içeren çalışmalardan alınmıştır.

⁷⁶ Jennifer Blouin, “Taxation of Multinational Corporations,” **Foundations and Trends in Accounting**, Vol. 6, No. 1, 2011, s.8.

1.7 Sorumluluk Muhasebesi Sistemi

Sorumluluk muhasebesi, işletmenin bölüm ya da alt birimlerinde sorumluluk yüklenen yöneticilerin, bölümsel düzeyde faaliyet ve başarılarının ölçülebilmesini sağlamak amacıyla, muhasebe sisteminin tüm kayıt düzeni ile birlikte işletmenin örgüt yapısı ve sorumluluk temeline göre düzenlenmesidir.⁷⁸

“Yönetimin bilgi gereksinimleri nedeni ile ortaya çıkmış olan sorumluluk muhasebesi yaklaşımının temel amacı; maliyet, gelirler, varlıklar gibi unsurların organizasyonun en alt kademelerinde alınacak günlük kararlardan birinci derecede sorumlu olan yöneticiler tarafından izlenmesi ve kontrol edilmesidir.”⁷⁹

Merkezkaç yönetim anlayışını benimsemiş işletmelerde, bölümlerin denetlenmesi ve değerlendirilmesi sorunu çoğu zaman merkeziyetçi bir anlayışa sahip olan işletmelerden daha karmaşık ve zordur. Çünkü merkezkaç yönetimde işletme birbirinden bağımsız bölümlere ayrılmıştır ve bu bölümlerin değerlendirilmeleri tek bir işletmenin değerlendirilmesine oranla daha fazla çaba gerektirmektedir. İşletmeler merkezkaç bir yönetim anlayışı ile yönetildikleri süreçte etkin bir sorumluluk muhasebesi sistemi oluşturmak durumundadırlar. Yani merkezkaç yönetim beraberinde sorumluluk muhasebesini getirmektedir.⁸⁰

Bir sorumluluk muhasebe sistemi, işletmenin birimlerinin ve birimlerin yöneticilerinin performansı, etkinliği ve verimliliği hakkında bilgi sağlamak suretiyle merkezkaç işletmenin etkin çalışmasını sağlar.

Shillinglaw, hem bölümlü işletmenin faydalarını görmüş, hem de bu bölümlerin kârları toplamının, eğer bağımsız birer işletme olsaydılar elde edecekleri kâr toplamından, daha yüksek olacağını görmüştür. Bu avantajın gerçekleşmesi için,

⁷⁷ 5520 sayılı **Kurumlar Vergisi Kanunu**, 2006, R.Gazete Tarih : 21/6/2006, Sayı: 26205, 3., 5. ve 7. maddeleri

⁷⁸ Türker Susmuş, **Maliyet Kontrolünün Sağlanmasında Sorumluluk Muhasebesi Sisteminin Rolü ve Zincir Otel İşletmelerinde Uygulanması**, Mevzuat Dergisi, Yıl 5, Sayı 59, s.2, <http://www.mevzuatdergisi.com/2002/11A/02.htm>, Erişim tarihi: 04/06/2014

⁷⁹ Susmuş, **a.g.e.** s.2.

⁸⁰ C.L. Moore, R.K. Jaedicke, **Managerial Accounting**, 4. Edition, South-Western Publishing, U.S.A., 1976, sayfa 514'den aktaran Canan Başdar, Transfer Fiyatlandırmasının Bölümlere Göre Raporlamadaki Etkisi, Uludağ Üniversitesi, 2009, yayınlanmamış yüksek lisans tezi, s.8.

muhasabe sisteminin merkezkaç yönetim sisteminin içerdığı iç çatışmayı gidermesi gerekir. Hem operasyonları kontrol eden, hem de performansı ölçen bir sistem olmalıdır. Buna göre Shillinglaw merkez kârı raporlayanların, şu üç prensibe bağlı olmasını önermiştir. 1- Çatışma: Şirketin toplam kârını düşüren bir hareketle bölümsel kâr arttırılmamalıdır; 2-Bağımsızlık: Her bölümün kârı mümkün olduğunca, şirketteki başka bir yerin performansı, etkinliği ve yönetsel kararlarından etkilenmemelidir; 3-Kontrol: Her bölümün kârı bölüm yöneticisinin ya da çalışma arkadaşlarının esaslı kontrolünde tabi olan tüm unsurları yansıtmalıdır.⁸¹

Sorumluluk raporlama sistemi, işletmenin organizasyon şemasındaki her seviye sorumluluk merkezi için ayrı bir rapor hazırlanmasını gerektirir. Sorumluluk raporlaması en alt seviyedeki örneğin maliyet kontrol sorumluluktan başlar ve yukarıya doğru çıkar. Örneğin bir mobilya imalathanesinde bir amir ahşap doğrama kısmından, bir amir vidalama, çivileme kısmından, bir başka amir boyama, cilalama kısmından ve maliyetlerinden sorumlu olur ve bunları rapor eder; bu kısımların bağlı oldukları bölüm amiri bu maliyetleri toplayarak üretim müdürüne rapor eder.⁸²

Sorumluluk muhasebesinde yönetici sadece kontrol edebileceği faktörler ile değerlendirilmelidir. Kişiler sadece etkileyebilecekleri sonuçlar ile yargılanmalıdırlar. Ancak çoğu zaman bu kural ihlal edilmektedir. Örneğin bir bölüm yöneticisinin değerlendirilmesinin ve ücretlendirilmesinin, kontrol edemediği kapasite maliyetleri ile yapıldığı görülebilmektedir.⁸³

Sorumluluk muhasebesi, standart maliyetleme ve faaliyet tabanlı maliyetlemenin her ikisi ile de uyumlu çalışır.⁸⁴

Sorumluluk muhasebesinin odağında, belli bir maliyet birimi üzerinde kontrol yetkisi olan yönetici vardır. Merkezkaç işletmede maliyet birimi; bölüm, daire ya da coğrafi bölge gibi bir sorumluluk merkezidir.⁸⁵

⁸¹ Marshall, **a.g.e.**, s.9

⁸² Weygandt, **a.g.e.** s.1032.

⁸³ Baiman, Noel, **a.g.e.**, s. 486

⁸⁴ Cecily, Kinney,Prather-Kinsey, **2006**, s.514.

⁸⁵ Cecily, Kinney,Prather-Kinsey, **2006**, s.517

1.7.1 Sorumluluk Muhasebesi ve Bölümsel Raporlama

Sorumluluk muhasebesi, bölümsel raporlamanın özel bir halidir. Esasen bölümsel raporlamanın belli şartları taşıması ile, bölümün başındaki kişinin yaptıklarından sorumlu tutulması ile, sorumluluk muhasebesine geçildiği düşünülebilir. Çalışmada bu anlamda kullanılmıştır. Bölümsel raporlama, sorumluluk muhasebesinin öncülüdür.

“Bölümsel raporlama konusunda, Gordon Shillinglaw’ın prensiplerini kendi düşünceleri ile konsolide eden David Solomon, “Bölümsel Performans: Ölçme ve Kontrol” isimli kitabını 1965 yılında Finansal Yöneticiler Araştırma Vakfı aracılığı ile yayımlamıştır. Popüler olmasına rağmen, kitaptaki önerileri, uygulamada yer bulmamıştır. Akademisyenler ile uygulamacılar arasında bir uzlaşma olmamıştır. Jerold L. Zimmerman, 1979 tarihli, Accounting Review dergisinde yayımlanan makalesinde, ortaklık hizmet maliyetlerini bölümlere dağıtmaya dayanan sistemin kusurlu olduğu düşüncesine karşı çıkmıştır. Bu kadar yaygın kullanılmasının, bizzat sistemin yararının ispatı ve maliyetleri kontrol altına almada etkinliğinin göstergesi olduğunu belirtmiştir. Robert S. Kaplan farklı düşünmüştür; Accounting Review dergisinin Temmuz 1984 sayısında yayımlanan “Yönetim Muhasebesinin Değişimi” başlıklı makalesinde, kâr merkezi kavramı her bölümü bir mini şirket gibi algılanmakla, genel ve izlenebilir tüm şirket maliyetlerini, çoğu zaman bölümlerin temel mikroekonomik ve maliyet yapısını karmaşıklaştıran keyfi temelde dağıtmaya kalkmakla, bozulduğunu ifade etmiştir”.⁸⁶

“Etkili merkezkaç yönetim bölümsel raporlama gerektirir. İşletmenin genel gelir tablosu yanında organizasyonun ayrı bölümleri için, ayrı raporlamalar gerekir. Bölüm, yöneticilerin gelirleri maliyetleri ve kârı hakkında bilgi sahibi olmak isteyecekleri işletmenin bir parçası ya da faaliyetidir. Maliyet merkezleri, kâr merkezleri ve yatırım merkezleri de aynen satış bölgeleri, bağımsız satış marketleri, hizmet merkezleri, üretim fabrikaları, pazarlama bölümü, ürün hattı gibi bölümlerdir.

⁸⁶ Marshall, a.g.e., s.8

Bir işletme de coğrafik yönden ya da ürün grubuna göre değişik yönlerden bölümsel raporlama yapabilir.”⁸⁷

Amerikan Genel Kabul Görmüş Muhasebe Prensiplerine (GKGMP) göre, halka açık işletmeler için, bölümsel raporlama yapılması gerekmektedir. Halka açık şirketler, hisse senetleri ya da borçlanma senetleri piyasada işlem gören şirketlerdir. İşletmeler bölümsel raporlamayı karar alma ve performans değerlendirme maksatları ile birimleri nasıl organize ediyorsa öyle yapmalıdırlar. Amerikan GKGMP buna bölümsel raporlamaya idari yaklaşım, demektedir. İdari yaklaşım “tepe yönetici” anlayışına dayanır. Burada “tepe yönetici” bir kişi ya da organdan ziyade bir “işlevi” işaret etmektedir. Bu işlevler kaynakları birimlere dağıtmak ve birimlerin performanslarını ölçmektir. Eğer iç raporlama ve değerlendirme coğrafik temeldeyse bölümsel raporlama da aynı temelde yapılmalıdır; eğer iç raporlama ve değerlendirme ürün bazında ya da işkolu esasında bölümsel raporlama da aynı bazda, aynı temelde yapılmalıdır. Amerikan GKGMP göre, bölüm işletmenin bir parçasıdır ki 1- şirket içi dahil, gelir ve gider elde edecek iş ilişkilerinde bulunur, 2- işlemlerinin sonucu tepe yönetici tarafından düzenli olarak gözlenir, 3- işlem sonuçları ayrı olarak raporlanabilir. Emeklilik haklarını düzenleyen bölümler operasyonel bölümler değildir. Benzer şekilde ve şirket merkezi ve gelir sağlamayan fonksiyonel bölümler, bölüm sayılmazlar. Bölümlerin raporlama yapmaları için belli kâr, gelir ve varlık kriterlerini aşmaları gerekir.⁸⁸

Görüleceği üzere Amerika’da “sorumluluk muhasebesi” belli bir yönüyle ve belli bazı şartların varlığı halinde “bölümsel raporlama” olarak bir içsel, idari düzenleme olmaktan çıkmakta şirketin dışında da sonuç yaratmaktadır. Elbette sorumluluk muhasebesi ile bölümsel raporlama arasında birebir ilişkinin varlığı iddia edilemez.

⁸⁷ Brewer, Garrison, Noreen, **a.g.e.**, s.457.

⁸⁸ Floyd A. Beams ve diğerleri, **Advanced Accounting**, 11. bs., Pearson, 2012, sayfa: 497 ve 498

1.7.2 Sorumluluk Muhasebesi ve Türkiye’de Uygulanan Tek Düzen Hesap Planı

Tek Düzen Hesap Planı’ndaki maliyet hesapları 7 no.lu hesap kodundadır ve 7A ile 7B seçenekleri sunulmuştur. Burada sorumluluk muhasebesi dikkate alınmamıştır. Ancak, 7A seçeneğinde gerçek maliyet ve standart maliyet (bütçelenmiş maliyet) yöntemlerinin kullanılmasına imkân verilmiş olup sapma hesaplamaları yapılabilir. TDHP’nın kullanılmasında defteri kebir bazında maliyet / gider yeri hesaplarına yer verilmemiş olmakla birlikte, maliyet / gider yerlerinin saptanmasında organizasyon şeması esas alınmaktadır ve işletmeler faaliyet alanları ve teknolojik gelişmeler ışığında, yeni bölümlendirme yapabilirler. Kanun koyucu bu konuda bir sınırlama getirmemiştir; ancak maliyet gider yerlerinin, sınıflandırılması, sorumluluk merkezleri, performans ölçüm ve kontrol göz önüne alınmadan yapılmıştır.⁸⁹

Yevmiye defterinde hesaplar merkezler bazında tutulmadığında işletme, bölümsel çalışma tabloları kullanarak bölüm bilgileri oluşturabilir. Örneğin bir işletme normal kayıtlarını tuttuktan sonra merkez bazında günlük satışlarını hesaplayarak çalışma tablolarına kaydedebilir. Dönem sonlarında sütun toplamları merkezlere göre satışları gösterir. Tüm sütunların toplamları birleştirildiğinde satışlar hesabının toplamına eşit olur.⁹⁰

Tek Düzen Hesap Planı’nda öngörülen bilanço, gelir tablosu, satışların maliyeti tablosu, fon akım tablosu, nakit akım tablosu, kâr dağıtım tablosu, öz kaynaklar değişim tablosu, finansal raporlama sisteminden sağlanır. Tebliğde tabloların amaçlarına bakıldığında bu amaçların dış kullanıcılar için olduğunu görmekteyiz. “İşletme içindeki çalışanlara ve yöneticilere yönelik olarak hazırlanan raporlar daha ziyade karşılaştırılmalı ve işletme dışındaki kullanıcılar için hazırlanan raporlara göre daha ayrıntılıdır. Bununla birlikte, işletme içindeki

⁸⁹ Mehmet Özkan, “Yönetim Muhasebesi Açısından Sorumluluk Muhasebesi,” **Afyon Kocatepe Üniversitesi, İİBF Dergisi**, C. XV, S. I, 2013, s.179

⁹⁰ Wild, Show, **a.g.e.**, s.323

kullanıcılara yönelik olarak hazırlanan raporlarda, Genel Kabul Görmüş Muhasebe ilkeleri gibi sınırlayıcı kurallar yoktur.”⁹¹

1.7.3 Sorumluluk Muhasebesinin Aşamaları

Bir sorumluluk muhasebe sisteminin uygulanması üç adımda olur: 1) uygun sorumluluk yapısının oluşturulması, 2) yapı ile uyumlu bir raporlama sisteminin geliştirilmesi, 3) tepe yönetimin alt bölüm idarecilerinin verimliliğini ve etkinliğini değerlendirmelerini sağlayacak bir performans değerlendirme sisteminin kurulması.⁹²

Prof. Özkan makalesinde, sorumluluk muhasebesinin şu aşamalardan geçtiğini yazmaktadır: 1- sorumluluk merkezlerinin belirlenmesi, 2-yetki ve sorumlulukların belirlenmesi, 3- kontrol edilebilirlik, 4- performans değerlendirmesi, 5- maliyetlerin dağıtılması.⁹³

⁹¹ Recep Pekdemir, “Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği: Raporlama ve Mali Tablolar,” <http://www.ismmmo.org.tr>. (Erişim Tarihi: 05/06/2014)

⁹² Asman, Coven, Mandell, **a.g.e.**, s.716.

⁹³ Özkan, a.g.e., s.161.

Aşağıda bir performans raporu örneği vardır.

Tablo 6: Ganitsky Üretim İşletmesinin Sorumluluk Raporu

Başkanın Performans Raporu			
	Bütçe (TL)	Gerçekleşen (TL)	Olumlu (olumsuz) Sapma (TL)
Yönetim Ofisi – Başkan	1.192.000	1.196.800	(4.800)
Başkan Yardımcısı (Finans)	944.000	936.400	7.600
Başkan Yardımcısı (Üretim)	2.951.984	2.977.600	(25.616)
Başkan Yardımcısı (Satışlar)	1.100.000	1.105.600	(5.600)
Toplamlar	6.187.984	6.216.400	(28.416)
Başkan Yardımcısının (Üretim) Performans Raporu			
Yönetim Ofisi – Başkan Yardımcısı	720.000	728.800	(8.800)
Depolama ve Dağıtım	498.800	504.000	(5.200)
Üretim Bölümü	1.733.184	1.744.800	(11.616)
Toplamlar	2.951.984	2.977.600	(25.616)
Depolama ve Dağıtım Yöneticisinin Performans Raporu			
Direkt Malzeme	144.000	141.600	2.400
Doğrudan İşçilik	218.000	221.200	(3.200)
Alışlar	18.800	21.200	(2.400)
Dolaylı İşçilik	94.400	95.200	(800)
Tamir ve Bakım	14.000	14.800	(800)
Diğer	9.600	10.000	(400)
Toplamlar	498.800	504.000	(5.200)
Üretim Bölümü Yöneticisinin Performans Raporu			
Direkt Malzeme	477.200	490.000	(12.800)
Doğrudan İşçilik	763.520	752.108	11.412
Alışlar	70.624	74.000	(3.376)
Dolaylı İşçilik	185.152	188.080	(2.928)
Amortisman	154.612	154.612	0
Tamir ve Bakım	49.628	51.600	(1.972)
Diğer	32.448	34.400	(1.952)
Toplamlar	1.733.184	1.744.800	(11.616)

Kaynak: Raiborn, Cecily A., Kinney, Michael R., Prather-Kinsey, Jenice, Cost Accounting, 6. bs., 2006, s. 516. \$ işaretleri TL ile değiştirilmiştir.

Tabloda, Ganitsky Üretim İşletmesinin Sorumluluk Raporu görselleştirilmiştir. Her alanın bütçesi karşılaştırılmak maksadıyla sunulmuştur. Üretim bölümü verileri üretimden sorumlu başkan yardımcısının kontrolündeki diğer bölümler ile birleştirilmektedir. (Bu birleştirilmiş veri görselin orta kısmında gösterilmektedir). Benzer şekilde, görselin üst kısmında (üretimden sorumlu olan) başkan yardımcısının

sorumluluğundaki alanın toplam maliyetleri başkanın sorumluluğundaki diğer maliyetler ile birleştirilmektedir.⁹⁴

Transfer fiyatlandırmasının işletme için önemi, merkezkaç yönetimin derecesi ile ilişkilidir. Cook, merkezkaç yönetimi tanımlayan üç nitelemeyi ortaya koymuştur. 1- İşletmenin değişik bölümleri için ayrı gelir ve gider tablosu; 2- Bölüm yöneticilerinin, bu tabloyu esaslı şekilde etkileme gücü; 3- Bölüm yöneticilerinin verilen yetkiye kıyasla elde ettikleri kâr ile değerlendirileceği anlayışıdır.⁹⁵

“Transfer fiyatlandırması, iç kâr merkezi ilişkisinin kalbindedir ve organizasyonun çoklu kâr merkezi yapısının avantajlarının iç kâr merkezi ilişkilerinin problemlerinin altında boğulmaması için etkin olarak yönetilmelidir. Tepe yönetim, bu ilişkilerle ne kadar uğraşır, âdemimerkeziyetçiliğin faydaları da o kadar azalır.”⁹⁶

⁹⁴ Cecily, Kinney, Prather-Kinsey, 2006, s.517

⁹⁵ Randall, Henneberry, Russell, a.g.e., s.123.

⁹⁶ R.G. Eccles, **The Transfer Pricing Problem: A Theory for Practice**, Lexington, MA, Lexington Books, 1985, s.2.

İKİNCİ BÖLÜM

2 TRANSFER FİYATLANDIRMASI

Transfer fiyatlandırmasından önce genel fiyatlandırma temellerini görmek uygun olur.

2.1 Fiyatlandırma

İşletmelerin ürettikleri mallar için bir satış fiyatı belirlemeleri gerekir. Fiyatlandırma piyasanın yapısı ve üretim faktörlerinin durumuna göre değişir. İşletmelerden bir kısmı piyasadaki fiyatı veri alırken, bir kısmı piyasadaki fiyatlara etki edebilirler. Fiyat belirlerken, işletmeler genelde ya piyasa fiyatını veri alırlar ya da üretim maliyetlerini esas alırlar.

“Tarihsel olarak felsefeciler malların hakiki renkleri ve ağırlıkları olduğu gibi, hakiki değerleri de olduğunu ileri sürmüşlerdir. Doğru bir fiyat bu hakiki değeri yansıtır. Fiyatlar; alışkanlıklarla, yasalarla ya da büyük emirlerle belirlenir. Fiyatlandırma ile ilgili sorunlar 17. ve 18. Yüzyıllarda, Batıda modern pazar ekonomileri başlayıncaya kadar ortaya çıkmamıştır. Bu ekonomilerle birlikte fiyatlar, geleneksel değer kavramına bağlı olmaksızın, daha serbest bir şekilde değişmeye başlamıştır.”⁹⁷

“Modern ekonomiye göre, fiyatları karşılaştırılan ürünler ya da hizmetler için kuralcı “doğru bir fiyat” yoktur. Bunun yerine, pazarda serbest bir şekilde değişkenlik gösteren ve satıcıların satmak için alıcıların da almak için istekli oldukları gerçek fiyatlar vardır.”⁹⁸

Fiyatlandırma politikaları, bir işletme yönetiminin alacağı en önemli kararlardan birisidir. Bazı işletmeler fiyatlandırma politikaları ile kendilerini farklılaştırırlar.⁹⁹

⁹⁷ Robert L. Phillips, çevirenler Ayhan Demiriz ve Neslihan Demiriz, **Fiyatlandırma ve Gelir Optimizasyonu**, Scala Yayıncılık, İstanbul, 2011, s.16.

⁹⁸ Phillips, **a.e.**, s.17

⁹⁹ Crosson, Needless, **a.g.e.**, s.472

Fiyatlandırma politikası şu amaçları kapsar: 1- Kısa vadeli ve uzun vadeli fiyatlandırma stratejilerini tespit edip birleştirmek, 2- Kârları maksimum yapmak, 3- Pazar payını korumak ya da artırmak, 4- Sosyal sorumluluk ile uyumlu fiyat koymak suretiyle çevresel etkileri ve hukuku dikkate almak, 5- Yatırımdan beklenen minimum yatırımın getirisini yakalamak, 6- Müşteri odaklı olmak.¹⁰⁰

Bir işletmenin piyasada var olabilmesi için mal ya da hizmet satış fiyatının, 1- rekabetçi fiyatlarla uyumlu olması, 2- müşterilerden kabul görmesi, 3- mal ya da hizmetin müşteriye ulaştırılması aşamasına kadar olan tüm maliyetleri kapsaması ve 4- bir kâr bırakması gerekir. Bunu yapmayan bir işletme er geç iflas eder. Yönetim fiyat tespiti yaparken talep, müşteri ihtiyaçları, rakip mal ve hizmetlerin miktarı ve kalitesi gibi dış faktörleri ve maliyet kısıtları, yatırımdan beklenen getiri, hammadde ve işgücünün miktarı ve kalitesi ve kıt kaynakların paylaşımı gibi bazı iç faktörleri dikkate almalıdır.¹⁰¹

2.1.1 Ekonomik Fiyatlandırma

Fiyatlandırmaya ekonomik yaklaşım, mikroekonomi kuramını temel almaktadır. Kurama göre kârlar, toplam gelirler ile toplam giderler arasındaki fark en yüksek olduğunda en büyük olur.

İşletme sınırsız miktarda mal üretebiliyorsa en çok kâr elde edilebileceği zannedilebilir. Ancak durum böyle değildir. Aşağıdaki şekilde ekonomistin gözünde başa baş noktası görülmektedir. İkisi arasında “kâr alanı” olarak adlandırılan büyük bir alan olan iki tane başa baş noktası vardır. **Toplam gelir** çizgisi doğrusal değil eğrisel’dir. Bunun arkasındaki teori şudur. Mallar piyasaya sürüldükçe rekabet ve diğer faktörler, daha fazla birim mal satmak için fiyat indirimleri gerekir. Toplam gelir artar, ancak bu artış mamul miktarı arttıkça azalır. Böylece toplam gelir çizgisinin eğimi azalır ve sağa doğru kıvrılır. **Toplam maliyet** aksi yönde hareket eder. Uygun bir aralıkta değişken ve sabit maliyetler -değişken maliyetler ürün başına aynı ve sabit maliyetler değişmeyerek- tam olarak öngörülebilir. Sonuçta toplam maliyet çizgisi doğrusaldır. Ancak mikroekonomik teoriye göre satılan mal

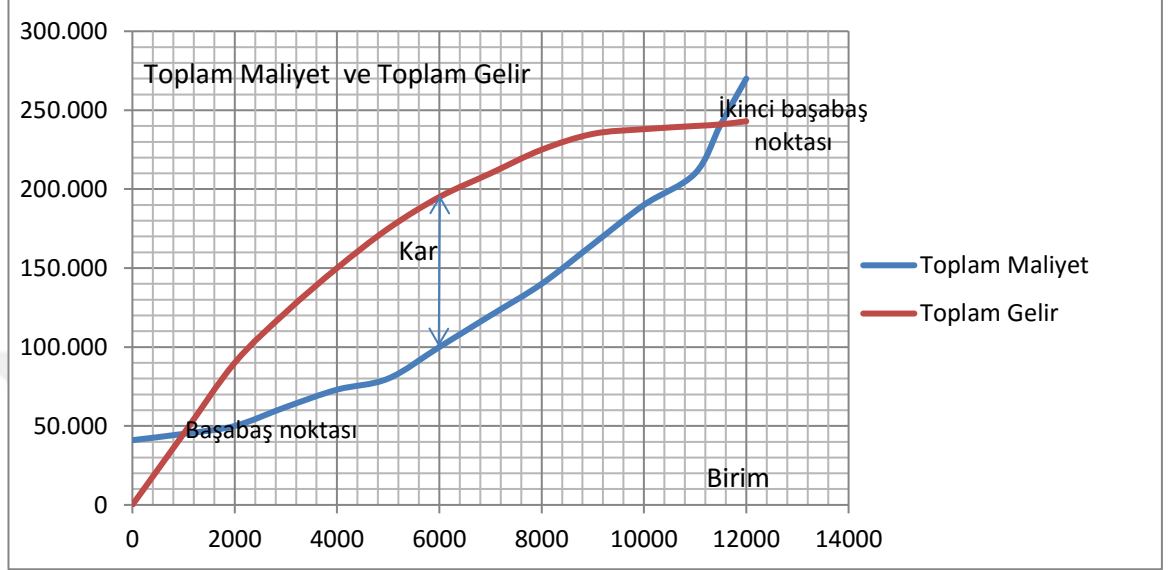
¹⁰⁰ Crosson, Needless, a.y.

¹⁰¹ A.e. s.473.

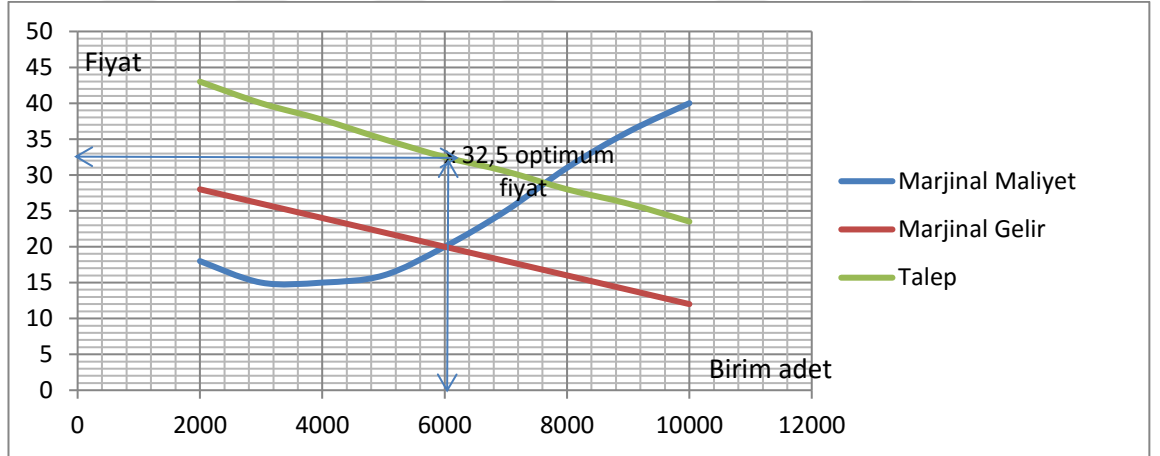
miktarı arttıkça ürün başına maliyetler artar, çünkü sabit maliyetler değişir. Maliyetler başka aralıklara gittiğinde, örneğin amortisman giderleri ve gözetim giderleri ve rekabet ile satış giderleri artar. İşletme sınırlı tesislerinde daha fazla üretim yapmaya kalktıkça, bakım onarım giderleri de artar. Maliyetler hızlanarak artar, neticede toplam maliyet çizgisi yukarıya doğru eğilir. Toplam gelir çizgisi ile toplam maliyet çizgisi bir defa daha kesişir ve o noktadan sonra, ek satışlarda işletme zarar eder. Toplam maliyetler ile toplam gelirler arasındaki farkın en büyük olduğu noktada kâr en çoklanır. Şekil 1’de bu nokta 6.000 birim satış miktarıdır. Bu noktada satışlar 195.000 TL, maliyetler 100.000 TL ve kâr 95.000 TL olur. O noktanın ilerisindeki bir satış kârları azaltır. Şeklin alttaki bölümünde marjinal gelir ve marjinal maliyet eğrileri vardır. Ekonomistler marjinal gelir ve marjinal maliyet eğrilerini bir mal ya da hizmetin optimum fiyatını tespit etmek için kullanırlar. **Marjinal gelir** üretimdeki bir birim değişimin toplam gelirden meydana getirdiği değişimdir. **Marjinal maliyet** üretimdeki bir birim değişimin toplam maliyette meydana getirdiği değişimdir. Eğer örnekte her satılan malın marjinal gelir ve marjinal maliyet eğrilerini hesaplırsak şekil 2’deki eğrileri elde ederiz. Marjinal gelir eğrisinin, marjinal maliyet eğrisini 6.000 birimde kestiği görülebilir. Bu nokta talep eğrisine projekte edilerek optimum fiyat olan 32,50 TL bulunabilir. Ancak gerçek hayatta bu eğriler böyle kolayca elde etmek mümkün değildir. Toplam gelir ve toplam maliyet eğrilerini elde etmek için satış miktarlarını, maliyetleri ve gelirleri tahmin etmek gerekir.¹⁰²

¹⁰² A.e., s.475

Şekil 1: Toplam maliyet ve toplam gelir eğrileri



Şekil 2: Fiyat eğrisi



2.1.2 Maliyet Tabanlı Fiyatlandırma

Yöneticiler birçok fiyatlandırma yöntemini kullanabilirler. Fiyatı bulmak için iyi bir başlangıç noktası onu üretilecek mal ya da hizmetin maliyetine oturtmaktır. Maliyet tabanlı iki fiyatlandırma metodu vardır bunlar; brüt kâr oranı fiyatlandırma ve varlıkların getirisi fiyatlandırmadır. Hatırda tutulması gereken rekabetçi bir

ortamda piyasa fiyatlarının ve şartlarının da fiyatlandırmaya etki ettiği; ancak fiyatlar maliyetleri karşılamadığında işletme er geç iflas eder. İki metod aşağıda Bookit İşletmesi örneğinde anlatılacaktır. Bookit dışarıdan parçalar satın almakta ve birleştirerek e-book okuyucu haline getirmektedir. Önceki hesap döneminde şirket 14.750 adet e-book okuyucu üretmiştir. Toplam ve birim maliyetler aşağıdaki gibidir. (TL olarak) ¹⁰³

Tablo 7: Toplam ve Birim Maliyetler

MALİYET TÜRLERİ	Toplam Maliyetler	Birim Maliyetler
Değişken maliyetler		
Dolaysız malzeme ve parçalar	88.500	6,00
Dolaysız işçilik	66.375	4,50
Değişken genel giderler	44.250	3,00
Toplam değişken maliyetler	199.125	13,50
Sabit genel giderler	154.875	10,50
Toplam üretim maliyetleri	354.000	24,00
Satış, genel ve yönetim giderleri		
Satış giderleri	73.750	5,00
Genel giderler	36.875	2,50
Yönetim giderleri	22.125	1,50
Toplam satış, genel ve yönetim giderleri	132.750	9,00
Toplam maliyet ve giderler	486.750	33,00

Bu dönemde birim maliyetlerde bir değişiklik beklenmemektedir. Dönem için hedeflenen kâr 110.625 TL'dir. İşletme toplam 921.875 TL'lik varlık kullanmakta ve bu varlıklar üzerinden yüzde 14 getiri beklemektedir.¹⁰⁴

¹⁰³ A.e. s.478

¹⁰⁴ A.e. s.479.

2.1.3 Brüt Kâr Oranı Temelli Fiyatlandırma

Satış fiyatını belirlemek için gelir tablosunu kullanır. Brüt kâr oranı, satışlar ve bu satışların toplam üretim maliyetleri arasındaki farktır. Satış giderleri ve genel giderleri kapsamaz. Bu fiyatlandırmada fiyat toplam üretim maliyetleri temelinde belli bir yüzde artış yapılarak hesaplanır. Artış yüzdesi, brüt kâr oranı hesabının dışında kalan tüm diğer maliyetleri içerecek şekilde dizayn edilir. Böylece brüt kâr artış oranı ile satış, genel ve yönetim giderleri ile hedeflenen kâr kapsanır. Bir muhasebe sistemi yöneticiye, sabit olsun değişken olsun, tüm birim üretim maliyetlerini verdiği için bu metodu kullanmak oldukça kolaydır. Brüt kâr oranı temelli fiyat hesabının üç farklı yolu vardır.

Birinci Yol aşağıdaki formülleri kullanır:

$$\text{Artış Oranı} = (\text{Hedeflenen kâr oranı} + \text{Toplam satış, genel ve yönetim giderleri}) / \text{toplam üretim maliyetleri}$$

$$\text{Brüt Kâr Oranı Temelli Fiyatlandırma} = \text{Birim başına toplam üretim maliyetleri} + (\text{Artış Oranı} \times \text{Birim başına toplam üretim maliyetleri})$$

Tablo 7’de verileri olan, Bookit İşletmesi için, bu aşağıdaki şekilde hesaplanır:

$$\text{Artış oranı} = 110.625,00 + 132.750 / 354.000,00$$

$$= \% 68,75$$

$$\text{Brüt kâr oranı temelli fiyat} = 24,00 + (\% 68,75 \times 24,00)$$

$$= 40,50$$

Artış oranı formülündeki, bölünen hedeflenen kâr ile toplam satış, genel ve yönetim giderlerinin toplamıdır. Toplam üretim maliyetleri, değişken maliyetler 199.125,00 TL ve sabit maliyetler 154.875,00 TL toplamından oluşmaktadır. Artış oranı toplam üretim maliyetinin yüzde 68,75’i yani 16,50 TL’dir. 16,50’yi toplam üretim maliyetine ekleyince 40,50 TL elde edilir.

İkinci Yol formülü işletmenin tüm maliyetlerinin üzerine, bir kâr elde etmesini oturtmaktadır.

Brüt Kâr Oranı Temelli Fiyatlandırma=Toplam Üretim Maliyetleri + Toplam Satış, Genel ve Yönetim Giderleri + Hedeflenen Kâr / Toplam Üretim Miktarı

Tablo 7’de verileri olan, Bookit İşletmesi için bu aşağıdaki şekilde hesaplanır:

Brüt Kâr Oranı Temelli Fiyat =354.000,00 + 132.750,00+110.625,00 /14.750
birim

$$= 597.375,00 / 14.750$$

$$= 40,50 \text{ TL}$$

Üçüncü Yol birim başına hesaplamaktır.

Brüt Kâr Oranı Temelli Fiyatlandırma=Dolaysız maddeler + dolaysız işçilik + değişken genel üretim giderleri + sabit genel üretim giderleri + Satış, Genel ve Yönetim Giderleri + Birim başına Hedeflenen Kâr

Tablo 7’de verileri olan, Bookit İşletmesi için bu aşağıdaki şekilde hesaplanır:

Brüt Kâr Oranı Temelli Fiyat =6,00 + 4,50 + 3,00 + 10,50 + 5,00 + 2,50 +1,50
+ (110.625,00 / 14.750)

$$= 40,50 \text{ TL}$$

Maliyete dayalı fiyatlandırmanın sorunlarından bir tanesi piyasada mal ya da hizmete ne kadar ödeyebileceğini hesaba katmamasıdır. Diğer bir sorun da temel alınan maliyetin objektif olmamasıdır. Bazı ürünlerin üretiminde değişken ve sabit maliyetlerin hesaplanması kişiye göre değişen sayısız kararı gerektirir.¹⁰⁵

¹⁰⁵ Phillips, a.g.e., s.45.

2.1.4 Varlıkların Getirisi Temeline Göre Fiyatlandırma

İşlemde kullanılan varlıklar üzerinde belli bir kazanç üzerinde odaklanır. Bu fiyat belirleme sürecinin amacını, gelir tablosunda gelir elde etmekten, bilançodaki varlıklarda gelir elde etmeye yöneltir. Bu yaklaşım varlıklar üzerinde asgari bir getiri elde etmeyi hedeflediğinden fiyatlandırmaya bilanço yaklaşımı da denir. Varlıkların getirisine göre fiyatlandırmanın iki formülü vardır.

1. Varlıkların Getirisi Temelli Fiyatlandırma = Birim başına toplam maliyet ve giderler + (hedeflenen kâr oranı x birim başına kullanılan varlıkların maliyeti)

2. Varlıkların Getirisi Temelli Fiyatlandırma = [(toplam üretim maliyetleri + toplam satış, genel ve yönetim giderleri) / Üretilen miktar] + [Hedeflenen kâr Oranı x (Kullanılan varlıkların toplam maliyeti / üretilen miktar)]

Tablo 7’de verileri olan, Bookit İşletmesinin 921.875,00 TL’lik varlığı olduğu, 14.750 birim üreteceği, ve varlıkları üzerinden yüzde 14 getiri hedeflediği hatırlanmaktadır. Varlıkların getirisi oranı temelinde fiyatlandırma yaptığıında, işletme, fiyatı aşağıdaki gibi bulur:

Varlıkların Getirisi Temelli Fiyat = 24,00 + 9,00 + [% 14 x (921.875,00 / 14.750)

= 41,75 ya da

Varlıkların Getirisi Temelli Fiyat = [(354.000,00 + 132.750,00) / 14.750,00] + [% 14,00 x (921.875,00 / 14.750)]

= 33,00 + 8,75

= 41,75 ¹⁰⁶

Burada belirtilmesi gereken bir husus da şudur. Fiyatlandırma ve haliyle transfer fiyatlandırmasını Marksist yaklaşımla açıklayan çalışmalar da vardır. Bunlara göre, fiyatlandırma ancak Marksist Kapital Teorisi ile açıklanabilir. Transfer

¹⁰⁶ Crosson, Needless, a.g.e., s.481.

fiyatlandırması probleminde radikal bir yaklaşım değişikliği gerekmektedir. Tinker'ın sürekli ileri sürdüğü gibi günümüz muhasebe düşüncesi ve haliyle uygulamaları değer tek bir teorisinden etkilenmişlerdir, o da marjinalist yaklaşımdır; haliyle sosyopolitik analize aykırıdır. Bu bilim adamlarına göre transfer fiyatları da diğer fiyatlar gibi piyasada oluşmamakta, yönetilmektedir.¹⁰⁷ Bu konu hakkında daha fazla bilgi için kaynakçada belirtilen Armstrong'a bakılabilir.

2.2 Transfer Fiyatlandırması

Transfer fiyatı bir malın ya da hizmetin işletme içinde bir birimden başka bir birimine transferinde uygulanan fiyatı; transfer fiyatlandırması da bu fiyatın tespiti sürecini ifade eder. Bu tanım iktisadi bir tanımdır. Bu tanımın vergi bakımından bir anlamı yoktur. Vergi bakımından anlamı olması için, bu birimlerden her birinin ayrı yargı çevrelerinde olması ya da en azından örneğin Türkiye için ayrı vergi mükellefiyetlerinin olması gerekir.

Transfer fiyatlandırması, ilişkili kişiler arasındaki işlemlerin fiyatlandırılmasıdır. İlişkili işlemler yerine kontrollü işlemler terimi de kullanılabilir; böylece kontrollü işlemlerin kontrolsüz işlemlere yani kayırmama esasında olan işlemlere nazaran farklı olduğunu ifade etmiş oluruz.¹⁰⁸

“...bu firma içi işlemler mesafeli değildir ve bu yüzden dış piyasa güçlerine tabi değildir, uluslararası firmanın iç kararlarına tabidir, dolayısı ile o anlamda bunlar güdümlü, yönetilen işlemlerdir”¹⁰⁹ Güdümlü işlemlerin fiyatları da yönetilen, güdümlü ve haliyle karşılaştırılan fiyatlardır.

Bölümleri ve yöneticileri değerlendirebilmek için performansları hakkında uygun bilgiye ihtiyaç vardır. Bir işletmede bir ürün ya da hizmet el değiştirdiğinde “satıcı” birimin gelirini ve “alıcı” birimin maliyetini ölçmek amacıyla bu ürün ya da hizmete bir fiyat belirlenmelidir.

¹⁰⁷ Mark Anthony Armstrong, “The Political Economy of International Transfer Pricing, 1945 – 1994: State, Capital, And The Decomposition of Class,” **Critical Perspectives on Accounting**, 1998, s.392.

¹⁰⁸ United Nations, 2013, s.2.

¹⁰⁹ Robin Murray, editor, *Multinationals Beyond the Market: Intra-Firm Trade and the Control of Transfer Pricing*, Brighton, Harvester for the Institute of Development Studies, Sussex, 1981'den aktaran Armstrong, 1998, s.394.

“Merkezkaç şirket operasyonlarının yaygınlaşması, birim yönetimini ölçmek değerlendirmek ve motive etmek için kâr merkezi kavramından da yararlanmayı yaygınlaştırmıştır.”¹¹⁰

Bazı hallerde bu maksatla değil ancak bir zorunluluk olarak fiyat belirlenmelidir. Örneğin bir devlette belli bir vergi mevzuatına sahip bir yerdeki bir birimden, aynı devlet içinde ancak farklı vergileme mevzuatına sahip bir yerdeki bir başka birime, mal ya da hizmet gönderilebilir ya da tersi olabilir; örneğin serbest bölgeden mal ya da hizmet alınabilir ya da tersi olabilir. Bir devletteki bir birimden başka bir devletteki bir birime mal ya da hizmet gönderilebilir ya da tersi olabilir. Ya da aynı devlette ayrı muhasebe tutmakta olan iki birim arasında işlem yapılabilir. Bu hallerde ister istemez bir fiyat tespit edilmelidir. Bu iç fiyata “transfer fiyatı” denilmektedir.

“Stone, muhasebe arşivlerinden, 1810 yılında dahi İngiliz kumaş fabrikalarında bir çeşit transfer fiyatı sisteminin kullanıldığını görmüştür. Drumm, ilk kavramsal önerinin 1908 yılında meşhur Alman muhasebecisi Profesör Schmalenbach tarafından önerildiğini, belirtmiştir”¹¹¹

Doğan ve arkadaşları ise Cox ve arkadaşlarından aktarmayla, ifadenin ilk olarak 1883 senesinde kullanıldığını, özellikle muhasebe ve yönetim alanında kullanımının 1920 li yıllarda yaygınlaştığını belirtmişlerdir.¹¹²

Transfer fiyatlandırması, bölümsel performansın ölçülmesi, yöneticilerin davranışının işletmenin nihai amacına yönlendirilmesi ve kaynakların birimler arasında uygun dağılımı için önemlidir.¹¹³

¹¹⁰ James S. Shulman, **Transfer Pricing In The Multinational Firm**, Mass. Inst. Tech., Dewey Library, 1968, s.1

¹¹¹ Messaoud Mehafdi, **Behavioral Aspects of Transfer Pricing in UK Decentralised Companies**, Doktora Tezi, Thames Polytechnic, Londra, Kasım 1990, s.19. (Çevrimiçi)
http://gala.gre.ac.uk/8713/1/Messaoud_Mehafdi_1990.pdf, erişim tarihi: 10/7/2014

¹¹² Doğan ve arkadaşları, “Factors Influencing the Selection of Methods and Determination of Transfer Pricing in Multinational Companies: A Case Study of United Kingdom,” **International Journal of Economics and Financial Issues**, Vol. 3, No. 3, 2013, s.738.

¹¹³ Asman, Coven, Mandell, **a.g.e.**, s.729

Transfer fiyatlandırması çok bölümlü, merkezkaç işletmelerde bu bölümlerin entegrasyonu için de bir araçtır. İşletmeyi bir arada tutacak olan da bizzat transfer fiyatıdır.

Transfer fiyatlandırmasından esas maksat yönetsel hedefleri ençoklamak olmakla beraber, yurtdışında ya da değişik vergi kanunlarına tabi işlemleri olan işletmeler, düşük vergi ödemek maksadıyla da bunu kullanabilirler.¹¹⁴

İşletmenin üst yönetimi işletmenin uzun vadede sağlıklı büyümesi ve kârlılığını ençoklamak ister. Bunun için hedefler koyarlar ve bu hedeflere nasıl ulaşılacağını planlar ve stratejiler belirlerler. Orta kademe yöneticilerinin bu hedeflere yönlendirilmesi ve motive edilmesi için, zamanla bölümsel kârlılığa bağlı performans değerlendirmesi ve ödüllendirme kavramı geliştirilmiştir.

Görüleceği üzere, adı fiyatlandırma olmakla beraber amacı fiyatlandırma değildir. Fiyatlandırma başka bir amaca hizmet etmektedir. Bu amaç kâr bölüşümüdür. Öyleyse transfer fiyatlandırması kârı bölüştürmektir. “Transfer fiyatlandırması toplam kârın bölümler arasında bölünmesini belirler.”¹¹⁵ Bölümsel kârlılık transfer fiyatlandırmasına bağlıdır.

Bölümsel kârlılık çoğu zaman transfer fiyatına yakından bağlı olduğundan çatışmalar ortaya çıkabilmektedir. İşletmenin genel çıkarı ile bölümün çıkarı arasındaki uyumsuzluk, transfer fiyatlandırması literatüründe uzun zaman tartışılmıştır. Transfer fiyatlandırmasında mesele sadece bölümlerarası çatışma meselesi değildir; bölümlerin performansının ölçülmesi meselesi değildir; mesele öncelikle hangi sistemin seçileceğindedir.

Transfer fiyatlandırması, bir bölümden bir diğer bölüme transfer edilen mal ve hizmetler ile ilgili olduğuna göre performans değerlendirmesi bakımından bölüm, departman, birim, alt birim ve üstbirim gibi deyimler yerine göre aynı anlamda kullanılabilir.

¹¹⁴ Asman, Coven, Mandell, **a.g.e.**, s.720

¹¹⁵ Marc M. Levey ve diğerleri, **Transfer Pricing Rules and Compliance Handbook**, Chicago, Ill, 2006, s.2.

Bu malı alan ve satan birimlerin tüzel kişiliğinin olmasının ya da olmamasının, performans değerlendirmesinde bir önemi yoktur. Transfer fiyatlandırmasında, bu kişilerin hukuki statüsünün bir önemi yoktur.

Ancak yapılan değerlendirme malı alan ya da satan birimlerin vergi yükümlülüğüne ilişkin olduğunda, kâr, matrah ve ödenecek vergi değişeceğinden bu kişilerin hukuki statüsü önem kazanır.

2.3 Transfer Fiyatlandırmasının Amaçları

Transfer fiyatlandırmasının amaçları yerel bir firma için farklı, çok uluslu bir firma için farklıdır. Esasen transfer fiyatlandırmasını stratejik olarak kullanmak imkânı da yerel bir firmadan ziyade, çok uluslu bir firmada daha fazla mevcuttur. Belli bir piyasada ortaya çıkan fırsatları değerlendirmede yerel bir işletme ile karşılaştırıldığında çok uluslu bir işletme daha avantajlıdır.¹¹⁶

“Etkili bir şirket içi fiyatlandırma sistemi aşağıdakileri sağlamalıdır. 1- Sağlıklı bir bölümsel rekabet ruhu; 2- Bölümsel yönetimin kârlılığını ölçmek için uygun bir araç; 3-Tepe yönetime bir ürünü satın almak ile dışarıya yaptırmak arasında tercih yaparken uygun rakamlar sunmak; 4- Bazı hallerde (örneğin ABD için 25.000 Amerikan Dolarlık ek vergi muafiyeti kuralı ve iştiraklerin ayrı beyannameler vermesi suretiyle vergiler azaltılabilir) federal vergileri minimize etmek.”¹¹⁷

Çok Uluslu İşletmelerin avantajlarının kaynağı sahiplik, yerleşke ve uluslararasılaşma faktörleri ile ilgilidir.

Sahiplik avantajları aşağıdaki gibidir: (1) işletmeye rekabetçi bir avantaj veren sermaye birikimi, (2) ölçek ekonomisi, (3) piyasalara hâkimiyet, (4) ürün çeşitliliği. Yerleşke avantajları şunlardır: (1) hammadde kaynağı, (2) işgücü kaynağı, (3) devlet politikaları ile işbirliği, (4) devlet hizmetleri ile altyapı ve (5) yerel pazarlar. Uluslararasılaşma faktörleri aşağıdakileri kapsar: (1) sürekli ve sağlam kaynak, (2)

¹¹⁶ A.M. Benvignati, "Domestic Profit Advantages of Multinational Firms," **Journal of Business**, vol. 60, no. 3, 1987, s.449-461'den aktaran K. S. Cravens, "Examining the Role of Transfer Pricing as a Strategy for Multinational Firms," **International Business Review** Vol.6, No.2, 1997, s.128.

¹¹⁷ Williard E. Stone, "Intracompany Pricing," **The Accounting Review**, Vol. XXXI, October, 1956, s.627.

piyasaları kontrol edebilme, (3) teknolojiyi kullanabilme, (4) dikey bütünleşme ve (5) pazarlar.¹¹⁸

İşte bu potansiyelden yararlanabilmek için çok uluslu bir işletme hammadde, mal, gayrimaddi varlıkları ve hizmetleri iş birimleri arasında transfer eder. Çok uluslu işletmenin en önemli unsurlarından birisi bu transferlerdir; adeta transferler sayesinde “çok uluslu” işletmedir. Haliyle transfer fiyatı da kritik bir öneme sahip olmaktadır.

Çok uluslu işletmeler açısından, çoğu zaman aynı ürün için fiyat farklılaştırması yapılmak suretiyle kârların ençoklanması da mümkün olmaktadır. Birçok kişi bir ekonomi kitabının New York’taki fiyatının, Yeni Delhi’de satılan “uluslararası baskısı”nın fiyatından yüksek olduğunu gözlemlemiştir. Bu, ÇUI’nin transfer fiyatlandırmasını çok yönlü kullanabildiğini gösterdirmektedir.

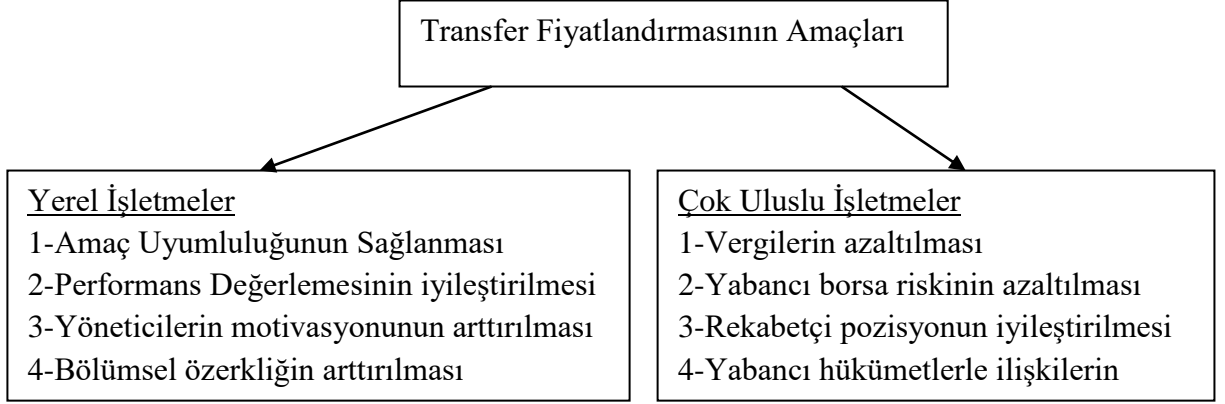
Yerel bir firma için yönetici performansının ölçülmesi ve motivasyonu gibi amaçlar bakımından önemli olan transfer fiyatı çok uluslu bir işletmede bunların yanında vergilendirme, gümrük vergileri, döviz kurları ve kambiyo kontrolleri ve hatta enflasyon ortamının değerlendirilmesi bakımından önem kazanır. Burada belirtebilecek bir husus, bir devletten diğer bir devlete olarak dillendirilen transferlerin ve transfer fiyatlandırmalarının bazı özelliklerinin aynı devlet içinde özellikli bir bölgeden ya da özellikli bir bölgeye olması halinde de var olabileceğidir. Türkiye’de uygulanan, gelir ve kurumlar vergisinin olmadığı, serbest bölgeler uygulamaları buna örnektir.

Transfer fiyatlandırmasının amaçları bu yönüyle görüleceği üzere, Uluslararası Transfer Fiyatlandırması ve Yerel Transfer Fiyatlandırması olarak ikiye ayrılabilir.¹¹⁹ Bu yönüyle transfer fiyatlandırması, uluslararası işletmeler ile yerel işletmeler açısından büyük farklılık gösterir.

¹¹⁸ A.M. Benvignati, "Domestic Profit Advantages of Multinational Firms", **Journal of Business**, vol. 60, no. 3, 1987, sayfa 449-461’den aktaran K. S. Cravens, “Examining the Role of Transfer Pricing as a Strategy for Multinational Firms”, s.129

¹¹⁹ Mohammed Talha, Syed Shah Alam, Abdullah Sallehuddin, “Transfer Pricing And Taxation Implications Disclosure In Segmental Reporting: Malaysian Evidence,” *International Business And Economics Research Journal*, 2005, s.33.

Şekil 3: Yerel ve Çok Uluslu İşletmelerin Transfer Fiyatlandırması Amaçları



Kaynak: Seal Willie, Ray H. Garrison ve Eric Noreen'in Management Accounting 2006 yılı ikinci baskısının 724'üncü sayfasından aktaran Tunç Köse ve Emre Fettahoğlu, Transfer Fiyatlandırması, Maliye ve Hukuk Yayınları, Ankara, 2008 sayfa: 6

İşletmenin bölümlenmesinin ve transfer fiyatları tek devlette faaliyet gösteren bir işletmede bölümsel yönetimi ölçme, değerlendirme ve motive etmekten birden fazla devlette faaliyet gösteren işletmelerde işletmenin bölümlenmesi ve transfer fiyatlandırması kârı ençoklamak için fırsatlar yaratmakta ve bu husus, kontrol fonksiyonlarının önemini çok aşmaktadır.¹²⁰ Transfer fiyatlandırmasının uluslararası yönü hakkındaki yazılar esas olarak vergi etkileri ve transfer fiyatlandırması kullanılarak vergi yükümlülüğünün azaltılması üzerinedir.¹²¹ Transfer fiyatlandırması kâr kaydırmasının özel bir haline dönüşebilmektedir.¹²²

Transfer fiyatlandırması bir prosedürden ziyade bir stratejidir.¹²³

Transfer fiyatlandırmasının stratejik amaçlarının üç alanı vardır: (1) vergilendirme ile ilgili amaçlar; (2) içsel, yönetsel amaçlar; (3) uluslararası ya da operasyonel amaçlar.¹²⁴

Transfer fiyatlandırmasının amaçları sistematik olarak sınıflandırılırken çeşitli kaynaklarda farklı sayıda, isimde, sınıfta gösterilmekle beraber özünde benzerdir.

¹²⁰ Shulman, a.g.e., s.1

¹²¹ A.e. s.3

¹²² Blouin, a.g.e., s.37.

¹²³ Eccles'e atfen: K. S. Cravens, "Examining the Role of Transfer Pricing as a Strategy for Multinational Firms", International Business Review Vol. 6, No. 2, 1997, sayfa 128

¹²⁴ K. S. Cravens, "Examining the Role of Transfer Pricing as a Strategy for Multinational Firms", sayfa: 132

Ancak, zaman içinde, transfer fiyatlandırmasının amaçlarında önem sırasında değişimler olduğu, hatta bazı amaçların zaman içinde yok olduğu görülebilmektedir. Örneğin James S. Shulman, Amerika Birleşik Devletleri firmaları üzerindeki, 1968 yılındaki çalışmasında, transfer fiyatlandırması politikalarında kritik değişkenler olarak şunları saymıştır: 1-vergiler, 2-döviz kuru dalgalanmaları, 3-ekonomik kısıtlamalar, 4-istikrarsız hükümetler, 5-rekabetçi avantaj elde etmek amacı, 6-yurtdışındaki ortaklığın yapısı, 7-halkla ilişkiler, 8-kişilerin tepkileri.

S.H. Kim ve S.W. Miller'in 1979 senesinde yayımlanan, az gelişmiş devletlerde bölümü olan Birleşik Devletlerin ÇUI'lerini kapsayan; J. O. Burns'un 1980 senesinde yayımlanan Birleşik Devletlerin ÇUI'lerini kapsayan; Tang'ın 1980 senesinde yayımlanan Kanada ÇUI'lerini kapsayan; Yunker'in 1983 senesinde yayımlanan ve Birleşik Devletlerin ÇUI'lerini kapsayan anket çalışmalarında önem sırasına göre faktörler aşağıdaki gibi olmuştur.

Kim ve Miller: 1-Kâr transferi kısıtlamaları, 2-Kambiyo kontrolleri, 3- Joint venture, 4-Gümrük vergileri, 5- Dış Gelir Vergisi; Burns: 1-Gidilen ülkedeki rekabet şartları, 2- Gidilen ülkedeki piyasa şartları, 3- Kardeş şirkete anlamlı bir kâr bırakmak, 4-Amerikan Gelir vergileri, 5- Gidilen ülkelerdeki vergiler; Tang: 1- Firmanın genel kârlılığı, 2-Gidilen ülkenin gümrük vergileri ve düzenlemeleri, 3-Gidilen ülkedeki rekabet şartları, 4- Kâr transferi kısıtlamaları, 5- Gidilen ülke devleti ile ilişkiler; Yunker: 1- Firmanın genel kârlılığını artırmak, 2- Basitlik ve uygulanmasındaki kolaylık, 3- Performans değerlendirilmesini kolaylaştırması, 4- Şirketin satışlarını arttırması, 5- Diğer.¹²⁵

Doğan ve arkadaşları birden fazla çalışmayı derleyerek transfer fiyatlandırmasının tespitine ve yöntem tercihinde etki eden faktörleri yasal faktörler, politik ve sosyal faktörler, dış ekonomik faktörler, iç ekonomik faktörler başlıkları altında şu şekilde sınıflandırmışlardır. Yasal faktörler: hakim şirketin faaliyet gösterdiği yargı çevresindeki vergi oranları ve vergi kanunları, bağlı şirketin faaliyet gösterdiği yargı çevresindeki vergi, gümrük kanunları ve oranları, idarenin fiyat ve miktar müdahaleleri ve kısıtlamaları, yerel ortakların payları, vergi idaresinin

¹²⁵ Randall, Henneberry, Russell, a.g.e., s.124

prensipieri, faaliyet gösterilen yargı çevresindeki anti dumping ve haksız rekabet kanunları; Politik ve Sosyal Faktörler: Faaliyet gösterilen devletin varlığa el koyması ve kamulaştırması riski, faaliyet gösterilen devletin yöneticileri ile iyi ilişkiler kurma yeteneği, faaliyet gösterilen devlette ırkçı politikalar, iç çatışma, dini gerginlikler, insan hakları ihlalleri, siyasi istikrarsızlık; Dış Ekonomik Faktörler: Kambiyo kontrolleri ve kambiyo kurlarında oynaklık, kâr ve nakdin transferinde kısıtlamalar, fiyat kontrolleri, ithalat kısıtlamaları ve kotalar, faaliyet gösterilen yerlerdeki enflasyon oranları; İçsel Ekonomik Faktörler: Pazar payları, faaliyet gösterilen ülkedeki piyasanın durumu, şirketlerin rekabet edebilirliği, şirketlerin performans ölçüm ve değerlendirme kriterleri.¹²⁶

Diğer taraftan 1998 yılında yapılan bir anket çalışmasında, çok uluslu işletmelerin transfer fiyatlandırması politikalarına en çok etki eden faktörlerin, küresel kârların ençoklanması, kolay kullanışlı ve basit olması, vergi otoritelerinin yaklaşımları, piyasa hâkimiyeti ve transfer fiyatında istikrar olduğu görülmüştür.¹²⁷

Feinschreiber, şovenliğin de transfer fiyatlandırması kararlarına etki ettiğini, ÇUI'lerin kârlarını yerleştiklere ülkelere aktarmalarının iki önemli sebebinin olduğunu ve bunların, 1. vergi etkisini hiç hesaba katmayan şovenlik ve 2. gelir stopaj vergisini de hesaba katan vergi etkisi olduğunu ifade etmiştir.¹²⁸

Sermaye ve kâr transferleri günümüzde çok serbestleşmiştir. Türkiye açısından kârların transferi üzerindeki kısıtlamalar, bu kârlar ana merkezin olduğu yere transfer edilirken üzerinden ödenecek vergilerin miktarı şeklinde anlaşılabilir. Şirketler bir diğer yargı çevresindeki birimlerine transfer ettikleri mal ve hizmetlerin transfer fiyatını belirlerken bu yargı çevrelerindeki ortaklık yapısının da büyük bir faktör olduğu dikkate alınmalıdır. Diğer birimin ortaklık yapısında başka menfaat sahiplerinin olması halinde transfer fiyatının, hiç başka menfaat sahibinin olmamasına göre farklı olacağı ileri sürülebilir. Bu halde transfer fiyatının ve yönteminin tespiti daha karmaşık olur. Şirketin transfer fiyatlandırması politikasına

¹²⁶ Doğan ve arkadaşları, a.g.e., s.737 ve 738

¹²⁷ Moustafa Wagdy Abdallah, **Critical Concerns in Transfer Pricing and Practice**, Westport, Praeger Publishers, 2004, s.21.

¹²⁸ Robert Feinschreiber, **Transfer Pricing Methods**, John Wiley & Sons, Inc., 2004, s.290.

nufuz edebilmek için şirketin organizasyon yapısı, ortaklık yapısı, yöneticilerinin milliyeti ve faaliyette bulunduğu çevresi gibi değişkenlere vakıf olmak gerekir.

Çeşitli kaynaklarda sayılan transfer fiyatlandırmasının amaçları aşağıdaki gibi gösterebilir.

Vergilendirme İle İlgili Amaçlar:

- (1) Vergi yükünün yönetilmesi,
- (2) Vergi düzenlemelerine uyum,
- (3) Gümrük vergilerinin yönetilmesi,

İçsel Yönetimsel Amaçlar:

- (4) Uygun performans değerlendirmesi,
- (5) Yöneticilerin motivasyonu,
- (6) Hedeflerin uyumlaştırılması,
- (7) Rekabetçi pazar pozisyonunun sağlanması,

Uluslararası ya da Operasyonel Amaçlar:

- (8) Döviz transferleri kısıtlamalarını aşmak,
- (9) Enflasyon riskini minimize etmek,
- (10) Kur riskini minimize etmek,
- (11) Sosyal ve politik kaygıları dikkate almak,

2.3.1 Vergilendirme İle İlgili Amaçlar:

Transfer fiyatlandırmasının amaçlarından birisi, işletmenin toplam vergi yükünü yönetmektir. Maksat bir bütün olarak işletmenin efektif vergi yükünü azaltmaktır. Şüphesiz efektif vergi yükü ana sermayedarın yatırımını geri kazanırken yükleneyeceği, ödeyeceği vergi olduğu için, gelir ana sermayedarın merkezinin bulunduğu yere geri dönerken, ödenecek tüm yükümlülükler dikkate alınmalıdır. Bu yapılırken, ülkelerin transfer fiyatlandırması kurallarına uyum sağlamak gerekir. Günümüzde birçok ülke transfer fiyatlandırması ile ilgili düzenlemelere sahiptir. Devletler, çok uluslu işletmeler dâhil, işletmelerin transfer fiyatlandırması

manipülasyonu yaparak gelir ya da kurumlar vergisi matrahını aşındırmalarını önlemek isterler. Haliyle çok uluslu işletmeler de, bir yandan vergi yükünü yönetirken, diğer yandan ülkelerin transfer fiyatlandırması kurallarına uyum sağlamak zorundadırlar. Aksi halde maksat hasıl olmayabilir. Esasen vergilendirme ile ilgili amaçlar başlığını ikiye ayırmak düşünülebilir. Bunlardan birisi, şirketin vergi yükünün az olmasını sağlamak, diğeri şirketin vergi mevzuatına uymasını sağlamaktır. İkibinli yıllarda, çok sayıda devletin, şirketlerin vergi yükünü azaltmak maksadıyla transfer fiyatlandırmasını kullanmasını reddettiği düşünüldüğünde, bu iki amaç açıkça birbiriyle çelişebilir. ÇUI'ler de bu konuda bir tercihte bulunurlar.

Yaklaşık yarım yüz yıl önce, 1968 yılında, “Çok Uluslu İşletmede Transfer Fiyatlandırması” çalışmasında Shulman, çok uluslu işletmelerde transfer fiyatlandırmasının vergisel boyutunun tüm diğer alanları gölgede bıraktığını, transfer fiyatının vergi ile ölçüldüğünü ifade etmiştir. O tarihlerde Amerikan vergi oranı yüzde 48'dir. 1962 tarihli (Amerikan) Gelir Vergisi Kanunu vergileri ertelemenin ya da vergiden kaçınmanın yollarını azaltmış olsa da yöneticiler transfer fiyatını belirlerken dünyadaki vergi oranlarını dikkate almışlardır.

Burada dikkate alınması gereken mevzuatta belirlenen vergi oranından ziyade efektif vergi oranıdır ki bu oran amortisman giderlerinin nasıl belirlendiğine, yatırım indirimi gibi teşviklerin olup olmadığına göre çok değişiklik gösterir.

Shulman, düşük vergi ödemek maksadıyla transfer fiyatlarını kullanmanın, biri içsel diğeri dışsal olmak üzere, iki kısıtının olduğunu; dışsal kısıtın devletlerin vergi kaybını önlemek için vergi denetimi yapmaları; içsel kısıtın da yönetsel maksatla çelişme, olduğunu belirtmektedir. Vergi tasarrufu yapmak maksadıyla transfer fiyatı tespit etmenin bölümsel operasyonel sonuçlarda sapmalara sebep olacağını, görüştüğü yöneticiler ifade etmiştir. Bir işletmenin uluslararası operasyonlardan sorumlu genel müdür yardımcısı, aynen şu ifadeyi kullanmıştır: “Vergilerde film, fırladık çevirebiliriz, ancak bunun bize faydası tırı vırı olacaktır. Onun yerine biz, tüm dikkatimizi işletmemizin operasyonlarına veriyoruz, vergiler de ne olursa ona razı oluyoruz”. Görüleceği üzere bu işletme vergi kanunlarına tam uyum göstermek dışında bir vergi ve transfer fiyatlandırması politikasını doğru bulmaz. Başka bir

işletme ise basit ve istikrarlı bir transfer fiyatlandırması politikası uygulamanın vergi incelemesine alınma riskini azalttığından, transfer fiyatlandırmasının ödenecek vergiye olan etkisini dikkate almadıklarını ifade etmişlerdir. Bir elektronik firmasının yöneticileri dünya devletlerinin vergi oranlarını birbirlerine yaklaştırdıklarından yönetsel amacı öncelimenin maliyetinin de düştüğünü ifade etmişlerdir.¹²⁹

“Son on yılda uluslararası transfer fiyatlandırması dünyasında çok şey değişmiştir. Üç temel neden gösterilebilir. Birinci olarak kurumların gelir vergileri ulusal temeldeyken ÇUI’ler değişik ülkelerdeki ilişkili kişileri ile gittikçe küreselleşmişlerdir. İkinci olarak ulusal devletler artan küreselleşme ile ÇUI’lerin transfer fiyatlarını manipüle etmek suretiyle ödeyecekleri vergileri azaltma imkânını fark etmişler ve buna karşı daha sıkı transfer fiyatlandırması kuralları koymuşlardır, üçüncü olarak her devlet kendine göre bir transfer fiyatlandırması kuralı koyduğundan ÇUI’ler aynı anda farklı kuralara maruz kalabilmektedirler.”¹³⁰ “Geçmişte transfer fiyatlandırması ile kârların optimal dağılımı amaçlanmakten, son zamanlarda artan çifte vergilendirme endişesini aşmak için yerel vergi idareleri ile uyum içinde tespit etmeyi amaçlamaktadırlar.”¹³¹

Amerikan kurumlar vergisi kanununa göre, şirketlerin yerel ve ülke dışı gelirleri vergiye tabidir. Şirketlerin iştiraklerinin ülke dışı gelirleri, ülkeye döndüğünde ve üzerindeki vergi yükü dikkate alınarak vergilendirilmektedir; şirketlerin şubelerinin ülke dışı gelirleri ise oluştuğunda vergilendirilmektedir. Bir şirket her beş yılda bir yurtdışı girişimini şube ya da iştirak olarak kolayca belirleme hakkına sahiptir. Örneğin bir Amerikan ÇUI’sinin iştiraki x yılında 100 dolar gelir elde etmişse ve bu gelirini x+3 yılında Amerika’ya getirdiğinde üzerinde 20 dolar bir vergi yükü varsa ve Amerikan vergi oranı yüzde otuzbeşe şirket 15 dolar ilave vergi öder. Bu durumda Amerikan ÇUI’lerinin transfer fiyatlandırması ile elde

¹²⁹ Shulman, **a.g.e.**, s.6-7.

¹³⁰ L. Eden, **Taxing Multinationals**, Toronto, University of Toronto Press ve L. L.Eden ve diğerleri, “Standarts Across Borders”, **Accounting, Organizations And Society**, Vol.26, 2001, sayfa 1-23’den aktaran: Martine Cools, “Cross-Border Transfer Pricing: A Corporate Governance Perspective,” **Finance And The Common Good**, Bien Commun, Winter 2005-2006, s.68.

¹³¹ Norbert Herzig, “Comment on Hiemann and Reichelstein: Transfer Pricing in Multinational Corporations: An Integrated Management and Tax Perspective”, **Fundamentals of International Transer Pricing in Law and Economics**, Editörler: Wolfgang Schön ve Kai A. Konrad, Springer, Berlin, 2012, s.20.

edebilecekleri sadece bir vergi erteleme olmaktadır. Amerikan ÇUI'lerinin gelirlerini transfer edip etmediklerine dair kuramsal ve deneysel araştırmaların sonuçları karmaşıktır. Yani bazı kuramlara göre, Amerikan ÇUI'leri gelirlerini yüksek vergi oranına sahip devletlerden ve ergeç vergi ödeneceğinden düşük vergi oranına sahip devletlerden içeriye getirmeleri mantıklı iken, bazı kuramlar ve bulgusal araştırmalar vergi maksatlı olarak gelirin hem içeriye hem de dışarıya doğru olabileceğini söylemektedirler. Gelirin transferinin maliyeti arttırıldığında gelirin transferi azalmakta; azaltıldığında artmaktadır. Örneğın yukarıdaki gibi bir işaretleme ile şube ya da iştirak olarak belirlenebiliyorsa ve transfer fiyatlandırması kuralları, denetimleri ve dökümantasyonu hafifse gelirin transferinin maliyeti azalmaktadır.¹³²

Transfer fiyatını vergisel maksatla belirlerken, gümrük vergilerinin anlamlı ölçüde alındığı bazı durumlarda, transfer fiyatının vergisel maksatla tespitinde geçişkenlik de olabilmektedir. Hâkim işletme, kardeş işletmenin gelir vergisini daha az ödemesini sağlamak için sattığı malın fiyatını yüksek tuttuğunda; yüksek gümrük vergilerinin ödenmesi söz konusu olabilmektedir. Ancak bunun olması için gümrük vergilerinin alınması gerekir. Örneğın Türkiye'de, Avrupa Birliğı ülkelerinden gelen mallar için, bir gümrük vergisi ödenmemektedir.

Gümrük vergilerinin olması durumunda, bu vergiler malın maliyetini daha da arttırır. Malın maliyeti satış fiyatının yüksek olmasına sebep olacağından, işletme rekabetçi bir piyasada faaliyet gösteriyorsa fiyat rekabetini olumsuz yönde etkiler.

2.3.2 İçsel Yönetsel Amaçlar

Bu konuda araştırmacılar, hem bölümün hem de işletmenin tamamının kârını arttıran, diğeri bir deyişle suboptimal olmayan transfer fiyatlandırması sisteminde bölümsel otonominin nasıl sağlanabileceğini tartışmışlardır. Diğeri bir mesele doğru bir performans ölçümüdür.

¹³² Kenneth J. Klassen, Stacie K. Laplante "Are U.S. Multinational Corporations Becoming More Aggressive Income Shifters?", **Journal of Accounting Research**, Vol. 50, No. 5, December 2012, s.1249 ve 1250

“Bir bölüm yönetiminin, uygulanan transfer fiyatına dayanarak bölümünün çıkarlarını azamileştirmeye yönelik olarak vereceği kararlar, bir bütün olarak örgütün çıkarlarıyla çatışabilir. Arzu edilen durum bu tür bir çatışmaya yol açılmaması, bölüm ile örgütün bütünü arasında bir amaç uyumluluğunun sağlanabilmesidir.”¹³³

Merkezkaç sistemde yönetilen bir işletmenin bölümleri arasında sürekli bir çatışma hali vardır. Her bölüm kendi faydasını ençoklamaya çalışırken, diğer bölümlerin isteklerini kendi bölümlerinin ve işletmenin genel menfaatlerine aykırı kabul ederler.¹³⁴

Vergi ve kambiyo meseleleri göz ardı edildiğinde, transfer fiyatlandırmasının iki önemli fonksiyonu vardır. Bunlardan birisi içsel kâr dağıtım fonksiyonu ve bunun ile alakalı performans ölçümü diğeri iş biriminin kârını ençoklamak, yani koordinasyon fonksiyonudur. Transfer fiyatlandırmasının bu iki fonksiyonu arasında bir çelişki ortaya çıkabilir. Yani geçerli ve güvenilir fiyatlar ve neticesinde kârları sağlayan kâr dağıtım fonksiyonu ile transfer fiyatı kullanılarak yöneticilerin davranışlarına etki eden koordinasyon fonksiyonu.

Yerel transferlerde, transfer fiyatının belirlenmesinde içsel yönetsel amaçlar esas etkiye sahiptir. İçsel yönetsel amaçlar çok uluslu işletmeler için etkilerden birisidir. Etkin bir transfer fiyatı, yöneticilerin doğru karar almalarını kolaylaştırmalıdır. İşletmeler adil bir performans ölçüm sistemini kurmak; yönetici motivasyonunu arttırmak ve bölüm yöneticilerinin hedefleri ile işletmenin genel hedefinin uyumlu olmasını sağlamak için transfer fiyatı kararlarını alırlar.

Makro ekonomik piyasada, fiyatların kıt kaynakların dağılımını rasyonelleştirmesine benzer şekilde, transfer fiyatının da işletmenin kıt kaynaklarının dağılımını rasyonelleştirmesi beklenir.

¹³³ Bursal, Ercan, **a.g.e.**, s.473

¹³⁴ David R. Lambert, “Transfer Pricing and Interdivisional Conflict,” **California Management Review**, Summer 1979, Vol. XXI, No.4, s.70

Kısacası transfer fiyatlandırması sonuçta yönetsel bir kontrol aracıdır. Öncesinde otonom yöneticinin akıllıca karar vermesini teşvik eder ve sonrasında performansın uygun ve adil ölçümünü sağlar.¹³⁵

Bunun transfer fiyatlandırması ile mekanik olarak sağlandığı ve yargı içermediği ve tespit edilen fiyatın mutlak adil ve doğru olduğu düşünülmemelidir.

John Dearden, gerçek iş hayatından bir örnek olayı almıştır. Olay basitleştirilir ve özetlenirse şöyledir. Yeterince bağımsız olan iki kâr merkezi vardır, geçmişten beri piyasa fiyatını da dikkate alan belli bir fiyattan birisi krom mamülleri üretmekte ve diğeri bu bölümün ürettiği ara malını kullanarak elektrikli ocak üretmektedir. Tepe yönetimi tüketiciye sunulan elektrikli ocaktaki krom malzemenin kalitesinin artırılmasını istediğinde bu krom malzeme üreten bölümdeki maliyetlerde yüzde 10 artış getirmiştir. Bu maliyet artışını kimin karşılayacağı her iki bölüm açısından kârlarına etki edeceğinden tartışma konusu olmuştur. Bu konuda görüşlerine başvuru tecrübeli yöneticiler ve akademisyenler farklı görüşler dile getirmişlerdir. Görüleceği üzere şirket kârlarını ençoklayan bölümlerin performansını adil olarak ölçen transfer fiyatı her zaman mutlak doğru olarak ortaya konulamamaktadır. Aynı örnek olayda görüşüne başvuru olanlardan birisi olan Kaiser şirketinin Genel Müdür Muavini Bay Warburton: “Bildığım kadarı ile ideal bir transfer fiyatlandırması sistemi yoktur. Her şirket ulaşmak istediği hedeflere göre en uygun olanını seçmelidir” demiştir.¹³⁶

Transfer fiyatı ve bölümsel çatışma konusunda anket çalışması yapan Lambert, merkezkaç sistemde yönetilen şirketlerde, bölümsel çatışmanın en yoğun olduğu alanın transfer fiyatlandırması olduğunu; alıcı ve satıcı bölümler arasındaki çatışmanın eğer bir bölümün (alıcı olsun satıcı olsun) kârlarını arttırıyorsa arttığını; diğeri bir önemli bulgunun da alıcı birimin istediğinde satıcı birimden, istediğinde şirket dışından alış yapabildiğinde, bölümsel çatışmanın azaldığını tespit etmiştir.

¹³⁵ I. Sharav, “Transfer Pricing, Diversity of Goals and Practices”, **The Journal of Accountancy**, 1974, sayfa: 56

¹³⁶ Dearden, A.g.e., s.172

Alıcı bölüm dışarıdan alabilme imkânı ile satıcı bölümü adil olmaya zorlayabilmekte veya piyasa şartlarındaki avantajlardan yararlanabilmektedir.¹³⁷

Knickerbocker'a göre kendi pazarında oligopolist olan ÇUI'ler, yurtdışında faaliyette bulunmakla, risklerini minimize ederler. Yurtdışındaki yeni pazarlara gitmekle, o pazarlarda ortaya çıkıp kendi pazarlarına gelecek muhtemel rakiplerinin önünü kesmek isterler. Knickerbocker'ın 1973 yılında yaptığı bir araştırma, Amerikan üretim işletmelerinin bu varsayımı desteklediğini göstermektedir.¹³⁸ Yurtdışına bu maksatla giden bir işletmenin, transfer fiyatlandırmasını, pazardaki pozisyonundan faydalanmak maksadıyla kullanması şaşırtıcı olmaz. Bu halde fiyatlandırma stratejisinin maliyetle yakın bir bağı olmaz; piyasa fiyatına dayanan fiyatlandırma yapılıdır.

2.3.3 Uluslararası ya da Operasyonel Amaçlar

Transfer fiyatlandırmasının en stratejik amacı, rekabetçi pazar pozisyonu oluşturmak ya da var olan bu pozisyonunu devam ettirmektir. Çok uluslu bir işletmenin nihai amacı küresel bir ekonomide rekabetçi olmaktır. Bunu yapmanın yolu tüm işletmelerde olduğu gibi ya ürünü farklılaştırmak ya da ürünün düşük maliyetli üreticisi olmaktır. Bu da çoğu zaman ancak çok büyük sermayelere sahip olan ve birçok piyasada faaliyet gösteren çok uluslu şirketlerde mümkündür. Çok uluslu işletmeler, sahip oldukları üretim teknikleri ve bilgileri ile ve biriktirdikleri büyük sermaye ile, birden çok devlette faaliyet gösterirler. Bu faaliyetleri mal ve hizmetlerin transferini ve bu da mecburen bunlara bir fiyat belirlenmesini gerektirir.

Esasen çok uluslu işletme kendi bölümleri ve birimleri arasında ham, yarı mamul ve mamul alışverişinde bulunur. Bu tanım olarak doğrudur.

Bazı devletler, işletmede oluşan kârların yurtdışına transfer edilmesine bazı politik ya da ekonomik saiklerle müsaade etmek istemezler. Bu halde ülkeye satılan mal ya da hizmetin fiyatlandırmasını yüksek belirlemek suretiyle oluşan kârın (ya da oluşacak kârın) transferinin sağlanması mümkün olabilir. "Ödemeler dengesi

¹³⁷ Lambert, a.e.,s.73

¹³⁸ United Nations, 1993, s.19.

problemleri enflasyonist ortamların sonucudur. Enflasyon, ÇÜİ'nin parasal varlıklarının satın alma gücünü düşürür. Yüksek transfer fiyatları sayesinde nakitin zamanında dışarıya çıkarılması mümkün olur.”¹³⁹

OECD Rehberi'nde bu haller esasen çarpıklık olarak görülmektedir. “Transfer fiyatı çarpıklıkları, bir ÇÜİ içindeki işletmelerin nakit akışı gereksiniminden çıkabilir. Özellikle bilanço ve gelir tablosu konsolide edilmiyorsa, hakim şirketin hisse sahiplerinin yüksek bir kârlılık gösterme baskısı hissedilebilir.”¹⁴⁰

Bazı devletler, yerel üretimi teşvik etmek amacıyla çok uluslu işletmelere daha fazla miktarda parçanın kendi ülkelerinde üretilmesini zorlayacak kuralları getirmektedir. Bu, Amerikan şirketlerinin daha fazla parçayı dışarıda üretmesine sebep olmakta, çok uluslu işletmelerin malzeme temin politikasına ve haliyle de fiyatlandırmasına etki etmektedir. Örneğin Meksika'da otomotiv endüstrisinde bu görülmüştür.

Bazı devletler de yerelde icra edilmeyen, örneğin çokça görülen merkezin genel yönetim, araştırma geliştirme, pazarlama giderlerinin matrahtan indirilmesini kabul etmemiştir. Bu halde, bu defa satılan malın maliyeti yüksek tutulabiliyorsa bu yapılmaktadır.

Yukarıda gösterilen amaçlar arasında çelişki ortaya çıktığında, işletme, uzun vadeli amacına ulaşmak üzere tercihini yapar.

2.4 Transfer Fiyatlandırması Yaklaşımları

Transfer fiyatlandırması yöntemleri farklı açılardan sınıflandırılabilir. Bunlardan birincisi transfer fiyatlarının ya da transfer fiyatlandırması yöntemlerinin merkezde bir üst yönetim tarafından mı yoksa merkezkaç yönetilen bölümler tarafından mı belirleneceğidir. Şüphesiz, transfer fiyatlarının ve transfer fiyatlandırması yöntemlerinin merkezde belirlenmesi durumunda, merkezkaç yönetilen işletme olmanın, yukarıda saydığımız avantajlarından çoğundan mahrum

¹³⁹ Gerhard G. Mueller, Helen Gernon, Gary K. Meek, **Accounting An International Perspective**, Fourth Edition, Irwin McGraw Hill, 1997, s.182.

¹⁴⁰ OECD, OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations, Paris, 2010, paragraf: 1.4

kalınır; gene de birçok işletme için, transfer fiyatlandırması meselesi orta yerde duracaktır.

Diğer bir açıdan mesele transfer fiyatını ve transfer fiyatlandırması yönteminin hangi temelde yapılacağıdır. Wagdy M. Abdallah, “Critical Concerns in Transfer Pricing and Practice” adlı eserinde yöntemleri önce ekonomi ve muhasebe temelli yöntemler ile matematiksel yöntemler olarak ikiye ayırmış; ilk yöntemin içinde piyasa fiyatı, maliyet temelli, maliyet artı ve marjinal maliyet yöntemlerini ve pazarlık esaslı yöntemi saymıştır. Matematik temelli yöntemler doğrusal, doğrusal olmayan ve hedef programlama modelleridir.¹⁴¹

Yukarıda sayılanların dışında literatürde, transfer fiyatlandırması yöntemleri başka şekillerde de sınıflandırılmıştır.

“Transfer fiyatlandırması literatürü incelendiğinde, beş ayrı sınıf veya yazın akımı oluşumu görülür. Transfer fiyatlandırması yaklaşımları bunlara dayanır:

- 1) Ekonomik Teori
- 2) Matematiksel Programlama
- 3) Muhasebe Teorisi
- 4) Organizasyonel Davranış Teorisi
- 5) Stratejik Yönetim Teorisi

İlk üç kategori, bölüm yöneticilerinin işletmenin kârını ençoklayacak tercihlerine esas olacak, optimal transfer fiyatını çözmeye çabalayan bir nicelik odağı temsil eder. Son iki kategori, esas olarak, transfer fiyatı probleminin çatışma, uzlaşma ve yönetim süreçleri perspektifinden görüldüğü bir nitelik odağı temsil eder. Amaç uyumlaştırılması, teorik olarak bu sonuncu kategoriden, stratejik yönetim teorisinden ortaya çıkabilirdi. Ancak tam da bu noktada, transfer fiyatlandırması

¹⁴¹ Abdallah, **a.g.e.**, s.6.

literatürü amaç uyumlaştırması tartışmalarını bırakmış ve transfer fiyatlandırmasının vergi etkileri irdelenmeye başlanmıştır”¹⁴².

Tezin odağı, organizasyonel davranış teorisi ve stratejik yönetim teorisinin odağı ile ilgili olmadığından bunlar anlatılmamıştır. Diğer kategoriler aşağıda anlatılmıştır.

2.4.1 Ekonomik Teori

Ekonomik teoriyi temel alan transfer fiyatlandırması yaklaşımlarında, işletme kıt kaynakların dağıtımını gerektiren mini bir ekonomi olarak değerlendirilmektedir. Genel ekonomide olduğu gibi, fiyatlar kıt kaynakların dağılımı için bir araçtır. Ekonomik teori temelli yaklaşımların amacı, hem alıcı hem de satıcı bölümlerin, toplam işletme kârını ençoklayacak miktarda, üretim yapmasını sağlayacak transfer fiyatını tespit etmektir.¹⁴³

Piyasa fiyatı, kaynakların rasyonel dağılımının rehberi ve malların ve hizmetlerin akış yönünün temel belirleyicisidir. Müşteriler fiyatı malı almadan önce görürler. Önce malı alıp sonrasında fiyatı kararlaştırmazlar. Ancak bu sonradan kararlaştırma durumu, günümüzde birçok transfer fiyatı sisteminin işleyiş biçimidir. Bu, önceden belli edilen iç transfer fiyatının olası, ancak imkânsız mükemmelliğinden bağımsız olarak, kaynakların işletme içinde ya da ekonomide en iyi şekilde kullanılması için iyi bir temel sağlamaz.¹⁴⁴

Ekonomik teori temelli yaklaşımlar Cook ve Hirshleifer tarafından temsil edilir ve Hirshleifer’in modeli üzerine inşa edilmiştir.¹⁴⁵

¹⁴² Joan K. Myers, Mary K. Collins, “An Historical Review of Transfer Pricing Theories: Addressing Goal Congruence Within The Organization,” Las Vegas: ASBBS. PrimeCo case, **Issues In Accounting Education**, November, 2011, s.2.

¹⁴³ Eccles’e atfen, Myers, Collins, a.y.

¹⁴⁴ John A. Menge, “The Backward Art of Interdivisional Transfer Pricing”, **Journal of Industrial Economics**, July, 1961, s.216’den aktaran: A. R. Abdel-Khalik, E. J. Lusk, “Transfer Pricing – A Synthesis”, **The Accounting Review**, January 1974, s.9.

¹⁴⁵ Susan Borkowski, “Environmental and Organizational Factors Affecting Transfer Pricing: A Survey,” **Journal of Management Accounting Research**, Fall, 1990, s.79.

Hirshleifer, işletmenin toplam kârını maksimum kılacak transfer fiyatının ne olması gerektiğine dair makalesindeki analizini üç aşamada yapmıştır.¹⁴⁶ 8 adet operasyonel 3 adet yapısal varsayımı vardır. Her aşamada bir yapısal varsayımını terk ederek özetle “ara malının piyasası olsun ya da olmasın; ara malı piyasasında ister tam rekabet ister eksik rekabet koşulları geçerli bulunsun; işletmenin toplam kârını maksimum kılacak transfer fiyatı, ara malını üreten kısmın marjinal maliyetine eşittir. Bu fiyat, kâr merkezleri fikri ile sadece ara malı piyasasında tam rekabet olması halinde çelişmez. Zira bu durumda, ara malını üreten kısım, marjinal maliyetini piyasa fiyatına eşitle ve bu suretle ara malı, B kısmına, piyasa fiyatı ile satılır.”¹⁴⁷ demiştir.

“Özetle, Hirshleifer’in önerdiği transfer fiyatlandırması kuralı şudur: marjinal maliyet eğrisi üzerinde fiyatlandırma yapılmalıdır. Hirshleifer marjinal maliyet terimini ekonomi kuramının kullandığı anlamda kullanmıştır, yani ek bir birim üretmenin ek maliyeti ki maliyet sermaye dahil tüm üretim faktörlerinin paylarını içerir. Muhasebede marjinal maliyetin içeriği farklıdır. Ek bir birim üretmenin değişken maliyetine eşittir. Haliyle, muhasebenin marjinal maliyeti sabit varlıkların ya da sermayenin payını karşılamaz. Öyleyse Hirshleifer sistemi uygulanacaksa muhasebenin sağladığı bilgiler üzerinde değişiklikler yapmak gerekir.”¹⁴⁸

Hirshleifer’in sistemindeki eksiklikler ya da kısıtlar başka araştırmacılarca giderilmeye çalışılmıştır. Ronen ve McKinney “Dahası makalemizde iddia ettiğimiz gibi, bizim sistemimiz, Hirshleifer sisteminin empoze ettiği otonomi kısıtını gidermektedir” demiş ve yazdıkları 1970 tarihli makalelerinde monopol konumundaki satıcının veri bir fiyatta ne kadar mal satmak isteyeceğine dair bir tablo vermesi ve monopson konumundaki alıcının veri bir fiyatta ne kadar mal almak isteyeceğine dair bir tablo vermesi ile üst yönetimin, otonomiye zarar vermeden,

¹⁴⁶ Gürsoy, **a.g.e.**, s.862

¹⁴⁷ **A.e.**, s.867

¹⁴⁸ Abdel-Khalik, Lusk, **a.g.e.**, s.13.

sisteme müdahil olabileceği, optimum transfer fiyatı tespitinin olabileceğini analitik olarak gösterdiklerini yazmıştır.¹⁴⁹

Ekonomistlerin ilk içgüdüğü transfer fiyatlarını marjinal maliyete eşitlemektir. Fakat marjinal maliyeti bulmak zordur. Marjinal maliyet, kapasite kullanımına göre değişen fırsat maliyetine dayandığından, pratikte firmada hemen hemen kimse marjinal maliyeti bilemez. Marjinal maliyet bilinebilse, optimal transfer fiyatını bulmak maksadıyla dürüstçe ortaya konulacağını da garantisi yoktur.¹⁵⁰

“Transfer edilen ürün, birbirinin “aynısı” olarak nitelenen, ürünlerden kendisini farklılaştıracak özel niteliklere sahip olabilir. Netice olarak, ürünün piyasası daraltılmış olur. Bu, geçerli fiyatın iki bölümün fiillerinden bağımsız olmayacağı anlamına gelir. Özellikle, bu fiyat satıcı bölümün serbest piyasada sattığı miktara ya da alıcı bölümün serbest piyasada aldığı miktara duyarlı olur. Veri fiyat, alış verişin bir parçası olan, dağıtım, ödeme, servis ve garanti şartlarına göre çok değişik anlamlara gelir. Aynı ürün için bir defalık işlemdeki fiyat ile uzun vadeli bir anlaşmadaki fiyat çok farklı olur.”¹⁵¹

Ekonomik modellerde, transfer fiyatları merkezden belirlenerek bölümlere dikte edildiğinden, merkezkaç yönetimi ortadan kaldırdığı iddiası ile eleştirilmiştir.

Diğer bir eleştiri de bu yaklaşımın “strateji” boyutunu ihmal etmesidir. İşletmenin hangi iş şartlarında olduğu ve nasıl rekabet ettiği sorusu cevaplanmamaktadır¹⁵²

Bir diğer eleştiri de, sadece iki bölümlü tek ara mallı ve tek nihai ürünlü bir işletme için çözüm önermesidir. Çok bölümlü işletmelere bir çözüm önermez; bu matematiksel programlama yaklaşımını gerektirir.

¹⁴⁹ Joshua Ronen, “Transfer Pricing – A Synthesis: A Comment”, **The Accounting Review**, April 1975, sayfa: 353

¹⁵⁰ Bengt Holmstrom, Jean Tirole, “Transfer Pricing and Organizational Form”, **Journal of Law, Economics, and Organization**, Vol. 7, No.2, Güz, 1991, sayfa:201

¹⁵¹ D. Solomons, **Divisional Performance and Control**, Richard D. Irwin, New York, 1965, sayfa 177-178’den aktaran Messaoud Mehafdi, **1990**, s.35.

¹⁵² Eccles’e atfen, Myers, Collins, **a.g.e.**, s.3.

2.4.2 Matematiksel Programlama

Matematiksel programlama teknikleri, transfer fiyatlandırması problemine ekonomik modeller çözüm olmayınca getirilmiştir. Matematik programlama modelleri kaynakları etkin dağıtır ve aynı zamanda merkezkaç yönetilen bir şirkette kaynakların etkin kullanılmasını değerlendirir. Bu programlar linear ya da non-linear fonksiyonlardır.¹⁵³

Matematiksel programlama yaklaşımında da temel amaç, işletme için en iyi sonuçları verecek transfer fiyatını tespit etmektir. Ancak ekonomik yaklaşımda marjinal maliyet kullanılırken bu yaklaşımda, fiyatın tespitinde fırsat maliyeti temel kavram olarak kullanılmaktadır. Bu modelde, sunulan fiyatlandırma sistemi, kapasite kullanım sınırlarının olduğu veya birden fazla alıcı bölüm olduğu hallerde de kaynak dağılımını belirleyebilmektedir.¹⁵⁴

“Transfer edilen mal ve hizmetlerin bir piyasa fiyatı olmadığına fırsat maliyetini ölçmek, malın alternatif kullanımını değerlendirmeyi gerektirir. Bu ölçüm matematiksel programlama tekniklerinin kullanılmasıyla elde edilir.”¹⁵⁵

Baumol ve Fabian, 1964 tarihli çalışmalarında, transfer fiyatlandırması meselesine ilk olarak linear programlama uygulayan araştırmacılarıdır. Merville ve Petty de, 1978 tarihinde ÇÜİ için transfer fiyatlandırması tespitinde matematiksel programlama kullanmışlardır. Ancak modelleri satın alma maliyetleri ve ortak teknoloji maliyetleri gibi maliyetleri dikkate almaz.¹⁵⁶

Matematiksel programlama ile çözümler bulunabilmektedir, ancak sınırlayıcı koşulları çoktur. Çeşitli ekonomik ve fiziksel bağımlılıkları yoksayar. Bölümler arasındaki ilişkinin karmaşık olmadığını esas alırlar. Ancak modelin esas yetersizliği, transfer fiyatı kararının merkezde alınmasını gerektirmesidir ki bu gerçek merkezkaç yönetimin özü olan fiyatı belirlemede otonomiye yok etmektedir. Haliyle, merkezkaç

¹⁵³ Abdallah, **a.g.e.**, s.67.

¹⁵⁴ Eccles'e atfen, Myers, Collins, **a.g.e.** s.2.

¹⁵⁵ Abdel-Khalik, Lusk, **a.g.e.**, s.15.

¹⁵⁶ Edward C. Rosenthal, “A Game Theoretic Approach To Transfer Pricing in a Vertically Integrated Supply Chain,” **International Journal of Production Economics**, 11, 2008, sayfa: 542

yönetilen bir şirkette, optimum transfer fiyatlandırması problemini çözememektedir.¹⁵⁷

Görünüşte merkezkaç yönetim tarzı olmakta, gerçekte son sözü merkezi yönetim söylemektedir. Organizasyonel merkezkaç yönetim sistemi kurban edilmektedir. Bu yaklaşımı savunanlar, bunu iki yönden açıklamaktadırlar. Matematiksel programlamayı kullanan araştırmacılar, çözümün öncelikle matematiksel özellikleri ile ilgilenmekte ve organizasyonel özellikleri ikinci planda kalmaktadır. İkinci olarak, mademki “işletmenin birleşik kârını maksimum kılacak transfer fiyatı” aranmaktadır, bu amaç ile merkezkaç yönetim sistemi çeliştiğinde ikincisi feda edilmelidir.¹⁵⁸

Matematiksel yaklaşımlar oyun teorisi yaklaşımları ile geliştirilmiştir.¹⁵⁹

“Literatürde, transfer fiyatı olarak shapley value adında bir sayının kullanılmasını savunan çalışmalar bulunmaktadır. Shapley value, şirketler ya da bireyler topluluğunun kârlarının bu kârın oluşumuna yaptıkları katkıları nispetinde, üyeleri arasında bölüştürme metodu olarak, 1953 senesinde L. Shapley tarafından geliştirilmiştir. Bu oyun teorisi içinde ortaya çıkan bir problemdir ve Shapley value'nun genel olarak bu probleme adil bir çözüm sağladığı kabul edilmektedir.

Ancak aynı tekniğin, transfer fiyatlandırması problemine uygulanıp, uygulanamayacağı çok tartışmalıdır. Yöntem literatürde birkaç yıldır irdelense de bilinen sadece bir pratik uygulaması olduğu da gerçektir. Bu Cornell Üniversitesi'nde telefon maliyetlerinin telefon kullanıcılarına dağıtılmasıdır. Kabul görmesindeki isteksizliğin sebebi de kısmen, transfer edilen ürünlerin sayısı az olmadıkça hesaplamanın çok uzun olması kısmen de, Shapley value yöntemini

¹⁵⁷ S.R.F. Plasschaert, **Transfer Pricing And Multinational Corporations: an overview of concepts, mechanisms and regulations**, Saxon House, Westmead, 1979, s.30.

¹⁵⁸ Watson, Baumler, **a.g.e.**, s.470.

¹⁵⁹ L. McAulay, C. R. Tomkins, “A Review of the Contemporary Pricing Literature with Recommendations for Future Research”, **British Journal of Management** Vol. 3, 1992, s.108.

çalışan kişilerin yöntemin temel varsayımlarının transfer fiyatlandırması problemi için geçerli olduğuna inanmamalarıdır.”¹⁶⁰

Manes ve Verrecchia, çalışmalarında transfer edilen açık ve belli bir piyasa fiyatı olmayan ara malı ya da hizmet için, işletmenin bölümlerinin ayrı bir kâr merkezi olarak alınmasının tercih edildiği ya da mecbur olduğu haller için öneri getirmişlerdir. Çalışmalarında Massachusetts Formülü ve Shapley değeri ile düzeltilmiş Massachusetts Formülünü kullanmışlardır. “Bütçelenmiş brüt kârı Shapley değerine bölmüşlerdir.”¹⁶¹ “Ancak, matematiksel programlanmış bütçenin şart olmadığı açıktır, çünkü akıllı bir içgüdü ile ya da biraz eksikliği ile (kârlarda az çok bir azalma olsa da) aynı hesaplamalar bir üretim çizelgesi için ortaya konulabilir.”¹⁶²

Yakın zamanlarda yapılan başka bazı çalışmalar, transfer fiyatının tespitinde oyun teorisini, matematiksel programlamayı ve pazarlık faktörünü kullanmışlardır. Gabrielsen ve Schelderup 1999 tarihli çalışmalarında, entegre firmalar ile kıyaslandığında müşterek sahipli üretim birimlerinin üretim etkinliği ve karar almada kolaylıktan başka bazı motivasyonlara sahip olmaları gerektiğini bulmuşlardır. Goetshalckx ve diğerleri 2002 yılındaki çalışmalarında, bir global tedarik zincirini inceleyerek vergi idarelerinin kısıtlarını dikkate alan, vergi sonrası kârı en çoklayan transfer fiyatını belirleyen bir matematiksel program oluşturmuşlardır. Gjerdum ve diğerleri, 2002 yılındaki çalışmalarında, iki kademeli tedarik zincirine göre, kârı optimize eden transfer fiyatı, üretim ve stok seviyesini bulmak için Nash pazarlığı çözümünü kullanan, karışık tamsayı doğrusal olmayan programlama modeli geliştirmişlerdir.¹⁶³

Matematiksel ve ekonomik modellerin nihai problemi de, uygulamacıların, tavsiye edilen marjinal maliyet yerine, tam maliyet yöntemini, tercih ettiklerinin bilinmesidir.¹⁶⁴

¹⁶⁰ Anthony, Dearden, **a.g.e.**, s.250.

¹⁶¹ Rosenthal, **a.g.e.**, s.542.

¹⁶² Manes, Verrecchia, **a.g.e.**, s.103.

¹⁶³ Rosenthal, **a.g.e.**, s.543

¹⁶⁴ McAulay, **a.g.e.** s.108.

2.4.3 Muhasebe Teorisi

Muhasebe teorisine dayanan transfer fiyatlandırması yaklaşımı da, ekonomik teori ve matematiksel programlama yaklaşımlarında olduğu gibi, bölüm yöneticilerinin işletmenin yararına olan karar almasını sağlayacak transfer fiyatını tespit etmeye çalışmakla aynı amaca sahiptir. Bu yaklaşım da, bireysel motivasyon ve teşvikler konusunda önceki iki yaklaşım ile aynı varsayımları kullanmaktadır. Bu çalışmaların temel tartışma noktası, piyasa fiyatının mı, yoksa bir çeşit standart değişken maliyetin mi kullanılması gerektiğidir? ¹⁶⁵

Ekonomi teorisyenleri ve matematiksel programcılar gibi muhasebe teorisyenleri de transfer fiyatının ekonomik kararlara nasıl etki ettiğine odaklanmışlardır. ¹⁶⁶

“Optimal transfer fiyatı teorisi ana meselesi etkinlik ve toplam kâr ençoklaması olan ekonomistler tarafından geliştirilmiştir. Ancak transfer fiyatı performans ölçümü ve kullanımında kolaylığı öne alan muhasebeciler tarafından uygulanmaktadır. Ekonomistler marjinal maliyetler ile düşünürken, muhasebeciler değişken maliyetler ile düşünürler. Ancak bu ikisi birbirinden farklıdır ve ancak özel bir durum olan doğrusal maliyet fonksiyonu altında eşittirler.”

Çok uluslu işletmelerin, mal ve hizmet transferlerinde geleneksel yöntem denilen bu yöntemlerden birini kullanarak fiyatlandırma yapmaları mümkündür. Bu yöntemler piyasa fiyatı temelli yöntemler, maliyet temelli yöntemler ve bunlar ile birlikte pazarlık usulü yöntemidir.

Transfer fiyatlandırmasında çokça tartışılan yöntemler, iki değişken etrafında inşa edilmektedir. Bunlar malın ya da hizmetin piyasa fiyatı ve malın ya da hizmetin maliyetidir. Ancak, bu değişkenlere ait verilerin var olup olmadığı ve varsa hangi yolla ve kolayca ölçülüp ölçülmeyeceğine göre, yöntemlerde varyasyonlar oluşmaktadır. Manes transfer fiyatlandırması yöntemlerinin aşağıdaki şekilde sınıflandırıldığını belirtmiştir. 1- piyasa fiyatları, 2- marjinal maliyet (maliyet eğrisi

¹⁶⁵ Eccles'e atfen, Myers, Collins, **a.g.e.** s.5.

¹⁶⁶ Eccles'e atfen, Myers, Collins, **a.g.e.** s.6.

ve haliyle marjinal maliyet yeterince iyi ve doğru bilinemediğinde değişken maliyet) 3- ortalama maliyet artı anlamlı bir kâr ya da (fiili ya da gerçek) tam maliyet, 4- fırsat maliyetleri ya da gölge maliyetler, 5- Yukarıdakilerden herhangi birinden hareketle pazarlık fiyatları.¹⁶⁷

Pazarlık yöntemi ile belirlenen transfer fiyatının maliyet bedeli ya da piyasa fiyatı üzerinden hareket ettiği görülmektedir. Piyasa fiyatı eksi, piyasa fiyatı artı, düzeltilmiş piyasa fiyatı, maliyet artı, maliyet artı yatırımın getirisi, standart maliyet, tam maliyet, değişken maliyet, marjinal maliyet, fırsat maliyet gibi, yöntem yada metodlar bu iki temelden hareket eder. Aşağıda birden fazla başlıkta anlatılsa da transfer fiyatlandırması yöntemlerinin iki esasta olduğu hatırdta tutulmalıdır. Aşağıda, konunun değişik yönlerden anlaşılmasına ve açıklanmasına çalışılmıştır.

2.4.3.1 Piyasa Fiyatına Dayalı Transfer Fiyatlandırması

Hangi amaçla olursa olsun, en uygun transfer fiyatının bu yöntemle bulunacağı, çok sayıda akademisyen ve uygulamacı tarafından iddia edilmektedir. Mesele malın piyasasının ve fiyatının olmasıdır. Bu bulunduğu o fiyat üzerinden ya da fiyattan belli bir iskonto yapılmak suretiyle transfer fiyatı tespit edilebilir. İskonto miktarında pazarlama satış ve dağıtım giderleri gibi giderler dikkate alınır.

Piyasa fiyatı bazı mallar için bellidir, hatta borsası vardır. Örneğin ekmeçlik sert kırmızı buğday gibi. Ancak bazı ara mallarının özellikleri farklı olabilir.

“Bu sistemin bir çeşidinde, kâr merkezleri dışarıdaki piyasayı test etme ve kullanma yetkisine haizdir. Kâr merkezi için en büyük kârın hangisi olduğuna göre içeri ile ya da dışarı ile alış veriş yapabilirler. Diğer çeşitli piyasa temelli transfer fiyatlandırması yöntemleri, zorunlu alışverişlerde fiyatın tespiti için, piyasa kotasyonlarının kullanılmasını ve ekonomik ve mühendislik araştırmalar sayesinde olmayan piyasa fiyatının olması durumunda ne olacağını tahmin etmeyi içerir.”¹⁶⁸

¹⁶⁷ Manes, Verrechia, **a.g.e.** s.97 –104.

¹⁶⁸ Paul W. Jr. Cook, “Decentralization and The Transfer Price Problem,” **The Journal of Business**, Vol. 28, No. 2, 1955, s.88.

Piyasa fiyatının tespiti için aynı belli özelliklerdeki malı üreten üretici üçüncü kişi firmalardan fiyat teklifleri alınabilir. “Dışarıdan fiyat almak için dışarıdaki üreticilere ürünün özelliklerinin ifşa edilmesi gerekir. Bu yöntem ve formüllerin açıklanmasını da içerebilir ve sakınca taşır. Dahası satın almak maksadı olmadan teklif toplamak ticarete etik değildir.”¹⁶⁹

Cook makalesinde bazı hallerde piyasa fiyatının altında işlem yapmanın her iki bölüm için de avantajlı olabileceğini; bunun hacimdeki artışın gelirleri, maliyetleri artırdığından daha fazla artırmasıyla olabileceğini; bu sebeple zaman zaman piyasa temelli fiyattan vazgeçilebileceğini belirtmektedir.¹⁷⁰ Bu açıklamalardan da Cook’un önerdiği piyasa fiyatının hem tam rekabetçi piyasada oluşmuş piyasa fiyatı, hem de eksik rekabet ya da monopol piyasasında oluşmuş piyasa fiyatı olabileceği anlaşılmaktadır. Piyasa fiyatı, piyasadaki arz ve talebe göre oluşmakta ve tek bir firmanın arz ve talep miktarı bu fiyatı etkilememektedir. Arz ve talebe göre oluşan fiyattan firmalar istedikleri kadar işlem yapabilirler. Böylesi bir fiyat ancak ve ancak tam rekabetçi piyasalarda vardır ve bu piyasaların özelliklerinden birisi işleme konu olan malların türdeş olmasıdır. Öyleyse Cook’un tarif ettiği piyasa fiyatı bilinen piyasa fiyatından farklıdır. Görüleceği üzere piyasa fiyatının hangi piyasada oluştuğunun bir önemi yoktur.

2.4.3.2 Maliyete Dayalı Transfer Fiyatlandırması

Maliyete dayalı transfer fiyatlandırması çeşitli yöntemlerle yapılabilir. Öncelikle standart maliyetlerin mi fiili maliyetlerin mi esas alınacağı belirlenmelidir. “Bu şekilde hesaplanan bir transfer fiyatı, sadece değişken maliyete dayandırılacağı gibi, sabit maliyetleri de dikkate alarak tam maliyete de dayandırılabilir.”¹⁷¹ Değişken maliyetlerin mi yoksa tam maliyetlerin mi esas alınacağı, ikinci bir meseledir. Bu tercihler şüphesiz işletmenin neyi ölçmek istediğine ve stratejisine göre değişiklik gösterir.

¹⁶⁹ Frederick D. Finney, “Pricing Interdivisional Transfers,” **NAA Management Accounting**, Nov. 1966, 48, 3, s.12.

¹⁷⁰ Cook, a.g.e., s.90.

¹⁷¹ Sinan Aslan, “İşletmelerde Stratejik Faaliyet Bölümleri Arasında Transfer Fiyatlandırması”, Muhasebe ve Denetime Bakış, Nisan, 2004, sayfa: 51

Maliyete dayalı transfer fiyatlandırmasına bir örnek aşağıdadır. Örnek Cheng'in, Management Accounting Quarterly, Winter 2002'de birinci ve yedinci sayfalarında yayımlanan A Breakthrough in Transfer Pricing: The Renegotiate Any Time System adlı makalesindeki üç sayfadan kısaltılarak alınmıştır.

Bir otomobil fabrikasında sadece bir model otomobil üretilmektedir. Fabrikanın iki bölümü vardır. Motor bölümü ve montaj bölümü. Motor o model için özel üretilmektedir ve dışarıda bir piyasası ve haliyle de emsal fiyat yoktur. Motor üretildiğinde montaj bölümüne gönderilmektedir. Üretilen otomobil 20.000 Türk Lirasına satılmaktadır. Motor bölümü motorlar için montaj bölümünü borçlandırmak suretiyle kârını hesaplamaktadır.

Ortalama maliyet artı yüzde on kâr marjına göre transfer fiyatlandırması şöyle hesaplanacaktır. Geçmişte motor bölümünün maliyetinin 8.500 TL ile 9.500 TL arasında olduğu görülmüştür. Motor bölümü ortalama olarak 9.000 TL'yı almakta ve yüzde 10 kâr marjı ekleyerek transfer fiyatını 9.900 TL olarak tespit etmektedir.

Her iki bölüm için maliyetin şu polinom fonksiyondaki gibi olduğu varsayılmıştır. Toplam Üretim Maliyeti Motor (TCE) = $ae + be \times Q + ce \times Q \times Q$. Toplam Üretim Maliyeti Montaj (TCM) = $am + bm \times Q + cm \times Q \times Q$. Q = üretilecek motor ya da otomobil sayısı. ae = motor bölümünün sabit maliyeti, am = otomobil bölümünün sabit maliyetidir. be (10000), ce (2000), bm (-1), and cm (3) maliyet fonksiyonunun parametreleridir.

Marjinal maliyet ek birim için ek maliyet olarak tanımlanabilir. Ölçek ekonomilerinin olduğu yerde artan hacimle beraber marjinal maliyet düşebilir. Marjinal maliyet fonksiyonu maliyet fonksiyonlarının miktara göre türevi alınarak elde edilebilir: Motor Bölümünün Marjinal Maliyeti (MCE) = $be + 2 \times ce \times Q$. Motor maliyeti hariç Montaj Bölümünün Marjinal Maliyeti (MCM) = $bm + 2 \times cm \times Q$.

Ekonomi teorisine göre, kârın ençoklanması, marjinal maliyet marjinal gelir eşitliğinde sağlanır. Aşağıda montaj bölümü için kârı ençoklayan üretim hacminin, şirket için optimum olmayabileceği yukarıdaki dört formül kullanılarak hazırlanan ve üretim hacmine göre değişen kârlar tabloda gösterilmiştir. Tabloda özellikle yedinci ve sekizinci sütunlarda görüleceği üzere, amacı kendi bölümünün kârını ençoklamak olan montaj bölümü, 9.900 TL’lık transfer fiyatında 1.350 adet motor üretecektir ki o üretim seviyesinde montaj bölümünün marjinal geliri MR, motor maliyeti dahil kendi marjinal maliyeti MCM’ ile eşit olacaktır. 1350 birim üretimde montaj bölümünü kârı 5.217.500 TL ile zirve yapmaktadır. Bu üretim hacminde tablonun onbirinci sütununda şirketin toplam kârı 6.105.000 TL olacaktır ki daha yüksek üretim hacimlerinde toplam şirket kârının daha yüksek olabileceği görülmektedir. Bu örnekte ortalama maliyetle transfer fiyatlandırmasının optimal olmayan kararlara sebep olabileceği de görülmektedir.

Tablo 8: Üretim Hacmine Göre Değişen Kâr Tablosu Ortalama Maliyetle Transfer Fiyatlandırması Durumu

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ÜR	TCE	ACE	t	TCM	MCM	MCM’	MR	PRFE	PRFM	PRFT
1.300	12.110.000	9.315	9.900	7.920.000	9.800	19.700	20.000	760.000	5.210.000	5.970.000
1.310	12.183.900	9.301	9.900	8.018.300	9.860	19.760	20.000	785.100	5.212.700	5.997.800
1.320	1.257.600	9.286	9.900	8.117.200	9.920	19.820	20.000	810.400	5.214.800	6.025.200
1.330	12.331.100	9.272	9.900	8.216.700	9.980	19.880	20.000	835.900	5.216.300	6.052.200
1.340	12.404.400	9.257	9.900	8.316.800	10.040	19.940	20.000	861.600	5.217.200	6.078.800
1.350	12.577.500	9.243	9.900	8.417.500	10.100	20.000	20.000	887.500	5.217.500	6.105.000
1.360	12.550.400	9.228	9.900	8.518.800	10.160	20.060	20.000	913.600	5.217.200	6.130.800
1.370	12.623.100	9.214	9.900	8.620.700	10.220	20.120	20.000	939.900	5.216.300	6.156.200
1.380	12.695.600	9.200	9.900	8.723.200	10.280	20.180	20.000	966.400	5.214.800	6.181.200
1.390	12.767.900	9.186	9.900	8.826.300	10.340	20.240	20.000	993.100	5.212.700	6.205.800
1.400	12.840.000	9.171	9.900	8.930.000	10.400	20.300	20.000	1.020.000	5.210.000	6.230.000

Marjinal maliyete göre transfer fiyatlandırması hesabı değişik üretim hacimleri için aşağıdaki tabloda özetlenmiştir.

Transfer fiyatı t motor bölümünün marjinal maliyeti MCE'ye eşit tespit edilecektir.

Tablo 9: Üretim Hacmine Göre Değişen Kâr Tablosu Marjinal Maliyete Göre Transfer Fiyatlandırması Durumu

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ÜR	TCE	MCE	= t	TCM	MCM	MCT	MR	PRFE	PRFM	PRFT
1.950	16.479.500	6.100	6.100	15.557.500	13.700	19.800	20.000	-4.602.500	11.547.500	6.945.000
1.960	16.558.400	6.080	6.080	15.694.800	13.760	19.840	20.000	-4.641.600	11.588.400	6.946.800
1.970	16.619.100	6.060	6.060	15.832.700	13.820	19.880	20.000	-4.680.900	11.629.100	6.948.200
1.980	16.679.600	6.040	6.040	15.971.200	13.880	19.920	20.000	-4.720.400	11.669.600	6.949.200
1.990	16.739.900	6.020	6.020	16.110.300	13.940	19.940	20.000	-4.760.100	11.709.900	6.949.800
2.000	16.800.000	6.000	6.000	16.250.000	14.000	20.000	20.000	-4.800.000	11.750.000	6.950.000
2.010	16.859.900	5.980	5.980	16.390.300	14.060	20.040	20.000	-4.840.100	11.789.900	6.949.800
2.020	16.919.600	5.960	5.960	16.531.200	14.120	20.080	20.000	-4.880.400	11.829.600	6.949.200
2.030	16.979.100	5.940	5.940	16.672.700	14.180	20.120	20.000	-4.920.900	11.869.100	6.948.200
2.040	17.038.400	5.920	5.920	16.814.800	14.240	20.160	20.000	-4.961.600	11.908.400	6.946.800
2.050	17.097.500	5.900	5.900	16.957.500	14.300	20.200	20.000	-5.002.500	11.947.500	6.945.000

Şirket için toplam kârın (PRFT) en çoklanması, şirketin marjinal geliri MR ile şirketin marjinal maliyeti MCT eşitliğinde; tabloda 2.000 üretim hacminde olacaktır. Etkin transfer fiyatı şirketin bölümlerini 2.000 birim üretmeye sevk eden transfer fiyatıdır; bölümler bu hacmi ancak transfer fiyatı motorun marjinal maliyetine eşitse kabul ederler. Bunun sebebi, montaj bölümünün transfer fiyatını kendi marjinal maliyeti MCM'ye bir ilave olarak görmesidir. Montaj bölümünün, motorun transfer fiyatı t yi de içeren marjinal maliyeti $MCM' = MCM + t$ dir. Transfer fiyatı, t motorun marjinal maliyetine eşitlendiğinde formül şöylece yazılabilir. $MCM' = MCM + MCE$. Görüleceği üzere formülün sağ tarafı her iki bölümün marjinal maliyetleridir ve toplamları şirketin marjinal maliyetidir. Buradan montaj bölümünün kendi marjinal maliyetini (MCM') marjinal gelirine eşitlemek, kârını (PRFM) en çoklamak, suretiyle şirketin marjinal maliyetini (MCT) şirketin marjinal gelirine eşitleyerek şirket için de kârı (PRFT) en çokladığını görebiliriz. Transfer fiyatını marjinal maliyet olan 6.000 TL olarak tespit edilmesinin sebebi budur.

Ancak 6.000 TL'lik transfer fiyatı motor bölümünün zararına sebep olacağından, bir telafi programı, yöntemi olmadan bu fiyatı motor bölümü kabul etmeyecektir.¹⁷²

Cheng bu sorunun çözümü için sürekli pazarlık yöntemi diye bir yöntem önermektedir.

Maliyete dayalı transfer fiyatlandırmasının çok çeşitleri mevcut olup sermayenin getirisini hesaba katan bir çeşide örnek aşağıdadır. Örnek Frederick Finney'in, NAA Management Accounting, Kasım 1966, dergisindeki "Pricing Interdivisional Transfers" adlı makalesinden kısaltılarak alınmıştır. Finney doğru transfer fiyatı tespitine getirdiği önerisini "tahmini bütçe maliyeti" olarak adlandırmıştır.

Bir bölüm ara malı üretmekte diğer bölüm bunu nihai ürün haline getirmektedir. Şirketin ara malını üreten bölümün yıllık maliyet tahminini de içeren bir işletme bütçesi vardır. Bu bütçe ara malı üreten fabrikanın bütçelenmiş ortalama sermayesini de gösterecektir. Böylece, transfer fiyatı tüm üretim maliyetlerini kapsayacak ve bölüme ayrılan sermaye için önceden belli edilmiş bir getiriye sağlayacak şekilde tespit edilebilir. Bu yapıldığında fiyatlar her yılın başında tespit edilecektir. Nihai malı üreten bölüm aldığı malzeme için ne kadar ödeyeceğini baştan bilecektir. Ara malının üretimindeki maliyet iyileştirmeleri, bölümün kârını ve ayrılan sermayenin getirisini, [yatırımın getirisini oranını (YGO)] artıracaktır. Aşağıda transfer fiyatının 1.60 TL olarak tespit edilmesi ile neticelenen hesaplamalar gösterilmektedir. Görüleceği üzere gelir vergisi oranı yüzde elli olarak hesaba katılmıştır. Sermayenin getirisini olarak belirlenen oran keyfidir, yüzde on olarak ifade edilmiş ve vergi sonrasıdır.

¹⁷² Joseph M. Cheng, "A Breakthrough in Transfer Pricing: The Renegotiate Any Time System," **Management Accounting Quarterly**, Winter 2002, sayfa: 4, 5 ve 6

Tablo 10: Transfer Fiyatının Hesaplanması

Veriler		Bütçe
Hacim (adet)		100.000 ad.
Doğrudan maliyetler (1 TL adet)		100.000 TL
Üretim dönem maliyetleri		40.000 TL
Toplam üretim maliyeti		140.000 TL
Ayrılan sermaye	100.000 TL	
Vergi sonrası kâr (% 10 YGO)	10.000 TL	
Vergi öncesi kâr		20.000 TL
Transfer değeri		160.000 TL
Birim tahmini transfer fiyatı		1,60 TL

Burada problemlerden birisi seçilen oranın keyfilidir. Örneğin YGO yüzde beş olarak belirlendiğinde transfer fiyatı 1.50 TL olacaktır. Bir diğer problem öngörülen üretim hacminin gerçekleşen üretim hacminden farklı olabileceğidir. Aşağıda 1,60 TL olarak sabitlenen transfer fiyatında 80.000 adet malın transfer edilmesi halinde YGO'nun yüzde 4 olması gösterilmektedir; oysa üretimin etkinliği değişmemiştir.

Tablo 11: Yatırımın Getiri Oranında Değişim

Veriler	Bütçe	Gerçekleşen
Hacim (adet)	100.000 ad.	80.000 ad.
Birim tahmini transfer fiyatı	1,60 TL	1,60 TL
Transfer değeri	160.000 TL	128.000 TL
Doğrudan maliyetler	100.000 TL	80.000 TL
Dönem maliyetleri (sabit maliyetler)	40.000 TL	40.000 TL
Üretim maliyetleri	140.000 TL	120.000 TL
Vergi öncesi kâr	20.000 TL	8.000 TL
Vergi sonrası kâr	1.000 TL	4.000 TL
Ayrılan sermaye (yatırım)	100.000 TL	100.000 TL
YGO	10 %	4 %

Bu halde ara malı üreten bölüm fiyattan memnun olmayacak ve değişiklik talep edecektir. Eğer satış ve üretim hacmi daha gerçekçi belirlenmiş olsaydı keyfi de olsa belli edilen yüzde on olan yatırımın getirisi oranında transfer fiyatı daha yüksek aşğıdaki gibi 1,75 TL adet olacaktır.

Tablo 12: Transfer Fiyatında Değişim

Veriler	Başlangıç Bütçesi	Gerçekleşen	Revize Bütçe
Hacim (adet)	100.000	80.000	80.000
Doğrudan maliyetler (1 TL adet)	100.000 TL	80.000 TL	80.000 TL
Üretim dönem maliyetleri	40.000 TL	40.000 TL	40.000 TL
Toplam üretim maliyeti	140.000 TL	120.000 TL	120.000 TL
Ayrılan sermaye	100.000 TL	100.000 TL	100.000 TL
Yatırımın getiri oranı (YGO)	% 10	% 4	% 10
Vergi sonrası kâr	10.000 TL	4.000 TL	10.000 TL
Vergi öncesi kâr	20.000 TL	8.000 TL	20.000 TL
Transfer değeri	160.000 TL	128.000 TL	140.000 TL
Birim tahmini transfer fiyatı	1,60 TL	1,60 TL	1,75 TL

Bunlara ilave olarak şu sorunlar da vardır. 1-Yeni ara malları ya da 2-dönem içinde spesifikasyonları değişen ara malları için fiyatlar öngörülmemiştir. Dahası ara malı üreticisi nihai mal üreticisinin kösteklemeleri sebebiyle formül ve işleme ya da kalite kontrolü değişiklikleri yapmak suretiyle maliyetleri düşürme imkânları sınırlandırılmış olabilir. Çünkü nihai ürün üreticisi maliyetteki iyileştirmeden en azından yılı içinde yararlanamayacaktır.

Asıl mesele de keyfi olarak belirlenen yatırımın getirisi oranıdır. Burada şu mantık yürütülebilir. Üretim farklı mekânlarda da yapılırsa, sermayeler ayrılmış da olsa, sermaye bir bütündür; üretim de nihai mal üreticisinin yöneticilerinin yönlendirmeleri ile yapılmaktadır. Bu ara malı nihai malın bir parçasıdır, içindedir,

orada erimektedir. Ara malın katkısı kârı ve zararı nihai malın kârı ve zararının da bir parçasıdır. Öyleyse nihai malın üretimine ayrılmış, sermayenin getirisinin oranı (YGO) ara malın üretimine ayrılmış sermayenin getirisinin oranı (YGO) ile eşit olması mantıklıdır. Nihai malın YGO'sunu bulmak da nispeten kolaydır. Öyleyse yüzde yirmi YGO olan bir nihai malın ara malının da YGO'su yüzde yirmi olmalıdır. Her halde nihai ürün nerede olursa olsun tüm maliyet, kâr ve sermayenin neticesi olduğuna göre ara malı için emsal bedelin tespitinde nihai malın YGO'su kullanılabilir.¹⁷³

“Tam maliyet artı yönteminin, aşağıdaki koşullarda en uygun yöntem olduğu görülmektedir. Bunlar 1-rekabetçi fiyatların olmaması, 2-pazarlıkla fiyat tespit etmenin maliyetine katlanılmak istenmemesi, 3-nihai ürünü fiyatlamaya ihtiyaç duyulması.”¹⁷⁴

Piyasa fiyatının olduğu yerde piyasa fiyatının kullanılması çoğu zaman önerilmekle beraber, piyasa fiyatının olmadığı durumlar vardır. Örneğin bölümler arasındaki alışverişe konu mamuller eşsizdir, benzeri yoktur ve piyasada olduğu gibi, işlenmeden, tek başına satılamamaktadır.¹⁷⁵ Cook makalesinde bazı endüstrilerin böylece maliyet artı endüstrileri olduğunu ifade etmiştir. “Şu not edilmelidir ki bazı endüstriler ‘maliyet artı’ endüstrileridir ve bu esasta tespit edilen fiyatlar gerçekte piyasa fiyatından transferlerdir. Sözleşmeye dayalı olarak otomobil üreticilerine parça sağlanması bu şekilde fiyatlandırılır; otomobil şirketleri maliyetlerin makul olup olmadığına bakar ve ‘adil’ bir kâr oranı verirler. Bu hem iç hem de dış satıcılar için geçerlidir; alıcı en etkin satıcının fiyatını verir, fazlasını vermez. Bu piyasa temelli fiyatın bir varyasyonu olarak algılanmalıdır; ancak yoğun bir mühendislik çalışması gerektiğinden maliyetli bir versiyonudur.”¹⁷⁶

¹⁷³ Finney, **a.g.e.**, s.14.

¹⁷⁴ The National Association of Accountants, **Accounting for Intra Company Transfers**, Research Report No. 30, 1954 sayfa 34'den aktaran: Abdel-Khalik, Lusk, **a.g.e.** s.20.

¹⁷⁵ Martine Cools, “Cross-Border Transfer Pricing: A Corporate Governance Perspective,” **Finance And The Common Good**, Bien Commun, Winter 2005-2006, sayfa:65

¹⁷⁶ Cook, **a.g.e.**, s.92.

Cheng, Hirshleifer'den aktarmayla "Transfer fiyatı eğer birimlerin her birini şirketin kârını ençoklayacak noktada üretim yapmaya sevk ederse optimaldir. Genelde piyasa fiyatı bunun iyi bir göstergesi olmakla beraber piyasası olmayan ara malları olduğu durumlarda transfer fiyatı şirketin kârını ençoklayan üretim seviyesinde üretici birimin marjinal maliyeti olur." demiştir. Devamla: "Marjinal maliyetleri muhasebeye uygulamak şu problemlere sebep olur: 1- Genelde ara malının üretimi nihai ürüne olan talepten önce yapıldığından üretimin optimal seviyesi kesin olarak belirlenemez. Bununla birlikte optimal üretim seviyesindeki marjinal maliyet bilinmez. Optimal üretim seviyesi bilinse de o seviyedeki marjinal maliyet gözlemlenemez ve tahminler de yanlış olabilir. 2- Marjinal maliyetin ortalama maliyetten düşük olduğu yerde satıcı birim zarar eder. 3- Gerçekleşen marjinal maliyet, mümkün olan marjinal maliyetten ne kadar yüksek de olsa ya da ne kadar verimsiz de işletilse satıcı birim marjinal maliyeti alacağından, marjinal maliyet temelinde maliyetleme satıcı birimin verimsizliklerini alıcı birime aktarmasına imkan verir. Örneğin satıcı birimin marjinal maliyetlerini azaltacak bir verimlilik artışını transfer fiyatını da azaltacağından, satıcı birim yöneticisi uygulamada isteksiz olabilir. [Bu özellikle yatırım gerektiren verimlilik artışlarında daha da açıktır.] 4-Marjinal maliyet temelinde fiyatlandırma, satıcı birimin transfer fiyatını yükseltmek için örneğin sabit ya da yarı değişken maliyetlerini değişken maliyet gibi göstermek suretiyle marjinal maliyetlerini yüksek göstermeye teşvik eder."¹⁷⁷

2.4.3.3 Pazarlığa Dayalı Transfer Fiyatlandırması

Piyasa fiyatı ve maliyet, transfer fiyatlandırmalarının temelleridir. Bunlardan hareketle pazarlık yapılarak, pazarlık yöntemiyle belirlenen transfer fiyatı veya alıcının farklı fiyat, satıcının farklı fiyata maruz kaldığı ikili fiyat yöntemleri mevcuttur. Piyasa fiyatı üzerinden mi, maliyet fiyatı üzerinden mi transfer fiyatının belirleneceği, üretici bölümün kapasite durumuna da bağlı olur. Üretici bölüm eksik kapasitede üretim yapıyorsa transfer fiyatı, maliyete yakın, tam kapasitede üretim

¹⁷⁷ Cheng, a.g.e., s.2.

yapıyorsa, piyasa fiyatına yakın bir yerde olur. Çünkü transfer fiyatlandırmasının temel mantığı, değişken maliyetler artı o malı üretmenin alternatif maliyetidir.

Bu konuda bir örnek Wild, John, J., Show, Ken, W., **Managerial Accounting**, kitabının 340. ve devam eden sayfalarından aşağıya alınmıştır.

Daha önce bahsedilen ZTel İşletmesine dönecek olursak ZTel İşletmesinin LCD bölümü 40 TL değişken maliyetle ekran üretmekte ve bunu SPhone bölümüne ve piyasada ekran kullanan diğer kişilere 80 TL'ye satmaktadır. SPhone bölümü de ihtiyacı olan ekranları piyasadan 80 TL'ye satın alabilmektedir. LCD bölümünün üretim kapasitesi 100.000 birimdir. LCD bölümünün sabit maliyetleri 2.000.000,00 TL'dir.

Bu halde LCD Yöneticisi 40 TL'nin altında bir transfer fiyatının kendisine zarar getireceğini; SPhone Yöneticisi de 80 TL'nin üstünde bir transfer fiyatının kendisini elde edebileceği daha yüksek kârlardan mahrum bırakacağını ya da zarar ediyorsa zararını azaltmayıp arttıracığını bilecektir. Piyasada 80 TL'ye bu ekranları alabileceğini bildiğinden 80 TL'nin üstünde bir fiyattan LCD ekranı satın almayacaktır.

İşte 40 TL ile 80 TL arası, artık iki yönetici için pazarlık aralığıdır.

ZTel transfer fiyatını bu aralıkta belirlerken, LCD ekranı üreten bölümün kapasitesini dikkate alacaktır. LCD bölümü eksik kapasitede mi tam kapasitede mi ekranları üretmektedir.

Tam Kapasite Durumu:

Eğer LCD bölümü ürettiği her ekranı satabiliyorsa, yani 100.000 adet ekran üretilip satılırsa 80 TL olan piyasa fiyatının transfer fiyatına esas alınması makul olacaktır. LCD bölümü 80 TL'nin altında bir fiyatı kabul etmeyecektir. SPhone bölümünün de 80 TL'nin altında bir fiyattan LCD ekran satın alması mümkün

değildir. Eğer fiyat 70 TL olarak belirlenirse LCD bölümü LCD başına 10 TL zarar edecektir.

Eksik Kapasite Durumu:

Eksik kapasite olması durumunda örneğin LCD bölümü ancak 80.00 adet ekran üretip satabiliyorsa 40 TL olan maliyet fiyatının transfer fiyatına esas alınması makul olacaktır. LCD bölümünün 2.000.000,00 TL sabit maliyeti olduğu için hem LCD bölümü hem de ZTel İşletmesi yöneticileri SPhone Bölümünün LCD bölümünden mal almasını arzu edeceklerdir. Eğer SPhone bölümü 80 TL olan piyasa fiyatından piyasadan mal alırsa ve LCD Bölümü de piyasaya hiç mal vermezse, LCD bölümü sabit maliyeti olan 2.000.000,00 TL'lik zarar yüklenecek; SPhone bölümü de yüksek fiyattan ekran almış olacaktır. Toplamda ZTel İşletmesi zarar edecektir. Binaenaleyh eksik kapasite durumunda LCD Bölümü 40 TL'nin üzerindeki herhangi bir fiyatı kabul etmeli ve SPhone Bölümü de LCD Bölümünden mal almalıdır. Bu LCD Bölümünün sabit masraflarının bir kısmını ya da tamamını kurtarmasına ve ZTel İşletmesinin genel kârının yükselmesini sağlayacaktır. Örneğin 50 TL transfer fiyatı olarak belirlendiğinde SPhone Bölümü bunu memnuniyetle kabul edecektir. Bu fiyat LCD bölümünün sabit maliyetlerine birim başına (50 TL – 40 TL =) 10 TL katkı sağlayacaktır. Bu tarz fiyatlandırma maliyet tabanlı transfer fiyatlandırması olup burada değişken maliyetler, toplam maliyetler, değişken maliyetler artı gibi esaslar alınabilir.¹⁷⁸

2.5 Transfer Fiyatlandırması Stratejisi ve Etki Eden Faktörler

Transfer fiyatlandırması amaçları ve yöntemleri belli firma yapısı ve ekonomik yapı içinde ortaya çıkmaktadır. İşletmenin seçimi, belli bir ortamda, belli kişilerce alınacak karardadır.

¹⁷⁸ Wild, Show, a.g.e., s.340

Finansal muhasebe ve sorumluluk muhasebesi içinde transfer fiyatlandırması, bir stratejidir ve bu transfer fiyatlandırması stratejisini, işletmenin genel stratejisini bilen ve yönlendiren üst yönetim oluşturur.

Üst yönetim işletmeye, işletmenin ürettiği mal ya da hizmetin özelliklerine ve çevresine en iyi hakim olan kişilerdir. Strateji oluşturulurken üst yönetim bazı sorular sorar. Bu sorular şunlar olabilir: Transfer fiyatı uygulamak yerine amaçlarım için uygun başka hangi yöntem olabilir? Transfer fiyatı uygulaması içsel sebeplerden mi dışsal sebeplerden mi kaynaklanmaktadır? Transfer fiyatı uygulaması bir zorunluluk mudur? Transfer edilen mal ya da hizmetin nasıl bir piyasası vardır? Transfer edilen mal ya da hizmet standart mıdır, farklılaştırılmış mıdır? Transfer edilen mal ya da hizmetin fiyatı belli midir? Yöneticilere ne kadar yetki ve sorumluluk verilecektir? İşletme ne kadar şeffaf olacaktır? Transfer fiyatı stratejisini belirlerken işletmenin yeniden yapılandırılması imkân dâhilinde midir? Buradaki soruları çok daha artırmak mümkündür.

Bu sorulara doğru cevaplar bulmadan transfer fiyatlandırması stratejisinin oluşturulması mümkün olmaz. Transfer fiyatlandırması yöntemi de strateji ile beraber ortaya çıkar.

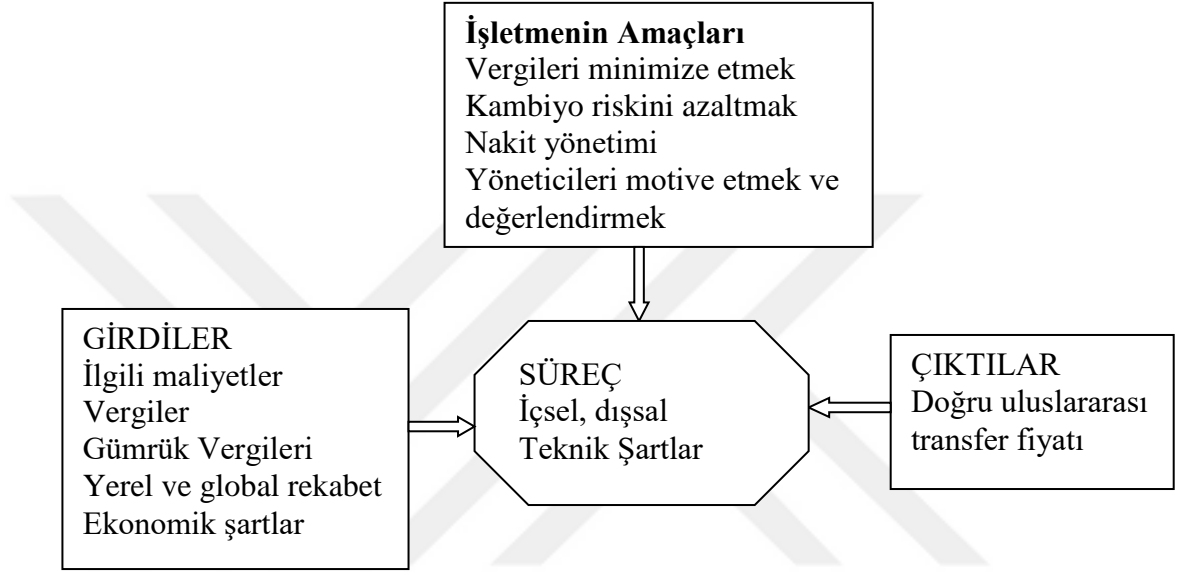
Uygun bir transfer fiyatlandırması tercihi, ayrıca şu dört sorunun cevabının bulunmasına bağlıdır: transfer fiyatlandırması, amaç uyumlaştırılması ve nihayetinde kâr ençoklamasına ne kadar hizmet etmektedir? İştirakler ve yöneticilerinin performans değerlendirilmesi için uygun bir ölçü sağlamakta mıdır? Üst yönetimin karar almasında tepe yönetime katkı sunmakta mıdır? Bölümsel ya da iştiraklerin yöneticilerinin karar alma özerkliğini geliştirmekte midir?¹⁷⁹

Transfer fiyatlandırması stratejisi oluşturulurken, hangi sıklıkla transfer fiyatının ve transfer yönteminin gözden geçirileceğine de karar verilmelidir.

¹⁷⁹ Abdallah, a.g.e., s.21

Çok uluslu bir işletme için uluslararası transfer fiyatlandırması sistemi tasarlarırken dört ana unsur dikkate alınmalıdır. Bunlar: veriler, işletme amaçları, süreç ve çıktıdır.¹⁸⁰ Buna göre oluşturulan şekil aşağıdadır.

Şekil 4: Uluslararası Transfer Fiyatlandırması Sisteminin Bileşenleri Arasındaki Bağlantılar.



Tablonun açıklamaları aşağıdaki gibidir.¹⁸¹

İlgili Maliyetler Hakkında Bilgi:

Uluslararası transfer fiyatlandırması sistemi için, bilinmesi gereken esas unsurlardan birisi ilgili maliyetlerdir. İlgili maliyetler, çok uluslu işletmenin farklı devletlerdeki birimleri arasında, mal ve hizmet transferlerinde, yüksek ya da düşük fiyat belirlemede fark yaratacak maliyetlerdir. Birimin yöneticisi, ilgili maliyetleri bilmeli, bunu karar alma sürecinde kullanabilme yeteneğine sahip olmalı ve bu kararın hem biriminin hem de toplamda işletmesinin kârına nasıl etki yapacağını bilmelidir.

¹⁸⁰ A.e. s.29.

¹⁸¹ Abdallah, a.g.e., s.30-34.

Vergi Oranlarında Farklılıklar ve Vergileri minimize etmek:

Değişik devletler değişik vergi oranları ve hatta değişik vergiler kullanırlar. Çok sayıda yargı çevresinde faaliyette bulunan çok uluslu işletmeler, çoğu zaman öncelikle diğer bir yargı çevresinde nasıl bir kişilikte oluşacağına karar vermelidir. Bu şube şeklinde, kendi hukuki kişiliğinin bir uzantısı şeklinde olabileceği gibi, ayrı bir hukuki kişilik şeklinde de oluşturulabilir. Her iki durumda, hem kendi ülkesinde, hem de gittiği ülkede, vergilendirme kanunları farklı olur. Bu vergi oranlarından da önce karar verilecek bir konudur. Buna ilave olarak, tam da oluşum aşamasında yeni faaliyet yerine ne kadar sermaye ayıracağı ve yeni işletmesinin aktifini ve pasifini nasıl oluşturacağına karar verilir.

Vergi oranlarında bir farklılık olmasaydı, çok uluslu işletmelerin transfer fiyatlandırmasında vergisel maksatla bir karar almaları söz konusu olmazdı. Ancak transfer fiyatını belli etmek suretiyle bir vergi çevresinde maliyetleri arttırıp vergi matrahını düşürürken, başka bir yargı çevresinde gelirleri arttırıp vergi matrahını yükseltmek çoğu zaman mümkündür. Şüphesiz bu yolun var olduğunu, tüm vergi çevrelerinin vergi idareleri de bilmektedir ve bu da, bu imkânın bir kısıtıdır. Messaoud Mehafdi, vergileri minimize etmek için transfer fiyatının manipule edilmesi ve denetimde bunun ortaya konulması halinde ödenecek ek vergiler ve ek cezalar ve şirketin güvenilir bir kişi olmadığıнын yerel devletçe düşünülmesi, şirket için büyük bir yaptırımdır, demiştir.¹⁸²

Kambiyo Riski:

Kambiyo riski, döviz kurlarındaki değişme nedeniyle işletmenin gelecekteki değerinin değişmesi (artması ya da azalması) riskidir.¹⁸³ Kambiyo riski, yurt dışında alacağı ya da borcu olan işletmeleri etkilediği şekilde, çok uluslu işletmeleri etkiler. Döviz kurlarında değişim, hem nakit akışı tablosunu, hem de şirketlerin kârlarını etkilemektedir. Döviz kurlarındaki dalgalanmanın, ikisi firmanın tablolarına etki eden, firma üzerinde üç etkisi olmaktadır. Bu etkiler, döviz üzerinden yapılan işlemlerin etkisi, dövizli işlemlerin çevrilmesinin etkisidir. Üçüncü etki ekonomik

¹⁸² Messaoud Mehafdi, 2000, 365 – 381

¹⁸³ Abdallah, a.g.e., s.32.

riskten kaynaklanmaktadır.¹⁸⁴ Döviz kurlarındaki riskleri azaltmak için örneğin fonları sağlam para birimlerine çevirmek maksadıyla, transfer fiyatlandırması kullanılabilir.¹⁸⁵ Transfer fiyatları kullanılarak zayıf dövizlerdeki varlıklar taşınabilir.¹⁸⁶

Döviz Hareketleri Üzerinde Sınırlar:

Birçok ülke, sermaye hareketleri üzerinde sıkı kurallar uygular, kârların dışarıya çıkarılmasına müsaade etmezler. Sidney Robbins ve Robert Stobaugh, Amerika Birleşik Devletleri'nde yerleşik 39 çok uluslu işletme üzerinde, 1973 yılındaki yaptıkları anket çalışmasında, transfer fiyatlandırmasının esas meselelerinden birisinin, ödenen vergileri minimize etmek olduğunu, ancak bundan da önemli olanın döviz transferlerini aşmak olduğu, sonucuna varmışlardır.

Yerel ve Global Piyasalardaki Rekabet:

Sınır dışında bir işe başlandığında, uluslararası transfer fiyatlandırması politikalarını oluştururken, göz önüne alınacak bir husus da rekabettir. Sınırdışıdaki işletmeye rekabetçi pozisyon sağlamak ve durumunu güçlendirmek için ilk yıllar düşük fiyattan mal ve hizmet verilebilir. Yüksek kârlar, piyasaya yeni şirketlerin girmesine sebep olacağından piyasaya yeni firmaların girmesini engellemek için, düşük fiyat politikası devam ettirilebilir.

Burada bazı faktörlerin zıt yönde etki edeceği açıktır. Örneğin işletmenin genel karlılığı için bir bölümün karlılığı transfer fiyatlandırması yoluyla menfi etkilenebileceğinden, performans ölçümü yönü ile transfer fiyatlandırması yanlış uygulanabilir. “Yunker, 1982 tarihli çalışmasında, transfer fiyatlandırmasını genel karlılığı yükseltmek için kullanan ÇUI'lerin, bölümsel performans

¹⁸⁴ C. Chan, S. P. Landry, T. Jalbert, “Effects of Exchange Rates On International Transfer Pricing Decisions” **International Business & Economics Research Journal**, 2004, sayfa: 37, 38

¹⁸⁵ A.e. s.40.

¹⁸⁶ Abdallah, a.g.e., s.5.

değerlendirmesinde, kâr tabanlı ölçümlere daha az önem atfettiklerini tespit etmiştir.”¹⁸⁷

Transfer fiyatlandırmasında klasik yöntemlerin kısa vadeli kâr ençoklamasına ve var olan kapasite kullanımını varsaydığını söyleyen Laurel Adams ve Ralph Drtina, 2008 yılındaki makalelerinde transfer fiyatlandırmasının yatırım kararlarına ve uzun vadeli amaç uyumuna nasıl etki edeceğini incelemişlerdir. Şirketin ve bölümün yatırım hesaplamalarındaki esaslı farklardan birisi, firmanın transfer fiyatlandırması sistemidir. Mesele, ara malı dışarıdan almak yerine, içerde üretmekle ortaya çıkan maliyet tasarrufudur. Bu maliyet azaltımı, dışarıya daha az bir ödeme olduğundan, nakit akımında doğrudan bir artıştır. Bu tasarruflar, transfer fiyatlandırması ile üretici ya da satıcı bölüme verilebilir. Esasında üretim kapasitesinin arttırılması ile ilgili maliyetler, üretim bölümü tarafından yüklenilmektedir. Uzun vadeli değer yaratan da işte bu üretim kapasitesidir. Yatırım kararlarını doğru verebilmek için kısa vadeli düşünmek yerine, uzun vadeli düşünmek gerekir ve her durumda, bölümler arasında transfer fiyatı piyasa fiyatları olmalıdır.¹⁸⁸

Transfer fiyatlandırmasında çokça başvurulan çalışmalardan birisini de Eccles yapmıştır. Eccles 1980 ve 1981 senelerinde Amerikan şirketlerinden görüşme, ziyaret ve anket yolu ile veri toplamak suretiyle yaptığı alan çalışmasında, yöntem seçiminin aşağıda görüleceği üzere bir stratejinin parçası olacağını ifade etmiştir.

“Modeli, uygulama ile kuramın farklı olduğunu, sebebinin uygulamanın sadece iki faktörün fonksiyonu olduğunu bu faktörlerin firmanın dikey bütünleşme stratejisi ve firmanın yönetsel süreçleri olduğunu, teoride önemli olduğu kabul edilen piyasa fiyatının varlığı ve piyasa tipinin önemli olmadığını varsayar.”¹⁸⁹

¹⁸⁷ Martine Cools, Regine Slagmulder, “Tax Compliant Transfer Pricing and Responsibility Accounting”, JMAR, Volume: 21, s.153

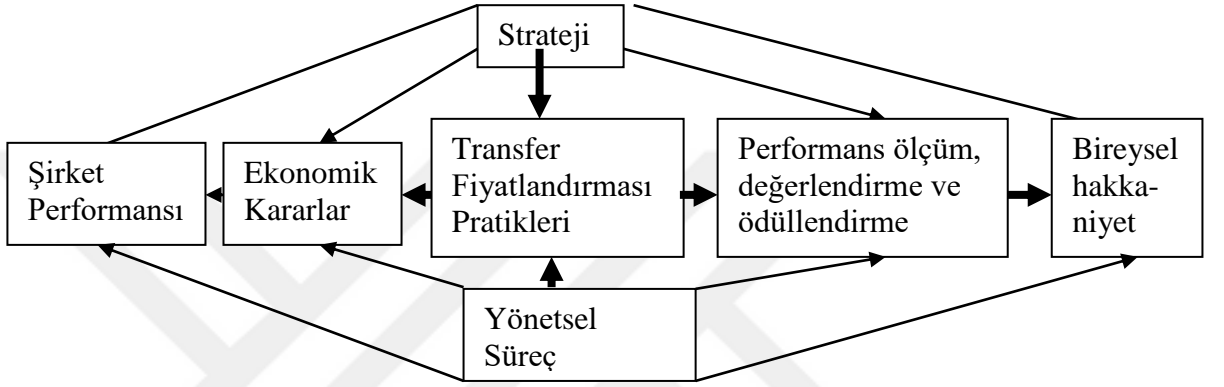
¹⁸⁸ Laurel Adams, Ralph Drtina, “Transfer Pricing for Aligning Divisional and Corporate Decisions”, **Business Horizons**, 51, 2008, s.412 ve 416.

¹⁸⁹ Susan Borkowski, **1990**, s.81.

Eccles tasarruftan ziyade, dikey bütünleşme stratejilerinin, transfer fiyatlandırması yöntem ve süreçlerine etki ettiği sonucuna varmıştır.¹⁹⁰

Eccles yaptığı çalışması sonucunda, bulgularını aşağıdaki şekildeki gibi özetlemiştir.

Şekil 5: Transfer Fiyatlandırmasının Sebepleri ve Etkileri



Şekilden görüleceği, üzere transfer fiyatlandırması uygulamalarının iki önemli belirleyicisi vardır. Bunlar strateji ve yönetmel süreçtir. Transfer fiyatlandırması pratikleri, ekonomik kararları, bu da şirketin performansını etkiler. Benzer şekilde, transfer fiyatlandırması pratikleri, performans değerlendirme, ölçüm ve ödüllendirmeleri; bunlar da birey olarak, yöneticilerin hakkaniyet algılamalarına etki eder.¹⁹¹

Eccles, çalışmasında, üç temel ve bir de melez transfer fiyatlandırması politikası tespit etmiştir. Alışverişte otonomi, yönetime tabi tam maliyet, yönetime tabi piyasa fiyatı ve ikili fiyattır. Bu yukarıda yapılan sınıflandırma ile paraleldir, çelişmemektedir. Transfer fiyatlandırması politikası ile strateji ilişkisi, stratejinin iki açısına bağlıdır. Stratejinin birinci açısı, kâr merkezleri arasındaki bağımlılıkları yönetmek için dikey birleşme stratejisi var mıdır? Bu yoksa alışverişte otonomi olur. Bölümler alışveriş yapıp yapmamakta serbest olurlar. Bu varsa, diğer açı, satıcı

¹⁹⁰ Howard A. Shelanski, "Transaction Level Determinants of Transfer Pricing Policy: Evidence From The High Technology Sector," **Industrial And Corporate Change**, Volume 13, Number 6, s.961.

¹⁹¹ Eccles, **a.g.e.**, s.7.

merkezin hem iç hem de dış satışlarında ayrı bir iş birimi olarak görülüp görülmediğidir. Satıcı merkez, hem iç hem de dış satışlarında ayrı bir işbirimi olarak görülüyorsa yönetime tabi, yönetilecek piyasa fiyatı temelli bir transfer fiyatlandırması olur; satıcı merkez sadece dış satışlarında ayrı bir işbirimi olarak görülüyorsa, iç satışlarında bir maliyet merkezi olarak görülüyorsa, yönetime tabi, yönetilecek maliyet temelli bir transfer fiyatlandırması olur. Satıcı için piyasa fiyatı temelli ve alıcı için maliyet temelli bir transfer fiyatlandırması politikası da mümkündür ve her durumda uygulanabilir.¹⁹²

Transfer fiyatlandırması uygulamalarının diğer önemli belirleyicisi, yönetsel süreçtir. Strateji bir işletmenin ne yaptığını, yönetsel süreç nasıl yaptığını belirler. Transfer fiyatlandırması için önemli olan beş yönetsel süreç şunlardır: 1- transfer fiyatlandırması nasıl belirlenmektedir (tam pazarlık ya da önceden belirlenmiş şirket kuralları ve prosedürleri), 2- ilgili kişiler (değişik seviyedeki yönetici ve finansçılar), 3- hangi veriler kullanılmaktadır (maliyetler, diğer dış işlemler, diğer iç işlemler), 4- transfer fiyatları ne zaman belli edilmektedir (hangi sıklıkla ve hangi şartlarda), 5- çatışmalar nasıl çözümlenmektedir (çözüm mekanizmaları ve ilgili kişiler).¹⁹³

İleri teknoloji alanındaki bir işletmede, transfer fiyatlandırması görgül çalışmasında, işlem maliyetleri teorisini esas alan Howard A Shelanski, işlem maliyetleri tasarruflarının, hem şirketin örgütlenmesine hem de transfer fiyatlandırmasına önemli ölçüde etki ettiğini söyleyerek, Eccles'in kitabında kullandığı örneklerin üzerinden de giderek, Eccles'in bulgularını, bu teoriyle açıklamış, Eccles'in kuramını reddetmiştir. Yani transfer fiyatlandırmasına etki eden mamulün ve işlemin mahiyetidir.¹⁹⁴

İşlemin özellikleri, transfer fiyatlandırmasına ve hatta şirketin örgütlenme biçimine etki etmektedir. Burada üç unsur vardır. Bunlar ürünün üretiminin karmaşık olup olmadığı, ürünün standart olup olmadığı ve ürünün kalitesidir. Üretimin karmaşık olması hali üretimde özellikli makinelerin ve bilgi birikiminin kullanımını gerektirir. Ürününün özellikli bir ürün olması hali satıcı birimin piyasada bu mali

¹⁹² A.e., s.9.

¹⁹³ A.e., s.10.

¹⁹⁴ Shelanski, a.g.e. s.954

satamamasına sebep olur. Esasen bu iki husus çokça birlikte görülür. Çok özellikli makinelerde üretilen bazı ürünlerin piyasasının hiç olmadığı haller vardır. Ürün sadece o işletme için üretilmektedir. Örneğin bir otomobilin kapısı ya da koltuğu böyledir. Diğer taraftan metalik boya üreten bir işletme bu boyayı onlarca otomobil fabrikasına satabilir. Ürün çok standarttır. Üründen beklenen kalite çok sıkı kontrollere konu ise, bu hem şirketin örgütlenmesine hem de transfer fiyatlandırmasına etki eder.

“Eccles’in bulgularını işlemsel maliyet teorisi bağlamında şöyle şematize edebiliriz. Malın özelliği düşük olduğunda piyasa fiyatı kullanılır, malın özelliği ortalama olduğunda müdahale içeren piyasa fiyatı kullanılır, malın özelliği yüksek olduğunda, müdahale edilen maliyet esası kullanılır.”¹⁹⁵

Susan Borkowski, firmanın transfer fiyatlandırması yöntem seçimine etki eden organizasyonel ve çevresel değişkenleri tanımlayarak ve analiz ederek, görülen uygulamaları açıklamak için bir çalışma yapmıştır. Uluslararası transfer fiyatlandırması uygulamalarında, özellikle vergi etkisi gibi, başka etkenler görülebileceğinden, çalışmasını sadece transfer fiyatlandırmasının yerel uygulamaları ile sınırlandırmıştır. Gözleminde Amerika’daki büyük imalatçı firmaları kullanmıştır. Biri organizasyon diğeri çevresel etkenleri test etmek için iki hipotez kullanmıştır. Anket sorularını hazırlarken kendisinden önce aynı konuda araştırma yapanlardan faydalanmıştır. Yöneticinin nasıl karar verdiğine dair modelini oluştururken “biliş psikolojisi” ve “koşul kuramını” kullanmıştır.¹⁹⁶ Buna göre, Scheiweikart (1985 çalışması) ile Birnberg ve Shields (1984 çalışması) ten uyarladığı firma içi transfer fiyatlandırması modeli aşağıdaki gibidir.¹⁹⁷ Araştırma kriterlerine uyan 452 firmaya anket gönderilmiş; bunlardan 236 firma geri bildirim yapmıştır. Cevaplardan 215’i kullanılabilir olmuştur. Bu 215 firmanın 47’si transfer fiyatlandırması kullanmamaktadır. 168 firma bir türlü transfer fiyatlandırması yöntemi kullanmıştır. Bulguları aşağıdaki gibidir. Birinci hipotez çevresel faktörlerin firmanın transfer fiyatlandırması yöntemine etki etmediğini söylemektedir. Bu hipotez dört çevresel

¹⁹⁵ A.e., sayfa: 964

¹⁹⁶ Borkowski, 1990, s.82.

¹⁹⁷ A.e., s.83.

yapıdan ikisinde reddedilmiştir. “Özetle, bazı çevresel faktörler, transfer fiyatlandırması yöntemi seçimine etki etmektedir. Piyasa fiyatının olması önemlidir, ancak önceki araştırmaların gösterdiği kadar önemli değildir. Birçok firma piyasa fiyatının olmadığı bir çevrede, transfer fiyatını bir çeşit tam maliyetleme yöntemi kullanarak tespit etmektedir. Piyasa fiyatının olduğu yerde de firmanın piyasa fiyatını ya da piyasa fiyatından hareketle pazarlık usulünü kullanacağı sanılmamalıdır. Firmaların üçte birinden fazlası, var olan piyasa fiyatındansa bir çeşit tam maliyetleme yöntemini kullanmaktadır. Bu pratiğin açıklanması için daha detaylı araştırma gerekmektedir.”¹⁹⁸ İkinci hipotez örgütsel değişkenlerin firmanın transfer fiyatlandırması yöntemine etki etmediğini söylemektedir. Bu hipotez dokuz örgütsel yapıdan altısında reddedilmiştir. “Özetle, bazı örgütsel değişkenler, transfer fiyatlandırması yöntemi seçimine etki etmektedir. Aşağıdaki değişkenler üç ya da daha fazla çözümlenmede tutarlı olarak önemlidir. Bunlar, büyüklük, yöneticiler arasında çatışma, yöntem seçiminde temeller, yöntem seçiminde yönetimin katkısı ve merkezkaç yönetimin derecesidir. Önceki çalışmalar büyüklük için çelişkili sonuçlar bulmuş; çatışmayı bir faktör olarak dikkate almamışlardır. Bulgular, çatışmanın seçilen transfer fiyatının sonucu olduğu varsayımından daha fazlasını göstermektedir. Varolan çatışma seviyesi ve ne kadar çatışmanın faydalı olduğuna dair firmanın algısı, bir firmanın transfer fiyatlandırması yöntemi seçimine etki etmektedir. Çatışmanın yüksek olduğu pazarlığı tercih eden firmalarda transfer fiyatının tespitinde daha yüksek miktarda çatışma hoşgörülür ve belki teşvik edilirken diğer firmalarda bu çatışma daha düşük seviyededir.”¹⁹⁹

Borkowski'nin, piyasa fiyatının varlığının, transfer fiyatı tespitinde kullanılacağını garanti etmediğine dair bulgusu, kendisinden 16 sene önce yapılan bir başka çalışmada da bulgulanmıştır. Raymond L. Larson, değişik faaliyetleri olan sekiz firmada, transfer fiyatlandırmasının yönetilmesi konusunda derinlemesine görüşmeler yapmak suretiyle gözlem yapmıştır. “İdeal merkezkaç yönetim sistemine ulaşmış olsun olmasın, az ya da çok transfer fiyatlandırması ile karşılaşan, görüştüğüm firmaların tamamı, iç transferleri fiyatlandırmanın en iyi yönteminin,

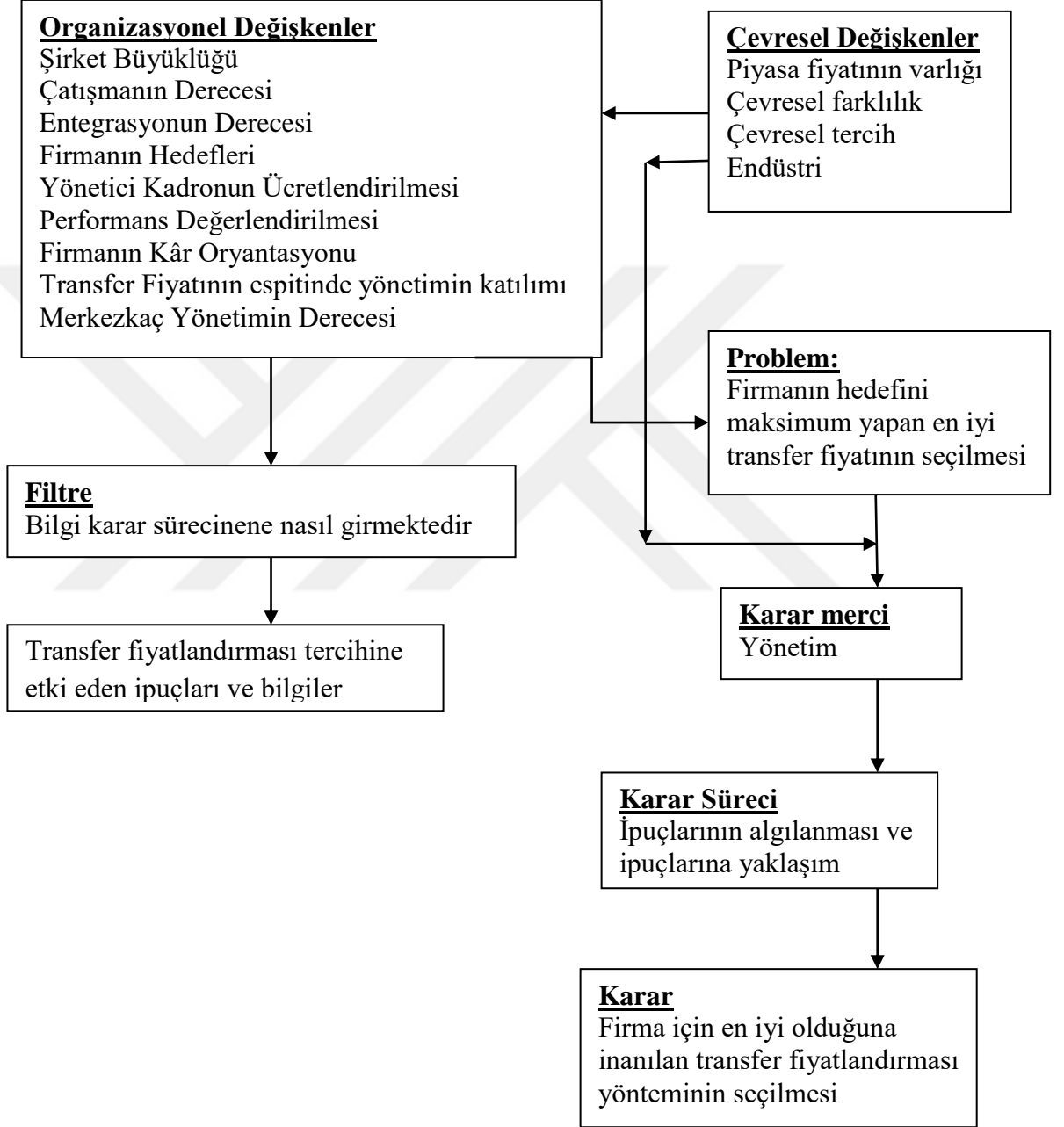
¹⁹⁸ A.e., s.94.

¹⁹⁹ A.e., s.96.

piyasa fiyatları olduğunu savunmuşlardır. Temelde ve en çok ileri sürülen sebep, bunun kâr ençoklamasını hedefleyen tüm firmaların yani alıcıların ve satıcıların karşılaştığı piyasa koşullarını yansıttığıdır. Merkezkaç yönetim sistemi ekonomide olduğu gibi işleyecekse, rekabet de benzer şekilde bir şirketteki tüm bölümler için geçerli olmalıdır. Ancak savunmalarına rağmen, bu şirketlerin ya da bölümlerin hiçbiri piyasa fiyatını kullanmamışlardır. Ya da bunu en yakın alternatif olan pazarlık yöntemini de kullanmamışlardır. Tamamı yönetimce belirlenen piyasa temelli ya da maliyet tabanlı fiyatlandırmayı kullanmışlardır.”²⁰⁰

²⁰⁰ Raymond L. Larson, “Decentralization in Real Life”, **Management Accounting**, Mart, 1974, s.28.

Şekil 6: Firma içinde Transfer Fiyatlandırması Tercih Modeli



Kaynak: Susan Borkowski, "Environmental and Organizational Factors Affecting Transfer Pricing: A Survey", JMAR, Fall, 1990, s.83.

Gerek Eccles'in, gerekse de Borkowski'nin, şekillerinde ve anlatımlarında transfer fiyatlandırmasının etki edilen değişken olduğu görülmektedir; ancak bu çalışmaların yapıldığı zamanlarda vergisel yaklaşımlar önemli değildi ve bu çalışmalar da yönetsel muhasebe açısından olayı değerlendirmişlerdi. Oysa daha sonra transfer fiyatlandırmasının vergisel yönden de önemi ağırlık kazandığında, bu şekillerde gösterilen transfer fiyatlandırması sürecinin de stratejiye etki edebileceği görülür. Vergisel uyumu çok önemseyen bir ÇUI, stratejisini bunun üzerine oturtur; transfer fiyatını belirlerken bunu öncelendiğinde artık stratejisini ve pratiğini buna göre belirler.

Cools ve diğerlerinin 2008 senesinde, vergilendirme uyumlu transfer fiyatlandırması yapan bir ÇUI'de maddi varlıkların transferinde yönetim kontrolünün tasarımı ve kullanımındaki değişimleri araştıran çalışmasını değerlendiren, Rosin ve Rohde, vergilendirmeye uyumlu transfer fiyatlandırması stratejisini seçen bir işletmede, bunun neticesi olarak artan merkezileşme, katılımcı bütçelemede azalma ve performans değerlendirmesinde finansal olmayan ölçümlerin kullanılmasının, görülen önemli değişiklikler olduğu sonucuna varmışlardır.²⁰¹ Bu husus da transfer fiyatlandırması yöntem seçiminin zincirleme olarak, işletme üzerinde çok etkisi olduğunu göstermektedir.

2.6 Transfer Edilen Mal veya Hizmetin Niteliğinin Transfer Fiyatlandırmasına Etkisi

Transfer fiyatlandırması seviyesinden en çok etkilenecek günlük kararlardan birisi de, dışarıdan satın alma ya da içeride üretme kararlardır. Bu kararı alabilmek için, aynı zamanda hangi mal ya da hizmetlerin dışarıdan alınabileceği de bilinmeli; ürünler buna göre sınıflandırılmalıdır. Bu transfer fiyatlandırması kararlarını da kolaylaştırır. Buna göre mal ya da hizmetler üç çeşittir.²⁰²

A. Kesinlikle dışarıdan alınmayacak mal ve hizmetler.

²⁰¹ Christian Plesner Rossing, Carsten Rohde, "Overhead Cost Allocation Changes in a Transfer Pricing Tax Compliant Multinational Enterprise", **Management Accounting Research**, 2010, 21, s.200.

²⁰² Jayaprakash Reddy, **Management Control Systems**, New Delhi, A.P.H. Publishing Corporation, 2004, s.164.

B. İçeride üretmekten vazgeçip dışarıdan satın almaya yönelmenin ya da tersine karar vermenin, sık sık yapılamayacağı, uzun vadeli karar vermeyi gerektiren mal ve hizmetler.

C. Kaynağın kısa vadede değiştirilebileceği mal ve hizmetler.

İlk olarak, bölümlerin ürettikleri mallar böylece sınıflandırıldıktan sonra, bunların fiyatlandırması aşağıdaki gibi yapılabilir.

A. Bu sınıftaki malların fiyatlandırması uzun vadeli rekabetçi fiyatlarla olmalıdır. Ancak bunların çoğu için esasen emsal bir mal ya da ürün bulunamayacağından bunu gerçekleştirmek zordur.

B. Bu sınıftaki malların fiyatlandırması da uzun vadeli rekabetçi fiyatlarla olmalı, orta vadeli fiyat değişikliklerinden etkilenmemelidir. Fiyat değişikliklerinin gelip geçici ancak tedarikçinin uzun süreli olduğu hatırlanmalıdır.

C. Büyük yatırım gerektirmeyen, genel amaçla kullanılan mal ya da hizmetlerin, anlık fiyatına göre satın almak ya da üretmek kararı verilir. Mal ve hizmetin fiyatlandırması anlık olmalıdır. Örneğin malın fiyatı düştüğünde satın almak; malın fiyatı yükseldiğinde içeride üretmek gerekir.

John A. Menge, 1961 de yayımlanan; fiyatların, piyasada malları ve kaynakları yönlendirdiğini, ancak çok bölümlü işletmelerde tersine önce malların ya da hizmetlerin transfer edildiği, sonra fiyatların tespit edildiğini ve bunun da sorunlara sebep olduğunu ifade ettiği makalesinde, mal ya da hizmetleri benzer şekilde üçe ayırmıştır. Menge, mevcut iç fiyatlandırma prosedürlerinin üçe ayrıldığını ve bu esasta bunların transfer fiyatının tespit edildiğini belirtmiştir. Buna göre, mal ve hizmetler aşağıdaki gibi sınıflandırılır.

X sınıfındaki mal ve hizmetlerin emsal rekabetçi üreticileri yoktur ya da “karşılaştırılabilirlik analizi” ile fiyatlar yakınsanamamaktadır. Y sınıfındaki mal ve hizmetler hem içeride üretilebilecek hem de dışarıdan satın alınabilecek nitelikteki mal ve hizmetlerdir. Bunların fiyatları bellidir. Z sınıfındaki malların rekabetçi üreticileri vardır ya da “karşılaştırılabilirlik analizi” ile fiyatları yakınsanabilir.²⁰³

Özellikle X sınıfındaki mal ve hizmetlerin fiyatı, verimli bir üreticinin tahmin edilen üretim maliyetlerine, o mal ya da hizmetin üretiminde kullanılan varlıklardan beklenen yatırımın kârlılığı kadar bir artı eklenerek, belli edilir. Verimli bir üretici işletmeye rakip olabilecek, modern ekipman kullanan üreticidir.²⁰⁴

²⁰³ John A. Menge, “The Backward Art of Interdivisional Transfer Pricing”, **The Journal of Industrial Economics**, Vol. 9, No. 3, July, 1961, sayfa: 218

²⁰⁴ A.e. s.226.

Shelanski, işleme konu olan malın, bünyesine giren parçaların sayısı ya da tasarısına bağlı olarak karmaşıklığına göre transfer fiyatı seçiminin değişeceğini belirtmiştir.²⁰⁵

2.7 Vergileme Amaçlarına Uyumlu Transfer Fiyatlandırması

Transfer fiyatlandırması yöntemi, yönetim kontrol sisteminin bir parçasıdır. Transfer fiyatlandırması politikasının şirketin stratejisine uyacak bir şekilde uygulanması vergilerin olmadığı bir ortamda zor bir süreçtir. Vergilerin olduğu bir dünyada ve özellikle değişik vergi oranları ve değişik vergiler ile karşı karşıya olan ÇUI'ler için daha önce de belirttiğimiz gibi vergilerin optimizasyonu meselesi de dikkate alınacaktır. Vergilerin optimizasyonundan, sadece ödenen vergileri belli bir seviyede tutmak ya da merkezin gelir vergisini minimize etmek olduğu anlaşılmalıdır. Vergi idareleri ve yerel idareler ile sürekli problem yaşayan ve yönetim zamanının esaslı bir kısmını sorunları çözmekle geçiren bir ÇUI'nin, iyi bir şirket stratejisi izlediği söylenemez.

“Transfer fiyatının belirlenmesi, çok bölümlü bir işletmenin bölümleri arasında ürün transferi için olduğu kadar, çok uluslu işletmelerin vergisel amaçları açısından da önemlidir.”²⁰⁶

Transfer fiyatlandırması her ne kadar bazı ÇUI'lerde yönetim kontrol amacı ile kullanılsa da, ÇUI'lerin faaliyet gösterdikleri ülkelerin vergisel amaçlı transfer fiyatlandırması kurallarına uymaları istenir. Bir ÇUI'deki transfer fiyatlandırması fonksiyonun görevi, transfer fiyatlandırması ek tarhiyat riskini ve çifte vergilendirme riskini azaltmaktır; böylece transfer fiyatlandırması maliyetleri minimum yapılarak kârlılık artırılır.²⁰⁷ İşletmeye değer katılır.

“Bir ÇUI içinde, vergi bölümünün önemli iş kararlarını aldığı zannetmek yanlıştır.”²⁰⁸

²⁰⁵Shelanski, **a.g.e.**, s.955.

²⁰⁶ Sinan Aslan, “İşletmelerde Stratejik Faaliyet Bölümleri Arasında Transfer Fiyatlandırması” **Muhasebe ve Denetime Bakış**, Nisan, 2004, s.48

²⁰⁷ United Nations, **2013**, s.52 ve 54.

²⁰⁸ A.e. s.56.

Günümüzde, ÇUI'lerin transfer fiyatlandırması vergi düzenlemelerine uyum konusunda yoğun baskı hissettikleri, 1995 yılından beri her yıl tekrarlanan, Ernst Young şirketinin düzenleyici faaliyetleri ve uyum kontrolü ile şirketlerin denetim tecrübelerini belgeleyen, transfer fiyatlandırması anketinde, görülmektedir.²⁰⁹

Vergi kanunları ve vergi muhasebesi literatürünün çoğu, mali optimizasyon üzerinde odaklanmaktayken bir kısım yeni analitik çalışmalar, belli şartlar altında yönetsel amaçlar ile vergisel amaçları uzlaştıran transfer fiyatlandırması hesapları yapmaktadırlar. Aynı defter ve belgeler üzerinden, hem yönetsel hem de vergisel muhasebe için vergiye uyumlu transfer fiyatı tespit edilmektedir. Kimi ÇUI'ler, biri yönetsel amaçlarla, diğeri vergisel amaçlarla, iki ayrı transfer fiyatı modellemektedirler. Ancak, gene basitlik ve vergi idareleri nezdinde sorun yaşamamak için aynı transfer fiyatı setini kullanmaktadırlar. Danışmanlar, vergi idareleri nezdinde transfer fiyatlandırmasının dayanağının vergisel dürtülerle değil, içsel dürtülerle belirlendiğini göstermek için, ÇUI'lere tek set transfer fiyatı kullanmalarını salık vermektedirler.²¹⁰ Birçok ÇUI de, hem vergisel uyum için, hem de yönetsel kontrol maksatlarıyla, tek set transfer fiyatlandırmasını (tek set defter de denilmektedir) tercih etmektedirler.

Gelecek bölümde, transfer fiyatlandırmasının mevzuata özellikle de vergi mevzuatına uyumu meselesi anlatılmıştır. Burada görüleceği üzere içsel bir çelişki vardır. Şirket, yönetim muhasebesinde, bağımsız işletmelerin kârından ziyade firmanın toplam kârını ençoklayan bir transfer fiyatlandırması yöntemini tercih ederken; vergi yetkilileri işletmelerin diğeri bölüm, birim, işletmeleri kayırmadan, tarafsız olarak, kendi kârlarını ençoklayan transfer fiyatı uygulamasını isterler. Diğeri bir husus yönetim muhasebesinin transfer fiyatlandırmasının etkisi içeriye doğrudur, ancak vergi otoriteleri için transfer fiyatlandırmasının etkisi dışarıya doğrudur. Hareket noktaları farklı, hedefleri farklı olan, bir süreç ancak mutlu bir tesadüf olarak uyumlu olabilir.

²⁰⁹ Cools, Slagmulder, **a.g.e.**, s.153.

²¹⁰ Martine Cools, Clive Emmanuel, Ann Jorissen, "Management Control in The Transfer Pricing Tax Compliant Multinational Enterprise," **Accounting Organizations and Society**, 33, 2008, s.604.

“Transfer fiyatlarını belirlerken yönetim muhasebesi geleneksel olarak teorik, ekonomik temelli yaklaşımı kullanmıştır. Ancak, uluslararası vergi hukuku, transfer fiyatlarının, kayırmama prensibi temelli olmasını gerektirmektedir.”²¹¹

Yönetim muhasebesi öğretilerinde, transfer fiyatlarının, satış yapan birimin kapasite kullanımına göre, belirlenmesi gerektiği öğretilir. Fiyat tespitinde temel kılavuz, satıcının diferansiyel maliyeti ve dışarıya satmamasının fırsat maliyetinin toplamıdır. Eğer, eksik kapasitede üretim yapılıyorsa, sadece diferansiyel maliyet yeterli olur. Bu transfer fiyatının alt seviyesidir. Dışarıda var olan fiyat da, transfer fiyatının üst seviyesidir. Eğer tam kapasitede üretim yapılıyorsa ve üretici taraf tam da diğer emsallerinin maliyetine sahipse, hem satıcı, hem de alıcı, iç alışveriş yapmakla dış alışveriş yapmak arasında farksız olurlar. Bu durumda iç kâr artabilir. Çünkü satıcı tarafın pazarlama ve tanıtım harcaması ve şüpheli alacak karşılığı gideri olmaz. Bu kazanç satıcı tarafa aktarılabilir.²¹²

“Güncel çalışmalar, transfer fiyatlandırmasının vergisel ve yönetim muhasebesi bakımından ayrıştırılması üzerinedir, yani vergi amaçları için bir transfer fiyatı kullanılırken, performans değerlendirmesi için başka bir transfer fiyatı kullanılır. Örneğin Baldenius ve diğerleri 2004 senesinde yaptıkları çalışmada, firmaların tek bir transfer fiyatı ile vergi optimizasyonuna ve yönetsel optimizasyonuna aynı anda ulaşmalarının mümkün olmayacağını belgelendirmiştir.”²¹³

Böylece iki farklı transfer fiyatı ortaya çıkar. Buradaki ikili fiyat, alıcı için değişken maliyet ya da piyasa fiyatını, ancak satıcı için tam maliyet ya da piyasa fiyatının üstünde bir fiyatı öngören ikili fiyattan farklıdır.

Cools ve Slagmulder’in, vergi uyumlu transfer fiyatlandırmasının, yönetim kontrol sistemine etkisini tespit etmek için bir ÇÜİ’de derinlemesine yaptıkları vaka çalışmasında: vergi mevzuatına uyum için, pazarlık esaslı transfer fiyatlandırmasından vazgeçildiğini, karmaşıklığı azaltmak için tek oranlı kâr marjının

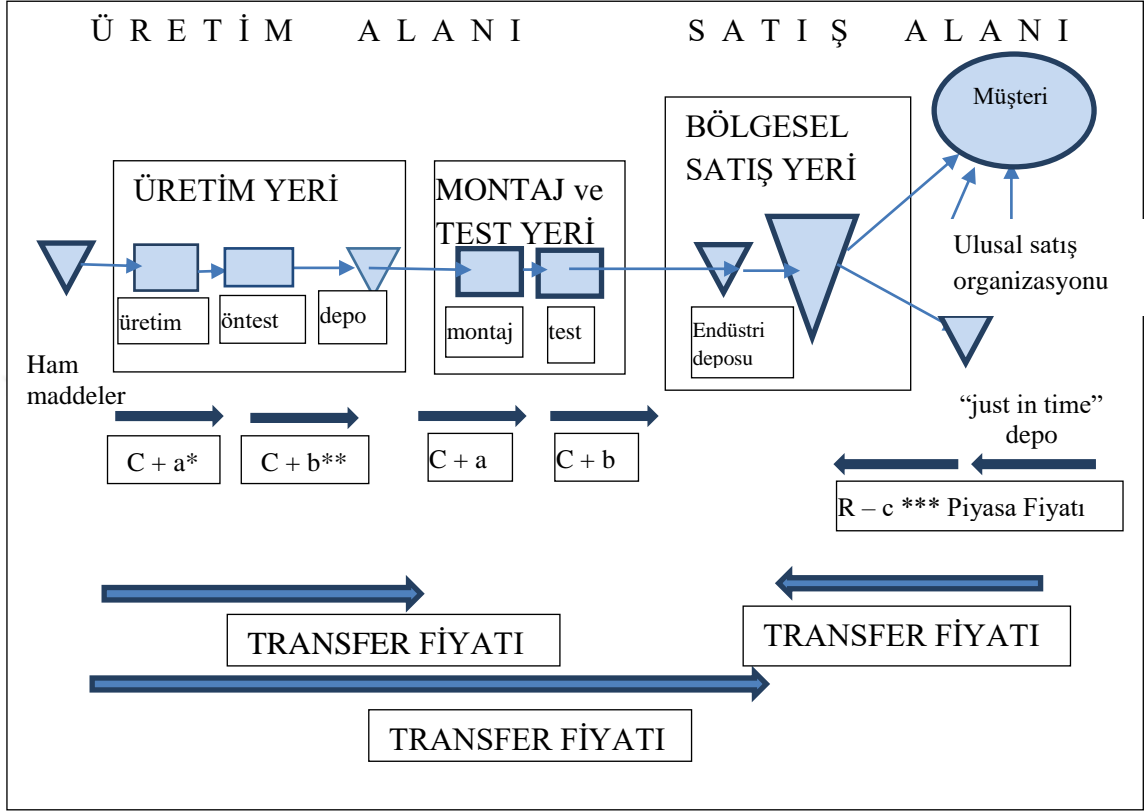
²¹¹ Laurel Adams, Ralph Drtina, “Multinational Transfer Pricing: Management Accounting Theory versus Practice”, **Management Accounting Quarterly**, Spring, 2010, Vol.11, No. 3, s.22.

²¹² A.e., s.23.

²¹³ Blouin, a.g.e., s.38.

kullanıldığını ve gelir ve maliyet merkezlerinin kar merkezlerine dönüştürüldüğünü, görmüşlerdir. Alan çalışması, 1999 ve 2002 yılları arasında büyük, olgunlaşmış, çok bölümlü bir işletmenin “semiconductor” ürün bölümünde yürütülmüştür. Bu ÇUI, fonksiyon ve ürün boyutlu sorumluluk ve yetkiyle “matrix” bir yapıya sahiptir. Bu işletme üretimde maliyet artı yöntemini, satışta yeniden satış fiyatı (eksi) yöntemini kullanmıştır. Burada dikkat edilmesi gereken husus, ancak bölgesel satış organizasyonunun varlığında, bu ikili fiyat yönteminin kullanılabilir oluşudur. Böylece ara bir işletmenin olmaması halinde, ulusal satış organizasyonu mecburen maliyet artı ile tespit edilen satıcının fiyatını veri alır; ya da üretici işletme mecburen satış organizasyonunun yeniden satış fiyatı eksi ile tespit edilen fiyatını veri alır. Bu durumda dikkat edilmesi gereken diğer husus da, bu aracı işletmenin kârlılığının çok dengesiz olduğudur.

Şekil 7: Vergileme Amaçlarına Uyumlu Transfer Fiyatlandırması ve Sorumluluk Muhasebesi



■ Üretim faaliyeti ▽ Stok

Kaynak: Martine Cools, Regine Slagmulder, "Tax Compliant Transfer Pricing And Responsibility Accounting", **Journal of Management Accounting Research**, Volume Twenty One, 2009, sayfa 163

Üretim Alanında: Maliyet (C) + tek tip sabit a ya da b yüzde oranında kâr ilavesi

Satış Alanında: Yeniden Satış Fiyatı (R) – tek tip c yüzde oranında kâr hesaplanması

*a kâr oranı, üretim sürecinin niteliklerini yansıtacak, transfer fiyatını yansıtmak üzere hesaplanmaktadır: yüksek riskli yatırım seviyesi, çok oynak üretim portföyü, ürün hayat döngüsünün kısalığı, uzun üretim zamanı, montaj etkilerinin önemi, ürünün değerinde önemli artış ve nitelikli ve eğitilmiş personelin istihdamı.

**b kâr oranı, montaj ve test faaliyetlerinin nitelikleri ile belirlenmektedir: yüksek yatırım seviyesi, oynak ürün portföyü, ürün hayat döngüsünün kısalığı, kısa üretim zamanı, montaj etkilerinin önemi, ürünlere önemli değer katılması. Üretim ile kıyaslandığında, montaj ve test bayağı basit süreçleri kapsadığından personel gereksinimleri de düşüktür. Üretim ile test ve montaj faaliyetlerindeki fonksiyonel

risk profilindeki farklılıklar şirketi test ve montaj için üretime göre daha düşük kâr oranı ilavesi kullanmaya sevk etmiştir.

***c kâr oranı, üretim ve montaj ve test faaliyetlerinde kullanılanlardan daha düşük bir kâr oranıdır: ulusal satış organizasyonu nihai tüketiciye yapılan satıştan kaynaklanan şüpheli alacak riski ve kur farkı riskini yüklenmektedir, fakat yatırım riski düşüktür. Ek olarak ulusal satış organizasyonunda stok tutulmadığından stok riski yoktur. Kâr oranı da haliyle düşüktür.

2.8 Transfer Fiyatlandırmasının Değerlendirilmesi

Uygulanan transfer fiyatlandırması politikasının doğruluğu ve yanlışlığı, şüphesiz şirketin stratejisi ile uyumlu olup olmadığına ve yönetim sürecine bağlıdır. Transfer fiyatlandırması amaçları gerçekleşmelidir. İşletmenin doğru transfer fiyatını seçip seçmediği aşağıdaki dört kritere bağlıdır. Bunlar transfer fiyatlandırmasının amaç uyumunu ve nihayetinde kâr ençoklamasını ne kadar sağladığı, işletmenin bölümleri ve birimleri ve yöneticileri için performans ölçümünü ne kadar sağladığı, tepe yönetimin doğru kararlar almasını ne kadar sağladığı ve karar almada bölüm ya da birim yöneticilerine otonomi vermeyi ne kadar teşvik ettiği'dir.²¹⁴

Transfer fiyatlandırmasının uygulamasının yapılabilmesi için işletme içinde, 1- yetenekli yöneticilerin var olması, 2- belirlenecek olan transfer fiyatına kriter oluşturacak bir piyasa fiyatının var olması, 3- yöneticiler arasında uyum ve pazarlık imkanlarının olması ve 4- yöneticilerin ve çalışanların gereksinim duydukları bilgilerin doğru, güvenilir ve istenilen zamanda sunulmasını sağlayan iyi bir yönetim bilgi sisteminin var olması koşullarının olması gerektiği söylenmektedir.²¹⁵

Şüphesiz, bu koşullar, transfer fiyatlandırmasının uygulanmasını kolaylaştırır; ancak bu şartlardan örneğin belirli bir pazar fiyatının olması koşulunun karşılanmadığı hallerde de, transfer fiyatlandırması uygulanması gerekebilir ve uygulanır; değerlendirme de bu koşullar altında yapılır.

²¹⁴ Abdallah, a.g.e., s.41

²¹⁵ Cemal Elitaş, Leyli Özkal Elitaş, Samet Enver, "Transfer Fiyatlandırması ve Kullanılan Yöntemler Arasında Karşılaştırılmalı Bir Uygulama", **Mali Çözüm**, Sayı: 91, İSMMMO Yayını, s.28.

Keza çok uluslu işletmelerin vergi mevzuatı başta olmak üzere gittikleri ülkenin mevzuatına uyum sağlamaları ve sık sık iş ve işlemlerinin sorgulanmaması da transfer fiyatlandırmasının değerlendirilmesinde rol oynar.

Transfer fiyatlandırmasının olmazsa olmaz karakteristiğini, H.C. Verlage aşağıdaki şekilde sınıflandırmıştır.

Tablo 13: Transfer Fiyatlandırmasının Şartları²¹⁶:

Problem Alanı	Kullanılan Transfer Fiyatlandırması Yönteminin Gerekli Niteliği
Kaynakların etkin dağılımı	Optimal transfer fiyatı
Performans ölçümü	Tarafsız transfer fiyatı
Mali mevzuata uyum	Emsallere Uygun fiyat (Bazı hallerde yaklaşık değerler)
Diğer	Muhtelif

Merkezkaç yönetim sistemindeki işletmeler, önceliklerini belirledikten sonra, transfer fiyatlandırması yöntemini seçeceklerdir. Seçilen transfer fiyatlandırması yöntemi ile transfer fiyatlandırmasından beklenen sonuçlar, aşağıdaki tablodaki gibidir.²¹⁷

Tablo 14: Transfer Fiyatlandırması Yaklaşımları

Transfer Fiyatı Yöntemi	Amaç Uyumlaştırılması	Performans Değerlendirme	Otonomi	Yönetsel Maliyet
1-Piyasa Fiyatı	İyi	Çok Güçlü	Çok Güçlü	Varsa, düşük
2-Maliyet Temelli Fiyatlar				
a-Fiili tam maliyet	Zayıf	Zayıf	Zayıf	Çok Düşük
b-Tam maliyet artı kâr oranı	Zayıf	Ortalama	Ortalama	Düşük
c-Değişken Maliyet	Güçlü	Çok zayıf	Zayıf	Genellikle Düşük
3-Pazarlık fiyatı	Güçlü	Güçlü	Güçlü zayıf	Yüksek
4-İkili Fiyat	Güçlü	Güçlü	Zayıf	Yüksek

²¹⁶ Verlage, **a.g.e.**, s.164.

²¹⁷ Anderson ve Sollenberger, Managerial Accounting, Southwest Publishing, 1992, sayfa 719'dan aktaran, Jawahar Lal, **a.g.e.** s.861.

Herhalde tepe yönetim için esas mesele ve zorluk, hem yönetsel amaçlar hem vergisel amaçlar ile uyumlu olan, şirketin stratejisi ile uyumlu bir transfer fiyatlandırması stratejisi, politikası ve yöntemini bulmaktır. Günümüzde yalnızca bilinen büyük çok uluslu işletmelerin değil, aynı zamanda Türk mevzuatına göre ve Avrupa Birliği normlarına göre küçük ve orta boy işletme denebilecek işletmelerin de, küresel işlerle, birden fazla vergi oranı ve vergilerle muhatap olduğu düşünüldüğünde konunun önemi büyüktür.



ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3 TRANSFER FİYATLANDIRMASI İLE İLGİLİ MUHASEBE STANDARTLARI VE VERGİ KANUNLARI DÜZENLEMELERİ

Transfer fiyatlandırması düzenlemelerinin ilk örneklerine Amerikan Gelir Yasaları'nda rastlanmaktadır. Daha sonra Avrupa Birliği ve OECD'nin düzenlemeleri ve çalışmaları görülmüştür.

Türk vergi mevzuatında, 10 Haziran 1949 tarihinde yayımlanan 5422 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun örtülü kazanç başlıklı 17. Maddesi hükmü aşağıdaki gibidir: "Aşağıdaki hallerde, kazanç tamamen veya kısmen örtülü olarak dağıtılmış sayılır: 1. Şirket kendi ortakları, ortaklarının ilgili bulunduğu gerçek ve tüzel kişiler, idaresi, murakabesi veya sermayesi bakımlarından vasıtalı, vasitasız olarak bağlı bulunduğu veya nüfuzu altında bulundurduğu gerçek ve tüzel kişiler ile olan münasebetlerinde emsaline göre göze çaracak derecede yüksek veya düşük fiyatlar üzerinden veya bedelsiz olarak alım, satım muamelelerinde bulunursa; ..." Bu madde düzenlemesi transfer fiyatlandırması düzenlemesinin öncülüdür. Ayrıca Vergi Usul Kanunu'nun 3. maddesi hükmünün transfer fiyatlandırması düzenlemeleri ile ilgili olup olmadığı tartışılabilir. Maddeye göre vergiyi doğuran olay ve bu olaya ilişkin muamelelerin gerçek mahiyeti esastır. İktisadi, ticari ve teknik icaplara uymayan veya olayın özelliğine göre normal ve mutad olmayan bir durumun iddia olunması halinde ispat külfeti bunu iddia eden tarafa aittir.

Transfer fiyatlandırması ile ilgili düzenlemeler aşağıda anlatılmıştır.

3.1 Türk Ticaret Kanunu'nda Transfer Fiyatlandırması İle İlgili Düzenlemeler

6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun (TTK; 14/02/2011 tarih, 27846 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmıştır) 124'üncü maddesinde ticaret şirketleri, kollektif, komandit, anonim, limited şirketler ile kooperatifler olarak sayılmış ve aynı

Kanun'un 125'inci maddesinde de bu kurumların tüzel kişi olarak Türk Medeni Kanunu'nun 48'inci maddesindeki bütün hakları iktisap edip, borçları iltizam edebileceği belirtilmiştir. Ticaret şirketlerinin tüzel kişilik olarak hukuk sujesi haline gelmeleri, şirket ortakları açısından önemli hukuki ve ekonomik sonuçlar doğurmaktadır. Şirket ortaklarının kişiliği ile şirket tüzel kişiliği bu noktada birbirinden ayrılmaktadır. Ticari faaliyetler çerçevesinde, şirkete ortak olan gerçek ya da tüzel kişi ile şirkete ortak olmayanlar arasında hiçbir fark yoktur.

TTK'nın 12'nci maddesinin birinci fıkrasında tacir, bir ticari işletmeyi kısmen dahi olsa kendi adına işleten kimse olarak tarif edilmiş, aynı Kanun'un 16'ncı maddesinin birinci fıkrasında da ticaret şirketleri tacir olarak sayılmıştır.

Ticari şirketlerin, tacir sayılmasının, birtakım hukuki ve ekonomik sonuçları yine aynı Kanun'da sayılmıştır. Bunlar;

Tacirlerin her türlü borçlarından dolayı iflasa tabi olmaları (TTK mad. 18/1),

Her tacirin, ticaretine ait bütün faaliyetlerinde basiretli bir iş adamı gibi hareket etmesi (TTK mad. 18/2), gibi sonuçlardır.

TTK'nın 18'nci maddesinin ikinci paragrafı hükmü gereğince, her tacirin ticari faaliyetlerinde basiretli bir iş adamı gibi hareket etmesi gerekir. Basiretli iş adamı gibi davranma yükümlülüğü, aslında objektif bir özen ölçüsü getirmekte ve tacirin ticari işletmesiyle ilgili faaliyetlerinde, kendi yetenek ve imkânlarına göre ondan beklenebilecek özeni değil, aynı ticaret dalında faaliyet gösteren tedbirli, öngörülü bir tacirden beklenen özeni göstermesinin gerekli olduğunu vurgulamaktadır.

İktisadi amaçla kurulan bir şirketin, faaliyetlerini gerçekleştirirken, kuruluş amacına uygun hareket etmesi ve kârlılığı daima ön planda tutması, basiretli bir iş adamı gibi davranmanın bir gereğidir. Bu nedenle, sahip olunan ekonomik kaynakları kendi lehine sonuçlar doğuracak şekilde, verimliliği ön planda tutarak, hukuki ve ekonomik tasarruflarda bulunması gerekmektedir. Aksi bir uygulama, yani şirketin kaynaklarını kendi lehine değil de başkasının lehine (örneğin ortakları veya ilişkili olduğu şirketler lehine) kullanması, iktisadi, ticari ve teknik icaplara uygun

düşmeyeceği gibi ortaklar dışında kalan ancak şirketin iktisadi faaliyetiyle ilgili üçüncü şahısların (alacaklılar, finansal kuruluşlar, devlet gibi) haklarına da zarar verebilir.

Burada üzerinde önemle durulması gereken husus; şirketle ticari bir işlemi bulunan (dolaylı veya dolaysız ortaklık ilişkisi olan) ilişkili kişilerin, üçüncü kişilerle aynı konuma sahip olduğudur. Dolayısıyla bu kişiler şirketle ticari bir işlemde bulunduğu anda, ilişki bağından ötürü bunlar lehine ve fakat şirket aleyhine olacak biçimde, bu kişilere özel bir tasarrufta bulunmanın mümkün olmadığı, yani ilişkili kişinin böyle bir işlemde herhangi bir ayrıcalığa sahip olmadığıdır.

Türk Ticaret Kanunu'nun 195 ve devam eden maddelerinde hakîm ve bağı şirketler ve bunlara ilişkin raporlama hükümleri getirilmiştir.

3.2 Gümrük Vergisi Düzenlemeleri

Günümüzde Dünya Ticaret Örgütü üyesi ülkeler, Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşmasının, gümrük kıymetinin tespitine ilişkin genel esasları belirleyen 7'nci maddesine dayanarak hazırlanan ve ülkemizce de imzalanan, anlaşmaya göre, gümrük mevzuatında, gümrük kıymetinin tespitine ilişkin olarak belirlenen 6 yöntem mevcuttur. Bu yöntemler; 1- Satış Bedeli Yöntemi, 2- Aynı Eşyanın Satış Bedeli Yöntemi, 3- Benzer Eşyanın Satış Bedeli Yöntemi, 4- İndirgeme Yöntemi, 5- Hesaplanmış Kıymet Yöntemi ve 6- Son Yöntem'dir. Alıcı ile satıcı arasında ilişki bulunması durumunda, mükellef tarafından yapılan kıymet beyanı gümrük idaresi tarafından sorgulanmaktadır. İthal eşyasının kıymetinin tespitinde kullanılan indirgeme yöntemi transfer fiyatlamasındaki yeniden satış yöntemine; hesaplanmış kıymet yöntemi, maliyet artı yöntemine; aynı eşyanın satış bedeli yöntemi ve benzer eşyanın satış bedeli yöntemi de karşılaştırılabilir fiyat yöntemine büyük benzerlik göstermektedir.²¹⁸

²¹⁸ Gürkan Öztürk, Transfer Fiyatlandırması ve Gümrük Kıymetinin Tespitine İlişkin Yöntemler, http://www.gumruknet.net/userfiles/file/transfer%20fiyatlandirmasi/makaleler/Transfer%20fiyatlan%20c4%b1rmas%20g%c3%bcrcan_ozturk.pdf, erişim tarihi: 24/02/2016

3.3 Türkiye Muhasebe Standartları Düzenlemeleri

“TMS 24 İlişkili Taraf Açıklamaları” Standardı, 31/12/2005 tarihinden sonra başlayan hesap dönemleri için uygulanmak üzere ilk olarak 31/12/2005 tarih ve 26040 sayılı Resmi Gazetede yayımlanmıştır. Söz konusu Standart Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarında meydana gelen değişikliklere paralellik sağlanması amacıyla muhtelif tariherde yayımlanan tebliğler aracılığıyla güncellenmiştir.²¹⁹

Standardın amacı işletmenin finansal durumu ile kâr veya zararının ilişkili tarafların mevcudiyetinden, söz konusu taraflarla gerçekleştirilen işlemlerden ve işletme ile ilişkili tarafları arasındaki taahhütler dâhil olmak üzere, mevcut bakiyelerden etkilenebileceği olasılığına dikkat çekmek için gerekli olan açıklamaların, işletmenin finansal tablolarında yer almasını sağlamaktır.

Standardın, tanımlar başlıklı 9’uncu maddesinde ilişkili taraf tanımı yapılmıştır. Tanım kontrol, önemli etki ve kilit personel üzerinden yapılmıştır.

Standardın 13’üncü ve 24’üncü maddeleri arasında yapılması gereken asgari açıklamalar gösterilmiştir. Buna göre: Ana ortaklık ve bağlı ortaklıklar arasındaki ilişkiler, aralarında işlem olup olmadığına bakılmaksızın açıklanır. İşletme, ana ortaklığının ve eğer farklıysa, nihai kontrol gücüne sahip tarafın adını açıklar. Standardın 21’inci maddesinde, ilişkili taraf ile yapılmış olmaları durumunda açıklanması gereken işlemlere ilişkin örneklere yer verilmiştir. Bunlar, mal alım veya satımı, duran varlık ve diğer varlıkların alım veya satımı, hizmet sunumu veya alımı, kiralamalar, lisans anlaşmaları kapsamında yapılan transferler, teminat ve kefalet karşılıkları, belirli koşullar altında yürürlüğe girecek sözleşmeler v.b. işlemlerdir.

²¹⁹ TMS 24, İlişkili Taraf Açıklamaları, http://www.kgk.gov.tr/content_detail-345-1055-tms-tfrs-2015-seti.html, erişim tarihi: 24/02/2016.

3.4 Türkiye Denetim Standartları Tebliği No: 23

İlişkili kişiler hakkında, 29/01/2014 tarihinde, 28897 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan İlişkili Taraflar (BDS 550) Hakkında Tebliğ, ilişkili taraf ilişkilerinin ve işlemlerinin niteliği ile denetçinin sorumluluklarını kapsamaktadır.

3.5 Vergi Mevzuatında Transfer Fiyatlandırması İle İlgili Düzenlemeler

Transfer fiyatlandırması mevzuatı uluslararası vergilendirme uygulamaları sürecinde ortaya çıkmış ve gelişmiştir. Şirketlerin sınırı aşan işlemleri için ortaya konulmuştur. Aşağıda görüleceği üzere, Türkiye’deki “transfer fiyatlandırması düzenlemeleri” yurt dışındaki bir düzenlemeyi, normu, kodu Türk vergi mevzuatına birleştirmiştir. Bu sonucu, kanun düzenlemesi ve gerekçesi ortaya çıkarmıştır. Ancak Türk vergi mevzuatı, sadece yurt dışı işlemler için değil, yurt içi işlemler için de aynı mevzuatın uygulanmasına hükmetmiştir.

Aşağıda transfer fiyatlandırması düzenlemelerinin, yurtdışında tarihsel gelişiminden ve yöntemlerinden kısaca bahsedildikten sonra, Türk vergi kanunlarında, transfer fiyatlandırması yöntemlerinin neler olduğu açıklanmaya çalışılmıştır.

Günümüzde bu konudaki düzenlemeler OECD, Birleşmiş Milletler, Avrupa Birliği ve Amerika Birleşik Devletlerince yapılmıştır.

3.5.1 Amerika Birleşik Devletleri’ndeki Düzenlemeler

Amerikan Vergi İdaresi (The Commissioner) genel olarak 1917’de ilişkili kişiler arasında gelir ve giderleri yeniden dağıtmaya Savaş Gelirleri Kanununun 77 ve 78. maddelerine göre yetkilidir.²²⁰ 1919 tarihli Amerikan Gelir Vergisi Kanununun 240. maddesi (Revenue Act of 1919, sec. 240) matrahın aşındırılmasının önüne geçmek için, Vergi İdaresinin (The Commissioner) ilişkili kişilerin konsolide gelir

²²⁰ Treasury Department, A Study of Intercompany Pricing, 1988, sayfa:6

tablosu vermesini isteyebileceğini amirdir.²²¹ 1921 tarihli Amerikan Gelir Vergisi Kanununun bu maddesine eklenen (d) bendi ile Vergi İdaresi'nin (The Commissioner) böylece ilişkili kişiler arasında gelir, gider ve kârları dağıtabileceği ifade edilmiştir. Bugünkü transfer fiyatlandırması düzenlemelerinin atası olan madde yürürlükten kalkan Kanun'un konsolidasyon maddesinden ayrılarak 1928 tarihli Gelir Vergisi Kanunu'na (Revenue Act of 1928) 45. madde olarak monte edildiğinde önemli ölçüde genişletilmiştir.²²² 45. madde matrahın aşındırılmasının önüne geçmek için, Vergi İdaresinin (The Commissioner) ilişkili kişilerin gelirleri ve giderlerini ödenmesi gereken vergiyi yansıtacak şekilde ilişkili kişilere dağıtabileceğine amirdir. Gelir Vergisi Kanunu'nun 45. maddesinin uygulanmasına dair düzenlemeler (Treasury Regulations) ilk olarak, 1934 senesinde Hazine Bakanlığı tarafından yapılmıştır. 1960'lar öncesi IRS'in 482 ile ilgili denetimlerinin önceliği yerel uygulamalardır. Düzenlemelerde, 1968 senesinde esaslı değişiklikler yapılmış ve 1986'ya kadar bu düzenlemelere göre şirketler kendilerine yön çizmiş, IRS Denetçileri denetimlerini icra etmiştir. 1986 senesine kadar Kanun maddesinde gelirlerin ve giderlerin ilişkili şirket arasında yeniden dağıtımının nasıl olacağına dair bir belirleme yoktur.²²³

1986 senesindeki “gelirle uyumlu olma” ifadesine dek, 1928 yılından beri kanun metninde esaslı bir değişiklik yapılmamıştır. Kanunda, 1986 ve 1993 yılında esaslı ve önemli değişiklikler yapılmıştır. 1968 senesinden sonraki zaman çizelgesi aşağıdaki gibidir.

- | | |
|------|---|
| 1968 | Tebliğ Düzenlemeleri |
| 1986 | Vergi Reformu Kanunu (Gelirle uyumlu olma kuralı) |
| 1988 | Beyaz Kitap |
| 1992 | Değişiklik Teklifi |
| 1993 | Geçici Tebliğ Düzenlemeleri |

²²¹ 1921 tarihli Amerikan Gelir Vergisi Kanunu, <http://www.hiddenmysteries.org/law/research/Revenue%20Act%20of%201921.pdf>, erişim: 30/04/2015.

²²² 1928 tarihli Amerikan Gelir Vergisi Kanunu, http://www.constitution.org/uslaw/sal/045_itax.pdf, erişim: 30/04/2015.

²²³ Elizabeth King, “Transfer Pricing And Valuation In Corporate Taxation: Federal Legislation vs. Administrative Practice”, Kluwer Academic Publishers, Boston/London, 1994, s.11.

- 1994 Tebliğ Düzenlemeleri
1995 Nihai Maliyet Paylaşım Düzenlemeleri
1996 Nihai Yaptırım Düzenlemeler
2003 Hizmet Düzenlemeleri Teklifi
2005 Maliyet Paylaşımı Düzenlemeleri Teklifi
2006 Geçici/Kesin Hizmet Düzenlemeleri Tebliği

Transfer fiyatlandırması düzenlemeleri Kanun'un 482. Bölümünde düzenlenmiştir. Bu bölüm ve tebliğlerine göre Amerika'da uygulanabilecek transfer fiyatlandırması yöntemleri, aşağıdaki gibi listelenebilir:

- Cost Plus : Maliyet Artı Yöntemi
CPM : Karşılaştırılabilir Kâr Yöntemi
CPS : Karşılaştırılabilir Kâr Bölüşüm Yöntemi
CSPM : Hizmetlerin Maliyeti Artı Yöntemi
CUP : Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi
CUSP : Hizmetler Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi
CUT : İşlemler Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi
GSMM : Hizmetler Brüt Kâr Yöntemi
PSM : Kâr Bölüşüm Yöntemi
RPM : Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi
RPS : Kalan Kâr Bölüşüm Yöntemi
SCBM : Basitleştirilmiş Maliyet Tabanlı Yöntem
TNMM : İşlemsel Net Kâr Marjı Yöntemi

Aşağıda işlemin biçimine göre ve satıcı ya da alıcı yönünden transfer fiyatlandırması yöntemleri ve bunların düzenlemelerdeki yerleri gösterilmektedir.²²⁴

²²⁴ Levey et all, **a.g.e.**, s.10.

Tablo 15: Birleşik Devletlerde Transfer Fiyatlandırması Düzenlemeleri

Varlık ve Malların Transferi		Gayrimaddi Varlıkların Transferi	Hizmetlerin Transferi
CUP Tebliğ 1.482-3(b)		CUT Tebliğ 1.482-4(c)	CUSP Tebliğ 1.482-9T(c)
RPM Tebliğ 1.482-3(c)		-	GSMM Tebliğ 1.482-9T(d)
Maliyet Artı Tebliğ 1.482-3(d)		-	CSPM Tebliğ 1.482-9T(c)
CPM Tebliğ 1.482-5		CPM OECD Paragraf 3.26	CPM
TNMM 1.482-4(a), f(2)			
PSM Tebliğ 1.482-6		PSM Tebliğ 1.482-6	PSM Taslak Tebliğ 1.482-9(c)
CPS Tebliğ 1.482-6(c)(2)	RPS Tebliğ 1.482-6(c)(3)	CPS	RPS
-		-	SCM Tebliğ 1.482-9T(b)
Diğer Yöntemler Tebliğ 1.482-3(e)		Diğer Yöntemler Tebliğ 1.482-4(d)	-

Mükellef de, defterler kapandıktan sonra, 482 bölümün vergi matrahını azaltacak şekilde uygulanmasını isteyebilir. Bu hallerden birisi, dönem kapandıktan sonra, beyanname verme dönemi içinde, mükellefin defter kayıtlarındaki transfer fiyatlandırmasından farklı bir tarafsız fiyat beyan etmesidir. Diğer durum, dönem içinde ilişkili kişiler arasındaki işlemleri incelemesinde, IRS'in transfer fiyatlandırması düzeltilmesi istediği durumda, diğer tarafın telafi edici fiyatlandırma istemesidir.²²⁵

İspat yükümlülüğü mükellefe aittir. Gelir İdaresinin yaptığı düzeltmenin doğru olduğu kabul edilir. Buna karşılık mükellef ispatlama yükümlülüğünü iki şekilde yerine getirebilir:

1-Transfer fiyatlandırmasının 482. Bölüm ve düzenlemeler çerçevesinde kayırmama prensibine uygun olduğunu iddia edebilir,

2-IRS'in belirlemelerinin keyfi, muğlak ve dayanıksız olduğunu iddia edebilir.²²⁶

²²⁵ A.e., s.6.

²²⁶ A.y.

3.5.2 Birleşmiş Milletler Düzenlemeleri

Yirminci yüzyılın başında, çok az ülke, sınırı aşan şirket gelirlerinin paylaşımına dair kurallar getirmişti. 1920 li yıllarda Cemiyeti Akvam çifte vergilendirme ve gelirin paylaşımı üzerinde çalışmak üzere bir uzman grup tayin etmiştir.²²⁷

1928 senesinde, Milletler İttifakı model vergi anlaşmaları yayımlamak suretiyle çifte vergilendirmeyi önlemek istemiş; bunu yaparken de, odağına sabit işyeri kavramını almıştır. Burada gelirin paylaşılması konusunda bir öneri getirilmemiş, konu anlaşacak ülkelere bırakılmıştır. Maliye Komitesi'nin gelirin paylaşımını araştırması işini raporlamasını istemesi üzerine, Mitchell B. Carroll, 35 yargı çevresinde inceleme yaparak, Yabancı ve Milli İşletmelerin Vergilendirilmesi (Taxation of Foreign and National Enterprises) isimli bir rapor hazırlamıştır. Raporunda üç yöntem sınıflandırmıştır. Bunlar: 1- ayrı muhasebe metodu, 2- empirik metod, 3- oransal dağıtım metodu'dur.²²⁸ Ayrı Muhasebe Metodu bugünkü anlamda "kayırmama prensibi" (arm's length principle); Empirik Metod, ilişkili işletmenin kârının benzer bir yerel işletme ile kıyaslanması olup, OECD Modelinde TNMM (İşlemsel Net Kâr Yöntemi) Amerikan vergi mevzuatında CPM (Karşılaştırılabilir Kâr Yöntemi) ile benzerdir; Oransal Dağıtım Metodu günümüzde Küresel Bölüşüm (Global Formullary Apportionment) denen yöntemi anımsatmaktadır.²²⁹ Mitchell B. Carroll, öncelikli metodun ayrı muhasebe metodu olduğunu ve kârların saptırıldığı hallerde kayırmama prensibinin (arm's length principle) uygulanabileceğini ifade etmiştir.²³⁰

Bu rapor 1933 Model Anlaşmasındaki devletlerarasında gelirin dağıtımına ilişkin 3. ve 5. maddelerin de temeli olmuştur. Bu maddelerin nüvesi keza Fransa ve Amerika arasında, 1932 senesinde aktedilen Vergi Anlaşması'nın IV. maddesindedir.

²²⁷ Jinyan Li, "Global Profit Split: An Evolutionary Approach to International Income Allocation", **Canadian Tax Journal**, Vol. 50, No: 3, 2002, s.857.

²²⁸ Jens Wittendorff, "The Transactional Ghost of Article" 9(1) of the OECD Model", **Bulletin For International Taxation**, March 2009, s.109, IBFD, <http://corit-academic.org/wp-content/uploads/2011/12/JW-art-9.pdf>. erişim: 16/05/2014.

²²⁹ Andreas Bullen, **Arm's Length Transaction Structures**, IBFD, 2011, s.93.

²³⁰ Wittendorff, **a.g.e.**, s.109.

Bu madde de ilhamını 1928 tarihli Gelir Vergisi Kanunu'nun (Revenue Act of 1928) 45. maddesinden almıştır.²³¹

1933 tarihli Birleşmiş Milletler Model Vergi Anlaşmasının (BM Modeli) 5. Maddesi, 1963 tarihli İktisadi Kalkınma ve İşbirliği Teşkilatı (OECD) Model Vergi Anlaşması'na (OECD Modeli) ilham vermiştir.

Görüleceği üzere, Amerikan Gelir Vergisi Kanunu 45. maddesi hem Amerikan Gelir Vergisi Kanunu'nun 482. maddesine, hem Amerika ile Fransa arasındaki vergi anlaşmasına, hem Birleşmiş Milletler Model Vergi Anlaşmalarına, hem de OECD Model Vergi Anlaşmalarına kaynaklık etmiştir.²³² Bullen, kitabının 110. sayfasında, da her ne kadar Fransa ile Amerika Vergi Anlaşması'nın IV. Maddesi ile BM Modelinin maddesi arasında resmen bir bağlantı göremediysen de, iki madde arasındaki yazım benzerlikleri, Anlaşmanın maddesinin BM Model Anlaşmasına kaynaklık ettiğini göstermektedir ve gerçekte her iki anlaşmanın taslak çalışmalarında da aynı kişi yani, Mitchell B. Carroll, bulunmuştur, demektedir.

Fransa ve Amerika arasındaki vergi anlaşmasının IV/1. maddesi aşağıdaki gibidir.

Bir Amerikan işletmesi bir Fransız işletmesinin sermayesine ya da yönetimine katılmasından ötürü, bu işletme ile olan ticari ve finansal işlemlerindeki şartlar, bir üçüncü kişi ile olacak olandan farklı olursa, Fransız işletmesindeki ortaya çıkması gereken, ancak bu şartlardan ötürü Amerikan işletmesine saptırılan kâr, Fransız işletmesinde vergilendirilir.

Anlaşmanın IV/2. maddesi de benzer şekilde tersinden bir Fransız işletmesine kârın saptırılması halini düzenlemektedir.

“Burada Anlaşmaya bu maddenin nasıl girdiği önemlidir. 1920 ve 1930 lu yıllarda Fransa Vergi İdaresi Fransa'da işletmeleri olan Amerikan şirketlerinin Amerika'da dağıttıkları kâr paylarını vergilemekte, Amerika Birleşik Devletleri de

²³¹ Wittendorff, **a.g.e.**, s.110.

²³² **A.y.**

buna “yetki” (territoriality) ilkesinden dolayı itiraz etmektedir. Ancak Fransa, bu uygulamaya devam ederek, Amerika’yı vergi anlaşması yapmak üzere masaya oturtmuştur. Amerikalı müzakereciler, Fransız müzakerecilerden Amerikan işletmeleri hakkındaki suçlamalarına bir örnek vermelerini isteyince, bir Fransız baş müzakereci, Amerikan bir işletmenin, Fransız işletmesine sattığı malın fiyatını yüksek belirlemesinden ötürü, Fransız işletmesinin bu maldan kâr edemeyeceği bir senaryoyu örnek olarak vermiştir. İşte yukarıdaki madde, böylece Anlaşmaya girmiştir. Bundan ötürü OECD Modeli 9(1) maddesi fiyat ayarlamaları düşüncesi ile tasarlanmıştır.”²³³

Cemiyeti Akvam zamanında başlayan çalışmaların sonuçlarından birisi, Birleşmiş Milletler tarafından New York’ta 2013 senesinde “Birleşmiş Milletler Gelişmekte Olan Ülkeler İçin Transfer Fiyatlandırması Uygulama Rehberi”nin (bundan böyle metin içinde ve dipnotlarda BM Kılavuzu olarak kısaltılabilir) yayınlanması olmuştur.

BM Kılavuzu, sıklıkla gelişmekte olan ülkeler tarafından ihtiyaç olarak öne sürülen, özellikle Çok Uluslu İşletmelerin bazı işlemleri için, transfer fiyatlandırması uygulamalarının idari yönleri ve politikası için açık anlaşılabilir bir rehber ihtiyacını karşılamak amacıyla. Bu Kılavuz, sadece politika yapıcılar ve idarecilere karmaşık transfer fiyatlandırması meselelerinde yardımcı olmaz; mükelleflerin vergi idareleriyle olan işlerinde de yardımcı olur.²³⁴

BM Kılavuzu’nun esaslı katkısından birisi gelişmekte olan ülkeler için gerçek sorunlarını çözmekte elverişli ve problem çözücü yönde uygulanabilirliği.²³⁵

3.5.3 İktisadi Kalkınma ve İşbirliği Teşkilatı (OECD) Düzenlemeleri

OECD küreselleşmenin ekonomik, sosyal ve çevresel sorunlarını çözmek için devletlerin birlikte çalıştığı benzersiz bir forumdur.²³⁶

²³³ Mitchell B. Carroll, “Global Perspectives of an International Tax Lawyer”, Hicksville, 1978, sayfa 40’dan aktaran Andreas Bullen, **a.g.e.**, s.91.

²³⁴ United Nations, **2013**, s.iii.

²³⁵ BM Kılavuzu, s.vi.

OECD, 1979 senesinde Çok Uluslu İşletmeler ve Transfer Fiyatlandırması, isimli raporunu yayımlamıştır. 1992 senesinde, 1979 Raporu ile Model Anlaşmanın 9. Maddesi Yorumu arasında doğrudan bir bağlantı kurularak, Rapor, Yorumun bir parçası yapılmıştır. Daha sonra, Raporlar yerini Transfer Fiyatlandırması Rehberlerine bırakmıştır.²³⁷

OECD'nin "Uluslararası Şirketler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlandırması Rehberi" (Bundan böyle metin içinde ve dipnotlarda OECD Rehberi ya da OECD Guide olarak kısaltılabilir) Mali İşler Komitesi tarafından 27 Haziran 1995 ve OECD Konseyi tarafından 13 Temmuz 1995 tarihinde onaylanmıştır.²³⁸ Bu Rehberin, 1995 tarihli OECD Rehberi'nin II. Bölümü, Geleneksel İşlem Yöntemleri başlıklı olup bilinen karşılaştırılabilir fiyat yöntemini, yeniden satış fiyatı yöntemini ve maliyet artı yöntemini anlatmaktadır. 1995 tarihli OECD Rehberi'nin III. Bölümü, Diğer Yöntemler başlıklı olup, işlemsel kâr yöntemleri olan kâr bölüşüm yöntemi ve işlemsel net kâr marjı yöntemini anlatmaktadır. İşlemsel kâr yöntemleri, işlem bazında, olay bazında, benzer şartlardaki bağımsız işletmelerin elde etmeye çalıştıkları kâr ile ilişkili işletmelerin kârını karşılaştırmaktadır.²³⁹

1995 tarihli OECD Rehberinde, 1996 tarihinde VI. Gayrimaddi Haklar ve VII. Hizmetler bölümlerine; 1997 tarihinde, VIII. Maliyet Dağıtım Anlaşmaları bölümüne, 1999 tarihinde Ekler bölümünde, İş Dünyasının Katılımı konusunda değişiklikler yapılmıştır. "İlave olarak, Mali İşler Komitesi tarafından IV. Bölümde 6 Haziran 2008 [CTPA/CFA(2008)30/REV1] tarihinde ve Önsöz ve Giriş'te 22 Haziran 2009 [CTPA/CFA(2009)51/REV1] tarihinde yapılan güncellemelerle, OECD Komitesi'nin 16 Temmuz 2009 [C(2009)88] tarihinde onayıyla, bu Rehber, değiştirilmiştir."²⁴⁰ Rehber'de 2009 yılında ve daha sonra 2010 yılında, 22 Temmuz 2010 tarihli OECD Komitesi'nin onayı ile baştan sona önemli değişiklikler yapılmıştır. OECD Rehberi'nin 2010 yılı versiyonunda sınıflandırma değişmiş, diğer

²³⁶ OECD, **OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations**, Paris, 22 July 2010, s.2.

²³⁷ Jens Wittendorff, "The Transactional Ghost of Article" 9(1) of the OECD Model," s.109.

²³⁸ OECD, **Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations**, OECD, Paris, 1998, s.iii

²³⁹ OECD Rehberi, 1998, s.III-20

²⁴⁰ OECD Rehberi, 2010, s.3 ve 4

yöntemler bölümünde, işleme dayalı kâr marjı yöntemleri olarak adlandırılan kâr bölüşüm yöntemi ve işleme dayalı net kâr marjı yöntemi Rehber’de geleneksel işlem yöntemleri ile beraber aynı bölüme alınmıştır. 1995 ve 2009 yılına kıyaslandığında 2010 yılında işlemsel kâr yöntemlerinin önemi yükseltilmiştir.

OECD Düzenlemeleri, aşağıda Kanun Düzenlemesi bölümünde daha detaylı anlatıldığından burada daha fazla açıklama yapılmamıştır.

3.5.4 Avrupa Birliği Düzenlemesi

Avrupa Birliği, 1990 yılında, Transfer Fiyatlandırması Anlaşmasını, beş yıl sonra yürürlüğe girmek üzere onaylamıştır.²⁴¹

“Avrupa Komisyonu, Avrupa Birliği’ndeki faal ÇUI’lerin üyelerine geliri paylaşmak için öneriler geliştirmiştir. Düşünülen bazı yaklaşımlar “genel konsolide şirket vergi tabanı (CCTB)” ve “evsahibi ülkenin vergilendirmesi”dir. Her iki yaklaşımda da transfer fiyatlandırması, vergileme haklarının, ülkeler arasında ÇUI’nin bu ülkelerdeki faaliyetlerine göre paylaşılacağı “formüler paylaşım” ile değiştirilecektir. Paylaştırma satışlar, bordrolar ve varlıkların bir bileşimi gibi iş faaliyetinin bir göstergesi temelinde, üzerinde anlaşma sağlanmış bir formüle göre yapılır”²⁴².

Burada anlaşılması gereken gelirin, kârın, yani matrahın Avrupa Birliği üyesi ülkeleri arasındaki paylaşımıdır. Amerika Birleşik Devletleri’ndeki fiilen uygulanan Devletler arasındaki paylaşımı taklide yöneliktir. Yani transfer fiyatlandırması iç işlerinde olmayacaktır; dış işlerinde olmaya mecburen devam edecektir.

3.5.5 Türkiye’deki Mevcut Yasal Düzenleme

Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımını müessesesi madde başlığı olarak 13/06/2006 tarihli 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu ile Türk mevzuatında yer almıştır. 03/06/1949 tarihli 5422 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu’nda da bazı muamele ve işlemlerin örtülü kazanç dağıtımını sayılabileceği

²⁴¹ Abdallah, a.g.e., s.2.

²⁴² UN Kılavuzu, s.9

belirtilmiştir. 5422 sayılı Kanun'un "Örtülü Kazanç" başlıklı 17. Maddesine göre ortak ve ortaklarla ilişkili kişilerle olan muamelelerde emsaline göre göze çarpacak derecede yüksek veya düşük fiyat ve bedeller üzerinden alış ve satış yapılması örtülü kazanç dağıtımı sayılabilecek hallerdendi. Bu eski düzenlemede, emsalin nasıl belirleneceği belirtilmemiştir.

5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu düzenlemeleri, eski düzenlemeden bu yönü ile ayrılmaktadır. Bu ayırım esasen temelde daha önemli bir ayırımın sonucudur. O da aşağıda belirteceği üzere, bu düzenlemenin İktisadi İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (Organisation for Economic Co-Operation and Development - OECD) tarafından önerilen düzenlemeleri esas almasıdır; ki bu düzenlemeler de aynı örgütün devletlere önerdiği Model Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşmaları "OECD Modeli" nin vergilendirme yetkisinin özel bir halini düzenleyen 9. maddesinin nasıl uygulanacağını göstermektedir. Bu yönüyle de gerçekte, iki ayrı yargı çevresindeki çok uluslu işletmeler için, getirilen düzenlemelerdir. Türk mevzuatının eski halinde çok uluslu olsun ya da olmasın, tüm işletmeler düşünülerek getirilen hüküm olan "Örtülü Kazanç" müessesesi yerine 2006 senesinde, yeni Kurumlar Vergisi Kanunu düzenlemeleri esnasında, çok uluslu olsun ya da olmasın, tüm işletmeleri kapsayacak şekilde "Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı" müessesesi getirilmiştir; ancak madde gerekçesinde, odakta, düşüncede çok uluslu işletmeler vardır.

Esasında başta da anlatıldığı gibi, transfer fiyatlandırması, en evvel bir yönetim muhasebesi meselesidir, daha sonra aynı yargı çevresindeki bir vergilendirme meselesi olmuştur, ancak en son aşamada, OECD Rehberi, sınırı aşan işlemleri olan ÇUİ lerin çifte vergilendirilmesini önlemek ve adil vergilemelerini sağlamak içindir. "Transfer fiyatlandırması meseleleri başlangıçta aynı yargı çevresinde faaliyet gösteren ilişkili işletmeler arasındaki işlemlerde, ortaya çıkmıştır. Transfer fiyatlandırmasının uluslararası boyutuna odaklanan bu Rehber, yurtiçi işlemleri dikkate almaz."²⁴³

²⁴³ OECD Rehberi, 2010, paragraf 12, sayfa: 19

5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu düzenlemeleri, eski düzenlemeden başka bir yönü ile de ayrılmaktadır. Bu da 5422 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nda "emsaline göre göze çarpacak derecede" cümlesi yerine yeni kanunda "emsallere uygunluk ilkesi" cümlesini ikame etmesi ve bu ilkeyi aşağıda gösterileceği üzere hukuken ve bilimsel olarak açıklamasıdır.

5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 13. maddesinin (4) fıkrasında, Kurumlar, ilişkili kişilerle yaptığı işlemlerde uygulayacağı fiyat veya bedelleri, aşağıdaki yöntemlerden işlemin mahiyetine en uygun olanını kullanarak tespit eder demiş ve bu yöntemleri, a) Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi, b) maliyet artı yöntemi, c) yeniden satış fiyatı yöntemi olarak göstermiştir. Fıkranın devamında, emsallere uygun fiyata yukarıdaki yöntemlerden herhangi birisi ile ulaşma olanağı yoksa mükellef, işlemlerin mahiyetine uygun olarak kendi belirleyeceği diğer yöntemleri kullanabilir demiştir.

Kanunun gerekçesinde, bu yöntemlerin, OECD'nin "Uluslararası Şirketler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlandırması Rehberi"nde "geleneksel işlem yöntemleri" olarak öncelikle önerilen temel yöntemler olduğu; mükelleflerin, ilişkili kişilerle yaptıkları işlemlerde bu yöntemlerden işlemin niteliğine en uygun olanını seçerek, söz konusu yöntem doğrultusunda fiyat ya da bedeli belirleyecekleri, bu yöntemlerden hiç birisi yukarıda açıklanan emsallere uygunluk ilkesi çerçevesinde fiyat ya da bedel tespitine olanak vermiyorsa, mükelleflerin kendi belirleyecekleri bir yöntem ile anılan fiyat ya da bedeli belirleyebilecekleri, ancak, bu şekilde bir belirleme yapabilmeleri için maddede öngörülen üç yönteme de başvurabilme olanağının olmaması gerektiği, bu durumun, maddede 4 üncü yöntem olarak belirtildiği, bu yöntemler arasında uygulama açısından herhangi bir öncelik sırasının olmadığı, uygulama kıstasının, "işlemin niteliğine en uygun yöntem" olduğu, belirtilmiştir.

Yani ilk üç yöntem arasında bir öncelik sırası yoktur. İlk üç yöntemde bir bedel tespiti yapılamıyorsa, dördüncü yöntem olan kâr bölüşümü yöntemi uygulanır. Ancak esas olan işlemin mahiyetine en uygun olan yöntemdir. Görüleceği üzere, bu cümle dördüncü yöntemi de ilk üç yöntem seviyesine çıkarır. Mükellef, (bazen de

vergi idaresi) dördüncü yöntemin en uygun yöntem olduğunu istatistiksel ve matematiksel yöntemler ile izah ettiğinde şüphesiz bu yöntem kullanılır. Öyleyse “işlemin niteliğine en uygun yöntem” cümlesi, tüm yöntemleri eşitlemektedir. Dahası böylece, uygulamada olmasa da kuramsal olarak, sonsuz sayıda “yöntem” ortaya çıkar.

Gerekçenin bir kısmı olduğu gibi aşağıya alınmıştır. “Emsallere uygun fiyata ulaşmada bu yöntemlerin hiç birisi uygulanamıyorsa, mükellef kendi belirleyebileceği ve daha doğru sonuç verdiği inandığı bir yöntemi de transfer fiyatlandırmasına konu işlemlere uygulayabilir. Mükellefler, bu kapsamda uygulayabilecekleri yöntemleri tamamen kendileri belirleyecekleri gibi, maddede sayılmayan ancak OECD'nin "Uluslararası Şirketler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlandırması Rehberi" nde belirtilen ya da diğer ülkelerin uygulamalarında karşılaşılabilen yöntemleri de kullanabileceklerdir. Bu bağlamda uygulama olanağı bulabilecek yöntemlerin en önemlileri, OECD'nin Uluslararası Şirketler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlandırması Rehberi'nde "geleneksel işlem yöntemleri"ne başvurma olanağının olmadığı haller için "diğer yöntemler" başlığı altında önerilen kâr bölüşüm yöntemi ve işleme dayalı net kâr marjı yöntemidir. Bu yöntemler, bağlantılı şirketler arasındaki işlemlerden doğan kârı temel almaktadır.”

Kanun gerekçesinden kanun metninde belirtilen yöntemler arasında bir sıralama olmadığını ve kanunda gösterilmeyen bir yöntemin de bu yöntemden önce (ya da bu yöntemlerden biri ile beraberce) kullanılabileceği anlaşılmaktadır. Bir diğer iddia da 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu çalışmaları esnasında, OECD Rehberi'nin 1995 yılı versiyonu mevcut olduğundan ve bu Rehber'de sınıflandırma yukarıda belirtildiği gibi olduğundan, Kanun çalışmaları esnasında sınıflandırmanın bu şekilde yapıldığıdır. Ancak bunun çok bir önemi yoktur. Kanunun gerekçesi, konulurken şartlar ile birlikte değerlendirildiğinde, transfer fiyatlandırması yöntemleri arasında bir astlık üstlük olmadığı anlaşılmaktadır. Uygulanacak yöntem ilişkili kişiler arasındaki işlemin mahiyetine en uygun olan yöntemdir.

Diğer taraftan sayın Işık “Öncelikli olarak geleneksel yöntemler uygulanacaktır. Ancak, geleneksel yöntemlerin kendi aralarında bir öncelik

sıralaması yoktur. Geleneksel yöntemler ile emsal bedel belirlenemediği takdirde mükellef kendisinin belirleyeceği yöntemi kullanacaktır.”²⁴⁴ demiştir.

5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 13. maddenin 4. fıkrasına 09/08/2016 tarih ve 29796 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 6728 sayılı Kanun'un 59'uncu maddesiyle ç bendi eklenmiştir. Eklenen bent şöyledir: “ç) İşlemsel kâr yöntemleri: Emsallere uygun fiyat veya bedelin tespitinde, ilişkili kişiler arasındaki işlemde doğan kârı esas alan yöntemleri ifade eder. Bu yöntemler, işleme dayalı net kâr marjı yöntemi ve kâr bölüşüm yöntemidir. İşleme dayalı net kâr marjı yöntemi, mükellefin kontrol altındaki bir işlemde; maliyetler, satışlar veya varlıklar gibi ilgili ve uygun bir temele dayanarak tespit ettiği net kâr marjının incelenmesi esasına dayanır. Kâr bölüşüm yöntemi, ilişkili kişilerin bir veya daha fazla sayıdaki kontrol altındaki işlemlere ilişkin toplam faaliyet kârı ya da zararının, üstlendikleri işlevler ve yükledikleri riskler nispetinde ilişkili kişiler arasında emsallere uygun olarak bölüştürülmesi esasına dayanır.” Böylece tebliğ düzenlemesi, kanun metnine alınmıştır.

OECD Rehberi çerçevesinde ilişkili işletme şudur: bir işletme, diğer bir işletmenin yönetimi, kontrolü ve sermayesine doğrudan ya da dolaylı olarak etki ediyorsa ilişkilidir.²⁴⁵

Bu Rehberdeki tartışmalar, OECD Model Vergi Anlaşmasının beşinci maddesindeki sabit işyerlerinin vergilendirilmesinde de ortaya çıkar.²⁴⁶ Böylece Rehberin uygulama alanının şubeleri de kapsadığı açıktır.

İşlemin mahiyetine en uygun yöntem seçilirken “emsallere uygunluk ilkesi” dikkate alınır.

Yöntemler kanun ve tebliğde yazılı olduğu sırada anlatılmadan önce, aşağıda “emsallere uygunluk ilkesi” anlatılmıştır.

²⁴⁴ Hüseyin Işık, **Uluslararası Vergilendirme**, On İki Levha Yayıncılık A.Ş., İstanbul, 2014, s.343.

²⁴⁵ OECD Rehberi, 2010, paragraf 11, sayfa: 19

²⁴⁶ A.y.

3.5.5.1 Emsallere Uygunluk İlkesi

Emsal terimi, tdk.gov.tr web sayfasında “benzer, eş, denk” olarak tanımlanmıştır. Bu terim 1949 senesinden beri Türk vergi mevzuatındadır. 2006 tarihli esaslı kanun değişikliğinde de kanunda yer bulmuştur.

Kanun metninde emsallere uygunluk ilkesi, ilişkili kişilerle yapılan mal veya hizmet alım ya da satımında uygulanan fiyat veya bedelin, aralarında böyle bir ilişkinin bulunmaması durumunda oluşacak fiyat veya bedele uygun olmasını ifade eder denmiştir.

Bu ifade, geçmişten nasıl bir kopuş yaşandığı dikkate alınmadan, geçmişteki bir terimin günümüze taşınmasıdır.

Mevzuata kaynaklık eden metinlerde bu ifadenin İngilizce karşılığı “arm’s length principle” cümlesidir. Bu cümlenin Türkçe karşılığını “emsallere uygunluk ilkesi” tam olarak karşılamamaktadır. Onun yerine kullanılacak cümle belki “kayırmama prensibi” olabilirdi.

Emsallere uygunluk ilkesi çerçevesinde emsallere uygun fiyat, emsallere uygun işlem terimleri, gerek kanun metninde, gerekse Tebliğ metninde, gerekse de mevzuat çevirilerinde görülmektedir. Emsalin önemi açıktır, ancak, emsal olmadığı durumlar da vardır ve gene transfer fiyatlandırması yapılması yapılabilir. Bir diğer önemli husus da meselenin fiyat meselesi olmadığı; kâr bölüşümü meselesi olduğudur. En başından beri hem yönetim muhasebesi yönünden hem de vergi boyutu yönünden mesele kâr bölüşümü meselesidir. Transfer fiyatlandırmasındaki, emsallere uygun fiyat yerine de kayırılmayan fiyat, tarafsız fiyat, kayırılmayan işlem, tarafsız işlem gibi terimler de kullanılabilir.

Kayırmama prensibi, basiretli işadamı tavrı, ticari teamüller ve doğru ticaret uygulamaları gibi temel prensipleri dikkate alır.²⁴⁷

²⁴⁷ BM Kılavuzu, sayfa: 415

Temelde, her devlet vergileme hakkını, devletin vergileme sistemini mülkîlik prensibine mi, kaynak prensibine mi, ikisine birden mi dayandırdığına göre savunur. Mülkîlik ya da kaynaklık prensiplerinin ÇUİ'lere uygulanması bu ÇUİ içindeki her birimi ayrı bir varlık olarak almayı gerektirir. OECD üye ülkeleri bu ayrı varlık yaklaşımını çifte vergileme riskini minimuma indiren ve en adil vergilendirme sonucunu veren en makul araç olarak görmüşlerdir. Böylece her ayrı grup üyesi, kendisinden kaynaklanan gelirle (mülkîlik ya da kaynaklık esasında) vergiye tabi olur. Ayrı varlık yaklaşımını, grup içi işlemlere uygulamak için, ayrı grup üyelerinin, birbirleriyle işlemlerinde emsallere uygun hareket ettikleri temeline göre vergilendirilmeleri gerekir. Ancak ÇUİ içindeki grup üyeleri arasındaki ilişki, bu grup üyelerinin serbest piyasada ilişkili olmayan işletmeler olmaları halinde kuracakları ilişkilerden farklı, özel koşullarda ilişkiler kurmalarına izin verir. Ayrı varlık yaklaşımının doğru uygulanabilmesini teminen, OECD üye ülkeleri, bu özel koşulların kârlar üzerindeki etkisini giderecek, kayırmama prensibini benimsemişlerdir.²⁴⁸

Kayırmama prensibinin uygulanmasının esaslı bir yönü, emsal araştırması, emsal bulma ve karşılaştırılabilirlik analizidir. Aşağıda karşılaştırılabilirlik analizi açıklanmıştır.

3.5.5.2 Karşılaştırılabilirlik Analizi

Karşılaştırılabilirlik analizi iki analitik aşamadan oluşur. İlk aşaması kontrollü işlemin önemli karakteristikleri, tarafların işlevlerini anlamaktır. İkinci aşaması ilişkili işlemin şartlarının, ilişkisiz işlem ile karşılaştırılmasıdır. Karşılaştırılabilirlik analizi, yöntem seçimine ve seçilen yöntemin uygulanmasına doğrudan etki etmektedir. Haliyle transfer fiyatlandırmasında, merkezde bir rol oynamaktadır. Yöntem seçilmeden önce karşılaştırılabilirlik analizi yapılmakta, buna göre bir yöntem seçilmektedir.²⁴⁹

²⁴⁸ OECD Rehberi, 2010, paragraf 5 ve 6, sayfa: 18

²⁴⁹ BM Kılavuzu, paragraf 5.1.1

Kayırmama prensibinin uygulanmasında, doğasından gelen zorluk, ilişkili kişilerin birbirleri ile ilişkisiz kişilerin asla girmeyecekleri ilişkilere girebilmeleridir. İlişkili kişilerin işlemi benzer bir ilişki bulmak ve kıyaslama yapmak da bu halde zor olmaktadır. Emsalin bulunamadığı hallerde, diğer benzer koşullara sahip ülkelerden ya da diğer endüstrilerden emsaller bulunarak, karşılaştırılabilirliği için gerekli düzeltmeler yapılır. Hiçbir karşılaştırılabilir işlem bulunmadığında, ya da mükemmellikten çok uzak emsal bulunduğunda, emsallere dayanmayan transfer fiyatlandırması yöntemleri seçilebilir. Böyle bir emsalin bulunmaması da tek başına işlemin kayırmama prensibine aykırı olduğunu göstermez, ancak işlemin ekonomik özü ve iki ilişkisiz işletmenin anlayabileceği bir işlem olup olmadığı incelenmelidir.²⁵⁰

“Gerçekten ticari saiklerle yapıldığında, entegre iş modellerinin uygulanması ve gelişen global örgütler, ÇÜİ üyelerini bağımsız kişiler olarak kabul eden, emsallere uygunluğun teorik çerçevesinin anlaşılmasında, zorluklar ortaya çıkarmaktadır.”²⁵¹

İlişkili işlem ve ilişkisiz işlemlerin nitelikleri ve meydana geldikleri ekonomik ortam bir emsal fiyatı veya emsal fiyat aralığı vermeye yetecek kadar benzerse karşılaştırılabilir. Mutlak bir benzerlik gerekmez. Farklılıkların bir fiyat farkı yaratmamaları ya da farklılıkların bu etkisini giderebilecek ayarlamaların yapılabilmesi yeterlidir.²⁵²

Herhangi bir durumda, eldeki emsallerin nitelikleri ve biçimi genellikle en uygun transfer fiyatlandırması yöntemini belirler. Genel olarak, emsal fiyatın tespitinde eğer karşılaştırılabilir fiyat yöntemi uygulanacaksa, yakinen karşılaştırılabilir mal ya da hizmet gerekir; ancak sadece elimizde işlevsel karşılaştırılabilirler varsa yeniden satış fiyatı yöntemi, maliyet artı yöntemi veya işlevsel net kâr yöntemi de uygun olabilir. İşlevsel karşılaştırılabilirlik, ilişkili işlemdeki tarafların yerine getirdikleri fonksiyonlar, kullandıkları varlıklar, yüklendikleri riskler ile ilişkisiz işlemdeki tarafların yerine getirdikleri fonksiyonlar,

²⁵⁰ BM Kılavuzu, paragraf 5.1.3, 5.1.4 ve 5.1.5

²⁵¹ OECD Rehberi paragraf 9.6

²⁵² BM Kılavuzu, paragraf 5.1.5

kullandıkları varlıklar, yüklendikleri riskleri karşılaştırmanın, ekonomik anlamda mantıklı olması halidir. Örneğin ürünler farklı olsa da, dayanıklı tüketim malları segmentindeki distribütörlerin işlevleri karşılaştırılabilir.²⁵³

OECD Transfer Fiyatlandırması Rehberi, yerel olmayan emsallerin otomatikman reddedilmemesi gerektiğini işaret eder. Dahası Rehber, ilişkisiz işlemlerin sınırlı olduğu özel piyasalarda ve endüstrilerde olay bazında pragmatik bir çözümün bulunmasını salık verir (OECD Rehberi paragraf 3.35 ve 3.38). Bu verinin yetersiz olduğu hallerde, emsal fiyatı tayin etmek için, tarafların gerekli ayarlamaları yaptıktan sonra, eksik emsalleri kullanabileceği manasına gelir. Bu işlemlerin geçerliliği büyük ölçüde, bir bütün olarak karşılaştırılabilirlik analizinin doğruluğuna dayanır.²⁵⁴

Transfer fiyatlandırması analizi ideal olarak, işlem bazında yapılır, yani her bir işlem ayrı değerlendirilir. Ancak ayrı işlemlerin birbiri ile bağlı ve ilgili ya da sürekli olduğu bazı hallerde işlemlerin her birini ayrı ayrı değerlendirmek, yanıltıcı ya da zahmetli olabileceğinden, bu işlemlerin analiz maksadıyla toplanması gerekebilir.²⁵⁵

Birleştirme meselesi, potansiyel emsal araştırmasında da ortaya çıkabilir. Üçüncü taraf işlemlerinin işlem bazında ayrıntısı çoğunlukla bilinemeyeceğinden uygulamada işletme seviyesinde bilgi kullanılmaktadır.²⁵⁶

Karşılaştırılan emsal bazen fiyat, bazen fiyat aralığı, bazen işlem, bazen de işletmedir.²⁵⁷

Kural olarak, seçilen transfer fiyatlandırması yöntemi hangi verinin, yani fiyatın mı kâr oranının mı, kullanılacağına etki eder. Ancak uygulamada, çok uluslu işletmelerin transfer fiyatlandırması yöntemi seçimi, bulunabilecek finansal veriler ile çok yakından alakalıdır. Eğer çok uluslu bir işletme, karşılaştırılabilir emsali bir finansal veri bankasında ya da benzer güvenilir veri kaynağında bulunmayan bir

²⁵³ BM Kılavuzu, paragraf 5.1.8

²⁵⁴ BM Kılavuzu, paragraf 5.1.11

²⁵⁵ BM Kılavuzu, paragraf 5.3.1.6

²⁵⁶ BM Kılavuzu, paragraf 5.3.1.6

²⁵⁷ BM Kılavuzu, paragraf 5.3.4.7 ve 5.3.4.8

transfer fiyatlandırması yöntemi uygulamayı seçerse, çok uluslu işletme, birimler arasında kârı paylaşmak için, subjektif ve çoğu zaman yarım yamalak verilere dayanır. Bu durum, işletmenin bir vergi denetiminde transfer fiyatlarının ve kâr paylaşımının yeniden belirlenmesi riskini arttırır. Çoğu zaman, emsal bir işlem ya da işletme hakkında tüm koşulların bilgisi bilinemeyeceğinden, dışarıda bırakılması gereken emsalleri alma riskini kısıtlamak için, istatistiksel yöntemler kullanılmalıdır.²⁵⁸

Belli işlemler ya da işletmeler, bir emsal verisi olarak düşünülebilir. Emsal fiyat, bu emsallerin temsil ettiği fiyat ya da kâr marjı veri seti kullanılarak hesaplanır. Bu bir veri setindeki 1. ve 3. interkartil aralığındaki fiyat ya da kâr oranları kullanılarak yapılabilir. İstatistik terimi olarak bu aralığa inter kartil aralığı denilir ve üçüncü kartil ile birinci kartil arasındaki farktır. Yani en yüksek yüzde 25 ve en düşük yüzde yirmibeş gözlemler çıkarılır. İnterkartil aralığı, böylece orta yerdeki yüzde elli gözlemden oluşur.²⁵⁹

3.5.5.3 Transfer Fiyatlandırması Yöntemleri

5520 sayılı Kanunun gerekçesinin atıf yaptığı, OECD Rehberi'nin ikinci bölümünde, emsallere uygunluk ilkesine uygun transfer fiyatlandırması yöntemleri anlatılmıştır.

Bu yöntemler, geleneksel işlem yöntemleri başlığı altında karşılaştırılabilir fiyat yöntemi, maliyet artı yöntemi, yeniden satış fiyatı yöntemi; işlemsel kâr yöntemi başlığı altında işleme dayalı net kâr marjı yöntemi ve işlemsel kâr bölüşüm yöntemidir. Emsallere uygunluk ilkesine uygun transfer fiyatlandırması yöntemlerinin, bu beş yöntem olduğu yönünde uluslararası bir konsensus vardır. Çifte vergilendirmenin önlenmesi için devletlerin, bu beş yönteme kanunlarında yer vermeleri ve OECD Rehberine uyumlu olarak uygulamaları tavsiye edilir.²⁶⁰

²⁵⁸ Carsten Rohde ve Christian Plesner Rossing, Transfer Pricing, Working Paper, s.28, http://openarchive.cbs.dk/bitstream/handle/10398/8374/Carsten_Rohde_Transfer_Pricing.pdf?sequence=3 erişim: 20.06.2016

²⁵⁹ A.y.

²⁶⁰ OECD, Transfer Pricing Methods, Paris, July 2010, s.2.

Transfer fiyatlandırması yöntemleri ile emsallere uygun fiyata birçok durumda açıklık ve kesinlikle ulaşılamaz ve bu hallerde eldeki kanıtlara göre fiyatın makul bir tahminini aramak gerekebilir.²⁶¹

“Transfer fiyatlandırması metodları (ya da metodolojileri) fiyatların veya kârların emsaller uygun yapısını hesaplamak ya da test etmek için kullanılır.”²⁶²

Burada görüleceği üzere, metodların, hesaplamak ya da test etmek üzere iki fonksiyonu vardır.

Transfer fiyatlandırması yöntemleri kendi başlarına belirleyici ve sınırlayıcı değildir. Eğer bir işletme bu yöntemleri açıkça kullanmadan, emsallere uygun fiyatı uygulamışsa, uyguladığı fiyatın emsallere uygun olmadığını iddia etmek ve tarhiyat önermek doğru olmaz.²⁶³

Transfer fiyatlandırması yöntemi seçimi, duruma göre, işlemin mahiyeti ve karşılaştırılabilir işlemler ve eldeki verilere göre en uygun yöntemin seçilmesidir.²⁶⁴

“Son zamanlarda, İdarenin tecrübeleri şöyledir. Herhangibir fiyatlandırma meselesinin analizi, bir karşılaştırılabilir emsal araştırması ile başlar. Çoğu durumda, inceleme elemanının ya da diğer İdare memurunun büyük beceri ve inatçılığı ile de olsa, bu işlemler bulunabilir. Eğer karşılaştırılabilir fiyatlar yoksa, uluslararası incelemeci ya da idarenin ekonomisti bahse konu işletmenin üstlendiği işlevler ve yüklediği risklere göre karşılaştırılabilir emsal işlemler arar. Böyle bir mesele, duruma göre, yeniden satış fiyatı ya da maliyet artı yöntemine uygun düşer. Eğer ne karşılaştırılabilir fiyat, ne de karşılaştırılabilir işlem bulunamazsa, dördüncü yöntemlerden biri kullanılabilir.”²⁶⁵ Genelde “dördüncü yöntem” olarak bilinen “diğer yöntemler” 1.482-2(e)(1)(iii) bölümündedir ve karşılaştırılabilir emsal işlem

²⁶¹ OECD, Transfer Pricing and Multinational Enterprises, Report of the OECD Committee on Fiscal Affairs, Paris, 1979, paragraf 46

²⁶² BM Kılavuzu, paragraf 6.1.1

²⁶³ BM Kılavuzu, paragraf 6.1.1

²⁶⁴ BM Kılavuzu, paragraf 6.1.2.1

²⁶⁵ Treasury Department, A Study of Intercompany Pricing, 1988, s.23.

olmadığında sorunu çözen, düzenlemelerde olmayan, her yöntem dördüncü yöntem olarak adlandırılmıştır.²⁶⁶

Türk vergi mevzuatındaki transfer fiyatlandırması yöntemleri aşağıda anlatılmıştır.

3.5.5.4 Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi (KFY)

5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanun metninde bu yöntemin tanımı “Bir mükellefin uygulayacağı emsallere uygun satış fiyatının, karşılaştırılabilir mal veya hizmet alım ya da satımında bulunan ve aralarında herhangi bir şekilde ilişki bulunmayan gerçek veya tüzel kişilerin birbirleriyle yaptıkları işlemlerde uygulayacağı piyasa fiyatı ile karşılaştırılarak tespit edilmesini ifade eder” denmiştir.

Burada tek bir kelimenin altının çizilmesi gerekirse, o kelime piyasa fiyatı kelimesidir.

Bu yöntemin izahatına 18/11/2007 tarih ve 26704 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan 1 Seri Numaralı Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtım Hakkında Genel Tebliğde aşağıdaki gibi yer verilmiştir.

“Bu yöntemin uygulanabilmesi için ilişkili kişilerle yapılan işlemin, birbirleriyle ilişkili olmayan kişilerin yaptıkları işlemler ile karşılaştırılabilir nitelikte olması gerekmektedir. Örneğin; kontrol altındaki işlemlerde satış fiyatının nakliye ve sigorta dahil teslim fiyatı olduğu, kontrol dışı işlemlerde ise satışların nakliye ve sigorta hariç teslim fiyatından benzer koşullar altında gerçekleştiği durumlarda düzeltme yapılmalıdır. Nakliye ve sigortadaki farklılıklar fiyat üzerinde kesin ve tespit edilebilir etkiler oluşturmaktadır. Dolayısıyla, kontrol dışı işlemdeki satış fiyatını belirlemek amacıyla teslimdeki bu farklılığın fiyat üzerindeki etkisi düzeltilmelidir.” Denilerek devam edilmiştir. Tebliğin ilgili bölümünde keza “karşılaştırılabilir nitelikte kontrol dışı işlemlerin bulunması durumunda emsallere uygun fiyat ya da bedelin tespiti bakımından emsallere uygunluk ilkesinin en dolaysız ve güvenilir biçimde uygulandığı bir yöntem olması nedeniyle karşılaştırılabilir fiyat yöntemi diğer yöntemlere tercih edilir.”

²⁶⁶ A.e. s.36.

Tebliğde bu yönteme örnekler verilmiştir. Örneklerden birisi aynen aşağıya alınmıştır:

“Örnek 3: Türkiye’de yerleşik tam mükellef (A) kurumu yıllık olarak ürettiği 10.000 tonluk işlenmiş pamuğun yüzde 25 ini İngiltere’de yerleşik ilişkili (B) Kurumuna yüzde 30’unu Fransa’da yerleşik ilişkili (C) kurumuna ton başına 1.000 YTL’den peşin olarak ödenmek üzere satmaktadır. Kalan ürünü ise yurtiçindeki ilişkisiz kişilere 1.500 YTL’den üç aylık vade ile satmaktadır. (A) Kurumu tarafından yurt içindeki ilişkisiz şirketlere yapılan satışlar, karşılaştırılabilir kontrol dışı işlemler olarak esas alınabilecektir. Ancak, (A) Kurumunun gerek yurt dışındaki ilişkili şirketler (B) ve (C), gerekse yurt içindeki ilişkisiz şirketlerle arasındaki işlemlerde karşılaştırılabilirlik analizi yapılacak olup, pazardan kaynaklanan farklılıklar da dikkate alınacaktır. Zira İngiltere, Fransa ve Türkiye’nin sahip olduğu pazarların farklılığı Pazar şartlarında ve dolayısıyla fiyatlandırmada da farklı sonuçların ortaya çıkmasına neden olabilir. Ayrıca söz konusu olayda satış miktarı ve satış şartları da emsallere uygun fiyat ya da bedeli etkilediğinden işlem düzeltimi gerekmektedir. Yapılan işlem düzeltimi sonucu karşılaştırılabilir fiyat yönteminin uygulanması mümkündür.”

Yöntemin Zayıf Yönleri şunlardır:

Bağımsız işlemlere kanıt olabilecek durumlar var olmayabilir. İşlem konusu mallar çok özeldir bir pazarı yoktur ve bağımsız işletmelere verilmemektedir. Örneğin yarı mamuller veya teknoloji transferi böyledir. Diğer durumlarda, grup içinde bağımsız üçüncü kişiler ile var olan işlemler karşılaştırılabilir olmayabilir. Örneğin işlem üretim zincirinde ya da dağıtım zincirinde farklı bir aşamada yer almaktadır, ya da bağımsız işletme küçük bir müşteridir ve ilişkili kişinin bağımsız bir işletme olsaydı alabileceği miktar iskontosunu talep edemez. Bu hallerde maliyet artı ya da yeniden satış fiyatı yöntemi kullanılmalıdır.²⁶⁷

Gayrimaddi haklar ya da servislerde karşılaştırılabilir emsal bulmak güçtür.²⁶⁸

Yöntemin Güçlü Yönleri şunlardır: Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi doğrudan fiyata yöneliktir. Bu yöntem emsallere uygun fiyatı belirlemede en doğrudan yolu

²⁶⁷ OECD, Transfer Pricing and Multinational Enterprises, Report of the OECD Committee on Fiscal Affairs, Paris, 1979, sayfa: 13

²⁶⁸ BM Kılavuzu, paragrafı 6.2.3.2

önerir.²⁶⁹ Daha doğrudan ölçtüğünden, kontrol edilen ve kontrol edilmeyen işlemler arasındaki, örneğin maliyetlerin muhasebeleştirilmesindeki farklıklar gibi transfer fiyatlandırması dışı faktörlerden daha az etkilenir. Ticari emtia ürünlerini içeren durumlarda hazırda çokça kullanılmaktadır.²⁷⁰

Karşılaştırılabilir Kontrol Dışı İşlem

Kontrol dışı satışlar, hakiki satışlar olmalıdır; piyasa gerçekliğini yansıtmayan satış olmamalıdır, örneğin çok büyük miktarlardaki kontrollü işleme emsal olması için küçük bir miktarda ve gerçekçi olmayan bir fiyattan ilişkisiz bir kişiye satış yapılması böyledir.²⁷¹

Karşılaştırılabilirlik Analizi

Malların fiyatlarının karşılaştırılabilir olması için, ekonomik olarak karşılaştırılabilir pazarlardaki fiyatlara bakmak gerekir. Liberalleşme ve uluslararası ticaretteki gelişmelere rağmen, bir coğrafyadaki fiyatların diğer bir coğrafyada geçerli olması, çoğu zaman görülmez. Bu ekonomik şartlardaki farklılıklar giderilmedikçe coğrafik olarak farklı yerlerdeki fiyatlar karşılaştırılamaz.²⁷²

Fiyatların karşılaştırılabilmesi için, diğer şeyler yanında, satılan malın üreticiden tüketiciye tedarik zinciri üzerinde aynı nokta üzerinde olması, ya da farklı noktanın kolayca değerlendirilebilir olması gerekir. Basit bir örnek olarak, bir malın toptan fiyatı ile perakende fiyatı arasında fark vardır, ancak eğer toptancı marjı bilinebiliyorsa, gerekli ayarlamayı yapmak zor olmaz.²⁷³

Standart olmayan malların karşılaştırılabilir fiyatlarını bulmak daha zordur. Ürünlerin tüketici nezdindeki değeri de malların fiyatlarına çok etki eder. Markalı ve patentli mallar, ürünün gerçek ya da algısal kalite farkı, fiyata etki eder. Piyasa fiyatları dönemsel ya da ekonomi koşullarına göre dalgalanabileceğinden

²⁶⁹ OECD, Transfer Pricing and Multinational Enterprises, Report of the OECD Committee on Fiscal Affairs, Paris, 1979, paragraf 46

²⁷⁰ BM Kılavuzu, paragraf 6.2.3.1

²⁷¹ OECD, Transfer Pricing and Multinational Enterprises, Report of the OECD Committee on Fiscal Affairs, Paris, 1979, paragraf 48

²⁷² A.e., paragraf 49

²⁷³ A.e., paragraf 50

karşılaştırılabilir işlem, bahsekonu işlem ile aynı ya da yakın zamanda yapılmalıdır. Nakliye, paketleme, pazarlama, garanti şartlarının niteliği, ödeme koşulları kurlardaki ya da enflasyondaki beklenen ya da öngörülebilir dalgalanmalar hesaba katılmalıdır. Bazı grup içi satışlarda yan bir menfaat sağlanabilir. Örneğin patent, şerefiye, know-how transferi veya marka söz konusu olabilir. Bu hallerde bunların malın fiyatına dahil edilmesi mevzubahis olabileceği gibi ayrı olarak da faturalandırılabilir.²⁷⁴

Bu yöntem, OECD Rehberinde 2.13 ile 2.20 paragrafları arasında düzenlenmiştir.

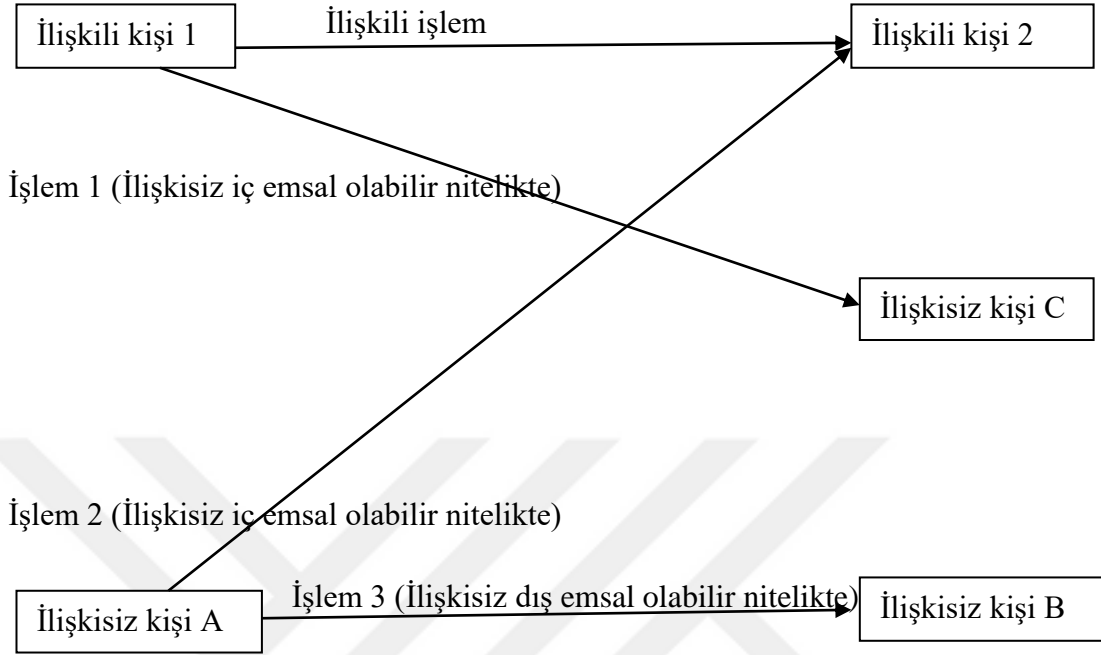
Yöntem potansiyel olarak her çeşit işleme uygulanabilirse de, uygulamanın geçerliliği için ürün karşılaştırılabilirliği gereksinimi yüksektir; çünkü ürün farklılığı işlemin fiyatını önemli ölçüde etkileyebilir ve çoğu zaman bu farklılıklar için makul doğrulukta ayarlamalar yapmak uygulanabilir değildir.

KFY, özellikle ilişkisiz işletmeler arasında alınan ve satılan malların ya da sağlanan hizmetlerinin aynısının ya da benzerlerinin, ilişkili işletmeler arasında da alınıp satıldığı ya da sağlandığı durumlarda uygundur.²⁷⁵

²⁷⁴ A.e., paragraf: 54

²⁷⁵ BM Kılavuzu, paragraf 6.2.2.3

Şekil 8: KFY Şeması²⁷⁶



Tablodaki işlem 1, işlem 2 ve işlem 3 ile işaretlenen işlemler emsal olabilir nitelikte işlemlerdir. Duruma göre karşılaştırılabilir olup olmadığı analiz edilir.

Kontrol edilen (ilişkili) işlem ve kontrol edilmeyen (ilişkisiz) işlemlerin karşılaştırılır olup olmadığını değerlendirirken, sadece mal karşılaştırılabilirliğinden başka, daha geniş anlamda iş fonksiyonlarının fiyat üzerindeki etkisine dikkat edilmelidir.²⁷⁷ Sözleşme şartları ve ekonomik durum da önemli karşılaştırılabilirlik unsurlarıdır.²⁷⁸

Tüm diğer yöntemler gibi, KFY'nin nisbi geçerliliği, karşılaştırılabilirlik için yapılabilecek ayarlamaların doğruluk derecesinden etkilenir.²⁷⁹

Kararınca yapılabilecek ayarlamalara örnekler şunlardır: Ürünün biçim ve kalitesi, örneğin markasız Kenya kahvesi, markasız Brezilya kahvesi ile karşılaştırıldığında kalite farkı varsa dikkate alınır. Satış miktarı ve bağlantılı

²⁷⁶ BM Kılavuzu paragraf 6.2.1

²⁷⁷ OECD Rehberi, 2010, paragraf 2.15

²⁷⁸ BM Kılavuzu, paragraf 6.2.2.4

²⁷⁹ OECD Rehberi, 2010, paragraf 2.16

indirimler hesaba katılmalıdır, örneğin ilişkili işletmeye 500 adet bisiklet satılırken, ilişkisiz işletmeye 1.000 adet bisiklet satılıyorsa, bu miktar farkının fiyat üzerinde etkisi olup olmadığı çözümlenmeli ve belki benzer piyasadaki miktar indirimleri temelinde gerekli ayarlamalar yapılmalıdır. Sözleşme şartları, örneğin ilişkili işletmeye 90 gün vadeli satılan bisikletler, ilişkisiz kişiye peşin satılıyorsa bu dikkate alınmalıdır. Coğrafi faktörler, örneğin işletme bisikletleri Güney Afrika Cumhuriyeti'ndeki ilişkili işletmeye satıyorken, aynı bisikletleri Mısır'daki ilişkisiz işletmeye satıyorsa bu bisikletlerin fiyatlandırmasında bir farklılığa sebep olabilir, iki ülkedeki enflasyon oranları, bisiklet piyasasındaki rekabet, düzenleyici mevzuat farklı olabilir eve bunlardan kaynaklanan farklılıklar ayarlanabilir.²⁸⁰

Mantıken doğru ayarlamalar, örneğin, benzersiz ve değerli markalı mallar; ürünlerde temel farklılıklar olduğunda, mümkün olmayabilir.²⁸¹

KFY örnek: Coğrafi farklılıklar²⁸²

Ü bir radyo üreticisidir. Ürettiği radyoları ülkenin batısında satmak üzere ilişkili kişisi dağıtıcı D şirketine satmaktadır. Ülkenin doğusunda da kontrol dışı distribütörlere satmaktadır. Coğrafi farklılık dışında ürün ve işlem ve diğer şartlar aynıdır. Eğer coğrafi farklılığın fiyat üzerinde bir etkisi yoksa bu fiyat ya da bu belli ve bilinebilir etkiler ayarlamalarla giderilebiliyorsa bu ayarlanabilir fiyatlar KFY için kullanılabilir.

3.5.5.5 Maliyet Artı Yöntemi (MAY)

Kanun metninde bu yöntemin tanımı, emsallere uygun fiyatın, ilgili mal veya hizmet maliyetlerinin makul bir brüt kâr oranı kadar artırılması suretiyle hesaplanmasını ifade eder, şeklinde yapılmıştır.

Bu yöntemin izahı 1 Seri Numaralı Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımını Hakkında Genel Tebliğden aynen aşağıya alınmıştır.

²⁸⁰ BM Kılavuzu, paragraf 6.2.2.5

²⁸¹ BM Kılavuzu, paragraf 6.2.2.6

²⁸² BM Kılavuzu, paragraf 6.2.5.4

“... Piyasa şartları ve gerçekleştirilen işlevler dikkate alınarak ilgili mal ve hizmet maliyetlerinin makul bir brüt kâr oranı kadar artırılması suretiyle bulunan tutar ilişkili kişilerle yapılan işlemlerde emsallere uygun fiyat veya bedel olacaktır. Maliyete ilave edilecek kâr marjı olarak yukarıda da belirtildiği gibi, işlemi yapan mükellefin bu mal veya hizmetlere ilişkin olarak ilişkisiz kişilerle yaptığı işlemlerde uyguladığı brüt kâr marjı kullanılacaktır. Ancak, böyle bir kâr marjı mevcut değilse ya da karşılaştırma için gerekli işlem sayısı yetersizse, aynı koşullarda karşılaştırılabilir olmak şartıyla dış emsal de kullanılabilir.

Kurumların maliyetleri belirlenirken; mal veya hizmetin üretilmesi için yapılan doğrudan ve dolaylı harcamalar dikkate alınacaktır. Diğer taraftan, maliyetler belirlenirken faaliyet giderlerine de yer verilmesinin zorunlu olduğu durumlarda, brüt kâr marjının hesabında bu giderlerin de dikkate alınması gerekmektedir. Bu çerçevede, maliyet unsurları içinde yer alan faaliyet giderlerinin, söz konusu işlemle ilgili olmak kaydıyla, en uygun kıstasa göre maliyetlerle ilişkilendirileceği tabiidir. Dolayısıyla, brüt kâr marjının hesaplanması sırasında maliyet bazının kontrol altındaki ve kontrol dışı işlemlerde aynı olması gerekmektedir. Diğer bir ifadeyle, maliyet bazının az ya da çok olması brüt kâr marjını etkileyeceğinden maliyetler kontrol altındaki ve kontrol dışı işlemlerde aynı olmalıdır.

Maliyet artı yönteminin uygulanabilmesi için kontrol dışı bir işlemin kontrol altındaki bir işlemle karşılaştırılmasında; karşılaştırılan işlemler arasında taraflarca üstlenilen risk ve gerçekleştirilen işlevlerle birlikte maliyetler arasındaki farklılıklar göz önünde bulundurularak, bir farklılık var ise bu farklılıkların maddi etkilerini ortadan kaldıracak düzeltimlerin yapılabilir olması gerekmektedir. Ayrıca, kontrol altındaki ve kontrol dışı işlemlerde uygulanan muhasebe yöntemleri arasında farklılıklar varsa tutarlılığı sağlamak için kullanılan bilgilerde uygun düzeltimler yapılmalı ve aynı usul ve esasların kullanımında süreklilik bulunmalıdır.

Bu yöntem özellikle hammadde ve yarı mamuller ile imal edilen mallara ilişkin işlemlerde, fason imalatlarda ve hizmet tedarikinde uygulama alanı bulmaktadır.”

OECD Rehberi'nin 2.39 ile 2.54 paragraflarında, 7 sayfada düzenlenmiştir.

Rehberin 2.40 paragrafında bu yöntemin ilişkili işletmeler arasında yarı mamul transferi olan işlemlerde, uzun vadeli satma ve satın alma düzenlemelerinde, ya da hizmet sağlanması işlemlerinde kullanışlı olduğu belirtilmiştir.

Maddi varlıkları içeren kontrollü bir işlemde, transfer fiyatlandırması analizinde, MAY ilişkili üretici işletmeyi test edilen taraf olarak alır.²⁸³

MAY üreticinin sınırlı üretim fonksiyonlarını yaptığı, düşük risk üstlendiği durumlarda uygun yöntem olabilir.²⁸⁴ Gayrimaddi varlıklara sahip olmayan, düşük risk üstlenen sözleşmeli üreticiler,²⁸⁵ fason üreticiler veya montajcılar böyledir.²⁸⁶

Maliyet artı yöntemi, ilişkili işlemde mal ya da hizmet sağlayan işletmenin yüklendiği maliyetlerle başlar. Bunun üzerine yüklenilen fonksiyonlar ve ekonomik koşullara göre uygun bir ekleme yapılır.²⁸⁷

Burada hem maliyetlerin hesaplanması, hem de uygun bir marjın tespiti gerekir.²⁸⁸

²⁸³ BM Kılavuzu, paragraf 6.2.13.

²⁸⁴ BM Kılavuzu, paragraf 6.2.20.1

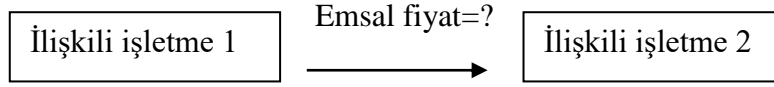
²⁸⁵ Sözleşmeli üretici (contract manufacturer) ile fason üretici (toll manufacturer) arasında fark şu şekilde anlaşılabilir. Her iki üretici de talimat üzerine mal üretirler. Sözleşmeli üretici, hammadde ve malzemeyi piyasadan satın alıp mamul ya da yarı mamul hale getirip teslimat yapar. Fason üretici piyasadan hammadde ve malzeme satın almaz, bunları malı teslim edeceği kişiden konsinye olarak teslim alır.

²⁸⁶ UN Kılavuzu, paragraf 6.2.20.2

²⁸⁷ OECD Rehberi, sayfa 72

²⁸⁸ OECD Transfer Pricing and Multinational Enterprises, Report of the OECD Committee on Fiscal Affairs, paragraf 63, sayfa: 40

Şekil 9: Maliyet Artı Yöntemi:²⁸⁹



İlişkili işletme 1 in maliyeti	= 500
Brüt kâr yüzdesi (%50)	= 250
Emsal fiyat	= 750

Satılan malın maliyeti 500 birim olarak ve emsal brüt kâr marjı yüzdesinin yüzde elli olduğu varsayılmıştır. Buna göre emsal fiyat 750 TL olur.

Bir şirketin maliyet ve giderleri genellikle üç gruba ayrılır: (1) doğrudan maliyetler (örneğin hammadde maliyetleri); (2) dolaylı maliyetler (örneğin değişik ürünleri üretmek için kullanılan ekipmanların tamiri ve bakımını yapan bölümün giderleri); (3) faaliyet giderleri (örneğin, SGY giderleri, yani Satış, Genel ve Yönetim Giderleri). MAY'de kullanılan brüt kâr marjı, satış fiyatından sadece doğrudan ve dolaylı maliyetlerin çıkarılması ile hesaplanan bir kâr marjıdır. Karşılaştırsak net marj analizi hesaplamaya faaliyet giderlerini de katar. Ülkeler arasında var olan, muhasebe standartlarındaki farklılıklara binaen, her ülke ve her durumda üç grup gider arasındaki sınırlar aynı değildir.²⁹⁰

Yöntemin Zayıf ve Güçlü Yönleri

MAY'nin güçlü yönü işletmenin maliyetlerini kullandığından verilerin hazırda işletmenin elinde olmasıdır.²⁹¹

Bir işletmenin piyasada olması için maliyetlerini kapsayan bir gelir elde etmesi gerektiği doğru olmakla beraber, bir işletmenin maliyetleri bazı özel hallerde elde etmesi gereken makul kâr hakkında bir fikir vermeyebilir.²⁹² Maliyet artı yöntemi, tarihi maliyetleri haddinden fazla önemser, talebi göz ardı eder, rekabet şartlarını

²⁸⁹ BM Kılavuzu, paragraf 6.2.6.2

²⁹⁰ BM Kılavuzu, paragraf 6.2.15.3

²⁹¹ BM Kılavuzu, paragraf 6.2.19

²⁹² OECD, Transfer Pricing and Multinational Enterprises, Report of the OECD Committee on Fiscal Affairs, paragraf 63, sayfa: 40

yeterince yansıtmaz ve (gerçek hayatta her zaman kâr etmek mümkün olmasa da) her zaman kâr olacağını varsayar. Bazı maliyetler de örneğin kötü yönetimden dolayı anormal olabilir.²⁹³

Maliyetler ile piyasa fiyatı arasında doğrudan bir bağlantı olmaması ve yöntemin gerçekleşen maliyetlere dayandığından, üretici işletmenin maliyetleri düzeltilmesine yönelik teşvik edici olmaması, yöntemin zayıf yönlerindedir.²⁹⁴

Yine de bu yöntem, yarı mamullerin alım satımında, uzun vadeli tedarik anlaşmalarında ya da ilişkili kişinin alt yüklenici olduğu hallerde uygulanabilir. Bazı hallerde uygun maliyetlerin tespiti zor olabilir, çünkü maliyet muhasebesi kavramları universal değildir, ülkeden ülkeye ve işletmeden işletmeye değişebilir. Olağanüstü yatırım harcamaları, araştırma projeleri ve tanıtım kampanyaları maliyetlerinin ilgili birimler arasında nasıl dağıtılacağı belirsizdir. Genel giderlerin satışa göre mi, çalışan sayısına göre mi, başka bir kritere göre mi dağıtılacağı da başka bir sorundur. Bazı hallerde, işletmelerin kullanılmayan kapasiteleri olduğundan bahisle sadece marjinal maliyetlerin hesaba katılması istenebilir, bu da ayrıca değerlendirilmelidir.²⁹⁵

Bu yöntemle bir örnek, 1 Seri Numaralı Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımını Hakkında Genel Tebliğden aynen aşağıya alınmıştır.

“Örnek 1: Türkiye’de yerleşik (A) kurumu, Hollanda’da bulunan ilişkili (B) Kurumuna otomobil lastiği satmaktadır. (A) Kurumunun Hollanda’da bulunan ilişkisiz şirketlere otomobil lastiği satmadığı tespit edilmiştir. Dolayısıyla iç emsal bulunamamaktadır. Türkiye’de buluna ilişkili olmayan (C), (D) ve € Kurumları ise benzer özelliklere sahip otomobil lastiklerini hem yurt içindeki hem de yurt dışındaki bağımsız şirketlere ortalama yüzde 10 kâr marjı ile satmaktadır. Örneğimizde otomobil lastiği piyasası Türkiye ve Hollanda’da aynı olup, dış emsal olarak kabul edilecek bu işlemlere ilişkin kâr marjı kullanılacaktır. (A) Kurumunun lastik başına maliyet bedeli 100 YTL olarak hesaplanmıştır. Bu durumda, maliyet bedeline yüzde 10 kâr marjı eklenmesi suretiyle

²⁹³ OECD, Transfer Pricing and Multinational Enterprises, Report of the OECD Committee on Fiscal Affairs, paragraf 64, 65, 66 ve 68, sayfa: 40 - 42

²⁹⁴ BM Kılavuzu, paragraf 6.2.19.2

²⁹⁵ Transfer Pricing and Multinational Enterprises, Report of the OECD Committee on Fiscal Affairs, Paris, 1979, paragraf 64, 65, 66 ve 68, sayfa: 40 - 42

hesaplanan $100 \times 1,10 = 110$ YTL (A) Kurumunun ilişkili (B) Kurumuna uygulayacağı transfer fiyatı olacaktır.”

MAY’ne örnek:²⁹⁶

FS yabancı sermayeli bir şirkettir. Ana şirketi PCO şirketi için giysi üretmektedir. FS ilişkili olmayan kişilerden madde ve malzemeyi almakta, ana şirketinin dizaynına göre giysi üretmektedir. Yerel vergi idaresi aynı coğrafyada ve birçok bakımdan FS ile benzer on adet yabancı sermayeli ve bağımsız giysi üreticisi tespit etmiştir. Bağımsız işletmelerin işlevleri ve riskleri hakkında yeterince veri vardır. Ek olarak veriler muhasebe uygulamalarındaki farklılıkları gidermek için gerekli muhasebe ayarlamalarını yapılmasını sağlayacak kadar detaylıdır. Ancak sözleşme şartlarındaki önemli farklılıkların görülüp görülmediğine dair yeterli veri yoktur. Örneğin, ilişkisiz işlemde kambiyo riskini hangi tarafın yüklendiğini tespit etmek mümkün değildir. Sözleşme şartlarındaki bu farklılıklar fiyatı ya da kârları önemli ölçüde etkiler; kontrollü işlem ile kontrol dışı işlem arasındaki farklılıkların olup olmadığının tespitindeki imkânsızlık sonuçların geçerliliğini azaltır. Binaenaleyh, ilişkisiz işlemlerin sonuçlarının güvenilirliği yükseltilmelidir.

3.5.5.6 Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi (YSFY)

Kanun metninde, bu yöntemin tarifi emsallere uygun fiyatın, işlem konusu mal veya hizmetlerin aralarında herhangi bir şekilde ilişki bulunmayan gerçek veya tüzel kişilere yeniden satılması halinde uygulanacak fiyattan, makul bir brüt satış kârı düşülerek hesaplanmasını ifade eder şeklinde açıklanmıştır.

Uygun kâr marjı, yerine getirdiği fonksiyonlara ve üstlendiği risklere bağlıdır.²⁹⁷

Bu yöntemin izahı, 1 Seri Numaralı Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımını Hakkında Genel Tebliğden aynen aşağıya alınmıştır.

²⁹⁶ BM Kılavuzu, paragraf 6.2.21.14

²⁹⁷ BM Kılavuzu, paragraf 6.2.6.2

“... Bu yöntem, ilişkili kişiden satın alınan bir ürünün, ilişkisiz bir gerçek veya tüzel kişiye yeniden satılması durumunda uygulanan fiyatı esas almaktadır. Bu fiyattan (yeniden satış fiyatı) makul bir brüt satış kârı düşülecektir. Makul brüt satış kârı hesaplanırken yeniden satışı gerçekleştiren satıcının satış ve diğer faaliyet giderleri ile üstlenilen riskler ve kullanılan varlıklar göz önüne alınacaktır. Diğer bir ifadeyle, makul brüt satış kârı söz konusu mal veya hizmet için işlem anında uygulanabilecek, piyasa koşullarına göre belirlenen veya üstlenilen işlev ve riskleri dikkate alarak belirlenebilecek objektif nitelikte bir oran ile saptanan kârı ifade etmektedir. Bu kâr düşüldükten sonra mal veya hizmetin ilişkili kişilere satılmasında uygulanabilecek emsallere uygun fiyata ulaşılabilecektir.

Farklı ürünlerin söz konusu olduğu işlemler için de kullanılabilir olan bu yöntem, özellikle pazarlama ve dağıtım faaliyetleri gibi ilişkili şirketin satın aldığı mal veya hizmeti ilişkisiz kişilere sattığı işlemlerde güvenilir sonuçlar vermektedir.

Bu yöntemin uygulanmasında da kontrol altındaki işlem ile kontrol dışı işlemin karşılaştırılabilir olması gerekmektedir. Örneğin, araştırma ve geliştirme harcamaları faaliyet giderleri ya da satışların maliyeti içinde gösterilebilir. Ancak, söz konusu harcamaların işlemlerin birinde faaliyet giderleri, diğerinde satışların maliyeti içinde yer alması durumunda düzeltme yapılması şartıyla, bu iki işlemin karşılaştırılması mümkün olacaktır.

Diğer taraftan, bu yöntemin uygulandığı olaylarda genellikle yeniden satışı yapan kişi ya da kuruluş, satmak üzere aldığı mallara herhangi bir şekilde değer artırıcı bir katkıda bulunmamakta, fiziksel olarak ürünün yapısını değiştirmemekte ve söz konusu ürünü aldığı biçimde satmaktadır. Bu çerçevede paketleme, etiketleme ve küçük çaplı montajlar değer artırıcı katkı ya da fiziksel değişim olarak değerlendirilmeyecektir. Ancak, yeniden satıştan önce ürüne çok fazla değer katılması veya bir başka ürünle birleştirilmesi nedeniyle ürünün ilk özelliğini yitirmesi hallerinde emsallere uygun bedel bulmak zorlaşacağından, bu yöntemin kullanılması mümkün olmayacaktır.”

Bu yöntem, OECD Rehberi'nin 2.21 ile 2.38 paragraflarında 5 sayfada düzenlenmiştir.

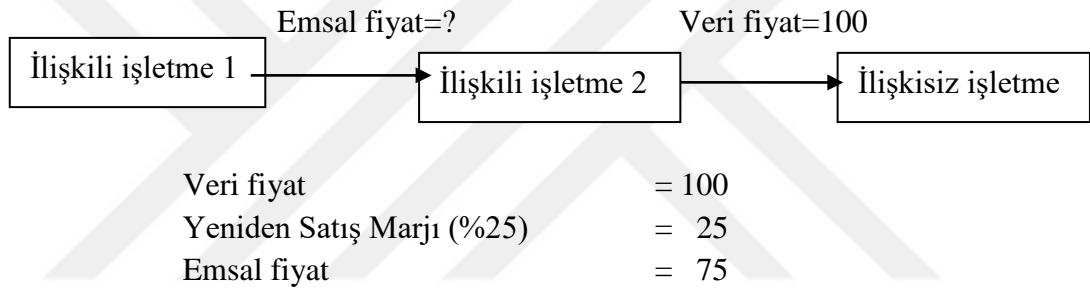
Yöntem pazarlama faaliyetleri için muhtemelen en uygun yöntemdir.²⁹⁸ KFY'nin uygulanamadığı, satıcı şirketlerin değerli gayrimaddi varlıklarının

²⁹⁸ OECD Rehberi, 2010, paragraf 2.21

olmadığı, Satılan Malın Maliyetlerinin (SMM) karşılaştırılabilir olduğu haller için uygundur.²⁹⁹

Yeniden satış fiyatı yöntemi, ilişkili işletmeden alınan malın bağımsız bir işletmeye hangi fiyattan satıldığı ile başlar. Bu fiyat (yeniden satış fiyatı) üzerinden yeniden satanın satış ve diğer faaliyet harcamalarını karşılayacak ve faaliyetleri (kullanılan varlıklar ve yüklenen riskleri hesaba katarak) ışığında makul bir kâr sağlayacak uygun bir brüt marj oranında (yeniden satış marjı) indirim yapılır.³⁰⁰

Şekil 10: Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi.³⁰¹



Yeniden satış marjı, brüt kâr marjıdır. Net satışlardan satılan malın maliyetinin çıkarılması ile bulunan brüt kârın satışlara oranının yüzde değeridir.³⁰² Bu yeniden satış marjı, emsal araştırması yapılarak emsal firma ve işlemlerde bulunur.

Eğer ilişkili satıcı malların mülkiyetini üzerine almayan sadece bir acentaysa, bu durumda brüt marj olarak bir acentanın kazandığı komisyon geliri brüt kâr marjı olarak kullanılabilir.³⁰³

Yöntem KFY'nde olduğu gibi doğrudan bir emsal fiyat tespiti yerine emsal brüt kâr tespitine dayandığından; Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi (YSFY), Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi (KFY)'ne göre daha az doğrudan işlemsel (ürün)

²⁹⁹ BM Kılavuzu, paragraf 6.2.11.1

³⁰⁰ OECD Rehberi, 2010, paragraf 2.21

³⁰¹ BM Kılavuzu, paragraf 6.2.6.2

³⁰² BM Kılavuzu, paragraf 6.2.6.4

³⁰³ BM Kılavuzu, paragraf 6.2.6.5

karşılaştırılabilirliği gerektirir.³⁰⁴ YSFY, fonksiyon karşılaştırılabilirliğine odaklanır. Bu meyanda, fonksiyondaki farklılıklar, yönetim giderlerinde farklılık olarak kendini göstereceğinden, yönetim giderleri dikkate alınmalıdır.³⁰⁵

Karşılaştırılabilirlik nitelikleri mal ya da ürünün niteliği, işletmelerin fonksiyonları, sözleşme şartları, ekonomik durum, iş stratejileridir. OECD Rehberi'nin 2.26 paragrafında kâr marjının transfer edilen malın ya da hizmetin niteliğine tali derecede ve daha ziyade esas olarak karşılaştırılabilirliğin diğer unsurlarına bağlı olduğunda bu diğer unsurlara daha fazla ağırlık vermek gerektiği ifade edilmiştir. "Genelde bu duruma, transfer edilen mala, değerli eşsiz haklar gibi, özel varlıklar kullanarak değer katmayan, ilişkili kişinin kâr marjı belirlenirken rastlanır. Öyleyse ilişkili işlem ile ilişkisiz işlem malın kendisi hariç tüm diğer niteliklerde karşılaştırılabilirse, malın farklılıklarını hesaba katmak için çok geçerli ayarlamalar yapmadıkça, karşılaştırılabilir fiyat yönteminden ziyade, yeniden satış fiyatı yöntemi, daha doğru bir emsallere uygun koşulları verir. Aynı şey maliyet artı yöntemi için de geçerlidir."³⁰⁶

Muhasebe yeknesaklığı, YSFY'ni uygulamada son derece önemlidir. Kontrol edilen işlem ile kontroldışı işlem arasındaki muhasebe prensiplerindeki ve uygulamalarındaki farklı olursa brüt kâr marjları karşılaştırılabilir olmaz. Örneğin, karşılaştırılabilir distribütörler, satış indirimleri, nakliye ve sigorta giderleri ve garanti giderleri gibi belli bazı giderleri, yönetim giderleri ya da satılan malın maliyeti olarak raporlamada, ilişkili işlemlerden farklı davranabilir. Envanter değerlendirme farklılıkları da satılan malın maliyetine ve haliyle brüt marja etki eder.³⁰⁷

Yöntemin Zayıf ve Güçlü Yönleri

Uygun kâr marjının saptanması zordur. İlişkili kişiden alıp, ilişkisiz kişiye satan tarafın, bir değer ekmediği durumda, bunu saptamak nispeten daha kolaydır. İlişkili satıcı taraf, malın değerine en büyük katkıyı yapıyorsa ve karşılaştırılabilir bir

³⁰⁴ BM Kılavuzu, paragraf 6.2.6.2

³⁰⁵ BM Kılavuzu, paragraf 6.2.9.5

³⁰⁶ OECD Rehberi, 2010, paragraf 2.26

³⁰⁷ BM Kılavuzu, paragraf 6.2.7.2

satış görülemiyorsa, bu yöntem en uygundur. Her iki ilişkili kişinin, malın değerine katkı yaptığı hallerde bu yöntemin uygulanması zorlaşmaktadır.³⁰⁸

Malın ya da hizmetin maliyeti ile malın ya da hizmetin fiyatı arasında bağlantının zayıf yani talebin elastik olmadığı hallerde, YSFY daha uygun bir transfer fiyatlandırması yöntemidir; çünkü yöntem yeniden satış fiyatına, yani piyasa fiyatına dayanan yani talepten türeyen bir yöntemdir.³⁰⁹ Distribütörlerin illa kâr etmesini öngörmez. Distribütör emsallere uygun bir brüt kâr marjı kazansa da, bazı hallerde örneğin pazar payı kazanmaya yönelik iş stratejisinin uygulanmasından kaynaklanan yüksek satış giderlerinden dolayı, faaliyet zararı edebilir. İşlemsel Net Kâr Marjı Yöntemi ise, karşılaştırılabilir işletmeler pozitif faaliyet kârı elde edeceklerinden test edilen işletmenin de kâr etmesi beklenir; oysa YSFY’nde emsal karşılaştırılabilir firmanın faaliyet kârı negatif olabilir.³¹⁰

Örnek.³¹¹

TCO, T ülkesinin şirketi olup yurtdışı ana şirketinin ürünlerinin tek distribütörüdür. Yüzde 25 olan, brüt kâr marjının emsallere uygun olup olmadığını belirlemek için, yerel vergi idaresi Yeniden Satış Fiyatı Yöntemini uygulamayı düşünmektedir. Benzer şartlarda ilişkisiz işlemlerde benzer işlemlere sahip birkaç bağımsız distribütör vardır. Ancak bu şirketler satış iskontoları ve sigorta giderlerini satılan malın maliyetine dahil ederken, TCO bu maliyetleri genel giderlerinin içine koymaktadır. Bu durumda, bu önemli kalemlerin tutarlı değerlendirilmesi için muhasebe raporlarında yeniden sınıflandırılmasının yapılması gerekir.³¹²

3.5.5.7 Kâr Bölüşüm Yöntemi (KBY)

5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanun metninde bu yöntemin ismi de tarifi de geçmemekteydi. Ancak kanun metninde emsallere uygun fiyata yukarıdaki yöntemlerden herhangi birisi ile ulaşma olanağı yoksa mükellef, işlemlerin

³⁰⁸ OECD, Transfer Pricing and Multinational Enterprises, Report of the OECD Committee on Fiscal Affairs, paragraf 57, sayfa: 38

³⁰⁹ BM Kılavuzu, paragraf 6.2.10.1

³¹⁰ BM Kılavuzu, paragraf 6.2.10.1

³¹¹ BM Kılavuzu, paragraf 6.2.12.4

³¹² BM Kılavuzu, paragraf 6.2.12.4

mahiyetine uygun olarak kendi belirleyeceği yöntemleri kullanabilir denmiş; kanunun yorumunda kullanılabilir olan gerekçesinde, aşağıdaki ifade yer almıştır.

“Emsallere uygun fiyata ulaşmada bu yöntemlerin hiç birisi uygulanamıyorsa, mükellef kendi belirleyebileceği ve daha doğru sonuç verdiği inandığı bir yöntemi de transfer fiyatlandırmasına konu işlemlere uygulayabilir. Mükellefler, bu kapsamda uygulayabilecekleri yöntemleri tamamen kendileri belirleyecekleri gibi, maddede sayılmayan ancak OECD'nin "Uluslararası Şirketler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlandırması Rehberi" nde belirtilen ya da diğer ülkelerin uygulamalarında karşılaşılabilen yöntemleri de kullanabileceklerdir. Bu bağlamda uygulama olanağı bulabilecek yöntemlerin en önemlileri, OECD'nin Uluslararası Şirketler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlandırması Rehberi'nde "geleneksel işlem yöntemleri"ne başvurma olanağının olmadığı haller için "diğer yöntemler" başlığı altında önerilen kâr bölüşüm yöntemi ve işleme dayalı net kâr marjı yöntemidir. Bu yöntemler, bağlantılı şirketler arasındaki işlemlerden doğan kârı temel almaktadır.”

Daha sonra, 2016 yılında, 6728 sayılı Kanun'un, 59 uncu maddesi ile, 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 13 üncü maddesinin ç bendi değiştirilerek “kâr bölüşüm yöntemi” Kanun metnine girmiştir.

Genel Tebliğde bu yöntem için şu izahatlar yapılmıştır.

“Kâr bölüşüm yöntemi, ilişkili kişilerin bir veya daha fazla sayıdaki kontrol altındaki işlemlere ilişkin toplam faaliyet kârı ya da zararının, üstlendikleri işlevler ve yükledikleri riskler nispetinde ilişkili kişiler arasında emsallere uygun olarak bölüştürülmesini esas almaktadır. Bu çerçevede, kâr bölüşüm yöntemine başvurulması durumunda aşağıdaki faktörler dikkate alınır:

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

Bu yöntem, geleneksel işlem yöntemlerinin (karşılaştırılabilir fiyat yöntemi, maliyet artı yöntemi, yeniden satış fiyatı yöntemi) kullanılmadığı özellikle karşılaştırılabilir işlemlerin olmadığı ve ilişkili kişiler arasındaki işlemlerin birbirinin ayrılmaz bir parçası olduğu durumlarda kullanılmalıdır.

Bu yöntem, ilişkisiz şirketlerin yaptıkları işlemleri veya bu işlemde elde edecekleri kârı göz önünde bulundurmak suretiyle, kontrol altındaki bir işlemde oluşan şartların kâr üzerindeki etkisini ortadan kaldırmayı amaçlamaktadır.

Kâr bölüşüm yönteminde, önce ilişkili şirketlerin yaptığı işlemde ortaya çıkan paylaşılacak kâr tespit edilir. Daha sonra bu kâr, ilişkili şirketler arasında paylaşılır. Kârın bölüşümü, emsallere uygunluk ilkesine göre yapılmış anlaşmalardaki tahmin edilen ve yansıtılan şekilde, güçlü ekonomik gerekçelere dayanarak yapılmalıdır.

Bu çerçevede, kontrol altındaki işlemlerden elde edilen toplam kâr iki aşamada paylaşılır. İlk aşamada, ilişkisiz şirketlerin benzer türdeki kontrol dışı işlemlerden elde ettikleri kâr marjı dikkate alınarak, her ilişkili şirketin toplam kâr içerisinde alacağı kâr miktarı belirlenir. İkinci aşamada, ilk aşamada ilişkili şirketlere yapılan kâr dağıtımından sonra toplam kârdan geriye kalan bakiye kâr var ise, bu kâr üstlendikleri işlevler ve yükledikleri riskler nispetinde ilişkili şirketler arasında tekrar dağıtılmak suretiyle, ilişkili şirketlerin kontrol altındaki işlemlerden elde ettikleri kârlar yeniden hesaplanır. Dolayısıyla, gerekli düzeltimlerin yapılması sonucu, ilişkili kişilerin kontrol altındaki işlemlerde uygulayacağı emsallere uygun fiyat tespit edilir.

İlişkili tarafların kârın oluşumuna yaptığı katkının değeri işlev analizlerine göre yapılır ve bu katkılar dış piyasadan elde edilen güvenilir bilgileri kapsayacak şekilde değerlendirilir. İşlev analizi ilişkili taraflar arasında gerçekleştirilen işlevlerin analizi olup, tarafların üstlendiği riskler ve kullandıkları varlıklar hesaba katılmalıdır.

Bu yöntemde, emsallere uygunluk ilkesinin uygulanması sırasında, her durumun kendi koşullarının göz önünde bulundurulması büyük bir önem taşımaktadır. Özellikle, kârın bölüşüm sürecinde bakiye kârın taraflar arasında bölüşümünün mümkün olduğu ölçüde kesin rakamları içermesi gerekmektedir. Örneğin, araştırma ve geliştirme harcamalarına yer verildiği durumlarda, Ar-Ge harcamaları arasındaki farklılıkların dikkate alınması gerekebilir.

Bu yöntemin, işlemlerin birbirleriyle iç içe geçtiği ve bağlantılı olduğu veya her bir işlemin ayrı ayrı ele alınmasının zor olduğu durumlarda kullanılması uygun olacaktır.”

Görüleceği üzere Kanun’da yapılmayan tarif Tebliğ’de yapılmıştır. Ancak bu izahta iki zorluk vardır. Birincisi tebliğ metninde verilen örnek, özel bir durumu izah etmektedir. Yani aşağıda görüleceği üzere iki halden birisi, diğer halden hiç bahsedilmeden anlatılmakla özel halin genel hal olarak anlaşılmasına mahal verilmiştir. Diğer Tebliğ’de bu yöntemin emsal olmasa da uygulanabileceği açıkça görülmemektedir. Oysa bu yöntemi diğer dört yöntemden ayıran temel özellik budur. Öncelikle emsal aranır ancak bulunamadığında da bu yöntem uygulanabilir.

“Emsallerin yokluğunda, mükelleflerden en azından getiri oranı analizi ya da kâr paylaşımı yöntemini uygulaması istenmelidir.”³¹³

Kâr bölüşüm yöntemi az çok gelirlerin ve giderlerin bölüştürülmesine benzetilebilir. Esasen kârı bölüştürmekle fiilen gelirler ve giderler bölüştürülmüş olur. “Uygulamada, bir devletin böyle gelirleri ve giderleri dağıtması, kendi yargı çevresi dışındaki bilgileri elde etmedeki zorluklardan dolayı sekteye uğrar.”³¹⁴

OECD Rehberi’nde 2.108 ile 2.145 paragrafları arasında anlatılmıştır.

İşlemsel kâr bölüşüm yöntemi, kontrollü bir işlemdeki özel koşulların kârlarda yarattığı etkiyi, o işlemde bağımsız işletmeler yer alsaydı elde etmeyi umacakları kâr payını belirlemek suretiyle gidermeye çalışır.³¹⁵

“Emsallere uygunluk ilkesinin uygulanması, genelde, belli bir ilişkili işlemdeki fiyat, marj ya da kârların bağımsız işletmeler arasındaki karşılaştırılabilir işlemlerdeki fiyat, marj ya da kârlar ile karşılaştırılmasına dayanır. Kâr bölüşümü yöntemi durumunda, emsallere uygunluk ilkesi, bağımsız işletmelerin, işlemlerinden elde etmeyi bekleyecekleri kâra yaklaşmaya dayanır.”³¹⁶ Görüleceği üzere, bu yöntem diğer yöntemlerden bu yönüyle çok farklıdır.

³¹³ Treasury Department, A Study of Intercompany Pricing, 1988, sayfa:17

³¹⁴ OECD Rehberi, 2010, paragraf 5

³¹⁵ OECD Rehberi, 2010, paragraf 2.108

³¹⁶ OECD Rehberi, 2010, paragraf 2.6

Kârın benzer koşullarda, bağımsız işletmeler arasında nasıl bölüneceğine dair doğrudan bir veri olmadığında, kâr dağılımı ilişkili işletmeler arasında kullanılan varlıklar ve yüklenen riskleri dikkate alan fonksiyonların bölüşümüne dayandırılabilir.³¹⁷

“İşlemsel kâr yöntemlerinin, geleneksel işlem yöntemlerinden daha uygun olduğu durumlar vardır. Örneğin, bağımlı işlemde tarafların çok değerli ve eşsiz katkı yaptıkları hallerde ya da tarafların çok entegre faaliyetlerde bulunduğu hallerde, işlemsel kâr bölüşümü, tek yönlü yöntemlere nazaran çok daha uygundur. Başka bir örnek olarak: üçüncü tarafların kamuya açık, güvenilir brüt kâr marjları verileri hiç yoksa, ya da sınırlıysa iç emsaller olmadıkça, geleneksel işlem yöntemlerini uygulamak zordur, ve bilginin geçerliliğinden ötürü işlemsel kâr yöntemi en uygun yöntem olabilir.”³¹⁸

Kâr bölüşümü yönteminde kâr, bir joint-venture girişiminde kâr nasıl bölünecekse öyle bölünür.³¹⁹

Kâr bölüşümü yönteminin iki metodu vardır: katkı analizi ve artık kâr analizi. Katkı analizi ilişkili işlemlerdeki birleşik kâr, ilişkili kişilere bu kişilerin faaliyetlerinin değeri oranında paylaşılır. Benzer durumda ilişkili olmayan işletmelerin kârı nasıl paylaştıklarına dair dış piyasa verileri mümkün olduğunca kullanılmalıdır. Artık kâr analizinde ilişkili işlemdeki birleşik kâr, iki aşamada dağıtılmaktadır. İlk aşamada rutin katkılar için taraflara yeterli bir dağıtım yapılır. Bunun için çoğunlukla İDNKMY kullanılır. İkinci aşamada, kalan kâr, şartlara ve verilere göre paylaşılır. Eğer bu kâr gayrimaddi varlıklara ilişkinse, bu artık kâr bu gayrimaddi varlığa tarafların katkıları nispetinde paylaşılır.³²⁰

Uygulamada KBY’nde birleşik kârların paylaşılması, genelde bir ya da daha fazla dağıtım anahtarı ile yapılır. Duruma göre dağıtım anahtarı (benzer durumlarda ilişkisiz işletmelerin kâr bölüşümünde gözlenen yüzde 30 yüzde 70 oranı gibi) bir

³¹⁷ OECD Rehberi, 2010, paragraf 2.111

³¹⁸ OECD Rehberi, 2010, paragraf 2.4

³¹⁹ BM Kılavuzu, paragraf 6.3.13.1

³²⁰ BM Kılavuzu, paragraf 6.3.13.3, 6.3.14

rakam ya da (tarafaların pazarlama harcamalarının nisbi değeri gibi) bir değişken olabilir. Birden fazla dağıtım anahtarı kullanıldığında, bunlar arasında kâra katkılarına göre, bir ağırlıklandırma yapılabilir. Duruma göre en çok kullanılan dağıtım anahtarları, varlıklar (dönen varlıklar, sabit varlıklar ve/veya gayrimaddi varlıklar); maliyetler (nisbi harcamalar ya da örneğin araştırma geliştirme harcamaları); satışlar (grup içi değil, grup dışı satışlar); çalışan sayısı olabilir.³²¹

Güçlü Yönleri: Yeniden satış fiyatı yöntemi ve maliyet artı yöntemi, bağımsız işlemde oluşan brüt kâr ile benzer ilişkili işlemde oluşan brüt kârı karşılaştırır. Karşılaştırma, bir tarafın eğer bağımsız bir işlemde benzer fonksiyonlarda bulunsaydı elde edebileceği kârın miktarını tahminini verir. Yani tek yönlüdür.³²² Diğer tarafın kâr mı zarar mı ettiği ile ilgilenmez; ancak kâr bölüşümü yöntemi tek taraflı değil iki taraflı bir değerlendirme olduğundan bunu dikkate alır ve mantık dışı sonuçlara sebep olmaz.³²³

Zayıf Yönleri: İşlemsel kâr yöntemlerinde, dışardan bağımsız işletmeler hakkında çok bir bilgi gerektirmemesi nedeniyle, ihtiyaç duyulan bilgi el altındaymış gibi görünse de öyle değildir ve bu sebeple uygulaması zordur. Hem işletme, hem de vergi idaresi yurtdışındaki ilişkili kişilerden istenen bilgileri almada zorluk yaşayabilir. Eğer kontrol edilen işlemi, birden fazla işletme gerçekleştiriyorsa ortak bir gelir ve gider anlayışı oluşturmak zordur, muhasebe standartlarının uyumlu olması gerekir.³²⁴

Örnek:³²⁵

(i) XYZ, A ülkesinde, polisin kullanacağı bir dizi ürün geliştirmekte, üretmekte ve pazarlamaktadır. XYZ şirketinin, araştırma birimi, kasklarda (Stelon) ve yeleklerinde kullanılabilecek kurşun geçirmez bir materyal bulmuşlardır. Stelon kullanılan kimyasal formülden ötürü patentlidir ve Pazar payının büyük kısmını ele geçirmiştir. (ii) XYZ, kardeş şirketi olan XYZ - Asia'ya Stelon'u Asya'da üretmesi

³²¹ OECD Rehberi, 2010, paragraf 2.135

³²² OECD Rehberi, 2010, paragraf 2.109

³²³ BM Kılavuzu, paragraf 6.3.16.1

³²⁴ BM Kılavuzu, paragraf 6.3.16.2

³²⁵ BM Kılavuzu, paragraf 6.3.18

ve satması için lisans vermiştir. XYZ-Asia, XYZ ürünlerini Asya pazarında üreten ve satan iyi bir şirkettir. XYZ-Asia, XYZ ürünlerini savunma pazarına uyarlayan bir araştırma birimine sahiptir. Ayrıca marka ürünlere sahip gelişmiş bir dağıtım ağı vardır. (iii) XYZ - Asia, Stelon'u askeri endüstride kullanacak şekilde değiştirip, Asyada ordulara pazarlama faaliyetine girmiştir. 2009 vergilendirme yılından itibaren XYZ – Asia kendine ait bir marka ile kendi pazarlama ağını kullanarak Asya'da üretip satmaya başlamıştır. (iv) 2009 vergilendirme yılı için XYZ, XYZ – Asia için bir lisans gideri ya da Stelon'un pazarlanması için bir gider üstlenmemektedir. 2009 yılı için XYZ – Asia'nın Stelon satışları 500 milyon dolar ve royalty öncesi harcamaları 300 milyon dolardır; böylece Stelon işinde kârı 200 milyon dolar olmaktadır. A ülkesinin vergi idaresi, durumun verileri ve şartlarına göre en uygun transfer fiyatlandırması yönteminin artık kâr bölüşüm yöntemi olduğuna karar vermiştir. Asya'daki XYZ – Asia'nın işlevlerine sahip emsal şirketlerin dönen varlıklarının ortalama kâr oranının yüzde 10 olduğunu belirlemiştir. (200 milyon dönen varlığı olan XYZ – Asia'nın) 200 milyonun yüzde 10'u kadar yani 20 milyon kârının bu rutin iş hacmine bağlı olduğu kabul edilir. Geriye 180 milyon artık kâr kalmaktadır. (v) İlk kâr dağıtımı, yüksek değerli gayrimaddi haklar dışındaki XYZ – Asia'nın katkılarına yapıldığına göre, kalan 180 milyon dolar kâr, XYZ- Asia'nın Stelon markası ve kendisinin modifiyesi dahil Stelon formülüne atfedilebilir. Bu gayrimaddi hakların nisbi değerlerini ölçmek için, vergi idaresi, 2009 yılındaki araştırma geliştirme harcamalarına ve pazarlama harcamalarına bakar. (vi) XYZ'nin araştırma ve geliştirme harcamaları tüm dünyada bu ürünlerin satışlarını arttırdığına göre, bu harcamaları dünya çapındaki işlerine dağıtmak uygun olur. Vergi idaresi, bu harcamaların satışlara oranlanmasının doğru olacağına karar vermişlerdir. Vergi İdaresi bu ürünlerdeki yatırımların ortalama ömürlerini dikkate alarak XYZ'nin bu harcamalarını aktifleştirip amortismanına tabi tutmuştur. Bu analiz, 2009 yılı için, aktifleştirilmiş araştırma geliştirme harcamalarının her 1 dolarlık satışta değerinin, 0,20 dolar olduğunu göstermiştir. (vii) XYZ - Asia'nın Stelon araştırma ve geliştirme ve pazarlama harcamalarının sadece Asya satışlarına etki etmektedir. XYZ – Asia'nın pazarlama, araştırma ve geliştirmedeki yatırımlarının ortalama kullanılabilir ömrü hakkında bilgiyi kullanan vergi idaresi bu harcamaları aktifleştirip amortize ederek, 2009 yılında her 1 dolarlık XYZ – Asia satışlarında,

0,40 dolar değere sahip olduklarına kanaat getirmişlerdir. (viii) Böylece XYZ Asia'nın, her 1 dolarlık satışının 0,60 dolarını, aktifleştirilmiş araştırma geliştirme ve pazarlama harcamaları sağlamaktadır. Bu harcamaların 0,20 doları da da XYZ'ye aittir. Öyleyse, Vergi İdaresi, Stelon lisansı için XYZ- Asia'nın 180 milyon dolar artık kârının 1/3'ü olan 60 milyon doların emsal royalty bedeli olacağını belirler.

3.5.5.8 İşleme Dayalı Net Kâr Marjı Yöntemi (İDNKMY)

Bu yöntem 2016 yılındaki değişikliğe kadar, on sene boyunca kanun metninde yer almamıştır. Öncesinde, Kanun gerekçesi ve Tebliğ'de yer almış daha sonra kanun metnine girmiştir. 5520 sayılı Kanun'un gerekçesinde aynen aşağıdaki ifade yer almaktadır.

“Emsallere uygun fiyata ulaşmada bu yöntemlerin hiç birisi uygulanamıyorsa, mükellef kendi belirleyebileceği ve daha doğru sonuç verdiği inandığı bir yöntemi de transfer fiyatlandırmasına konu işlemlere uygulayabilir. Mükellefler, bu kapsamda uygulayabilecekleri yöntemleri tamamen kendileri belirleyecekleri gibi, maddede sayılmayan ancak OECD'nin "Uluslararası Şirketler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlandırması Rehberi" nde belirtilen ya da diğer ülkelerin uygulamalarında karşılaşılabilen yöntemleri de kullanabileceklerdir. Bu bağlamda uygulama olanağı bulabilecek yöntemlerin en önemlileri, OECD'nin Uluslararası Şirketler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlandırması Rehberi'nde "geleneksel işlem yöntemleri"ne başvurma olanağının olmadığı haller için "diğer yöntemler" başlığı altında önerilen kâr bölüşüm yöntemi ve işleme dayalı net kâr marjı yöntemidir. Bu yöntemler, bağlantılı şirketler arasındaki işlemlerden doğan kârı temel almaktadır.”

Genel Tebliğde bu yöntem için şu izahat yapılmıştır.

“İşleme dayalı net kâr marjı yöntemi, mükellefin kontrol altındaki bir işlemde; maliyetler, satışlar veya varlıklar gibi ilgili ve uygun bir temele dayanarak tespit ettiği net kâr marjının incelenmesi esasına dayanan bir yöntemdir. İşleme dayalı net kâr marjı yönteminin uygulanması maliyet artı ve yeniden satış fiyatı yönteminin uygulanmasına benzerlik göstermektedir. İşleme dayalı net kâr marjı yöntemi ile bu yöntemler arasındaki fark, diğer iki yöntemde brüt kâr marjı hesaplanırken, bu yöntemde net faaliyet kâr marjının hesaplanmasıdır. Bu yöntemde de karşılaştırılabilirlik analizi yapılacaktır. Ancak işlevlerde

farklılık olsa dahi, net faaliyet kâr marjı, bu farklılıktan maliyet artı ve yeniden satış fiyatı yönteminde dikkate alınan brüt kâr marjına göre daha az etkilenmektedir.

Net faaliyet kâr marjının tespitinde, öncelikle mükellefin karşılaştırılabilir kontrol dışı bir işlemde uyguladığı net faaliyet kâr marjı dikkate alınacaktır. Bunun mümkün olmaması durumunda, ilişkisiz bir kurumun karşılaştırılabilir kontrol dışı bir işlemde uyguladığı net faaliyet kâr marjı dikkate alınır. Yöntemin uygulanmasında ilişkili kurumların işlev analizinin yapılması gereklidir. Aralarında ilişki bulunmayan işletmelerin net faaliyet kâr marjlarının kullanılacağı durumlarda, güvenilir sonuçların elde edilebilmesi için işlemlerin karşılaştırılabilir olup olmadığı ve ne kadar düzeltme yapılması gerektiği belirlenmelidir. Bu yöntem kullanılarak yapılan analizlerde, ilişkili kurumun tek bir kontrol altındaki işlemine ait kâr dikkate alınmalıdır.”

OECD Rehberi'nde 2.58 ile 2.107 paragrafları arasında 16 sayfada düzenlenmiştir. Amerikan düzenlemelerinde “karşılaştırılabilir net marj yöntemi” olarak uygulanmaktadır. OECD uygulaması ile Amerikan uygulaması benzerdir ancak birebir aynısı değildir.

“İşlemsel net marj yöntemi uygun bir temele (örneğin maliyetlere, satışlara, varlıklara) göre bir mükellefin kontrollü bir işlemde (ya da 3.9 – 3.12 paragraflarda anlatıldığı şekilde toplama yapmanın uygun olduğu hallerdeki işlemlerden) elde ettiği net kârı inceler. Bu anlamda, işlemsel net marj yöntemi maliyet artı ve yeniden satış fiyatı yöntemine benzer.”³²⁶

“Maliyet tabanlı işleme dayalı net kâr marjı yöntemi kullanıldığında, sıklıkla faaliyete ya da işleme atfedilebilecek, tüm doğrudan maliyetler ve dolaylı maliyetleri kapsayan ve genel giderlerden de pay alan tam maliyetleme kullanılır.”³²⁷

Net kâr, varlıklara oranlandığı durumlarda bu defa varlıkların nasıl değerlendirileceği yani defter değeri ile mi gerçek değeri ile mi değerlendirileceği sorunu ortaya çıkmaktadır. Defter değerinin kullanılması durumunda varlıklarını

³²⁶ OECD Rehberi, 2010, paragraf 2.58

³²⁷ OECD Rehberi, 2010, paragraf 2.93

amorti etmiş işletmeler ile yeni varlık satın almış işletmelerin kıyaslanmasında sorunlar çıkarır.³²⁸

“İşlemsel net marj yönteminin, her iki tarafın da değerli, eşsiz katkı yaptığı işlemlerde geçerli olması pek mümkün değildir. Böylesi bir durumda, genelde kâr bölüşüm yöntemi en uygun yöntem olur. Ancak eğer işlemin sadece bir tarafı tüm eşsiz katkıları yaparken diğer tarafın hiç eşsiz katkı yapmadığı durumlarda, bir tek taraflı yöntem (geleneksel işlem yöntemleri ya da işlemsel net marj yöntemi) uygulanabilir. Böylesi bir durumda, en az karmaşık olan taraf test edilen taraf olarak seçilmelidir.”³²⁹

İşlemsel kâr yöntemleri, geleneksel yöntemlerden, analizin aynı, hatta kabaca benzer malları içeren belli karşılaştırılabilir ilişkisiz işlemlere dayanmasını gerektirmediğinden farklıdır. Sıklıkla, şartlara ve verilere göre, analiz belli bir işkolunda yani toplanması uygun olan bir seri işlem ile uğraşan farklı işletmelerin elde ettiği EBIT gibi, faiz, vergi ve olağanüstü giderlerden önceki net kâra dayanır.³³⁰ İşletmelerin transfer fiyatlarını tespit etmek için, kâr yöntemlerini kullanmaları pek görülmez. Ancak ilişkili bir işlemde ortaya çıkan kârın miktarı, bu ilişkili işlemin ilişkiden etkilenip etkilenmediğinin iyi bir göstergesidir.³³¹

İşlemsel kâr yöntemleri, özellikle işlemsel net kâr marjı yöntemi geleneksel işlem yöntemleri ile bulunan fiyatı kontrol için veya bu yöntemleri tamamlamak için mükelleflerce çokça kullanılmaktadır.³³²

Güçlü Yönleri: İşlemsel marj yönteminin, güçlü yönlerinden birisi net kâr göstergelerinin (örneğin varlıkların getirisi, faaliyet kârı ve muhtemelen diğer kâr ölçüleri) karşılaştırılabilir fiyat yönteminde kullanıldığı şekliyle, fiyata göre işlemsel farklılıklardan daha az etkilenmeleridir. Net kâr göstergeleri, brüt kâr göstergeleri ile kıyaslandığında bağımlı işlem ile bağımsız işlem arasındaki fonksiyonel farklılıkları

³²⁸ OECD Rehberi, 2010, paragraf 2.98

³²⁹ OECD Rehberi, 2010, paragraf 2.59

³³⁰ BM Kılavuzu, paragraf 6.3.1.2

³³¹ BM Kılavuzu, paragraf 6.3.1.3

³³² BM Kılavuzu, paragraf 6.3.1.4

daha iyi tolere edebilir.³³³ İDNKMY daha az kompleks olan tarafa uygulandığı için, bir tarafın emsal kazanç tespit edilemeyecek gayrimaddi varlık sahibi olduğu işlemlerde de kullanılabilir. İDNKMY hem üretici tarafa hem de distribütör tarafa, yani iki yönlü olarak uygulanabilir. Sonuçlar, modifiye edilmiş maliyet artı yöntemine ya da yeniden satış fiyatı yöntemine benzer.³³⁴

Zayıf Yönleri: Net kâr göstergesinin bağımsız taraflar arasındaki fiyat ya da kâr marjına hiç etki etmeyecek ya da çok az etki edecek bazı faktörlerden etkilenmesi.³³⁵ Bu faktörler karşılaştırma analizinde dikkate alınmalıdır. İDNKMY işlemdeki sadece bir tarafa uygulanır. Bu sebeple, bulunan emsal kâr marjı işlemin diğer tarafı için ölçüsüz bir sonuca (örneğin bir taraf kâr ederken diğer tarafın zarar etmesi) sebebiyet verebilir. Bu zayıflık maliyet artı ve yeniden satış fiyatı yöntemlerinde de vardır; ancak İDNKMY’nde bu çok daha önemlidir, çünkü İDNKMY’nde kullanılan net kâra etki edecek, ancak fiyata etki etmeyecek faktörler çoktur.³³⁶

Örnek: Ayarlama gerektirmeyen maddi varlık transferi³³⁷

FP, B ülkesinde BCO isminde bir şirketi olan, A ülkesindeki halka açık bir şirkettir. BCO’nun 2009 yılı hesapları incelenmektedir. FP dünya çapında dağıtımı yapılan bir tüketiciye yönelik mal satmaktadır. BCO, nihai mamulü ithal etmekte toptancı seviyesinde FP adı ile satmaktadır.

FP kontrol edemediği şirketler ile ürünlerinin dağıtılması işine girişmemektedir. Benzer ürünler başka şirketler tarafından üretilmektedir; fakat hiçbiri ilişkisiz mükelleflere ya da ilişkisiz distribütörlere satılmamaktadır.

Tüm veriler ve şartlar değerlendirildiğinde, B ülkesi vergi idaresi en uygun transfer fiyatlandırmasını tespit edecek yöntemin işlemsel net kâr marjı yöntemi olacağına karar kılmıştır. BCO, FP ile kıyaslandığında daha az karmaşık faaliyette bulunduğundan test edilen taraf olarak BCO seçilmiştir.

³³³ OECD Rehberi, 2010, paragraf 2.62

³³⁴ BM Kılavuzu, paragraf 6.3.11.1

³³⁵ OECD Rehberi, 2010, paragraf 2.62 ve 2.64

³³⁶ BM Kılavuzu, paragraf 6.3.11.2

³³⁷ BM Kılavuzu, paragraf 6.3.5.1

Toptan dağıtım piyasasında faaliyet gösteren bir kısım bağımsız distribütörün verileri mevcuttur. Bu potansiyel emsaller aynı endüstri segmentinde BCO şirketi ile, benzer fonksiyonları ifa eden ve benzer riskleri taşıyan şirketleri kapsayacak şekilde daraltılmıştır. Bu şirketlerin verilerinin analizinde en uygun kâr seviyesi göstergesinin kârların satışlara oranı ve bu oranın en azından ortalamaya dâhil edilen üç yıl için nispeten istikrarlı olduğu görülmüştür. 2007-2009 vergilendirme döneminde BCO aşağıdaki kârları elde etmiştir.

Tablo 16: BCO işletmesi verileri

\$	2007	2008	2009	Ortalama
Satışlar	500.000	560.000	500.000	520.000
SMM	393.000	412.400	400.000	401.800
Faaliyet Giderleri	80.000	110.000	4.600	98.200
Faaliyet Kârı	27.000	37.600	-4.600	20.000

BCO ile bağımsız distribütörler arasındaki önemli farklılıkları hesaba katan ayarlamalar yapıldıktan sonra, her bağımsız distribütör için, ortalama faaliyet kârının satışlara oranı aşağıdaki gibi hesaplanmıştır.

Her bir oranı BCO'ya uyguladığımızda aşağıdaki karşılaştırılabilir kârlar hesaplanmaktadır.

Tablo 17: Emsal İşletmelerin Verileri

Bağımsız Distribütör	Faaliyet Kârı / Satışlar (%)	BCO için emsal Faaliyet Kârı
A	1.7	8.840
B	3.1	16.120
C	3.8	19.760
D	4.5	23.400
E	4.7	24.440
F	4.8	24.960
G	4.9	25.480
H	6.7	34.840
I	9.9	51.480
J	10.5	54.600

Veriler, BCO ile emsaller arasındaki tüm önemli farklılıkların hesaba katılıp katılmadığını söylemek için, yeterli değildir. B ülkesi vergi idaresi, emsal aralık ölçüsü olarak, 19.760 dolar ile 34.840 dolar aralığındaki sonuçları kapsayan, interquartile aralığını kullanmaktadır. BCO faaliyet kârı, 2009 yılı için 4.600 dolar zarar gösterse de, 20.000 dolarlık ortalama faaliyet kârı o aralıkta kaldığından, vergi idaresi bir ayarlama yapmaya gerek görmemiştir.

Emsal Alınabilecek Kâr Göstergeleri³³⁸:

İDNKMY Kullanılabilecek muhtelif kâr seviyesi göstergeleri vardır. Bir kâr seviyesi göstergesi (KSG) test edilen taraf ile emsali kıyaslamaya yarayacak bir ölçüdür. Bir KSG'si i) satışlara göre, ii) maliyetlere göre veya iii) varlıklara göre kâr, özellikle faaliyet kârı oranıdır. Aşağıdaki tabloda, kâr seviyesi göstergeleri listelenmiştir. En çok kullanılan kâr oranları KVG, FM ve TMG'dir.

³³⁸ BM Kılavuzu, paragraf 6.3.7.1

Tablo 18: Kâr Göstergeleri

Varlıkların Getirisi (VG)	Faaliyet kârının dönen varlıklara bölünmesi (normalde sadece maddi varlıklar)
Kullanılan Varlıkların Getirisi (KVG)	Faaliyet kârının, genellikle toplam varlıklardan nakit ve yatırımların çıkarılması ile hesaplanan, kullanılan varlıklara bölünmesidir
Faaliyet Marjı (FM)	Faaliyet kârının satışlara bölünmesidir
Toplam Maliyetlerin Getirisi (TMG)	Faaliyet kârının toplam maliyetlere bölünmesidir
Satılan Emtia Maliyetinin Getirisi	Brüt kârın satılan emtianın maliyetine bölünmesidir
Berry Oranı (BO)	Brüt kârın faaliyet giderlerine bölünmesidir

Faaliyet kârı, bir şirketin gelirlerinden doğrudan ve dolaylı harcamalarının çıkarılmasından sonraki ancak faiz gideri ve vergilerden önceki gelirdir. Satışlardan satılan malın maliyetinin ve faaliyet giderlerinin çıkarılması olarak tanımlanır. Brüt satış kârından, faaliyet giderlerinin çıkarılmasıdır. Faaliyet kârı, net kârdan daha doğru bir terimdir çünkü net kâr vergiler ve faiz çıkarıldıktan sonraki şirketin gelirini göstermek için de kullanılmaktadır. Dahası faaliyet kârı terimi, transfer fiyatlandırması bağlamında, işletmenin faaliyetlerinden kaynaklanan kârın alakalı olduğunu açıkça gösterir.³³⁹

Kâr Esaslı Yönteme Bir Örnek

Tezin bu bölümünde, Türkiye’de yerleşik bir şirketin vergi mevzuatı ile uyumlu transfer fiyatlandırması seçimi ve uygulamasına ilişkin bir örnek vardır. Örnek, Avustralya’da görülen bir davadaki verilerden esinlenerek Türkiye’ye uyarlanmış, kurgulanmıştır. Avustralya’daki görülen Commissioner of Taxation v. SNF (Australia) Pty Ltd. dava bilgilerine <http://law.atolaw.gov.au/atolaw/view.htm?DocID=LIT/ICD/VID731of2010/00001> web adresinden ulaşılabilir.

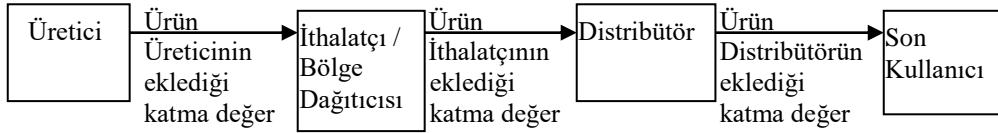
SNF plc şirketi (SNF Fransa), Fransa’da kurulmuştur. 1978 senesinden beri faaliyettedir. Kimya sektöründedir. Su yumuşatıcılar pazarlamakta olup dünya çapındaki satışları, pazarın yüzde 38’idir. İki çeşit ürün vardır, 1) flocculant ve 2)

³³⁹ BM Kılavuzu, paragraf 6.3.7.1

süper emiciler. Ürünler 1 kiloluk bidonlar içindedir; 1 kiloluk bidonlar 100 kiloluk kutular içinde satılmaktadır. SNF Fransa, Amerika, Çin ve diğer yerlerde üretim tesislerine sahiptir. Dünya çapında çalışan sayısı 2.000 kişidir.

SNF Türkiye Limited Şirketi (SNF Türkiye), faaliyetlerine 1990 senesinde başlamıştır. SNF Türkiye, ilişkili kişilerden ve ilişkili olmayan kişilerden satın aldığı malları ilişkili kişisi distribütörü SNF İstanbul Limited Şirketine satmaktadır. SNF İstanbul Limited Şirketi (SNF İstanbul) ilişkili kişilerden aldığı malları son kullanıcılara satmaktadır. Bazı kullanıcıların malları SNF İstanbul şirketinden almadıkları, doğrudan ilişkili üretici kişi SNF Fransa şirketinden aldıkları da görülmektedir. SNF İstanbul bu durumda olaya dahil olmamaktadır. SNF İstanbul'un SIC kodu 5160: Kimyasal ve ilintili ürünler, 5162: Plastik materyaller ve temel form ve şekiller, 5169: Başka yerde sınıflandırılmayan kimyasal ve ilintili ürünlerdir. Su yumuşatıcıları lojistik zincirinde Pazar seviyeleri aşağıdaki şekilde gibidir:

Şekil 11: Su Yumuşatıcıları Lojistik Zincirinde Pazar Seviyeleri



İthalatçı, distribütör tarafından eklenen katma değer hizmetleri ürün çeşitliliğine erişim, müşteri hizmetleri, depolama, nakliye gibi hizmetlerdir.

SNF İstanbul, yıl boyunca mallarını SNF Fransa'dan ve SNF Türkiye'den pazarlık usulü ile almıştır. SNF İstanbul yönetim muhasebesi yönünden "pazarlık usulü ile transfer fiyatlandırması yöntemi"ni seçmiştir. Kapanış tarihinde yönetim muhasebesi yönünden tespit edilen transfer fiyatlarının vergi mevzuatı ile uyumlu olup olmadığı, vergi danışmanı tarafından tespit edilip; uyumsuzluk halinde düzeltilir.

SNF İstanbul Limited Şirketinin, 1/1/2010 – 31/12/2010 dönemi gelir tablosu aşağıdaki gibidir.

Tablo 19: SNF İstanbul Limited Şirketinin Gelir Tablosu (TL)

	1/1/2010 – 31/12/2010	TL	Formül
a	C.Net Satışlar	40.000.000,00	
b	D. Satışların Maliyeti (-)	38.600.000,00	
d	Brüt Satış Kârı veya Zararı	1.400.000,00	d=a-b
x	Brüt Marj	3,50	$x=(d/a) \times 100$
e	E. Faaliyet Giderleri (-)	1.440.000,00	
h	Faaliyet Kârı veya Zararı	-40.000,00	h=d-e
y	Faaliyet Marjı	-0,10	$y=(h/a) \times 100$
ı	F. Diğer Faaliyetlerden Olağan Gelir ve Kârlar	11.700.000,00	
l	Kambiyo Kârları	11.150.000,00	
m	G. Diğer Faaliyetlerden Olağan Gider ve Zararlar (-)	10.990.000,00	
o	Kambiyo Zararları (-)	10.970.000,00	
r	Olağan Kâr veya Zarar	550.000,00	$r=h-(ı+m)^*$

*Faaliyet marjı ile olağan kar ve zarar arasındaki diğer kalemler gösterilmeden sonuç olarak “r” satırında hesaba katılmıştır.

Yönetim muhasebesi tarafından tespit edilen fiyatın, vergi mevzuatı bakımından kısa yoldan test edilebilmesi için, SNF Fransa tarafından SNF İstanbul’a satılan floctulantın jenerik bir mal olması, bir borsada ya da örgütlenmiş bir piyasada oluşan ya da bilinen bir fiyatının olması ya da SNF Fransa tarafından ilişkili olmayan başka bir distribütöre hangi fiyattan satıldığına ya da başka bir üreticiden hangi fiyattan, aynı distribütörün, o malı satın aldığına, bilinmesi gerekir. Eğer bu bilirse, daha fazla tetkike ihtiyaç olmadan, tespit edilen transfer fiyatının vergi mevzuatına uygunluğu için daha fazla bir işlem yapmaya gerek kalmaz.

Eğer böyle bir fiyat yoksa, geleneksel işlem yöntemleri olan maliyet artı yöntemi ya da yeniden satış fiyatı yöntemine başvurulur. Burada da eğer emsal bir işlem ya da işletme bulunmadığında, bu defa işlemsel net kâr marjı yöntemi ya da kâr bölüşüm yöntemine başvurulur. Bu hallerde, SNF İstanbul’un gelir tablosunun ilişkili kişiler ile olan işlemlerine göre bölünmesi gerekir. Geleneksel işlem

yönteminde brüt satış kârı veya zararı satırına³⁴⁰ kadar bu işlemin yapılması yeterliyken, diğer yöntemlerde, faaliyet kârı veya zararı³⁴¹ satırına kadar bu bölünme işlemi yapılmalıdır.

Öyleyse, işletmenin gelir tablosu SNF Fransa ve SNF Türkiye ile olan işlemlerine göre bölünmelidir. İşletmenin gelir tablosu SNF Fransa ve SNF Türkiye'den olan alışlarına göre bölünmelidir. Esasen birçok işletmenin müşteri bazında ya da tedarikçi bazında gelir tablosu hazırladığı, kâr ölçümü yaptığı bilinmektedir. Yapılan tam da bu olmaktadır. SNF İstanbul tedarikçi bazında kâr tablosu hazırlamalıdır.

Tedarikçi bazında gelir tablosu oluşturulurken, her bir ürün grubuna ait bilinen giderler o ürün grubu ya da tedarikçiye verilir. Ortak giderler ürün gruplarına ya da tedarikçilere o ürün grubunun hasılatının toplam hasılatındaki oranına göre paylaşılır.

Öncelikle faaliyet kârı veya zararı satırının altındaki 11.150.000,00 TL kambiyo kârları ve 10.970.000,00 TL kambiyo zararları, tedarikçi bazında oluşturulacak gelir tablolarına ve mümkün olduğu kadar gelir tablosunun yukarı satırlarına taşınır. Kambiyo kâr ve kambiyo zararları tedarikçi bazında, net rakam olarak, mümkün olduğunca satışların maliyetine taşınır. Kambiyo kârları ve kambiyo zararları tedarikçi bazında alt hesaplarda takip edildiğinde, bu kolaydır. Bu rakamlar kesin olarak bilinmediğinde, genel giderlerde olduğu gibi, hasılatların toplam hasılatlara oranına göre, tedarikçilere dağıtılır. (Bu hesaplamaların yapılması yerine emsaller karşılaştırılırken kur riskinin ayarlanması da mümkündür.)

Buna göre SNF İstanbul'un, tedarikçi bazında hazırlanan gelir tabloları aşağıdaki gibi olur.

³⁴⁰ 1 Sıra Nolu Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği eki Tablo 4, 26/12/1992 tarih, 21447 (M) sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmıştır

³⁴¹ A.y.

Tablo 20: SNF Türkiye şirketinden alışları itibariyle, SNF İstanbul'un Gelir Tablosu (TL)

	1/1/2010 – 31/12/2010	TL	Formül
a	C.Net Satışlar	21.000.000,00	
b	D. Satışların Maliyeti (-)	20.500.000,00	
d	Brüt Satış Kârı veya Zararı	500.000,00	d=a-b
x	Brüt Marj	% 2,38	$x=(d/a) \times 100$
e	E. Faaliyet Giderleri (-)	750.000,00	
h	Faaliyet Kârı veya Zararı	-250.000,00	h=d-e
y	Faaliyet Marjı	% -1,19	$y=(h/a) \times 100$
ı	F. Diğer Faaliyetlerden Olagan Gelir ve Kârlar	6.300.000,00	
l	Kambiyo Kârları	6.000.000,00	
m	G. Diğer Faaliyetlerden Olagan Gider ve Zararlar (-)	6.320.000,00	
o	Kambiyo Zararları (-)	6.310.000,00	
r	Olagan Kâr veya Zarar	-320.000,00	$r=h-(ı+m)^*$

*Faaliyet marjı ile olağan kar ve zarar arasındaki diğer kalemler gösterilmeden sonuç olarak “r” satırında hesaba katılmıştır.

Tablo 21: SNF Fransa şirketinden alışları itibariyle, SNF İstanbul'un Gelir Tablosu (TL)

	1/1/2010 – 31/12/2010	TL	Formül
a	C.Net Satışlar	16.300.000,00	
b	D. Satışların Maliyeti (-)	15.600.000,00	
d	Brüt Satış Kârı veya Zararı	700.000,00	d=a-b
x	Brüt Marj	% 4,29	$x=(d/a) \times 100$
e	E. Faaliyet Giderleri (-)	600.000,00	
h	Faaliyet Kârı veya Zararı	100.000,00	h=d-e
y	Faaliyet Marjı	% 0,61	$y=(h/a) \times 100$
ı	F. Diğer Faaliyetlerden Olagan Gelir ve Kârlar	4.800.000,00	
l	Kambiyo Kârları	4.600.000,00	
m	G. Diğer Faaliyetlerden Olagan Gider ve Zararlar (-)	4.130.000,00	
o	Kambiyo Zararları (-)	4.120.000,00	
r	Olagan Kâr veya Zarar	750.000,00	$r=h-(ı+m)^*$

*Faaliyet marjı ile olağan kar ve zarar arasındaki diğer kalemler gösterilmeden sonuç olarak “r” satırında hesaba katılmıştır.

SNF İstanbul'un, SNF Fransa'dan alışları itibariyle, gelir tablosu oluşturulurken bir ayarlama daha yapılmalıdır. Bu ayarlama şirketin, bu ilişkili kişisi ile olan alışverişinden kaynaklanan hesapların kur farklarından olan kambiyo kârlarının “diğer faaliyetlerinden olan gelir ve kârlar”; kambiyo zararlarının “diğer faaliyetlerden olağan gider ve zararlar” başlığı altında çıkarılarak “satılan ticari mallar maliyeti”ne eklenmesidir. SNF İstanbul'un, SNF Fransa'dan alışlarından kaynaklanan, kambiyo kârlarının ve kambiyo zararlarının, satılan malın maliyetine dâhil edilmesiyle, SNF İstanbul'un, SNF Fransa şirketinden alışları itibariyle, Gelir Tablosu aşağıdaki gibi olur. Görüleceği üzere, brüt marj yüzde 4,29'dan yüzde 7,67'ye; faaliyet marjı yüzde 0,61'den yüzde 3,99'a çıkmaktadır. Mutlak rakamlar olarak brüt kâr, 700.000,00 TL'den, 1.250.000,00 TL'ye; faaliyet kârı 100.000,00, TL'den 750.000,00 TL'ye çıkmaktadır. (Bu hesaplamaların yapılması yerine emsaller karşılaştırılırken kur riskinin ayarlanması da mümkündür.)

Tablo 22: SNF Fransa şirketinden alışları itibariyle SNF İstanbul'un Ayarlanmış Gelir Tablosu (TL)

	1/1/2010 – 31/12/2010	TL	Formül
a	C.Net Satışlar	16.300.000,00	
b	D. Satışların Maliyeti (-)	15.050.000,00	
d	Brüt Satış Kârı veya Zararı	1.250.000,00	d=a-b
x	Brüt Marj	% 7,67	$x=(d/a) \times 100$
e	E. Faaliyet Giderleri (-)	600.000,00	
h	Faaliyet Kârı veya Zararı	650.000,00	h=d-e
y	Faaliyet Marjı	% 3,99	$y=(h/a) \times 100$
ı	F. Diğer Faaliyetlerden Olağan Gelir ve Kârlar		
l	Kambiyo Kârları	3.250.000,00	
m	G. Diğer Faaliyetlerden Olağan Gider ve Zararlar (-)		
o	Kambiyo Zararları (-)	3.300.000,00	
r	Olağan Kâr veya Zarar	750.000,00	$r=h-(ı+m)^*$

*Faaliyet marjı ile olağan kar ve zarar arasındaki diğer kalemler gösterilmeden sonuç olarak “r” satırında hesaba katılmıştır.

Tablo 23: Üçüncü Kişilerden Alışları İtibariyle SNF İstanbul'un Gelir Tablosu (TL)

	1/1/2010 – 31/12/2010	TL	Formül
a	C.Net Satışlar	2.700.000,00	
b	D. Satışların Maliyeti (-)	2.500.000,00	
d	Brüt Satış Kârı veya Zararı	200.000,00	d=a-b
x	Brüt Marj	% 7,41	$x=(d/a) \times 100$
e	E. Faaliyet Giderleri (-)	100.000,00	
h	Faaliyet Kârı veya Zararı	100.000,00	h=d-e
y	Faaliyet Marjı	% 3,70	$y=(h/a) \times 100$
ı	F. Diğer Faaliyetlerden Olagan Gelir ve Kârlar	560.000,00	
l	Kambiyo Kârları	520.000,00	
m	G. Diğer Faaliyetlerden Olagan Gider ve Zararlar (-)	540.000,00	
o	Kambiyo Zararları (-)	530.000,00	
r	Olagan Kâr veya Zarar	120.000,00	$r=h-(ı+m)$

Bu tablolara ilave olarak, vergi mevzuatı yönünden, transfer fiyatlarının kontrolü için SNF Türkiye'nin de sadece SNF İstanbul'a satışları itibariyle gelir tablosuna ihtiyaç vardır.

Tablo 24: SNF İstanbul'a Satışları İtibariyle SNF Türkiye'nin Gelir Tablosu (TL)

	1/1/2010 – 31/12/2010	TL	Formül
a	C.Net Satışlar	19.900.000,00	
b	D. Satışların Maliyeti (-)	18.100.000,00	
d	Brüt Satış Kârı veya Zararı	1.800.000,00	d=a-b
x	Brüt Marj	% 9,05	$x=(d/a) \times 100$
e	E. Faaliyet Giderleri (-) Genel Yönetim Gid.	600.000,00	
h	Faaliyet Kârı veya Zararı	1.200.000,00	h=d-e
y	Faaliyet Marjı	% 6,03	$y=(h/a) \times 100$
ı	F. Diğer Faaliyetlerden Olagan Gelir ve Kârlar	4.300.000,00	
l	Kambiyo Kârları	4.300.000,00	
m	G. Diğer Faaliyetlerden Olagan Gider ve Zararlar (-)	4.110.000,00	
o	Kambiyo Zararları (-)	4.110.000,00	
r	Olagan Kâr veya Zarar	1.390.000,00	$r=h-(ı+m)$

SNF İstanbul şirketinin, yönetim muhasebesi, yöneticilerine yukarıdaki 550.00,00 TL olağan kâr veya zarar üzerinden terfi ve tayin işlerini, primlerini tespit eder. Şüphesiz başka finansal ve finansal olmayan ölçütler kullanılabilir. Ancak vergi mevzuatında “pazarlık yöntemiyle transfer fiyatlandırması” yöntemi kabul görmediğinden vergi bölümü vergi mevzuatında tarif edildiği şekliyle transfer fiyatlarını tespit edip gelir tablosunu ve vergi matrahını oluşturur.

Vergi bölümünün yapacağı işler aşağıdadır.

Öncelikle, SNF Fransa ilişkili kişisi ile olan işlemleri incelenir.

SNF Fransa firmasının sattığı ürünleri, SNF İstanbul firması, başka kişilerden satın almamaktadır. SNF Fransa da, Türkiye’deki başka bir distribütöre bu ürünleri satmamaktadır. Bu ürünün bir benzeri yoktur. Biraz benzeyen bir ürünün ticareti de ilişkili kişiler arasındadır. Öyleyse, karşılaştırılabilir fiyat yöntemi kullanılamaz.

Yeniden satış fiyatı yöntemi de uygulanabilir görülmemiştir.

İşlemsel net kâr marjı yöntemi için emsal firmalar aranmış ve yukarıdaki bölümdeki (3.5.5.8. bölümündeki örnekteki) bağımsız distribütörler bulunmuştur. Öyleyse, bu yöntem en uygun yöntem olarak, şirketin vergi bölümü tarafından seçilmiştir. Şirketin bu ilişkili işlemde faaliyet marjı yüzde 3,99’dur. Bu yüzde 3,8 ile yüzde 6,7 olan interquartile aralığındadır. Öyleyse vergi bölümü, yukarıdaki verilere dayanarak bu ilişkili kişisi ile olan işlemi için, yönetim muhasebesi tarafından seçilen, taransfer fiyatını olduğu gibi kabul eder.

İlişkili ikinci kişisi, SNF Türkiye ile olan işlemleri incelenmesinde, en uygun yöntemin kâr bölüşüm yöntemi olduğuna karar verilmiştir. Bu ilişkide SNF Türkiye’nin kârı 1.390.000,00 TL; SNF İstanbul’un kârı (- zararı) -320.000,00 TL’dır. Bu iki işletme arasındaki, ilişkili işlemde ortaya çıkan toplam kâr 1.070.000,00 TL olur. Bu kâr, bu iki firma ilişkili olmasaydı, nasıl bir kâr oluşumu, dağılımı olacaksa, ona göre paylaşılır.

Ne akademik literatürde, ne de vergi düzenlemelerinde, bu konuda, yani kârların hangi esasta dağıtılacağına dair, net kabul görmüş bir belirleme yoktur.

Benzer işi yapan joint venture girişimleri incelenerek emsaller bulunabilir. Ancak çoğu zaman bu mümkün olmamaktadır. Birleşik Devletler’de, federal vergilerin hesaplanmasında bir pratik vardır. Ancak uygulayan 50 devlet farklı yöntemler uygulamaktadır. Gene de görülen uygulamalar, bu toplam kârların, ilişkili şirketlerin o işlemde kullandıkları işçi sayısı, yaptıkları satışları, kullandıkları varlıkları ve faaliyet giderleri oranı esasında paylaştırılmasıdır. Risk ve paylaşımın bu esasta olmasının doğru olacağı düşünülmektedir.

SNF Türkiye’nin çalışan sayısı 10 kişi, SNF İstanbul’un çalışan sayısı 90 kişidir. SNF Türkiye sadece ilişkili kişisine mal satmakta, üçüncü kişilere hiç mal satmamaktadır. Öyleyse satışların kâra yaptığı katkının tamamı SNF İstanbul’a ait olur. SNF Türkiye’nin kullandığı varlıklar 50.000,00 TL; SNF İstanbul’un kullandığı varlıklar 950.000,00 TL’dir. SNF Türkiye’nin faaliyet giderleri 600.000,00 TL; SNF İstanbul’un faaliyet giderleri 750.000,00 TL’dir. Buna göre dağıtım anahtarı oluşturulmalıdır.

Tablo 25: Dağıtım Anahtarının Oluşturulması

	SNF Türk. a	SNF İstanbul b	Toplam c=a + b	Yüzde SNF Tür. d=(a/c)x100	Yüzde SNF İst. e=(b/c)x100
Çalışan Sayısı	10	90	100	10	90
Net Satışlar (TL)	0	21.000.000,00	21.000.000,00	0	100
Varlıklar (TL)	50.000,00	950.000,00	1.000.000,00	5	95
Faaliyet Giderleri(TL)	600.000,00	700.000,00	1.300.000,00	46	54
Toplam				61/400 = 15,25	339/400 = 84,75

Oluşturulan dağıtım anahtarına göre, toplam işlemsel kârın yüzde 15,25’i SNF Türkiye’ye; yüzde 84,75’i SNF İstanbul’a ait olmalıdır. Toplam işlemsel kâr 1.070.000,00 TL’dir. $1.070.000,00 \times 84,75 \% = 906,825,00$ TL’dir. SNF İstanbul’un kârı bu kadar olması gerekirken, vergi beyannamesinde 320.000,00 TL zarar göstermiştir. Öyleyse gelir vergisi beyannamesi verilirken bu husus düzeltilmelidir.

Burada elbette basitleştirmeler yapılmıştır. Ancak vergiye uyumlu olmayan bir transfer fiyatının beyanname verilirken nasıl düzeltileceğinin gösterilmesi bakımından kâfidir.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

4 ARAŞTIRMA

Bu bölümde, Türkiye’de uygulanan transfer fiyatlandırması yöntemlerinin neler olduğu, işletmenin niteliklerine veya işletmenin alım satıma konu ettiği malın niteliğine göre, yöntem seçiminin farklılık gösterip göstermediği araştırılmıştır. Bu nitelikler, işletmenin büyüklüğü, işletme sahipliği, işletmenin üretici ya da pazarlamacı olması, alım satıma konu malın farklılaştırılmış olup olmaması gibi unsurlardır.

Araştırma verileri gereği, ancak vergisel amaçla kullanılan transfer fiyatlandırması yöntemleri araştırma konusu edilmiştir. Yönetimsel amaçla kullanılan transfer fiyatlandırması yöntemlerinin, bu yöntemlerden farklı olup olmadığı araştırılamamıştır. Bunun araştırılabilmesi için bir anket çalışması yapmak gerekecekti. Yönetimsel amaçlarla seçilen transfer fiyatlandırması yöntemlerinin, vergisel amaçla seçilen transfer fiyatlandırması yöntemleri ile aynı olduğu varsayılmıştır. Transfer fiyatlandırması yöntem seçimine etki eden faktörlerin, işletme için aynı olduğu düşünüldüğünde bu varsayım yapılabilir.

Vergisel yönden transfer fiyatlandırmasına etki edebilecek faktörler aşağıdaki gibi sıralanabilir:

Dışsal Nitelikler: Ara malları için piyasanın yapısı, vergisel ve diğer düzenlemeler, belirsizlik;

Vergi İdaresinin denetim imkânları, ihtimali ve olası sonuçları, vergi oranları;

İşletmenin Nitelikleri: Sahiplik (şirketin ortaklık yapısı), şirket büyüklüğü, yönetim şekli (merkezi mi merkezkaç mı olduğu süreminde), şirketin pazarlamacı mı, üretici mi olduğu;

Ürünün niteliği: Malın standart mı, farklılaştırılmış mı olduğu, piyasa fiyatının olup olmadığı, malın hacmi.

Araştırmada, Türkiye’de faaliyet gösteren büyük ölçekli 242 işletmenin vergi dairesine verdiği, 2014 yılı beyannamelerinden ve açık kaynaklardan derlenen veriler kullanılmıştır. Bu işletmelerin web sayfaları, basında çıkan yazıları ve tanıtımlarından derlenen bilgilerinden, işletmenin niteliği ve ürünün niteliği bulunup kodlanmıştır.

Öncelikli araştırma problemi, kullanılan yöntemlerin istatistiksel frekansdır. Hangi yöntemin hangi sıklıkla kullanıldığı araştırılmıştır.

Yurtdışında benzer çalışmalar yapılmıştır. Daha önce yapılan bazı çalışmalarda, gözlenen transfer fiyatlandırması yöntemlerinin istatistiksel frekansı aşağıdadır.

Durumsal yaklaşıma göre, özel yönetsel durumlar için, özel transfer fiyatlandırması politikaları tavsiye edilir. Solomons, 1965 tarihli çalışmasında, beş farklı durum için, beş farklı öneri getirirken, Anthony ve arkadaşları dört, Kaplan ve Atkinson üç duruma çözüm önerisi getirmişlerdir. Eccles, Emmanuel ve Borkowski de, durumsal çözüm önerileri üzerinde çalışmışlardır. Eccles, bu tezin yukarıdaki bölümünde daha geniş anlatıldığı üzere, dikey bütünleşme ve farklılaşmayı odağına alan çözümler getirmiştir. Örneğin dikey bütünleşmesi yüksek ve düşük farklılaşmaya sahip işletmeler için tam maliyetleme önerilmiştir. Emmanuel, 1976 tarihli çalışmasında ürün tasarım niteliklerini dikkate almıştır. Standart ürünler için işletmelerin yarısının tam maliyetleme, kalan yarısının eşit olmak üzere pazarlık esasını ve piyasa fiyatını esas aldığı görülmüştür. Diğer taraftan Price Waterhouse, 1984 tarihli anketinde standart mallarda işletmelerin yüzde doksanının tam maliyetlemeyi kullandıklarını bulmuştur. Transfer fiyatlandırması seçimi bir dizi değişkene karşı incelenmiştir. Bulgulara göre altı değişken önemlidir: 1-piyasa fiyatının varlığı, 2-şirket büyüklüğü, 3-yöneticiler arasında çatışma, 3-karar alma ve değerlendirme yönetim tabanı, 4-yönetici katılımı ve 5-merkezkaç yönetimin derecesidir.³⁴²

³⁴² McAulay, a.g.e., s.112

“Vancil, Borkowski ve Tang, büyüklük, farklılaştırma stratejisi, merkeziyetçilik derecesi gibi örgütsel özellikler ile transfer fiyatlandırması sistemi arasındaki ilişkileri incelemişlerdir.”³⁴³

Borkowski, 1990 yılındaki çalışmasında, bir işletmenin niteliklerine göre hangi transfer fiyatlandırması yöntemi seçmesi gerektiğine dair literatürdeki çok sayıda çalışmaya rağmen, aynı endüstri ve benzer büyüklükte işletmelerin, farklı transfer fiyatları seçtiğini belirtmiştir. Borkowski, kullanılan transfer fiyatlandırması yöntemini bağımlı değişken olarak almış ve çeşitli sonuçlara varmıştır. Çalışmasının sonuçlarından birisi, yönetim muhasebesinin durumsallık teorisini desteklemesidir. İşletmenin çok sayıdaki nitelikleri, yöntem seçimine etki ettiğinden, işletme için duruma en uygun olduğu düşünülen yöntem seçilmektedir. Çalışmasındaki araştırma konusu firmaların seçtiği transfer fiyatlandırması yöntemi, aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.³⁴⁴

³⁴³ Michael Wolff, Market Price-Based Transfer Price Systems. Empirical Evidence for Effectiveness and Preconditions, **Problems and Perspectives in Management**, Volume 5, Issue 2, 2007, sayfa: 68

³⁴⁴ Borkowski, 1990, s.78-79.

Tablo 26: Kullanılan Transfer Fiyatlandırması Yöntemleri

YÖNTEM	Sayı	Yüzde
Tam Piyasa Fiyatı	34	20,2
Ayarlanmış Piyasa Fiyatı	21	12,5
Toplam Piyasa Fiyatı	55	32,7
Pazarlık (Piyasa fiyatını esas alan)	23	13,6
Pazarlık (Üretim maliyetlerini esas alan)	5	3,0
Pazarlık (sınırlama olmadan)	10	6,0
Toplam Pazarlık	38	22,6
Tam standart maliyet	24	14,3
Tam gerçek maliyet	12	7,1
Tam maliyet artı maliyete göre kâr	25	14,9
Tam maliyet artı sabit kâr	4	2,4
Tam maliyet diğer esasta	4	2,4
Toplam Tam Maliyet	69	41,1
Değişken standart maliyet	4	2,4
Değişken gerçek maliyet	1	0,6
Değişken maliyet artı maliyete göre katkı	1	0,6
Değişken maliyet artı sabit katkı	0	0,0
Değişken maliyet fırsat maliyetine göre	0	0,0
Toplam Değişken Maliyet	6	3,6
Marjinal Maliyet	0	0,0
Matematiksel Programlama Modeli	0	0,0
İkili Fiyatlandırma	0	0,0
TOPLAM	168	100,0

Kaynak: Susan Borkowski, “Environmental and Organizational Factors Affecting Transfer Pricing: A Survey” 1990, sayfa: 87

“Kanada’daki büyük ölçekli şirketlerin transfer fiyatlandırması uygulamaları araştırmasında, 1987 yılında, Atkinson cevap veren şirketlerin yüzde 85’inin transfer fiyatlandırmasını kullandığını tespit etmiştir. Araştırmanın diğer bir bulgusu da

cevap veren şirketlerin yüzde 57'sinin maliyet esaslı, yüzde 30'unun piyasa esaslı, yüzde 7'sinin pazarlık esaslı ve yüzde 6'sının diğer esaslı yöntem seçtiğidir.”³⁴⁵

Malezya’da yapılan bir çalışmada, incelenen 80 şirketin yüzde 52’sinin piyasa esaslı, yüzde 7,5’inin maliyet tabanlı, yüzde 21’inin pazarlık esaslı fiyatlandırma yöntemini tercih ettiği görülmüştür.³⁴⁶

Borkowski Birleşik Devletler’de, ilişkili kişisi olan 28 Kanada şirketi ve Kanada’da, ilişkili kişisi olan 62 Birleşik Devletler şirketi üzerinde, yaptığı bir anket çalışmasında, aşağıdaki sonuçları elde etmiştir.³⁴⁷

Tablo 27: Kanada’da Kullanılan Transfer Fiyatlandırması Yöntemleri

Kanada ÇUİ yüzde olarak	Yüzde
Tam Maliyet	21,4
Değişken Maliyet	
Diğer Maliyet	3,6
Toplam Maliyet	25
Piyasa Fiyatı	64,3
Pazarlık	3,6
Diğer	7,1
Toplam Maliyet Dışı Yöntem	75
TOPLAM	100,0

Kaynak: Susan Borkowski, “Factors Affecting Transfer Pricing and Income Shifting (?) Between Canadian and U.S. Transnational Corporations”, **The International Journal of Accounting**, 1997, Vol. 32, No. 4, sayfa: 399

³⁴⁵ Talha, Alam, Sallehuddin **a.g.e.**, s.33

³⁴⁶ **A.e.**, s.37

³⁴⁷ Susan Borkowski, “Factors Affecting Transfer Pricing and Income Shifting (?) Between Canadian and U.S. Transnational Corporations,” **The International Journal of Accounting**, 1997, Vol. 32, No. 4, s.399.

Tablo 28: Birleşik Devletler’de Kullanılan Transfer Fiyatlandırması Yöntemleri

Birleşik Devletler ÇUI yüzde olarak	Yüzde
Tam Maliyet	25,8
Değişken Maliyet	6,5
Diğer Maliyet	4,8
Toplam Maliyet	37,1
Piyasa Fiyatı	38,7
Pazarlık	11,3
Diğer	12,9
Toplam Maliyet Dışı Yöntem	62,9
TOPLAM	100,0

Kaynak: Susan Borkwski, “Factors Affecting Transfer Pricing and Income Shifting (?) Between Canadian and U.S. Transnational Corporations”, **The International Journal of Accounting**, 1997, Vol. 32, No. 4, sayfa: 399

Aynı çalışmaya göre vergi mevzuatı yönünden tercih edilen yöntemler aşağıdaki gibidir.

Tablo 29: Kanada’da Vergi Mevzuatı Yönünden Kullanılan Transfer Fiyatlandırması Yöntemleri

Kanada ÇUI yüzde olarak	Sayı	Yüzde
Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi	14	50
Maliyet artı yöntemi	7	25
Yeniden Satış fiyatı yöntemi	4	14
Kâr bölüşümü yöntemi	1	4
Karşılaştırılabilir Kâr yöntemi	2	7
TOPLAM	28	100,0

Kaynak: Susan Borkwski, “Factors Affecting Transfer Pricing and Income Shifting (?) Between Canadian and U.S. Transnational Corporations”, **The International Journal of Accounting**, 1997, Vol. 32, No. 4, sayfa: 400, Tablo:3, Panel B

Tablo 30: Birleşik Devletler’de Vergi Mevzuatı Yönünden Kullanılan Transfer Fiyatlandırması Yöntemleri

Birleşik Devletler ÇUİ yüzde olarak	Sayı	Yüzde
Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi	31	34
Maliyet artı yöntemi	23	26
Yeniden Satış fiyatı yöntemi	14	16
Kâr bölüşümü yöntemi	9	10
Karşılaştırılabilir Kâr yöntemi	13	14
TOPLAM	90	100,0

Kaynak: Susan Borkwski, “Factors Affecting Transfer Pricing and Income Shifting (?) Between Canadian and U.S. Transnational Corporations”, **The International Journal of Accounting**, 1997, Vol. 32, No. 4, sayfa: 400, Tablo:3, Panel B

Araştırmalar büyük ÇUİ’lerin, maliyet esaslı değil, piyasa esaslı fiyatlandırma kullandığını göstermektedir.³⁴⁸

Borkowski yaptığı başka bir araştırmada, “[gösterildiği üzere, mevzuat sınırlamaları olmadan, şimdiki yöntem yerine başka bir yöntem seçmelerine müsaade edilseler, birçok Birleşik Devletler ÇUİ’si maliyet esaslı yöntemden karşılaştırılabilir kâr yöntemi ya da yeniden satış fiyatı yöntemini seçeceklerdir. Birçok Japon ÇUİ’leri pazarlık esaslı ya da piyasa esaslı yöntemler yerine karşılaştırılabilir kâr yöntemi ya da yeniden satış fiyatı yöntemini seçeceklerdir. Bu, Al-Eryani ve diğerleri’nin 1990 yılındaki ve Burkowski’nin 1992 yılındaki bulgularını destekler şekilde, birçok ÇUİ’nin, transfer fiyatı yöntemlerini kendi özel faaliyet koşullarına uygunluğuna göre değil mevzuata göre seçtiğini göstermektedir.”³⁴⁹ ifadesinde bulunmuştur.

İşletmeler, birden fazla işlemi için birden fazla transfer fiyatlandırması yöntemi kullanabilirler. Daha önceki araştırmalarda, ağırlıklı olarak kullanılan transfer fiyatlandırması yönteminin, diğer kullanılan yöntemler de hesaba katıldığında,

³⁴⁸ Susan Borkwski, “Factors Affecting Transfer Pricing and Income Shifting (?) Between Canadian and U.S. Transnational Corporations”, s.403.

³⁴⁹ Susan Borkwski, “Factors Motivating Transfer Pricing Choices of Japanese and United States Transnational Corporations”, **Journal of International Accounting, Auditing and Taxation**, 6-1, 1997, s.42.

kullanım oranının değişmediği gösterilmiştir. Vancill'in 1978 ve Price Waterhouse'ın 1984 çalışmaları böyledir. Tang 1979 tarihli çalışmasında, 133 işletmenin yüzde 56'sının sadece bir yöntem kullandığı görülmüş; çok sayıda yöntem kullanan işletmelerin sonuçları, dominant yöntemleri ile karşılaştırıldığında, aynı sonuçları vermiştir.³⁵⁰

“Mevcut literatür taraması vergi yükünü azaltma hedefini belgelemektedir ve önceki paragrafta detaylandırıldığı gibi yönetsel kontrol'ün ihmal edilmediğini göstermektedir. Ancak, transfer fiyatlandırmasında, vergi mevzuatına uyum hedefinin ağır basması, bu literatür taramalarının gösterdiğinden çok daha önemli olmaya başlamıştır.”³⁵¹

Model:

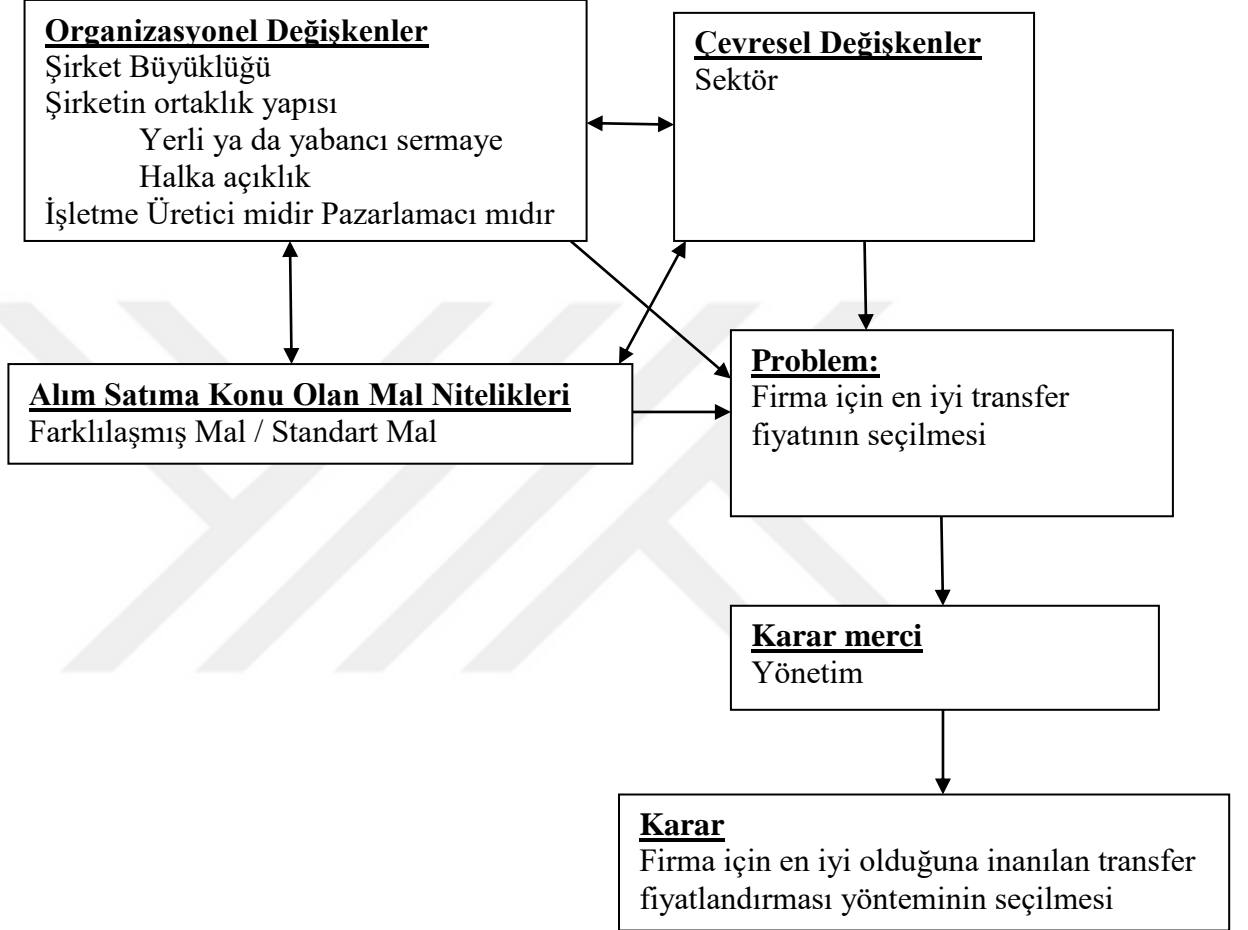
Firmaların ortaklık yapılarının, fonksiyonlarının ve işleme konu malın niteliğinin, firmaların seçeceği transfer fiyatlandırması yöntemini belirleyeceği varsayılır. Pazarlamacı olan bir işletmenin, malın niteliğinin etkisi az olacaksa, yeniden satış fiyatı yöntemini seçmesi beklenir. İmalatçı olan işletmelerin, malın niteliğinin etkisi az olduğunda, maliyet artı yöntemini seçmeleri beklenmelidir. İşleme konu malın, standart mal olması halinde, malın piyasada yeterince emsali bulunabileceğinden transfer fiyatlandırması yöntemi olarak, işletmenin karşılaştırılabilir fiyat yöntemini seçmesi beklenir; aksi halde maliyet temelli yöntemleri ya da kâr temelli yöntemleri seçmeleri beklenir. İşletmelerin yabancı sermayeli olması hali ile yerli sermayeli olması halinin transfer fiyatlandırmasına nasıl etki ettiğini araştırmak da gerekebilir.

³⁵⁰ Borkowski, 1990, s.83.

³⁵¹ Cools, Slagmulder, a.g.e., s.154.

Tez modeli aşağıdaki gibi şematize edilmiştir.

Şekil 12: Firma içinde Transfer Fiyatlandırması Tercih



Burada karar mercinin yönetim olacağı açıktır. Ancak bu yönetim gerçekte ne kadar bağımsız hareket edebilmektedir, bilinmemektedir.

Gelişmekte olan ülkelerdeki, bazı çalışmalar, bazı endüstrilerde fiyat manipülasyonlarını göstermiştir. Arpans, Robbins ve Stobaugh, büyük işletmelerin cari varlıkları ile oynamaya ve gelişmiş maliyet tabanlı fiyatlandırmaları kullanmaya

mevilli olduklarını göstermiştir. Ancak büyük işletmelerin, daha fazla gözaltında ve denetlemede oldukları da, bir başka araştırmada gösterilmiştir.”³⁵²

Belirlenen araştırma problemleri aşağıdaki gibidir:

- 1- İşletmeler hangi transfer fiyatlandırması yöntemlerini seçmektedirler?
- 2- İşletmeler alıcı ve satıcı olarak işleme taraf olduklarında kullanılan transfer fiyatlandırması yöntemi değişmekte midir?
- 3- İşletmelerin üretici ve pazarlamacı olmalarına göre, kullanılan transfer fiyatlandırması yöntemi değişmekte midir?
- 4- İşletmelerin satışlarına ve çalışan sayılarına göre belirlenen büyüklükleri ile kullanılan transfer fiyatlandırması yöntemleri arasında bir ilişki var mıdır?
- 5- İşletmelerin ürettikleri ya da aldıkları malların nitelikleri ile tercih edilen transfer fiyatlandırması yöntemi arasında bir ilişki var mıdır?
- 6- İşletmelerin faaliyette buldukları sektör ile tercih edilen transfer fiyatlandırması yöntemi arasında bir ilişki var mıdır?
- 7- İşletmelerin yerli sermayeli ya da yabancı sermayeli olmaları ile tercih edilen transfer fiyatlandırması yöntemi arasında bir ilişki var mıdır?
- 8- İşletmelerin halka açık olup olmamaları ile tercih edilen transfer fiyatlandırması yöntemi arasında bir ilişki var mıdır?
- 9- İşletmelerin transfer fiyatlandırması yöntem seçimleri ile zararlı, kârlı ya da çok kârlı olmaları arasında bir ilişki var mıdır? Seçilen transfer fiyatlandırması yöntemi ile işletmelerin kârlılıkları değişmekte midir?

³⁵² K. Hung Chan ve Lynne Chow, “Corporate Environments and International Transfer Pricing: An Empirical Study of China in a Developing Economy Framework”, **Accounting and Business Research**, Vol 31, No. 2, 2001, sayfa: 108

10- İşletmelerin transfer fiyatlandırmasına etki eden faktörler nelerdir? Araştırma konumuzdaki nitelikler ile seçilen transfer fiyatlandırması yöntemi arasında korelasyon ne kadar açıklanabilmektedir?

Araştırmanın hipotezleri şunlardır:

1- İşletmeler tezin yukarıda sayılan beş yönteminden birisini transfer işlemlerinde tercih edeceklerdir. Eğer bu beş yöntem de uygun değilse kendileri bir başka yöntem bulacaklardır.

2- Transfer fiyatlandırması yöntem seçiminde, işletmenin işlemde satımda olması halinde maliyet artı yöntemini; işletmenin işlemde alımda olması halinde yeniden satış fiyatı yöntemini kullanması beklenir. Bunun istisnası, alımdaki bir ilişkili şirketin kendisine mal satan ve karar alma süreçlerinde kendisine fiyat yöntemi dikte ettirebilen bir ilişkili kişinin yöntemini kabul etmesi olabilir. Böylesi istisnalar, daha başka çalışmalarda araştırılmak üzere hipotez aşağıdaki şekilde kurulmuştur:

H_0 = İşletmenin işlemde alımda ya da satımda olması ile seçilen transfer fiyatlandırması yöntemi arasında bağlantı yoktur.

H_a = İşletmenin işlemde alımda ya da satımda olması ile seçilen transfer fiyatlandırması yöntemi arasında bağlantı vardır.

3- İşletmenin üretici olması, üretim tesislerinin olması ya da pazarlamacı olması ile transfer fiyatlandırması yöntem seçimi arasında bir fark olup olmadığı araştırılmıştır.

H_0 = İşletmenin üretici olması ya da pazarlamacı olması ile transfer fiyatlandırması yöntem seçimi arasında bağlantı yoktur.

H_a = İşletmenin üretici olması ya da pazarlamacı olması ile transfer fiyatlandırması yöntem seçimi arasında bağlantı vardır.

4- İşletmenin büyüklüğü ile seçilen yöntem arasında bir ilişki olup olmadığı konusunda geçmişte yapılan araştırmalarda çelişen sonuçlar bulunmuştur. Büyük işletmeler ile küçük işletmeler karşılaştırıldığında uygulanan transfer fiyatlandırması yöntemleri arasında fark olup olmadığı araştırılmıştır.

Ho= İşletmenin büyüklüğü ile seçilen transfer fiyatlandırması yöntemi arasında bir ilişki yoktur.

Ha= İşletmenin büyüklüğü ile seçilen transfer fiyatlandırması yöntemi arasında bir ilişki vardır.

5- İşletmelerin sattıkları ya da aldıkları malların jenerik, farklılaştırılmamış, standart mal olması halinde, bu malların piyasada bir fiyatı olabileceğinden, karşılaştırılabilir fiyat yöntemini kullanmaları kolaylaşır; farklılaştırılmış, benzeri olmayan ya da markalı mal olması halinde bu yöntemi kullanmaları mümkün olmaz.

Ho= İşletmelerin alış verişe konu malın niteliği ile seçilen transfer fiyatlandırması yöntemleri arasında bağlantı yoktur.

Ha= İşletmelerin alış verişe konu malın niteliği ile seçilen transfer fiyatlandırması yöntemleri arasında bağlantı vardır.

6- İşletmelerin faaliyette buldukları sektör ile tercih edilen transfer fiyatlandırması yöntemi daha önceki araştırmacılarca araştırılmıştır. Bu tezde de aynı husus araştırılmıştır.

Ho= İşletmelerin faaliyette bulunduğu sektör ile uygulanan transfer fiyatlandırması yöntemleri arasında ilişki yoktur.

Ha= İşletmelerin faaliyette bulunduğu sektör ile uygulanan transfer fiyatlandırması yöntemleri arasında ilişki vardır.

7- Ortaklık yapısı, işletmenin yerli ya da yabancı sermayeli olmasının transfer fiyatlandırması yöntem seçimine etki edip etmediği test edilmiştir. Yerli ve yabancı ortaklığı ile oluşan bir işletmede çıkar çatışması olabileceğinden böylesi bir

işletmenin diğer işletmelere göre yöntem seçiminde farklı davranabileceği düşünülebilir.

Ho= Yabancı ortaklığının varlığı ile seçilen transfer fiyatlandırması yöntemi arasında ilişki yoktur.

Ha= Yabancı ortaklığının varlığı ile seçilen transfer fiyatlandırması yöntemi arasında ilişki vardır.

8- Ortaklık yapısı içinde değerlendirilebilecek bir diğer husus işletmenin halka açık olup olmadığının, transfer fiyatlandırması yöntem seçimine etki edip etmediğidir.

Ho= İşletmenin halka açık olması ya da olmaması ile seçilen transfer fiyatlandırması yöntemi arasında ilişki yoktur.

Ha= İşletmenin halka açık olması ya da olmaması ile seçilen transfer fiyatlandırması yöntemi arasında ilişki vardır.

9- İşletmenin transfer fiyatlandırması yöntem seçimi ile işletmenin kârlılığı arasında bir bağlantı olup olmadığı araştırma sorusudur.

Transfer fiyatlandırması ile işletmenin kârlılığı ve haliyle vergi matrahı arasında bir ilişki olduğu yaygın bir kabuldür. Transfer fiyatlandırmasının amaçlarından birisinin vergi manipülasyonu olduğu önceki bölümlerde anlatılmıştır. Burada seçilen yöntem ile işletme kârlılığı arasında bir ilişkinin olup olmadığı test edilmiştir. Bilinmesi gereken yöntem seçimi kadar, yöntemin nasıl uygulandığının da işletmenin kârlılığına ve haliyle vergi matrahına etki edebileceğidir. Hipotez aşağıdaki gibidir.

Ho= İşletmelerin seçtikleri transfer fiyatlandırması yöntemi ile işletmelerin kârlılığı arasında bir bağlantı yoktur.

Ha= İşletmelerin seçtikleri transfer fiyatlandırması yöntemi ile işletmelerin kârlılığı arasında bir bağlantı vardır.

Metodoloji:

Evren: Türkiye’de, transfer fiyatlandırması yöntemi uygulayan işletmelerdir. Bunlar çoğunlukla belli büyüklükteki işlemleri olan, büyük işletmelerdir.

Örnekleme: Transfer fiyatlandırması yöntemi kullanan büyük işletmeler hakkında açık kaynaklardaki bilgilerden ve 2014 yılı vergi beyannamelerindeki verilerden vergi mahremiyetini ihlal etmeden ulaşılabilecek ve kullanılabilir veriler toplanmıştır. Bilgi toplama açık kaynaklardan ve vergi müfettişlerinin ulaşabileceği kaynaklardan yapılmıştır. 213 sayılı Vergi Usul Kanunu’nun beşinci maddesindeki vergi mahremiyeti hükmüne riayet edilmek gerektiğinden şirketlerin isimleri açıklanmamış; işletmenin tahmin edilmesine sebep olacak verilere de yer verilmemiştir. Veriler kategorik ölçek haline getirilmek suretiyle işletmenin tahmin edilmesinin önlenmesi maksadı pekiştirilmiştir. Bu halde veriler nominal, kategorik hale getirilmiştir. Bu halde, bu veriler, parametrik olmayan ki-kare testi ve multinomial lojistik regresyon yöntemi ile analiz edilmiştir.

Bu işlem yapılırken, verinin kıymetinde hiç kayıp olmamış ya da çok az bir kayıp olmuştur. Örneğin bir işletmenin seçtiği transfer fiyatlandırması yöntemi ile kârlılığı arasındaki ilişki araştırılırken, kârın satışlara oranının yüzde 3 olması ile yüzde 13 olması çok önemli görülmemiştir. Benzer şekilde işletmenin zararlı olması yeterli bir değişkendir. İşletmenin az zararlı ya da çok zararlı olması çok önemli değildir. Kârlılık kesiksiz değişken olsa da transfer fiyatlandırması yöntemleri nominaldir ve beş adettir. Bu halde kârlılığı da nominal hale çevirmenin bir mahsuru olmaz.

Transfer fiyatlandırması işlemleri bilindiği üzere mamüller, hizmetler, kiralamar, haklar, ödünç para işlemlerinde olabilmektedir. Bu işlemlerde işletme alıcı ya da satıcı olabilmektedir. Araştırmada mamüllerin ve malların transferi konu edilmiştir. Hizmet ve kredi alım ve satımı araştırma konusuna dâhil edilmemiştir.

Bağımsız değişkenler aşağıdaki gibidir.

Firma sahipliği 0 ve 1 olarak kodlanmıştır. Firmada yabancı oranı yüzde 0 ile 10 arasındaysa 1, yüzde 10'dan yüksekse 0 olarak kodlanmış ve yabancı ortaklı işletme kabul edilmiştir.

Şirketlerin halka açık şirket olması hali 1; olmaması hali 0 ile kodlanmıştır.

Firma büyüklüğü de 1 ve 0 olarak kodlanmıştır. Firma büyüklüğü hesaplanırken küsüratlar atılmak kaydıyla çalışan sayısı 10 rakamına, net satışlar rakamı 10.000.000 rakamına bölünmüş böylece işletmeler sıralanmış; bu sıralamada 117 ve altı rakamını alan işletmeler küçük işletme kabul edilerek 1 ile diğerleri büyük işletme kabul edilerek 0 ile kodlanmıştır. Küçük işletmelerin tamamına yakınının çalışan sayısı 500 kişi altı; net satışları da 600 milyon liranın altındadır.

Firma kârlılığı kodlanmak için vergi öncesi kâr net satışlara oranlanarak yüzde oranı ile sıralanmıştır. Zarar eden işletmeler 3 olarak kodlanmıştır. Kârlılığı yüzde on ve üzeri olan işletmeler 1 olarak kodlanmıştır. Diğer işletmeler 2 olarak kodlanmıştır.

Firma faaliyeti 1 üretici ve 0 pazarlamacı olarak kodlanmıştır. Bunun için işletmelerin tesis makine ve cihazının olup olmadığına, satılan malın maliyetindeki kalemin, mamül mü ticari mal mı olduğuna, web sayfasına, özellikle web sayfasındaki üretim tesisleri ve malların niteliği hakkında bilgilere bakılmıştır.

Firma faaliyet sektörleri elektronik, gıda, demir çelik vb. sektörler olabilmektedir. Aynı sektördeki işletmelerin aynı yöntemleri seçip seçmediklerini test etmek için sektörlerin her birine bir sayı verilmiştir. Böylece birden onüç kadar sektör elde edilmiştir.

Firmanın ürettiği mamül, ya da sattığı mamül, standart bir mal olabileceği gibi, farklılaştırılmış bir mal da olabilmektedir. İşleme konu mal, standart bir mal ise 1 farklılaştırılmış bir mal ise 0 rakamları girilmiştir.

Firmalar, ilişkili işlemde alıcı konumunda ya da satıcı konumunda olabilmektedir. Sayıları çok olmamakla beraber bazı işletmeler hem alıcı hem de satıcı konumunda olabilmektedir. Bu işletmelerin ağırlıklı işlemi hangi konumdaysa,

o konumu değerlendirilmiştir. Veri, böylece alıcı olan işletme ve satıcı olan işletme olarak ikiye bölünmektedir.

İşletme işlemde alıcıysa 1 ve işlemde satıcıysa 0 olarak kodlanmıştır.

Bağımlı değişken seçilen transfer fiyatlandırması yöntemidir. Bazı işletmeler birden fazla yöntem seçebilmektedir. Bunun sebebi kısaca, hem farklılaştırılmış hem de standart mal üretip, bunları ilişkili kişisine satan firma örneğinde aşağıdaki şekilde izah edebiliriz. İşletme standart mal için piyasada veri bir fiyat olabileceğinden bu fiyatı uygularken, farklılaştırılmış malın bir piyasa fiyatı olmayacağından bu mal için maliyet artı ya da kâr esaslı fiyatlandırma yapabilir. Bu sebeple de birinci araştırma problemi için, işletme sayısından daha fazla sayıda işlem ve transfer yöntemi gözlemlenmiştir.

Araştırma Problemi 1:

Transfer fiyatlandırması işlemsel bazda yapılmalıdır. Şirket bir transfer fiyatlandırması yöntemi seçip onu tüm işlemlerine uygulamaz. Herbir işlemi için farklı bir transfer fiyatı yöntemi uygular. Toplamda 242 işletmenin 307 işlemindeki transfer fiyatlandırması yöntemi gözlemlenmiştir. Görüleceği üzere, tezde araştırma konusu olan, bir işlemde kullanılan transfer fiyatlandırması yöntemidir; ancak bu yöntem, işletmeler tarafından seçildiğinden araştırmanın odağında işletme vardır. İşletmelerin tercihleri ve bu tercihlerine etki eden şablonlar araştırılmıştır.

Yöntemler araştırmada Statistical Package for the Social Sciences yani Sosyal Bilimler İçin İstatistik Paketi (SPSS) programına aşağıdaki tablodaki gibi kodlanmıştır.

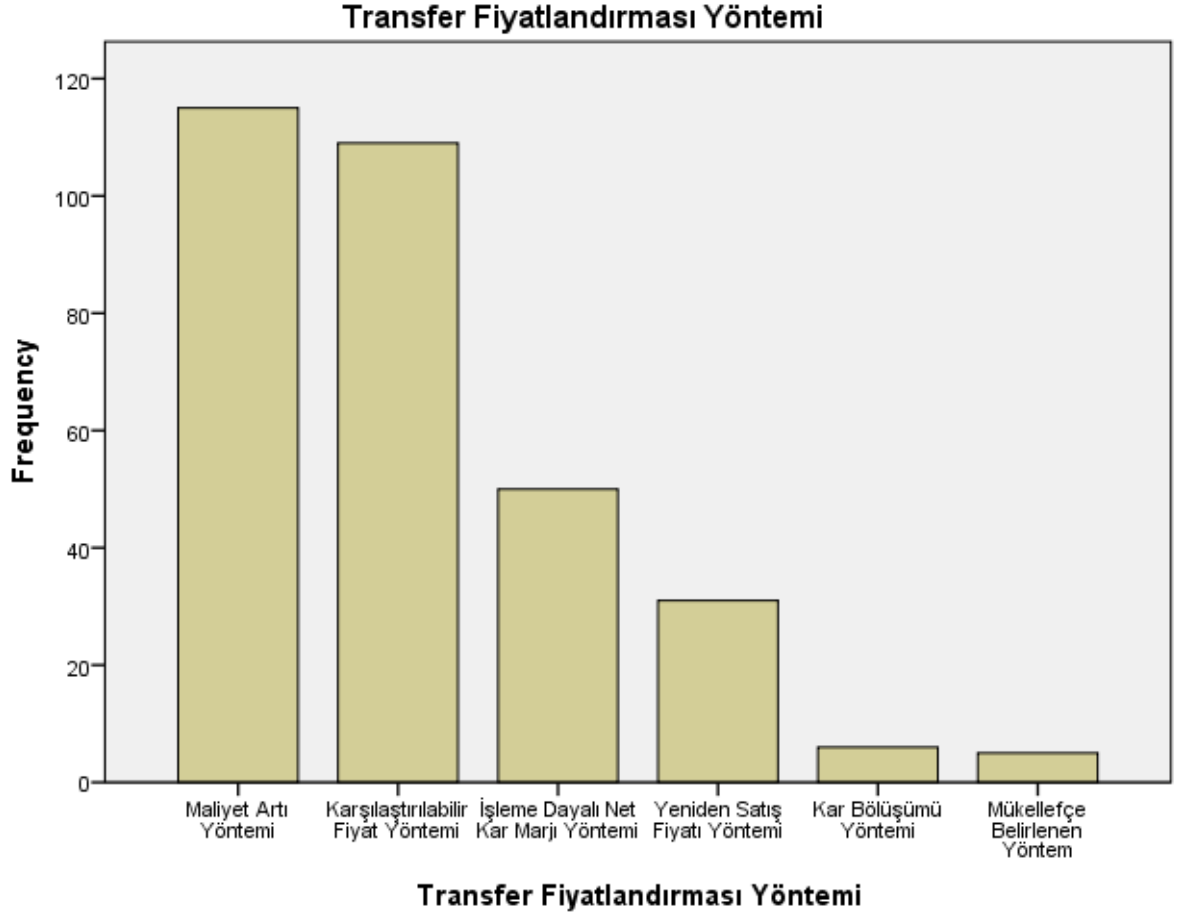
Tablo 31: Transfer Fiyatlandırması Yöntemlerinin Kodlanması

Transfer Fiyatlandırması Yöntemi	SPSS Programındaki Kodu
Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi (KF)	1
Maliyet Artı Yöntemi (MA)	2
Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi (YS)	3
Kar Bölüşümü Yöntemi (KB)	4
İşleme Dayalı Net Kâr Marjı Yöntemi (İD)	5
Mükellefçe Belirlenen Yöntem (MB)	6

242 işletme gözlemlenmiştir. Bu 242 işletmenin 316 işlemi olduğu görülmüştür. Bu işlemlerde işletme alımda ya da satımda olabilmektedir. Bazı işletmeler, hem alımda hem satımda, aynı ya da farklı, transfer fiyatlandırması yöntemi kullanabilmektedir. Bazı işletmeler, alımda ya da satımda birden fazla yöntem de kullanabilmektedir. Buna göre, Türkiye’de görülen ve uygulanan transfer fiyatlandırması yöntemleri, tablo ve şekil olarak aşağıdaki gibidir.

Transfer Fiyatlandırması Yöntemi

Transfer Fiyatlandırması Yöntemi	Sayı	Geçerli Yüzde
Maliyet Artı Yöntemi	115	36,4
Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi	109	34,5
İşleme Dayalı Net Kâr Marjı Yöntemi	50	15,8
Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi	31	9,8
Kâr Bölüşümü Yöntemi	6	1,9
Mükellefçe Belirlenen Yöntem	5	1,6
Toplam	316	100,0

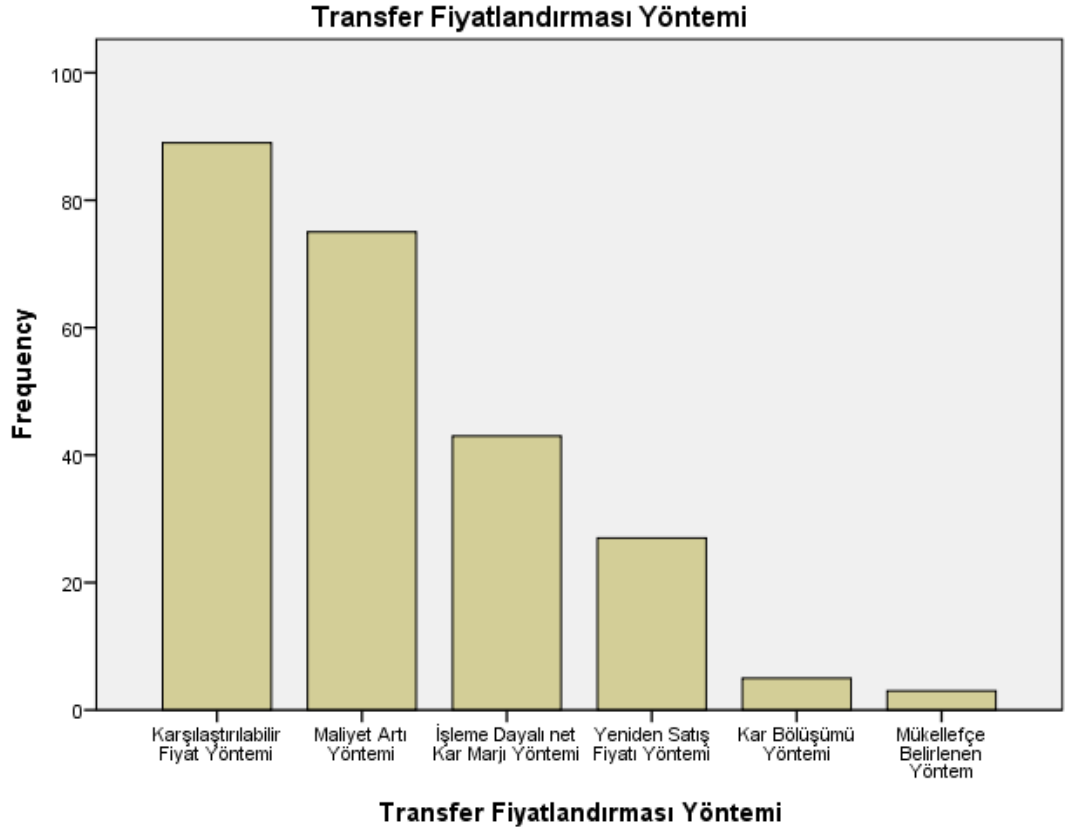


Görüleceği üzere işletmeler yüzde 36 oranında ve en çok maliyet artı yöntemini, ikinci sırada da yüzde 34 oranında karşılaştırılabilir fiyat yöntemini kullanmışlardır.

Her işletmenin, bir defa hesaba katılması hali de ayrıca araştırılmıştır. Bu halde işletmenin parasal tutar olarak hangi işlemi daha yüksekse, o transfer fiyatlandırması yöntemi hesaba katılarak analiz edilmiştir. 242 işletmenin tüm işlemleri değil ancak tutar olarak en büyük tutarda yaptığı işlemler, ya da tipik olarak yaptığı işlemler için kullandığı yöntemler hesaba katılmıştır. Buna göre 242 işletmede, 242 işlemde birinci sırada kullanılan 242 yöntem, aşağıdaki tablodaki ve şekildeki gibidir.

Transfer Fiyatlandırması Yöntemi

Transfer Fiyatlandırması Yöntemi	Sayı	Geçerli Yüzde
Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi	89	36,8
Maliyet Artı Yöntemi	75	31,0
İşleme Dayalı Net Kâr Marjı Yöntemi	43	17,8
Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi	27	11,2
Kâr Bölüşümü Yöntemi	5	2,1
Mükellefçe Belirlenen Yöntem	3	1,2
Toplam	242	100,0



İşletmelerin tekil olarak kullandıkları yöntem gözlemlendiğinde: yüzde 36,8 ile Karşılaştırılabilir Fiyat Yönteminin, yüzde 31 ile Maliyet Artı Yönteminin, yüzde 17,8 ile İşleme Dayalı Net Kâr Marjı Yönteminin, yüzde 11,2 ile Yeniden Satış Fiyatı Yönteminin ve yüzde 2,1 ile Kâr Bölüşümü Yönteminin seçildiği görülmüştür.

Araştırma Problemi 2:

H_0 = İşletmenin işlemde alımda ya da satımda olması ile seçilen transfer fiyatlandırması yöntemi arasında bağlantı yoktur.

H_a = İşletmenin işlemde alımda ya da satımda olması ile seçilen transfer fiyatlandırması yöntemi arasında bağlantı vardır.

Bu ve devam eden diğer araştırma problemlerinde, netlik sağlamak adına, sayıları az olan kâr bölüşüm yöntemini ve mükellefçe belirlenen yöntemi kullanan işletmeler analizlerden çıkarılmıştır. Bu halde işletme sayısı 234 adet olmuştur. Bu da araştırma verilerinde çok bir kayba sebep olmamıştır.



Buna göre işletmenin alımda ya da satımda olması ile kullanılan transfer fiyatlandırması yöntemi arasındaki ilişkiyi gösteren tablo aşağıdaki gibidir.

Alım mı Satım mı yapmıştır? * Transfer Fiyatlandırması Yöntemi Çapraz Tablosu						
		Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi	Maliyet Artı Yöntemi	Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi	İşleme Dayalı Net Kâr Marjı Yöntemi	Toplam
Alım	Sayı	34	28	19	34	115
	Beklenen Sayı	43,7	36,9	13,3	21,1	115,0
	Alım mı Satım mı yapmıştır? İçindeki %	29,6%	24,3%	16,5%	29,6%	100,0%
	Transfer Fiyatlandırması Yöntemi içindeki %	38,2%	37,3%	70,4%	79,1%	49,1%
Satım	Sayı	55	47	8	9	119
	Beklenen Sayı	45,3	38,1	13,7	21,9	119,0
	Alım mı Satım mı yapmıştır? içindeki %	46,2%	39,5%	6,7%	7,6%	100,0%
	Transfer Fiyatlandırması Yöntemi içindeki %	61,8%	62,7%	29,6%	20,9%	50,9%
Toplam	Sayı	89	75	27	43	234
	Beklenen Sayı	89,0	75,0	27,0	43,0	234,0
	Alım mı Satım mı yapmıştır? içindeki %	38,0%	32,1%	11,5%	18,4%	100,0%
	Transfer Fiyatlandırması Yöntemi	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Ki Kare Testi			
	Test istatistiği	sd	p-değeri
Pearson Ki-Kare	28,725^a	3	,000
Benzerlik oranı	29,904	3	,000

Bu ki kare bağımsızlık test tablosundan, kontenjans katsayısı yzde 33,1'lik bir bağımlılık olduğunu ortaya koymaktadır.

Görüleceği üzere satımda maliyet artı yöntemi 47 adet, alımda 28 adetken; satımda yeniden satış fiyatı yöntemi 8 adet, alımda 19 adettir. İşletmenin işlemde alıcımı olduğu yoksa satıcı mı olduğu ile seçtiği transfer fiyatlandırması yöntemi arasında ilişki olduğuna dair güçlü kanıt vardır (ki kare: 28.725, sd: 3, $p < 0.001$).

Araştırma Problemi 3:

H_0 = İşletmenin üretici olması, üretim tesislerinin olması ya da pazarlamacı olması ile transfer fiyatlandırması yöntem seçimi arasında bağlantı yoktur.

H_a = İşletmenin üretici olması, üretim tesislerinin olması ya da pazarlamacı olması ile transfer fiyatlandırması yöntem seçimi arasında bağlantı vardır.

İşletmenin üretici işletme ve pazarlamacı işletme olması ile seçtiği transfer fiyatlandırması yöntemi arasında bağlantı olup olmadığı gene ki kare istatistiği ile analiz edilmiştir.

Üretici Pazarlamacı Kod * Transfer Fiyatlandırması Yöntemi Çapraz Tablosu						
	Transfer Fiyatlandırması Yöntemi:	Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi	Maliyet Artı Yöntemi	Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi	İşleme Dayalı Net Kâr Marjı Yöntemi	Toplam
Üretici	Sayı	59	45	8	10	122
	Beklenen sayı	46,4	39,1	14,1	22,4	122,0
	Üretici Pazarlamacı Kod içindeki %	48,4%	36,9%	6,6%	8,2%	100,0%
Pazarlamacı	Sayı	30	30	19	33	112
	Beklenen sayı	42,6	35,9	12,9	20,6	112,0
	Üretici Pazarlamacı Kod içindeki %	26,8%	26,8%	17,0%	29,5%	100,0%
Toplam	Sayı	89	75	27	43	234
	Beklenen sayı	89,0	75,0	27,0	43,0	234,0
	Üretici Pazarlamacı Kod içindeki %	38,0%	32,1%	11,5%	18,4%	100,0%

Ki Kare Testleri			
	Test istatistiği	sd	p-değeri
Pearson Ki-Kare	28,859 ^a	3	,000
Benzerlik oranı	29,800	3	,000

Görüleceği üzere, işletmenin üretici mi olduğu, yoksa pazarlamacı mı olduğu ile seçtiği transfer fiyatlandırması yöntemi arasında ilişki olduğuna dair güçlü kanıt vardır (ki kare: 28.859, sd: 3, $p < 0.001$). Bağlılık var, % 33,1 seviyesinde bir ilişki vardır.

Araştırma Problemi 4:

H_0 = İşletmenin büyüklüğü ile seçilen transfer fiyatlandırması yöntemi arasında bir ilişki yoktur.

H_a = İşletmenin büyüklüğü ile seçilen transfer fiyatlandırması yöntemi arasında bir ilişki vardır.

Küçük İşletme Büyük işletme * Transfer Fiyatlandırması Yöntemi Çapraz Tablosu						
	Transfer Fiyatlandırması Yöntemi	Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi	Maliyet Artı Yöntemi	Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi	İşleme Dayalı Net Kâr Marjı Yöntemi	Toplam
Küçük İşletme	Sayı	50	41	13	26	130
	Beklenen Sayı	49,4	41,7	15,0	23,9	130,0
	Küçük İşletme Büyük işletme içindeki %	38,5%	31,5%	10,0%	20,0%	100,0%
Büyük İşletme	Sayı	39	34	14	17	104
	Beklenen Sayı	39,6	33,3	12,0	19,1	104,0
	Küçük İşletme Büyük işletme içindeki %	37,5%	32,7%	13,5%	16,3%	100,0%
Toplam	Sayı	89	75	27	43	234
	Beklenen Sayı	89,0	75,0	27,0	43,0	234,0
	Küçük İşletme Büyük işletme içindeki %	38,0%	32,1%	11,5%	18,4%	100,0%

Ki Kare Testleri			
	Test İstatistiği	sd	p-değeri
Pearson Ki-Kare	1,058 ^a	3	,787
Benzerlik Oranı	1,057	3	,787

Görüleceği üzere, işletmenin büyük mü, yoksa küçük mü olduğu ile seçtiği transfer fiyatlandırması yöntemi arasında ilişki olduğuna dair bir kanıt yoktur (ki kare: 1.058, sd: 3, $p < 0.787$). Bağlılık sadece, % 6,7 seviyesindedir.

Araştırma Problemi 5:

H_0 = İşletmelerin alışverişe konu malın niteliği ile seçilen transfer fiyatlandırması yöntemleri arasında bağlantı yoktur.

H_a = İşletmelerin alışverişe konu malın niteliği ile seçilen transfer fiyatlandırması yöntemleri arasında bağlantı vardır.

Standart Mal Farklılaştırılmış Mal * Transfer Fiyatlandırması Yöntemi Çapraz Tablosu						
	Transfer Fiyatlandırması Yöntemi:	Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi	Maliyet Artı Yöntemi	Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi	İşleme Dayalı Net Kâr Marjı Yöntemi	Toplam
Standart Mal	Sayı	48	7	0	2	57
	Beklenen Sayı	21,7	18,3	6,6	10,5	57,0
	Standart Mal Farklılaştırılmış Mal içindeki %	84,2%	12,3%	0,0%	3,5%	100,0%
Farklılaştırılmış Mal	Sayı	41	68	27	41	177
	Beklenen sayı	67,3	56,7	20,4	32,5	177,0
	Standart Mal Farklılaştırılmış Mal içindeki %	23,2%	38,4%	15,3%	23,2%	100,0%
Toplam	Sayı	89	75	27	43	234
	Beklenen Sayı	89,0	75,0	27,0	43,0	234,0
	% within Standart Mal Farklılaştırılmış Mal	38,0%	32,1%	11,5%	18,4%	100,0%

Ki Kare Testleri			
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	69,195	3	,000
Likelihood Ratio	74,291	3	,000

Görüleceği üzere, işleme konu malın niteliği ile işletmenin seçtiği transfer fiyatlandırması yöntemi arasında ilişki olduğuna dair güçlü kanıt vardır (ki kare: 69.195, df: 3, $p < 0.001$). Bağıllık var, % 47,8 seviyesinde bir ilişki vardır.

Araştırma Problemi 6:

Ho= İşletmelerin faaliyette bulunduğu sektör ile uygulanan transfer fiyatlandırması yöntemleri arasında ilişki yoktur.

Ha= İşletmelerin faaliyette bulunduğu sektör ile uygulanan transfer fiyatlandırması yöntemleri arasında ilişki vardır.

Sektör Kodlu * Transfer Fiyatlandırması Yöntemi Çapraz Tablosu						
Sektör Kodlu	Transfer Fiyatlandırması Yöntemi:	Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi	Maliyet Artı Yöntemi	Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi	İşleme Dayalı Net Kâr Marjı Yöntemi	Toplam
1	Sayı	2	5	1	0	8
	Beklenen sayı	3,0	2,6	,9	1,5	8,0
2	Sayı	3	5	6	13	27
	Beklenen sayı	10,3	8,7	3,1	5,0	27,0
3	Sayı	1	2	1	3	7
	Beklenen sayı	2,7	2,2	,8	1,3	7,0
4	Sayı	18	25	4	6	53
	Beklenen sayı	20,2	17,0	6,1	9,7	53,0
5	Sayı	5	6	1	0	12
	Beklenen sayı	4,6	3,8	1,4	2,2	12,0
6	Sayı	4	2	3	2	11
	Beklenen sayı	4,2	3,5	1,3	2,0	11,0
7	Sayı	2	4	2	1	9
	Beklenen sayı	3,4	2,9	1,0	1,7	9,0
8	Sayı	1	5	4	3	13
	Beklenen sayı	4,9	4,2	1,5	2,4	13,0
9	Sayı	2	4	4	1	11
	Beklenen sayı	4,2	3,5	1,3	2,0	11,0
10	Sayı	4	1	1	3	9
	Beklenen sayı	3,4	2,9	1,0	1,7	9,0
11	Sayı	44	11	0	3	58
	Beklenen sayı	22,1	18,6	6,7	10,7	58,0
12	Sayı	2	5	0	5	12
	Beklenen sayı	4,6	3,8	1,4	2,2	12,0
13	Sayı	1	0	0	3	4
	Beklenen sayı	1,5	1,3	,5	,7	4,0
Toplam	Sayı	89	75	27	43	234
	Beklenen sayı	89,0	75,0	27,0	43,0	234,0

Ki Kare Testleri			
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Ki-Kare	115,249	36	,000
Benzerlik Oranı	117,511	36	,000

Görüleceği üzere, işletmenin hangi sektörde olduğu ile seçtiği transfer fiyatlandırması yöntemi arasında ilişki olduğuna dair güçlü kanıt vardır (ki kare: 115.249, df: 36, $p < 0.001$). Bağlılık var, % **57,4** seviyesinde bir ilişki vardır.

Ancak, bu ilişki bulgusunu dikkatli değerlendirmek gerekir. Aynı sektördeki işletmelerin aynı nitelikte mal yani standart mal ya da farklılaştırılmış mal, alıp satacakları varsayıldığında, bu bağımlılığın esasında sektör kaynağından değil, o sektörde alışverişe konu malın niteliği kaynağından ortaya çıktığı da düşünülebilir.

Araştırma Problemi 7:

H_0 = İşletmenin yabancı ortaklığının varlığı ile seçilen transfer fiyatlandırması yöntemi arasında ilişki yoktur.

H_a = İşletmenin yabancı ortaklığının varlığı ile seçilen transfer fiyatlandırması yöntemi arasında ilişki vardır.

Yerli İşletme Yabancı İşletme * Transfer Fiyatlandırması Yöntemi Çapraz Tablosu						
	Transfer Fiyatlandırması Yöntemi	Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi	Maliyet Artı Yöntemi	Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi	İşleme Dayalı Net Kâr Marjı Yöntemi	Toplam
Yabancı İşletme	Sayı	14	36	16	39	105
	Beklenen Sayı	39,9	33,7	12,1	19,3	105,0
	Yerli İşletme Yabancı İşletme içinde %	13,3%	34,3%	15,2%	37,1%	100,0%
Yerli İşletme	Sayı	75	39	11	4	129
	Beklenen Sayı	49,1	41,3	14,9	23,7	129,0
	Yerli İşletme Yabancı İşletme içinde %	58,1%	30,2%	8,5%	3,1%	100,0%
Toplam	Sayı	89	75	27	43	234
	Beklenen Sayı	89,0	75,0	27,0	43,0	234,0
	Yerli İşletme Yabancı İşletme içinde %	38,0%	32,1%	11,5%	18,4%	100,0%

Ki kare Testleri			
	Test İstatistiği	sd	p-değeri
Pearson Ki-Kare	69,614 ^a	3	,000
Benzerlik Oranı	77,501	3	,000

Görüleceği üzere, işletmenin yabancı ortaklığının olup olmaması ile seçtiği transfer fiyatlandırması yöntemi arasında ilişki olduğuna dair güçlü kanıt vardır (ki kare: 69.614, sd: 3, $p < 0.001$). Bağlılık var, % 47,9 seviyesinde bir ilişki vardır.

Araştırma Problemi 8:

H_0 = İşletmenin halka açık olması ya da olmaması ile seçilen transfer fiyatlandırması yöntemi arasında ilişki yoktur.

H_a = İşletmenin halka açık olması ya da olmaması ile seçilen transfer fiyatlandırması yöntemi arasında ilişki vardır.

Burada istatistiksel olarak bir sorun vardır. Halka açık olan işletme gözlem sayısı düşük olduğundan, analiz sağlıklı olamayabilir.

Halka Açık mı Değil mi? * Transfer Fiyatlandırması Yöntemi Çapraz Tablosu						
	Transfer Fiyatlandırması Yöntemi	Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi	Maliyet Artı Yöntemi	Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi	İşleme Dayalı Net Kâr Marjı Yöntemi	Toplam
Kapalı	Sayı	84	67	24	43	218
	Beklenen Sayı	82,9	69,9	25,2	40,1	218,0
	Halka Açık mı Değil mi? içinde %	38,5%	30,7%	11,0%	19,7%	100,0%
Halka Açık	Sayı	5	8	3	0	16
	Beklenen Sayı	6,1	5,1	1,8	2,9	16,0
	Halka Açık mı Değil mi? içinde %	31,2%	50,0%	18,8%	0,0%	100,0%
Toplam	Sayı	89	75	27	43	234
	Beklenen Sayı	89,0	75,0	27,0	43,0	234,0
	Halka Açık mı Değil mi? içinde %	38,0%	32,1%	11,5%	18,4%	100,0%

Ki Kare Testleri			
	Tets istatistiği	sd	p-değeri
Pearson Ki-Kare	5,864 ^a	3	,118
Benzerlik Oranı	8,462	3	,037

Kontenjans tablosunda frekans dağılımı düzgün olmadığından, Binom varsayımı bozulmuş olabilir. Bu nedenle, bu tabloda ki-kare test istatistiği yerine benzerlik oranı testine göre yorum yapılmıştır. Benzerlik oranı p-değeri 0,037'dir. Bağımlılık bulunmuştur. Yüzde 15,6'lık düşük seviyede bağımlılık vardır. Öyleyse, işletmenin halka açık olup olmaması ile seçtiği transfer fiyatlandırması yöntemi arasında ilişki olduğuna dair kanıt vardır (Benzerlik oranı: 8,462, sd: 3, $p < 0.037$).

Araştırma Problemi 9:

İşletmelerin transfer fiyatlandırması yöntem seçimleri ile kârlılıkları arasında bir ilişkinin olup olmadığı test edilmiştir. Öncelikle ki-kare analizi kullanılmıştır.

H_0 = İşletmenin kullandığı transfer fiyatlandırması yöntemi ile işletmenin kârlılığı arasında ilişki yoktur.

H_a = İşletmenin kullandığı transfer fiyatlandırması yöntemi ile işletmenin kârlılığı arasında ilişki vardır.

Transfer Fiyatlandırması Yöntemi * Kâr Yüzdesi Kod Çapraz Tablosu					
		Kâr Yüzdesi Kod			
		Çok Kârlı	Normal Kârlı	Zararlı	Toplam
Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi	Sayı	16	52	21	89
	Beklenen sayı	14,8	57,4	16,7	89,0
	Transfer Fiyatlandırması Yöntemi içinde %	18,0%	58,4%	23,6%	100,0%
Maliyet Artı Yöntemi	Sayı	9	50	16	75
	Beklenen sayı	12,5	48,4	14,1	75,0
	Transfer Fiyatlandırması Yöntemi içinde %	12,0%	66,7%	21,3%	100,0%
Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi	Sayı	5	17	5	27
	Beklenen Sayı	4,5	17,4	5,1	27,0
	Transfer Fiyatlandırması Yöntemi içinde %	18,5%	63,0%	18,5%	100,0%
İşleme Dayalı Net Kâr Marjı Yöntemi	Sayı	9	32	2	43
	Beklenen Sayı	7,2	27,7	8,1	43,0
	Transfer Fiyatlandırması Yöntemi içinde %	20,9%	74,4%	4,7%	100,0%
Toplam	Sayı	39	151	44	234
	Beklenen Sayı	39,0	151,0	44,0	234,0
	Transfer Fiyatlandırması Yöntemi içinde %	16,7%	64,5%	18,8%	100,0%

Ki kare Testleri			
	Tets Değeri	sd	p-değeri
Pearson Ki-Kare	8,749 ^a	6	,188
Benzerlik Oranı	10,711	6	,098

Görüleceği üzere, işletmenin kullandığı transfer fiyatlandırması yöntemi ile işletmenin kârlılığı arasında ilişki olduğuna dair bir kanıt yoktur (ki kare: 8.749, sd: 6, $p < 0.188$).

İşleme dayalı net kâr marjı yöntemini kullanan işletmelerdeki zararlı işletme sayısı beklenenden altı adet az, çok karlı işletme sayısı beklenenden iki adet fazladır. Bu işletmelerin bu yöntemi seçmekle kârlılıklarında ve vergi matrahlarında bir artış olduğunu göstermektedir. Bu tespit, işletmelerin Vergi İdaresine daha yüksek bir vergi ödeyerek, vergi kanunlarına daha yüksek bir uyum sağlamak suretiyle, yerel otoritelerle iyi geçinmek istemiş olabileceklerini göstermektedir. Diğer bir sebep bu işletmelerin yönetsel muhasebedeki seçtikleri yöntemi hiç değiştirmeden vergi maksatlarıyla da kullanmaları olabilir.

Transfer fiyatlandırması yöntemi ile kârlılık arasındaki ilişki multinominal lojistik regresyon yöntemiyle de test edilmiştir. 4 seviyeden oluşan bağımsız değişken, kukla değişkene çevrilmiş; karşılaştırılabilir fiyat yöntemi etkisi, çoklu doğrusal bağıllık olmaması için sabit katsayıya devredilmiştir.

Aşağıdaki lojistik multinominal lojistik regresyon analizi, parametre tahmini tablosunda, normal kârlı seviyesi referans kategori olarak alınmıştır.

Bulgular aşağıdaki gibidir.

Model Uyum İstatistikleri				
Model	-2 Log Benzerlik	LR Testi Ki-Kare	sd	p
Sabit Model	40,832			
Tahmin Edilen Model	30,121	10,711	6	,098

Uyum İyiliği			
	Ki-Kare	sd	p
Pearson	,000	0	.
Deviance	,000	0	.

Pseudo R-Kare	
Cox and Snell	,045
Nagelkerke	,054
McFadden	,026

Görüleceği üzere bu model uyumlu değildir. Nagelkerke katsayısı yüzde 5,4'tür; çok düşüktür.

Benzerlik Oranı Testi				
		Benzerlik Oranı Testi		
Kaynak	-2 Log Benzerlik	Ki-Kare	sd	p
Sabit	30,121 ^a	,000	0	.
MaliyetArti	31,628	1,507	2	,471
YenidenSatis	30,444	,323	2	,851
İşlemeDayali	38,838	8,717	2	,013

Ki kare istatistik değerleri indirgenmiş bir model ile tahmin edilen model arasındaki -2 Log Benzerlikleri arasındaki farktır. İndirgenmiş model, tahmin edilen modelden bir kaynağın çıkarılması ile oluşturulmuştur. Sıfır hipotezi tüm kaynak parametrelerin etkisinin sıfır olduğudur.

a. Bu indirgenmiş model, tahmin edilen modele eşittir çünkü kaynağı çıkarmak serbestlik derecesini arttırmamaktadır.

İşleme dayalı olması halinde önemlilik değeri yüzde ki kare = 8,717 ve sig= 0,013 < 0,05'den küçüktür. Önemlidir. Yani işleme dayalı net kâr marjı yönteminin modele etkisi vardır.

Parametre Testleri							
Kâr Yüzdesi Kod ^a		B	Std. Hata	Wald	sd	p	Exp(B)
						Alt limit	Üst limit
Çok Kârlı	Intercept	- 1,850	,927	3,982	1	,046	
	[MaliyetArti=0]	,536	,461	1,351	1	,245	1,709
	[MaliyetArti=1]	0 ^b	.	.	0	.	.
	[YenidenSatis=0]	,045	,584	,006	1	,938	1,046
	[YenidenSatis=1]	0 ^b	.	.	0	.	.
	[İslemeDayali=0]	,090	,473	,036	1	,849	1,094
	[İslemeDayali=1]	0 ^b	.	.	0	.	.
	Zararlı	Intercept	- 3,322	1,068	9,683	1	,002
[MaliyetArti=0]		,233	,386	,363	1	,547	1,262
[MaliyetArti=1]		0 ^b	.	.	0	.	.
[YenidenSatis=0]		,317	,571	,309	1	,579	1,373
[YenidenSatis=1]		0 ^b	.	.	0	.	.
[İslemeDayali=0]		1,866	,773	5,821	1	,016	6,462
[İslemeDayali=1]		0 ^b	.	.	0	.	.

a. Referans kategorisi: Normal Kârlı.

b. Bu parameter sıfıra idirgenmiştir çünkü gereksizdir.

Referans kategori normal kârlı işletmelerdir. Zararlı olan işletmelerin, İşleme Dayalı Net Kâr Marjı Yöntemini kullanma olasılığı, normal kârlı olan işletmeye göre daha düşüktür.

Sınıflandırma				
Gözlenen	Tahmin			
	Çok Karlı	Normal Kârlı	Zararlı	Doğru Yüzdesi
Çok Karlı	0	39	0	0,0%
Normal Kârlı	0	151	0	100,0%
Zararlı	0	44	0	0,0%
Genel Yüzde	0,0%	100,0%	0,0%	64,5%

Sınıflandırma tablosunun da bu kadar zayıf olması modelin açıklama gücünün olmadığını tekrar göstermektedir.

Öyleyse kullanılan transfer fiyatlandırması yöntemi ile işletmenin kârlılığı arasında bir ilişki yoktur.

Araştırma Problemi 10:

Genel olarak bu tezde kullanılan, bağımsız değişkenlerin, bağımlı değişkeni yani transfer fiyatlandırması yöntem seçimini, ne kadar açıkladığı analiz edilmektedir. Bu analizde, kâr yüzdesi değişkeni, transfer fiyatlandırması yöntemi tarafından belirlenen bağımlı değişken olarak değil, tersine kâr yüzdesi transfer fiyatlandırması yöntemini belirleyen bir bağımsız değişken olarak analize katılmıştır. Transfer fiyatlandırması yöntemi ile kârlılık ilişkisi, iki yönlü de olabilir. Yani işletmenin seçtiği transfer fiyatlandırması yöntemi, işletmenin kârlılığına etki ederken; işletmenin kârlılığı da transfer fiyatlandırması yöntem seçimine etki edebilir. İşletmeler yılbaşında, yılsonu kârlarının ne kadar olabileceğini tahmin edip, ona göre transfer fiyatı yöntemi tercih edebilirler. Ya da, zaten kârlı olan büyük sermayeli, özellikli ve tercih edilen mal üreten işletmelerin özellikle seçtikleri bir yöntem olabilir. Bu sebeple, aşağıdaki araştırma probleminde, kârlılık da transfer fiyatlandırması yöntem seçimine etki eden bağımsız bir değişken olarak araştırılmıştır.

Multinomial lojistik regresyon yöntemi ile analiz aşağıda gösterilmiştir.

İşlem Özeti			
		S	Marjinal Yüzde
Transfer Fiyatlandırması Yöntemi	Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi	89	38,0%
	Maliyet Artı Yöntemi	75	32,1%
	Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi	27	11,5%
	İşleme Dayalı Net Kâr Marjı Yöntemi	43	18,4%
Sektör Kodlu	1	8	3,4%
	2	27	11,5%
	3	7	3,0%
	4	53	22,6%
	5	12	5,1%
	6	11	4,7%
	7	9	3,8%
	8	13	5,6%
	9	11	4,7%
	10	9	3,8%
	11	58	24,8%
	12	12	5,1%
	13	4	1,7%
Üretici Pazarlamacı Kod	Pazarlamacı	112	47,9%
	Üretici	122	52,1%
Standart Mal Farklılaştırılmış Mal	Farklılaştırılmış	177	75,6%
	Standart Mal	57	24,4%
Küçük İşletme Büyük işletme	Büyük İşletme	104	44,4%
	Küçük İşletme	130	55,6%
Yerli İşletme Yabancı İşletme	Yabancı İşletme	105	44,9%
	Yerli İşletme	129	55,1%
Halka Açık mı Değil mi?	Kapalı	218	93,2%
	Halka Açık	16	6,8%
Alım mı Satım mı yapmıştır?	Satım	119	50,9%
	Alım	115	49,1%
Geçerli		234	100,0%
Kayıp		0	
Toplam		234	
Altpopulasyon		146 ^a	

a. Bağımlı değişken 120 (82,2%) altpopulasyonda gözlenen sadece bir değişkene sahiptir.

Model Uyum İstatistikleri				
Model	-2 Log Benzerlik	LR Ki-Kare	sd	p
Sabit Model	539,925			
Tahmin Edilen Model	318,858	221,067	57	,000

Model genel olarak anlamlıdır.

Uyum İyiliği			
	Ki-Kare	sd	p
Pearson	516,396	378	,000
Deviance	275,348	378	1,000

Pearson katsayısına göre modelin veriye uymadığı görülmektedir. Ancak Deviance (BKZ) ölçüsüne göre tam uymaktadır.

Pseudo R-Kare	
Cox and Snell	,611
Nagelkerke	,661
McFadden	,365

Modelin açıklama pseudo determinasyon katsayısı olarak genelde kullanıldığından, Naglekerke kullanılmıştır ve yüzde 66,1'dir. Diğer bir ifade ile bahsedilen unsurlardaki değişiklikler kullanılan transfer fiyatlandırması yöntemindeki değişikliği yüzde 66,1 oranında açıklamaktadır.

Benzerlik Oranı Testi				
Kaynak	Model Uyum İstatistikleri	Benzerlik Oranı Testi		
	İndirgenmiş Modelin -2 Log Benzerliği	Ki-Kare	sd	p
Sabit	318,858 ^a	,000	0	.
KarYzdKod	323,953	5,096	3	,165
SektorKod	376,417	57,559	36	,013
UrtPzrKod	319,854	,997	3	,802
StnFrkKod	339,123	20,266	3	,000
KckBykKod	319,847	,990	3	,804
YrlybnKod	353,876	35,018	3	,000
AckKplKod	335,710	16,852	3	,001
AlmStmKod	323,633	4,776	3	,189

Ki kare istatistik değerleri indirgenmiş bir model ile tahmin edilen model arasındaki -2 Log Benzerlikleri arasındaki farktır. İndirgenmiş model, tahmin edilen modelden bir kaynağın çıkarılması ile oluşturulmuştur. Sıfır hipotezi tüm kaynak parametrelerin etkisinin sıfır olduğudur.

a. Bu indirgenmiş model, tahmin edilen modele eşittir çünkü kaynağı çıkarmak serbestlik derecesini arttırmamaktadır.

Her bir değişkenin modele katkısını test etmek için kullanılan likelihood ratio tests tablosundan görüleceği üzere işletmenin faaliyet gösterdiği sektör ($\text{sig}=0,013$), üretilen malın standart mı farklılaştırılmış mal mı olduğu ($\text{sig}=0,001$), işletmenin yerli ortaklı mı yabancı ortaklı mı olduğu ($\text{sig}=0,001$), işletmenin halka açık olup olmadığı ($\text{sig}=0,001$) değişkenlerinin modele katkısı yüksektir.

Sınıflandırma					
	Öngörülen Yöntem:				
Gözlenen Yöntem:	Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi	Maliyet Artı Yöntemi	Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi	İşleme Dayalı Net Kâr Marjı Yöntemi	Doğru Yüzdesi
Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi	68	16	3	2	76,4%
Maliyet Artı Yöntemi	16	48	2	9	64,0%
Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi	3	9	4	11	14,8%
İşleme Dayalı Net Kâr Marjı Yöntemi	5	4	1	33	76,7%
Genel Yüzde	39,3%	32,9%	4,3%	23,5%	65,4%

Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi ile işleme dayalı net kâr marjı yöntemlerinin, doğru atanma yüzdesi % 76 ile yüksektir. Yeniden satış fiyatı yönteminde yanlışlıkla, çok sayıda (11 adet) işleme dayalı net kâr marjı yöntemi atanmasına şaşırılmaması gerekir; çünkü esasında bu iki yöntem benzerdir. Model sonucu gözlemleri doğru yönteme atama yüzdesi % 65,4'dür.

Parametre tahminleri tablosu tez çalışmasının ekindedir. (EK: Parametre Tahminleri). Tablodan significance değerleri % 5'den küçük olanlar okunduğunda aşağıdaki tespitler yapılabilir.

Standart mala (1) kıyasla, farklılaştırılmış mal (0) işleme konu olduğunda, karşılaştırılabilir fiyat yöntemine göre maliyet artı yöntemini tercih etme beklentisi 13.10 faktörü kadar yükselmektedir. (Exp (13,103); sig= 0,001 < 0,05). Diğer bir söyleyişle, standart mal ticaretinde tercih edilen transfer fiyatlandırması yöntemi karşılaştırılabilir fiyat yöntemi olmaktadır.

Yerli sermayedarı olan işletmeye (1) kıyasla, yabancı sermayedarı olan işletmenin (0) karşılaştırılabilir fiyat yöntemine göre, maliyet artı yöntemini tercih etme beklentisi 3.51 faktörü kadar yükselmektedir (Exp (3,513); sig= 0,008 < 0,05). Diğer bir söyleyişle, yabancı işletmelerin tercih ettikleri transfer fiyatlandırması yöntemi maliyet artı yöntemidir.

Yerli sermayedarı olan işletmeye (1) kıyasla, yabancı sermayedarı olan işletmenin (0) karşılaştırılabilir fiyat yöntemine göre yeniden satış fiyatı yöntemini tercih etme beklentisi, 5.04 faktörü kadar yükselmektedir (Exp (5,042); sig= 0,014 < 0,05). Diğer bir söyleyişle, yabancı sermayeli işletmelerin tercih ettikleri transfer fiyatlandırması yöntemi yeniden satış fiyatı yöntemi olmaktadır.

Yerli sermayedarı olan işletmeye (1) kıyasla, yabancı sermayedarı olan işletmenin (0) karşılaştırılabilir fiyat yöntemine göre işleme dayalı net kâr marjı yöntemini tercih etme beklentisi 38.05 faktörü kadar yükselmektedir (Exp (38,051); sig= 0,001 < 0,05). Diğer bir söyleyişle, yabancı sermayeli işletmelerin tercih ettikleri transfer fiyatlandırması yöntemi yeniden satış fiyatı yöntemi olmaktadır.

Tartışma, bulguların yorumu, sınırlılıklar ve öneriler tezin sonuç bölümündedir.

SONUÇ

Bu çalışma transfer fiyatlandırması konusunun çok sayıda işletmeyi ilgilendirdiğini, özellikle büyük işletmeler ve yurtdışı ile işlem yapan işletmeler için bu konunun gerek yönetsel yönden, gerek vergisel yönden yaşamsal önemde olduğunu gösterir.

Transfer fiyatlandırması alanında, Dünya’da 1990’lı yıllarda görülen değişim, Türkiye’de 2000’li yıllarda görülmüştür.

Mevzuat değişikliği ile transfer fiyatlandırması yöntemleri, yöntem seçimi daha objektif kriterlere bağlanmıştır.

Dünya’da ve Türkiye’de işletmelerin, yönetsel amaçlı olarak seçtikleri transfer fiyatlandırması yöntemlerini, daha sonra vergi idaresinin yaptığı denetimlerde eleştiriye muhatap olmamak için, vergi amaçlı muhasebe yönünden de seçtikleri yapılan araştırmalarda, mülakatlarda görülmüştür. İşletmeler yönetsel yönden seçtikleri transfer fiyatlandırması yöntemlerini, vergisel amaçlı olarak da kullanmakta, değiştirmemektedirler. Bu tezde bunun doğru olduğu varsayılmıştır.

Türkiye’de yerleşik işletmeler üzerinde yapılan, veri toplama çalışmasında, işletmelerin yöntem seçimleri ve bu yöntem seçimine etki eden faktörler araştırılmıştır.

Bu araştırmada, Türkiye’deki işletmelerin, transfer fiyatlandırmasında, yüzde 36,8 ile Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemini, yüzde 31 ile Maliyet Artı Yöntemini, yüzde 17,8 ile İşleme Dayalı Net Kâr Marjı Yöntemini, yüzde 11,2 ile Yeniden Satış Fiyatı Yöntemini ve yüzde 2,1 ile Kâr Bölüşümü Yöntemini seçtiği görülmüştür.

Görüleceği üzere maliyet tabanlı ve fiyat tabanlı yöntemler ilk sırada gelmekte sonra kâr esaslı yöntemler sıralanmaktadır. İşletmelerin bu tercihleri, Borkowski’nin, Amerika ve Kanada’da yaptığı araştırmalardaki bulguları ile benzerlikler göstermektedir.

İşletmelerin transfer fiyatlandırması yöntemi olarak, satımda maliyet artı yöntemini 47 adet, alımda 28 adet seçmişken, yeniden satış fiyatı yöntemi satımda 8 adet, alımda 19 adettir. İşletmenin işlemde alıcımı olduğu yoksa satıcı mı olduğu ile seçtiği transfer fiyatlandırması yöntemi arasında ilişki olduğuna dair güçlü kanıt görülmüştür.

İşletmenin üretici mi olduğu, yoksa pazarlamacı mı olduğu ile seçtiği transfer fiyatlandırması yöntemi arasında ilişki olduğuna dair güçlü kanıt görülmüştür.

İşletmenin büyük mü, yoksa küçük mü olduğu ile seçtiği transfer fiyatlandırması yöntemi arasında ilişki olduğuna dair kanıt görülmemiştir.

İşleme konu malın standart mal mı, farklılaştırılmış mal mı olduğu ile seçtiği transfer fiyatlandırması yöntemi arasında ilişki olduğuna dair güçlü kanıt görülmüştür.

İşletmenin hangi sektörde olduğu ile seçtiği transfer fiyatlandırması yöntemi arasında ilişki olduğuna dair güçlü kanıt görülmüştür.

İşletmenin yabancı ortaklığının olup olmaması ile seçtiği transfer fiyatlandırması yöntemi arasında ilişki olduğuna dair güçlü kanıt görülmüştür.

İşletmenin halka açık olup olmaması ile seçtiği transfer fiyatlandırması yöntemi arasında ilişki olduğuna dair bir kanıt görülmemiştir.

İşletmenin kullandığı transfer fiyatlandırması yöntemi ile işletmenin kârlılığı arasında ilişki olduğuna dair bir kanıt görülmemiştir. İşletmelerin seçtikleri transfer fiyatlandırması yöntemleri ile kârları yani vergi matrahları arasında bir ilişki görülemediği. İşleme dayalı net kâr marjı yönteminde ise pozitif yönlü bir ilişki görülmüştür, yani işletmenin kârlılığı arttıkça işleme dayalı net kâr marjı yöntemi artmaktadır. Bunun sebebi işletmelerin yerel yönetimlerle, vergi idaresi ile iyi geçinmek istemesi olabilir.

Kullanılan transfer fiyatlandırması yöntemi ile işletmenin kârlılığı arasında ilişki olmamasının bir diğer sebebi de işletmelerin vergi matrahlarının sadece yöntem

seçimi ile değil yöntem seçiminin nasıl uygulandığı ile de ilgili olabileceğidir. Başka bir sebep de işletmelerin vergiyi en aza indirmek için başka imkânlarının olması olabilir.

Bunlar kadar önemli bir sebep, tezin 2.3.1 bölümünde James S. Schulman'ın araştırmasında bir yöneticinin ifadesindeki görülebileceği gibi, transfer fiyatlandırması kararı alınırken, işletmenin operasyonlarının dikkate alınması, vergilendirmede işletmenin kârının olduğundan düşük gösterilmesi gibi bir maksadın taşınması olabilir. Nitekim yukarıda olduğu gibi çok kârlı işletmelerin kâr bölüşümü yöntemlerini kullanıyor olmaları da bu açıklamayı desteklemektedir. Bunların tamamı ayrıca araştırılmalıdır.

Araştırmada yabancı sermayeli işletmelerin çokluğu çarpıcıdır. Bu işletmelerin tercih ettikleri yöntemin de yerli sermayeli işletmelere kıyasla farklı olduğu görülmüştür. Bunun sebepleri farklı yöntemlerle araştırılmalıdır.

Zaman kısıtından dolayı anket çalışması yapılamamıştır. Anket çalışması ile özellikle yurtdışı sermayeli işletmelerde, transfer fiyatlandırması yöntem seçiminde kendi iradelerinin mi, yurtdışındaki ilişkili kişinin iradesinin mi etkili olduğu araştırılabilir.

Konunun daha açık anlaşılabilmesi için, bundan sonra yapılacak çalışmalarda, büyük işletmelerin üst yöneticileri ve muhasebe danışmanları nezdinde anket çalışmaları yapılarak; konunun nasıl algılandığı, karar alma süreçlerinde kimlerin nasıl rol aldıkları, hangi faktörlerin daha önemli olduğunun araştırılması faydalı olur.

KAYNAKÇA

- 1 Sıra Nolu Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği 26/12/1992 tarih, 21447 (M) sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmıştır
- 1921 tarihli Amerikan Gelir Vergisi Kanunu <http://www.hiddenmysteries.org/law/research/Revenue%20Act%20of%201921.pdf>, erişim: 30/04/2015
- 1928 tarihli Amerikan Gelir Vergisi Kanunu http://www.constitution.org/uslaw/sal/045_itax.pdf, erişim tarihi: 30/04/2015
- 24 nolu TMS İlişkili Taraf Açıklamaları, http://www.kgk.gov.tr/content_detail-345-1055-tms-tfrs-2015-seti.html, erişim tarihi: 24/02/2016
- 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu 21/6/2006 tarih, 26205 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmıştır.
- 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu 14/02/2011 tarih ve 27846 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmıştır
- Abdallah, Moustafa Wagdy **Critical Concerns in Transfer Pricing and Practice**, Westport, Praeger Publishers, 2004
- Abdel-Khalik, A. R., Lusk, E. J. “Transfer Pricing – A Synthesis,” **The Accounting Review**, January 1974, s.8-23
- Adams, Laurel, Drtina, Ralph “Multinational Tranfer Pricing: Management Accounting Theory versus Practice,” **Management Accounting Quarterly**, Spring, 2010, Vol.11, No. 3, s.22-29
- Adams, Laurel, Drtina, Ralph “Transfer Pricing for Aligning Divisional and Corporate Decisions,” **Business Horizons**, 51, 2008, sayfalar: 411-417
- Anthony, Robert N., Dearden, John **Management Control Systems**, Richard D. Irvin Inc., Homewood, Illinois, 1980
- Anthony, Robert N., Hawkins, David F., Merchant, Kenneth A. **Accounting: Text, Problems, And Cases**, 10. bs., Irvin / McGraw-Hill, International Editions, 1999

- Atkinson, Anthony A. et al., **Management Accounting: Information for Decision Making and Strategy Execution**, 6. Bs., Boston, Pearson, 2012
- Armstrong, Mark Anthony “The Political Economy of International Transfer Pricing, 1945 – 1994: State, Capital, And The Decomposition of Class,” **Critical Perspectives on Accounting**, 1998, s.391-432
- Aslan, Sinan “İşletmelerde Stratejik Faaliyet Bölümleri Arasında Transfer Fiyatlandırması,” **Muhasebe ve Denetime Bakış**, Nisan, 2004, s.47-67
- Asman, M. F., Coven, S.S., **Accounting Today: Principles and applications**, St. Mandell, S.L. Paul, West Publishing Company, 1986
- Baiman, Stanley, Noel, James “Noncontrollable Costs And Responsibility Accounting,” **Journal of Accounting Research**, Vol. 23 No: 2, Autumn 1985, s.486-501
- Başdar, Canan **Transfer Fiyatlandırmasının Bölümlere Göre Raporlamadaki Etkisi**, Uludağ Üniversitesi, 2009, yayınlanmamış yüksek lisans tezi
- Beams, Floyd A. ve diğerleri **Advanced Accounting**, 11. bs., Pearson, 2012
- Benston, George J. “The Role of The Firm’s Accounting System For Motivation,” **The Accounting Review**, April 1963, s.347-354.
- Berkwitt, George J. “Do Profit Centers Really Work?” **Dun’s Review**, Ağustos, 1969, s.15-20
- Bierman, Harold Jr. “Pricing Intracompany Transfers,” **The Accounting Review**, Vol. 34, No:3, June 1959, s.429-432
- Blouin, Jennifer “Taxation of Multinational Corporations,” **Foundations and Trends in Accounting**, Vol. 6, No. 1, 2011, s.1-64.
- Borkowski, Susan “Environmental and Organizational Factors Affecting Transfer Pricing: A Survey,” **Journal of Management Accounting Research**, Fall, 1990, s.78-89

- Borkowski, Susan “Factors Motivating Transfer Pricing Choices of Japanese and United States Transnational Corporations,” **Journal of International Accounting, Auditing and Taxation**, 6-1, 1997, s.25-47
- Borkowski, Susan “Factors Affecting Transfer Pricing and Income Shifting (?) Between Canadian and U.S. Transnational Corporations,” **The International Journal of Accounting**, Vol. 32, No. 4, 1997, s.391-405
- Brewer, Peter, Garrison, Ray, Noreen, Eric **Introduction to Managerial Accounting**, 5th Edition, McGraw-Hill, 2009
- Bullen, Andreas **Arm’s Length Transaction Structures**, IBFD, 2011
- Bursal, Nasuhi, Ercan, Yücel **Maliyet Muhasebesi: İlkeler ve Uygulamalar**, 9. Bs., Der Yayınları, İstanbul, 2002
- Chan, C., Landry, S. P., Jalbert, T. “Effects of Exchange Rates On International Transfer Pricing Decisions”, **International Business & Economics Research Journal**, 2004, s.37,38
- Chan, K. Hung, Chow, Lynne “Corporate environments and international transfer pricing: an empirical study of China in a developing economy framework,” **Accounting and Business Research**, Vol 31, No. 2, 2001, s.103-118
- Cheng, Joseph M. “A Breakthrough in Transfer Pricing: The Renegotiate Any Time System,” **Management Accounting Quarterly**, Winter 2002, s.1-8
- Chenhall, Robert H. “Some Elements of Organisational Control in Australian Divisionalized Firms,” **Journal of Management**, Supplement No: 4/1, April, 1979, s.1-35
- Cook, Paul W. Jr. “Decentralization and The Transfer Price Problem,” **The Journal of Business**, Vol. 28, No. 2, 1955, s.87-94
- Cools, Martine “Cross-Border Transfer Pricing: A Corporate Governance Perspective,” **Finance And The Common Good, Bien Commun**, Winter 2005-2006
- Cools, Martine, Clive Emmanuel, “Management Control in The Transfer Pricing Tax Compliant Multinational Enterprise,” **Accounting**

- Jorissen, Ann **Organizations and Society**, 33, 2008, s.603-628
- Cools, Martine,
Slagmulder, Regine “Tax Compliant Transfer Pricing And Responsibility Accounting,” **Journal of Management Accounting Research**, Volume Twenty One, 2009, s.151-178
- Cravens, K. S. “Examining the Role of Transfer Pricing as a Strategy for Multinational Firms,” **International Business Review**, Vol. 6, No:2, 1997, s.127-145
- Crosson, Susan V.,
Needless Belverd E. **Managerial Accounting**, 9. bs., South Western Cengage Learning, 2011
- Dean, Joel “Decentralization and Intracompany Pricing,” **Harvard Business Review**, July – August, 195, s.65 - 74
- Dearden, John “The Case of the Disputing Divisions,” **Harvard Business Review**, May-June, 1964, s.157 - 158, 178
- Demirel, Utku Burcu **Çağdaş Sorumluluk Muhasebesi**, Detay Yayıncılık, Ankara, 2009
- Doğan ve arkadaşları “Factors Influencing the Selection of Methods and Determination of Transfer Pricing in Multinational Companies: A Case Study of United United Kingdom,” **International Journal of Economics and Financial Issues**, Vol. 3, No. 3, 2013, s.734-742
- Dopuch, Nicholas ve
Drake, David F. “Accounting Implications of a Mathematical Programming Approach to the Transfer Pricing Problem,” **Journal of Accounting Research**, 2, 1, Spring 1964, s.10 - 24
- Eccles, R.G. **The Transfer Pricing Problem: A Theory for Practice**, Lexington, MA, Lexington Books, 1985
- Elitaş, Cemal, Elitaş Leyli
Özkal, Enver, Samet “Transfer Fiyatlaması ve Kullanılan Yöntemler Arasında Karşılaştırılmalı Bir Uygulama,” **Mali Çözüm**, Sayı: 91, İSMMMOMO Yayını, s.21-44
- Erdoğan, Necmettin,
Saban, Metin **Maliyet ve Yönetim Muhasebesi**, Genişletilmiş 5. bs., Beta, İstanbul, 2010

- Feinschreiber, Robert **Transfer Pricing Methods**, John Wiley & Sons, Inc., 2004
- Finney, Frederick D. "Pricing Interdivisional Transfers," **NAA Management Accounting**, Nov. 1966, 48, 3, s.10-18
- Fremgen, James M., "Measuring the Profit of Part of a Firm," **NAA Management Accounting**, Jan 1966, 47, 5, s.26-28
- Gowthorpe, Catherine **Management Accounting**, South Western Cengage Learning, 2008
- Gürsoy, Cudi Tuncer **Yönetim ve Maliyet Muhasebesi**, 3. bs., İstanbul, Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., 2009
- Herzig, Norbert "Transfer Pricing in Multinational Corporations: An Integrated Management and Tax Perspective, Fundamentals of International Transfer Pricing in Law and Economics," Editörler: Wolfgang Schön ve Kai A. Konrad, Springer, Berlin, 2012
- Hirshleifer, Jack "On the Economics of Transfer Pricing," **The Journal of Business**, Vol: 29, No: 3, July, 1956, s.172-184
- Holmstrom, Bengt, Tirole, Jean "Transfer Pricing and Organizational Form," **Journal of Law, Economics, and Organization**, Vol. 7, No.2, Güz, 1991, s.201-221
- Işık, Hüseyin **Uluslararası Vergilendirme**, On İki Levha Yayıncılık A.Ş., İstanbul, 2014, sayfa:343
- King, Elizabeth **Transfer Pricing And Valuation In Corporate Taxation: Federal Legislation vs. Administrative Practice**, Kluwer Academic Publishers, Boston/London, 1994
- Klassen, Kenneth J., Laplante Stacie K. "Are U.S. Multinational Corporations Becoming More Aggressive Income Shifters?" **Journal of Accounting Research**, Vol. 50, No. 5, December 2012, sayfalar: 1245-1285
- Lal, Jawahar **Accounting For Management**, Himalaya Publishing House, New Delhi, 2003,

- Lambert, David R. "Transfer Pricing and Interdivisional Conflict," **California Management Review**, Summer 1979, Vol. XXI, No.4, sayfalar: 70-75
- Lanen, William N., Anderson, Shanon W., Maher, Michael W. **Fundamentals of Cost Accounting**, 3. bs., New York, McGraw-Hill, 2011
- Larson, Raymond L. "Decentralization in Real Life," **Management Accounting**, Mart, 1974, s.28-32
- Levey, Marc M. ve diğ erleri, **Transfer Pricing Rules and Compliance Handbook**, Chicago, Ill, 2006
- Li, Jinyan "Global Profit Split: An Evolutionary Approach to International Income Allocation," **Canadian Tax Journal**, Vol. 50, No: 3, 2002, s.823–883
- Manes, Rene P., Verrechia, Robert E. "A New Proposal for Setting Intra-Company Transfer Prices," **Accounting and Business Research**, 12, 1982, s.97–104
- Marshall, Garber "Profit Center Accounting: Theory And Practice," **The CPA Journal**, April 2011, s.6-12
- McAulay, L., Tomkins, C. R. "A Review of the Contemporary Pricing Literature with Recommendations for Future Research," **British Journal of Management**, Vol. 3, 1992, s.101-121
- Mehafdi, Messaoud **Behavioral Aspects of Transfer Pricing in UK Decentralised Companies**, Doktora Tezi, Thames Polytechnic, Londra, Kasım 1990
- Mehafdi, Messaoud "The Ethics of International Transfer Pricing," **Journal of Business Ethics**, 28, 2000, s.365-381
- Menge, John A. "The Backward Art of Interdivisional Transfer Pricing," **The Journal of Industrial Economics**, Vol. 9, No. 3, July, 1961, s.215-232
- Mueller, Gerhard, Gernon, G. Helen, Meek, Gary K. **Accounting: An International Perspective**, Fourth Edition, Irwin McGraw Hill, 1997

- Myers, Joan K.,
Collins, Mary K. “An Historical Review of Transfer Pricing Theories: Addressing Goal Congruence Within The Organization,” Las Vegas: ASBBS. PrimeCo case, **Issues In Accounting Education** November, 2011
- OECD **OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations**, Paris, 2010
- OECD **OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations**, Paris, 1998
- OECD **Transfer Pricing Methods**, Paris, 2010
- OECD **Transfer Pricing and Multinational Enterprises**, Report of the OECD Committee on Fiscal Affairs, Paris, 1979
- Özkan, Mehmet “Yönetim Muhasebesi Açısından Sorumluluk Muhasebesi,” **Afyon Kocatepe Üniversitesi, İİBF Dergisi**, C. XV, S. I, 2013, s.155-182
- Özkanlı, Özlem “Sorumluluk Merkezleri ve Transfer Fiyatlaması: Çok Uluslu İşletmelerde Uygulama,” **Gazi Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi**, 3/2003, s.107-124
- Öztürk, Gürkan “Transfer Fiyatlandırması ve Gümrük Kıymetinin Tespitine İlişkin Yöntemler”, (Çevrimiçi) http://www.gumruknet.net/UserFiles/File/Transfer%20Fiyatlandirmasi/Makaleler/Transfer%20fiyatland%20G%3%BCrkan_Ozturk.pdf, erişim tarihi: 24/02/2016
- Pekdemir, Recep “Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği: Raporlama ve Mali Tablolar,” (Çevrimiçi) <http://www.ismmmo.org.tr>. (Erişim Tarihi: 05/06/2014)
- Phillips, Robert L.
çevirenler Demiriz Ayhan
ve Demiriz Neslihan, **Fiyatlandırma ve Gelir Optimizasyonu**, Scala Yayıncılık, İstanbul, 2011
- Plasschaert, S.R.F. **Transfer Pricing And Multinational Corporations: an overview of concepts, mechanisms and regulations**, Saxon House, Westmead, 1979

- Raiborn, Cecily A.,
Kinney, Michael R. **Cost Accounting**, 8th Edition, South-Western Cengage Learning, Mason, OH, 2011
- Raiborn, Cecily A.,
Kinney, Michael R.,
Prather-Kinsey, Janice, **Cost Accounting**, 6th Edition, South Western Thomson Learning, Singapore, 2006
- Randall, A. Reese,
Henneberry, Shida R.,
Russell, James R. “Transfer Pricing in Multinational Firms: A Review of the Literature,” **Agribusiness**, Vol. 5, No.2, 1989, s.121-137
- Rayburn, Latricia Gayle **Cost Accounting**, International Student Edition, Times Mirror Higher Education Group Inc., 1996
- Reddy, Jayaprakash **Management Control Systems**, New Delhi, A.P.H. Publishing Corporation, 2004
- Ronen, Joshua,
McKinney, George “Transfer Pricing for Divisional Autonomy,” **Journal of Accounting Research**, 8, 1, Spring, 1970, s.99-112
- Ronen, Joshua “Transfer Pricing – A Synthesis: A Comment,” **The Accounting Review**, April 1975, s.351-354
- Rosenthal, Edward C. “A Game Theoric Approach To Transfer Pricing in a Vertically Integrated Supply Chain,” **International Journal of Production Economics**, 115, 2008, s.542-552
- Rossing, Christian Plesner,
Rohde, Carsten “Overhead Cost Allocation Changes in a Transfer Pricing Tax Compliant Multinational Enterprise,” **Management Accounting Research**, 2010, 21, s.199-216
- Rossing, Christian Plesner,
Rohde, Carsten **Transfer Pricing**, Working Paper, (Çevrimiçi), http://openarchive.cbs.dk/bitstream/handle/10398/8374/Carsten_Rohde_Transfer_Pricing.pdf?sequence=3
erişim: 20.06.2016

- Sharav, I. "Transfer Pricing, Diversity of Goals and Practices," **The Journal of Accountancy**, 1974
- Shelanski, Howard A. "Transaction Level Determinants of Transfer Pricing Policy: Evidence From The High Technology Sector," **Industrial And Corporate Change**, Volume 13, Number 6, s.953-966
- Shulman, James S. **Transfer Pricing In The Multinational Firm**, Mass. Inst. Tech., Dewey Library, 1968
- Stone, Williard E. "Intracompany Pricing," **The Accounting Review**, Vol. XXXI, October, 1956, s.625-627
- Susmuş, Türker "Maliyet Kontrolünün Sağlanmasında Sorumluluk Muhasebesi Sisteminin Rolü ve Zincir Otel İşletmelerinde Uygulanması," **Mevzuat Dergisi**, Yıl 5, Sayı 59. (Çevrimiçi), <http://www.mevzuatdergisi.com/2002/11a/02.htm>, Erişim tarihi: 04/06/2014
- Talha, Mohammed, Alam, Syed Shah, Sallehuddin, Abdullah "Transfer Pricing And Taxation Implications Disclosure In Segmental Reporting: Malaysian Evidence," **International Business And Economics Research Journal**, 2005, s.31-40
- Treasury Department **A Study of Intercompany Pricing**, 1988,
- United Nations **Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries**, United Nations, New York, 2013
- United Nations Department of Economic And Social Development **The Theory of Transnational Corporations**, Routledge, 1993
- Verlage, H. C. **Transfer Pricing For Multinational Enterprises**, Rotterdam University Press, 1975
- Watson, David J. H., Baumler, John V. "Transfer Pricing: A Behavioral Context," **The Accounting Review**, July, 1968, s.467-474. (Çevrimiçi), www.ebscohost.com, Erişim: 23/10/2014.
- Weygandt, J. J. **Accounting Principles**, 6th Edition, New York, John Wiley and Sons Inc., 2002

- Wild, John J.
Show, Ken W. **Managerial Accounting**, 2010 Edition, Irvin / McGraw-Hill, 2010
- Wittendorff, Jens “The Transactional Ghost of Article 9(1) of the OECD Model,” **Bulletin For International Taxation**, March 2009, s.107-130, (Çevrimiçi), IBFD, <http://corit-academic.org/wp-content/uploads/2011/12/JW-art-9.pdf>. erişim: 16/05/2014
- Wolff, Michael “Market Price-Based Transfer Price Systems. Empirical Evidence for Effectiveness and Preconditions,” **Problems and Perspectives in Management**, Volume 5, Issue 2, 2007, s.66 - 74.
- Zimmerman, Jerold **Accounting for Decision Making and Control**, 7. bs., London: McGraw-Hill, 2010

EK

Parametre Tahminleri

Parametre Tahminleri									
Transfer Fiyatlandırması Yöntemi ^a		B	Std. Hata	Wald	sd	p.	Exp(B)	Exp(B) için % 95 Güven Aralığı	
								Alt limit	Üst limit
Maliyet Artı Yöntemi	Sabit	-22,817	1,618	198,860	1	,000			
	KarYzdKod	,580	,351	2,729	1	,099	1,786	,897	3,555
	[SektorKod=1]	21,298	1,527	194,646	1	,000	177634541 5,432	89150290, 248	3539419811 3,837
	[SektorKod=2]	20,256	1,296	244,195	1	,000	626901080 ,776	49410758, 460	7953833888, 098
	[SektorKod=3]	19,824	1,663	142,131	1	,000	406695638 ,773	15627798, 658	1058379022 0,026
	[SektorKod=4]	20,326	1,111	334,598	1	,000	672183643 ,354	76143814, 797	5933914023, 075
	[SektorKod=5]	19,727	1,264	243,441	1	,000	369210733 ,165	30979274, 050	4400250479, 161
	[SektorKod=6]	19,023	1,399	184,939	1	,000	182608539 ,544	11771827, 087	2832685059, 767
	[SektorKod=7]	20,031	1,438	193,922	1	,000	500532640 ,677	29855713, 765	8391456535, 200
	[SektorKod=8]	20,581	1,551	176,007	1	,000	867637833 ,839	41479477, 370	1814862333 0,008
	[SektorKod=9]	21,180	1,428	220,117	1	,000	157829727 4,091	96173696, 690	2590128456 2,699
	[SektorKod=10]	18,266	1,574	134,616	1	,000	85686029, 663	3915835,0 94	1874975708, 329
	[SektorKod=11]	20,132	1,168	296,970	1	,000	553482976 ,253	56067794, 339	5463803393, 981
	[SektorKod=12]	21,131	,000	.	1	.	150295199 6,717	150295199 6,717	1502951996, 717
	[SektorKod=13]	0 ^b	.	.	0
	[UrtPzrKod=0]	,435	,648	,452	1	,501	1,545	,434	5,500
	[UrtPzrKod=1]	0 ^b	.	.	0

	[StnFrkKod=0]	2,573	,670	14,766	1	,000	13,103	3,527	48,674
	[StnFrkKod=1]	0 ^b	.	.	0
	[KckBykKod=0]	-,116	,428	,074	1	,785	,890	,385	2,058
	[KckBykKod=1]	0 ^b	.	.	0
	[YrlYbnKod=0]	1,257	,475	7,007	1	,008	3,513	1,386	8,908
	[YrlYbnKod=1]	0 ^b	.	.	0
	[AckKplKod=0]	-1,698	,878	3,744	1	,053	,183	,033	1,022
	[AckKplKod=1]	0 ^b	.	.	0
	[AlmStmKod=0]	,831	,614	1,836	1	,175	2,297	,690	7,646
	[AlmStmKod=1]	0 ^b	.	.	0
Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi	Sabit	-35,971	12102,502	,000	1	,998			
	KarYzdKod	,279	,503	,307	1	,580	1,321	,493	3,544
	[SektorKod=1]	20,061	12046,946	,000	1	,999	515667688,606	,000	.c
	[SektorKod=2]	21,004	12046,946	,000	1	,999	1323937311,023	,000	.c
	[SektorKod=3]	19,200	12046,946	,000	1	,999	217980578,325	,000	.c
	[SektorKod=4]	19,493	12046,946	,000	1	,999	292325594,031	,000	.c
	[SektorKod=5]	18,949	12046,946	,000	1	,999	169630517,915	,000	.c
	[SektorKod=6]	20,528	12046,946	,000	1	,999	822385103,539	,000	.c
	[SektorKod=7]	19,821	12046,946	,000	1	,999	405774689,987	,000	.c
	[SektorKod=8]	21,335	12046,946	,000	1	,999	184332346,6014	,000	.c
	[SektorKod=9]	22,162	12046,946	,000	1	,999	421386951,7,936	,000	.c
	[SektorKod=10]	18,758	12046,946	,000	1	,999	140103214,690	,000	.c
	[SektorKod=11]	5,503	12103,813	,000	1	1,000	245,506	,000	.c
	[SektorKod=12]	3,793	12466,706	,000	1	1,000	44,400	,000	.c
	[SektorKod=13]	0 ^b	.	.	0
	[UrtPzrKod=0]	,416	1,044	,159	1	,690	1,516	,196	11,739
	[UrtPzrKod=1]	0 ^b	.	.	0

	[StnFrkKod=0]	15,666	1158,29 0	,000	1	,989	6361510,0 41	,000	.
	[StnFrkKod=1]	0 ^b	.	.	0
	[KckBykKod=0]	,462	,628	,541	1	,462	1,587	,464	5,437
	[KckBykKod=1]	0 ^b	.	.	0
	[YrlYbnKod=0]	1,618	,656	6,085	1	,014	5,042	1,394	18,235
	[YrlYbnKod=1]	0 ^b	.	.	0
	[AckKplKod=0]	-1,518	1,180	1,654	1	,198	,219	,022	2,215
	[AckKplKod=1]	0 ^b	.	.	0
	[AlmStmKod=0]	-,847	1,000	,718	1	,397	,429	,060	3,041
	[AlmStmKod=1]	0 ^b	.	.	0
İşleme Dayalı net Kar Marjı Yöntemi	Sabit	-19,306	1595,00 6	,000	1	,990			
	KarYzdKod	-,299	,502	,354	1	,552	,742	,277	1,985
	[SektorKod=1]	-31,713	2881,96 5	,000	1	,991	1,687E- 014	,000	.
	[SektorKod=2]	-13,422	1101,42 0	,000	1	,990	1,483E- 006	,000	.
	[SektorKod=3]	-15,492	1101,42 1	,000	1	,989	1,871E- 007	,000	.
	[SektorKod=4]	-14,500	1101,42 0	,000	1	,989	5,042E- 007	,000	.
	[SektorKod=5]	-30,826	2156,23 9	,000	1	,989	4,098E- 014	,000	.
	[SektorKod=6]	-14,378	1101,42 1	,000	1	,990	5,701E- 007	,000	.
	[SektorKod=7]	-15,411	1101,42 1	,000	1	,989	2,029E- 007	,000	.
	[SektorKod=8]	-13,769	1101,42 1	,000	1	,990	1,047E- 006	,000	.
	[SektorKod=9]	-13,981	1101,42 1	,000	1	,990	8,473E- 007	,000	.
	[SektorKod=10]	-13,855	1101,42 0	,000	1	,990	9,617E- 007	,000	.
	[SektorKod=11]	-14,773	1101,42 1	,000	1	,989	3,840E- 007	,000	.
	[SektorKod=12]	-14,019	1101,42 1	,000	1	,990	8,155E- 007	,000	.
	[SektorKod=13]	0 ^b	.	.	0
	[UrtPzrKod=0]	1,040	1,158	,806	1	,369	2,829	,292	27,399

[UrtPzrKod=1]	0 ^b	.	.	0
[StnFrkKod=0]	1,909	1,482	1,659	1	,198	6,743	,369	123,088
[StnFrkKod=1]	0 ^b	.	.	0
[KckBykKod=0]	,025	,592	,002	1	,966	1,025	,322	3,268
[KckBykKod=1]	0 ^b	.	.	0
[YrlYbnKod=0]	3,639	,725	25,194	1	,000	38,051	9,189	157,568
[YrlYbnKod=1]	0 ^b	.	.	0
[AckKplKod=0]	29,835	1938,34 0	,000	1	,988	905980062 5579,516	,000	.
[AckKplKod=1]	0 ^b	.	.	0
[AlmStmKod=0]	-,717	1,119	,410	1	,522	,488	,055	4,376
[AlmStmKod=1]	0 ^b	.	.	0

a. Referans kategorisi: Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi.

b. Bu parametre sıfıra indirgenmiştir çünkü gereksizdir.

c. Bu değer hesaplanırken gezer nokta taşması oluşmuştur. Bu sebeple değeri system kaybı olarak alınmıştır.

ÖZGEÇMİŞ

06/02/1968 tarihinde Elazığ'da doğdu. Devlet burslu öğrenci olarak, Diyarbakır Anadolu Lisesi'nde yatılı okudu. 1986-1987 eğitim öğretim yılında, Türk Kültür Vakfı / AFS bursu ile uluslararası, kültürlerarası öğrenci değişim programına katılarak gittiği Amerika Birleşik Devletleri'nde, West Platte High School'da, öğrenim gördü. 1992 senesinde, Ankara Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, Kamu Yönetimi Bölümü'nden mezun oldu. 1994-1997 yılları arasında Vakıfbank A.Ş.'nde Müfettiş Yardımcılığı ve Müfettişlik, 1998-2011 yılları arasında, Gelir İdaresi Başkanlığı'nda Stajyer Gelirler Kontrolörlüğü ve Gelirler Kontrolörlüğü yaptı. Maliye Bakanlığı'nın gönderdiği, Amerika Birleşik Devletleri'ndeki, Thunderbird School of Global Management okulunda, 2008 senesinde (Master of Business Administration) MBA derecesi aldı. Halen Vergi Denetim Kurulu'nda Vergi Başmüfettişidir.