

**TRANSFER FİYATLAMA UYGULAMASININ ÜRÜN
İTHALAT FİYATLARINA ETKİSİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ**

SENGÜL CARKANAT

T.C.

Eskişehir Osmangazi Üniversitesi

Sosyal Bilimler Enstitüsü

İşletme Anabilim Dalı

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Eskişehir

2011

T.C.
ESKİŞEHİR OSMANGAZİ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

Sengül CARKANAT tarafından hazırlanan Transfer Fiyatlama Uygulamasının Ürün İthalat Fiyatlarına Etkisi: Türkiye Örneği başlıklı bu çalışma 11.08.2011 tarihinde Eskişehir Sosyal Bilimler Enstitüsü Lisansüstü Eğitim ve Öğretim Yönetmeliğinin ilgili maddesi uyarınca yapılan savunma sınavı sonucunda başarılı bulunarak, Jürimiz tarafından Anabilim Dalında YÜKSEK LİSANS TEZİ olarak kabul edilmiştir.

Başkan

Yrd. Doç. Dr. Nurullah UÇKÜN

Üye

Yrd. Doç. Dr. Arzum ERKEN ÇELİK

(Danışman)

Üye

Doç. Dr. Murat Kiracı

Üye

Yrd. Doç. Dr. Tunç KÖSE

Üye

Yrd. Doç. Dr. M. Kemal BEŞER

ONAY

.../ .../ 200...

(İmza)

(Akademik Unvanı, Adı-Soyadı)

Enstitü Müdürü

ÖZET**TRANSFER FİYATLAMA UYGULAMASININ ÜRÜN İTHALAT FİYATLARINA ETKİSİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ****CARKANAT, Sengül****Yüksek Lisans Tezi–2011****İşletme Anabilim Dalı****Danışman: Yrd. Doç. Dr. Arzum ERKEN ÇELİK**

Küreselleşme ile birlikte ticarete dünya üzerindeki bütün sınırlar kalkmıştır. Açılan kapılar ülkelerin birbirleriyle karşılıklı alım-satım yapması anlamına gelir. Ancak vergi uyumsuzlukları işletmelerin karlarında, güvenilirliklerinde ve rekabet düzeylerinde olumsuzluklar yaratabilmektedir. Söz konusu karmaşayı önlemek için başta ABD'nin kullandığı ve sonrasında OECD'nin uygulamış olduğu uluslararası genel kabul görmüş 'transfer fiyatlama' düzenlemeleri hazırlanmış ve uygulanmıştır. Çalışmada Türkiye'nin de 2006 yılında kullanmaya başladığı, 'transfer fiyatlama' konusundaki düzenlemeler açıklanmıştır.

Çalışmanın amacı, transfer fiyatlamasının ürün ithalat fiyatları üzerindeki etkilerini göstererek, söz konusu etkilerin ekonometrik bir model aracılığıyla Türkiye örneği üzerinden açıklanmasıdır.

Kurulan modelde bağımlı değişken olarak ithalat fiyatları ve bağımsız değişkenler olarak da transfer fiyat, enflasyon ve GSYİH kullanılmıştır. Türkiye'nin en çok ithalat yaptığı 8 ülkeye ait veriler TCMB elektronik veri dağıtım sisteminden sağlanırken, transfer fiyat, enflasyon ve GSYİH'ya ait veriler OECD web sitesinden alınmıştır. Değişkenlerin farklılığından dolayı modeli daha iyi açıklaması bakımından panel veri yöntemi kullanılmıştır.

Model bulguları yorumlandığında transfer fiyatlama girdisindeki bir birimlik artışın, ürün ithalat fiyatları ortalama değerinde 95,17531 birimlik artışa neden olduğu sonucu çıkmaktadır. Başka bir deyişle transfer fiyatlamaya önem verilmesi gerektiği açıkça görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Transfer Fiyatlama, Panel Veri Analizi

ABSTRACT**THE EFFECT OF TRANSFER PRICING APPLICATIONS ON PRODUCT
IMPORT PRICES : AN EXAMPLE OF TURKEY****Sengül CARKANAT****Master's Thesis-2011****Field Of The Management****Supervisor: Yrd. Doç. Dr. Arzum ERKEN ÇELİK**

Together with globalization all the boundaries in trade were eliminated around the world. Opening of the doors means buying-selling of countries between each other. But the inconsistency of taxes might lead to a negativity in the revenue of the corporations, their credibility and their level of competition. To prevent this so called complication, generally accepted international 'transfer pricing' regulations were prepared and implemented which were followed by USA and later used by OECD later on. In this study explains the effects of the regulations that Turkey also started using in 2006.

The purpose of this study is to examine the implementation of 'transfer pricing' which emerged after the New Corporate Tax Law, and to explain the effect of on the Turkish economy by using an econometric model.

In the established model import prices were used as the dependent variable and price, inflation and GDP were used as the independent variables. Data of 8 countries that Turkey made imports from were gathered from the Turkish Central Bank electronic data distribution system and the transfer price, inflation and data about GDP were obtained from OECD website. Due to differences in the variables, panel data model was used in terms of a better description of the method.

When findings are interpreted, a unit increase in transfer pricing model entry caused and 95,17531 unit increase in the average import prices. In other words, emphasis on transfer pricing should be clearly seen.

Keywords: Transfer Pricing, Panel Data Analysis

İÇİNDEKİLER

ÖZET	iii
ABSTRACT	iv
ŞEKİLLER LİSTESİ	ix
TABLOLAR LİSTESİ	x
KISALTMALAR LİSTESİ	xi
ÖNSÖZ	xii
GİRİŞ	1

1. BÖLÜM

TRANSFER FİYATLAMA KAVRAMI, TARİHSEL GELİŞİMİ VE AMAÇLARI

1.1. TRANSFER FİYATLAMA KAVRAMI	3
1.2. TRANSFER FİYATLAMANIN TARİHSEL GELİŞİMİ.....	5
1.3. TRANSFER FİYATLAMANIN ÖNEMİ.....	6
1.4. TRANSFER FİYATLAMADA YAPILAN ULUSLAR ARASI DÜZENLEMELER.....	8
1.5. TRANSFER FİYATLAMANIN SINIFLANDIRILMASI	9
1.5.1. İşletme İçi Transfer Fiyatlama.....	10

1.5.2. Uluslar arası Transfer Fiyatlama.....	11
1.6. TRANSFER FİYATLAMANIN AMAÇLARI.....	14
1.6.1. Yönetim Aracı Olmasına İlişkin Amaçlar	14
1.6.2. Uluslararası Amaçlar	16
1.6.3. Vergilere İlişkin Amaçlar.....	17

2. BÖLÜM

5520 SAYILI KURUMLAR VERGİSİ KANUNU'NUN 13. MADDESİ VE TRANSFER FİYATLAMA YÖNTEMLERİ

2.1.MALİYET ESASINA DAYANAN TRANSFER FİYATLAMA YÖNTEMLERİ.....	24
2.1.1. Tam Maliyet Yöntemi	25
2.1.2. Değişken Maliyet Yöntemi.....	27
2.1.3. Marjinal Maliyet Yöntemi	28
2.1.4. Fırsat Maliyeti Yöntemi.....	29
2.1.5. Maliyet Artı Yöntemi.....	30
2.2.MALİYETLERİ ESAS ALMAYAN TRANSFER FİYATLAMA YÖNTEMLERİ.....	31
2.2.1. Piyasa Fiyatı Yöntemi.....	31
2.2.2. Pazarlık Esasına Dayanan Fiyat Yöntemi	33

2.3. İKİLİ FİYAT YÖNTEMİ.....	35
-------------------------------	----

3. BÖLÜM

TRANSFER FİYATLAMA POLİTİKALARI VE CEZALARI

3.1. TRANSFER FİYATLAMA POLİTİKALARI	38
3.1.1. Transfer Fiyatlamada En Uygun Yöntemin Seçimi	39
3.1.2. Türkiye’de ve Yurtdışında Transfer Fiyatlama Uygulamaları.....	42
3.2.TRANSFER FİYATLAMA UYGULAMALARINDAN DOĞACAK ANLAŞMAZLIKLARIN ÇÖZÜMLENEBİLMESİ İÇİN UYGULANAN İDARİ YAKLAŞIMLAR	44
3.2.1. Transfer Fiyatlamının İncelenmesi.....	45
3.2.2. Karşılıklı Düzenlemeler	45
3.2.3. Eş Anlı Vergi İncelemeleri	46
3.2.4. Güvenli Sığınaklar	47
3.2.5. Peşin Fiyatlandırma Anlaşmaları	47
3.3. TRANSFER FİYATLAMADA CEZALAR	48

4. BÖLÜM

KURUMLAR VERGİSİ KANUNU'NUN TRANSFER FİYATI UYGULAMASI ÜZERİNDEKİ ETKİLERİNİN ÖLÇÜMÜ

4.1. MODELİN AMACI	50
4.2. MODELİN KAPSAMI	52
4.3. MODELİN YÖNTEMİ.....	54
4.3.1. Panel Veri Analizi	56
4.4. MODELİN BULGULARI VE YORUMLANMASI.....	60
4.4.1. Durağanlık Testi Sonuçları	62
4.4.2. Panel Veri Yöntemi Seçimi (Hausman Testi).....	72
4.4.3. Modelin Bireysel Anlamlılığı.....	76
4.4.4. Modelin Bütün Olarak Anlamlılığı.....	78
SONUÇ VE GENEL DEĞERLENDİRME.....	79
KAYNAKÇA.....	82

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Doğru Transfer Fiyatlama Yöntemleri.....	40
--	----

TABLolar LİSTESİ

Tablo 1: Ana Şirketler Açısından En Önemli Uluslararası Vergi Konuları.....	12
Tablo 2: Bağlı Şirketler Açısından En Önemli Uluslararası Vergi Konuları.....	13
Tablo 3: Transfer Fiyatlama Yöntemleri.....	24
Tablo 4: Transfer Fiyatlama Yöntemlerinin Karşılaştırılması.....	42
Tablo 5: Panel Veri analizi Genel Değerleri.....	61
Tablo 6: Ser02 Değişkenine Ait Birim Kök Testi Sonuçları.....	63
Tablo 7: Ser03 Değişkenine Ait Birim Kök Testi Sonuçları.....	64
Tablo 8: Ser04 Değişkenine Ait Birim Kök Testi Sonuçları.....	65
Tablo 9: Ser05 Değişkenine Ait Birim Kök Testi Sonuçları.....	66
Tablo 10: D (Ser02) Değişkenine Ait Birim Kök Testi Sonuçları.....	68
Tablo 11: D (Ser03) Değişkenine Ait Birim Kök Testi Sonuçları.....	69
Tablo 12: D (Ser04) Değişkenine Ait Birim Kök Testi Sonuçları.....	70
Tablo 13: D (Ser05) Değişkenine Ait Birim Kök Testi Sonuçları.....	71
Tablo 14: Hausman Testi İstatistik Sonuçları.....	73
Tablo 15: Panel Regresyon İstatistik Sonuçları.....	74

KISALTMALAR LİSTESİ

<u>Simgeler</u>	<u>Açıklama</u>
AB	Avrupa Birliği
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
JIT	Just-In-Time (Tam Zamanında Üretim)
TQM	Total Quality Management (Toplam Kalite Yönetimi)
ABM	Activity Based Management (Aktivite Bazlı Yönetim)
OECD	Organization for Economic Co-operation and Development (Kalkınma ve Ekonomik İşbirliği Örgütü)
OECD Modeli	Model Tax Convention on Income and on Capital (OECD'nin Gelir ve Servet Vergilerinde Vergi Anlaşması Modeli)
EU JTPF	European Union Joint Transfer Pricing Forum (Avrupa Birliği Karma Transfer Fiyatlandırma Forumu)
GSYİH	Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
MM	Marjinal Maliyet
MH	Marjinal Hasılat
KVK	Kurumlar Vergisi Kanunu
PFA	Peşin Fiyatlandırma Anlaşmaları
ÇUŞ	Çok Uluslu Şirket
TV	Televizyon

ÖNSÖZ

Transfer fiyatlamının Türkiye'deki yeri ve öneminin ekonometrik bir model yardımıyla analiz edildiği çalışmada, 2006 yılında transfer fiyatlama konusunda önemli bir adım atan Türkiye'nin, vergi oranlarını düşürerek uluslararası platformda vergi rekabetine ayak uydurduğu, aynı yıl Türkiye'ye giren yabancı doğrudan yatırımın son yirmi yıl toplamından daha fazla bir hale geldiği görülmüştür.

Türkiye için böylesi önem arz eden bir konuyu seçmemde etkili olan ve yoğun iş hayatına rağmen yardımlarını esirgemeyen tez danışmanım Yrd. Doç. Dr. Arzum ERKEN ÇELİK'e, ekonometrik model kurmamda her türlü sorumu yanıtlayan hocam Yrd. Doç. Dr. Mustafa Kemal BEŞER'e, çalışmama katkılarıyla renk katan değerli dostum Gamze KARATAŞ'a ve hayat mücadelemde her zaman yanımda olan, desteklerini esirgemeyen sevgili aileme sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum.

Sengül CARKANAT

Eskişehir, 2011

GİRİŞ

Küreselleşme ile birlikte gelişen mal ve hizmet pazarı bir ülke ya da bölge olmaktan çıkıp bütün dünya olarak ele alınmaya başlamıştır. Söz konusu durum birden çok ülkede faaliyet gösteren, bir ülkede ürettiği ürünü bir veya birden fazla ülkeye satabilen çok uluslu şirketler (ÇUŞ) ortaya çıkmıştır. Kısaca mal ve hizmet alım-satımında dünya üzerinde sınırlar ortadan kalkmıştır. Ancak bu durum büyük hacimlere ulaşan işletmeleri tek merkezden yönetme olanağını kaldırmış, merkezkaç yönetim anlayışını ortaya çıkarmıştır.

ÇUŞ'ler küreselleşmenin de getirmiş olduğu olanakları kullanarak ülkelerin vergi gelirlerini aşındırmakta, kendi karlarını maksimize etmekte ya da zararlarını en aza indirmektedirler. Dünya ticaretinin %60'a yakınına oluşturan ÇUŞ'lar dünya ticareti üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Bu yüzden ÇUŞ'ları yakından ilgilendiren transfer fiyatlama kavramı kamu maliyesi açısından da ciddi önem taşımaktadır.

Yatırımcılar yeni yatırım kararları verirken birçok kriteri göz önünde bulundurmaktadır:

- Vergi yükünün az olması,
- Yatırımcılara teşvikler verilmesi,
- İş gücü ya da enerji gibi maliyetlerin düşük olması.

Bahsetmiş olduğumuz kriterleri yerine getiren ülkeler yatırımcılar için elverişli ülkelerdir.

Farklı birkaç ülke arasındaki farklı vergi uygulamaları işletmeler için ciddi bir karmaşa yaratmaktadır. Bu yüzden başta ABD olmak üzere, OECD ülkeleri ve çeşitli uluslararası kurum ve kuruluşlar bu karmaşaları engelleyici düzenlemeler yapma yoluna gitmişlerdir ve bunun sonucunda transfer fiyatlama kavramı ortaya çıkmıştır.

Çalışmanın amacı; yeni Kurumlar Vergisi Kanunu ile birlikte ortaya çıkan 'Transfer Fiyatlama' uygulamasının incelenmesi ve bu uygulamanın ekonometrik bir

model aracılığıyla çok uluslu şirketler açısından öneminin ve Ürün İthalat Fiyatları üzerindeki etkilerinin Türkiye örneği ile açıklanmasıdır.

Çalışma dört bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde transfer fiyatlama kavramı, tarihsel gelişimi ve amaçları incelenmiş, transfer fiyatlamasının önemi ortaya konmuş ve sınıflandırılmasına değinilmiştir.

İkinci bölümde 5520 sayılı yeni Kurumlar Vergisi Kanunu hakkında bilgi verilmiş ve transfer fiyatlama yöntemleri maliyetleri esas alan, maliyetleri esas almayan ve ikili fiyat yöntemi başlıkları altında incelenmiştir.

Üçüncü bölümde ise transfer fiyatlamada en uygun yöntem seçiminde kullanılan kriterler hakkında bilgi verilmiş, ardından Türkiye'deki ve yurtdışındaki transfer fiyatlama uygulamaları açıklanmıştır. Ayrıca transfer fiyatlama uygulamalarından doğacak uyuşmazlıklar sonucunda doğabilecek anlaşmazlıkların çözümlenebilmesi ile ilgili idari yaklaşımlar ve cezalar konusunda bilgi verilmiştir.

Dördüncü bölümde ise transfer fiyatlama girdisindeki bir birimlik artışın ürün ithalat fiyatları üzerindeki etkilerini gösterebilmek için ekonometrik bir model hazırlanmış ve model bulguları yorumlanmıştır.

1. BÖLÜM

1. TRANSFER FİYATLAMA KAVRAMI, TARİHSEL GELİŞİMİ VE AMAÇLARI

1.1. TRANSFER FİYATLAMA KAVRAMI

Transfer fiyatlama, bir işletmenin gelir-gider veya kar paylaşımı açısından bağıntılı olduğu, kar paylaşımı açısından aynı çıkar birliğine dahil olan ana şirket ve bağlı şirketlerde ya da yönetimi ve denetimi açısından hakim durumda olduğu şirket, iştirak ve şubeleriyle, karşılıklı olarak mal ve hizmet sunumunda uygulanan fiyatlamadır (Biyar, 2007: 27).

Transfer fiyatlamasının söz konusu olabilmesi için, bir şirketin kendine bağlı birimlere alım-satım vb. işlemleri yapıyor olması ve birbirine bağlı birimler arasında uygulanan fiyatın emsal bedelden farklı olması gerekmektedir. Emsal bedel ise sadece cari fiyatla ölçülmemekte; vade, mal ve hizmet kalitesi, işin zamanında teslimi veya çeşitli finansal avantajlar şeklinde kendini gösterebilmektedir (Doğruyol, 2008: 14).

Emsal bedel kavramı, aralarında herhangi bir yakınlık ya da ilişki bulunmayan taraflarca, kendi çıkarları doğrultusunda yapılan görüşmeler sonucunda gerçekleşen işlemler için belirlenen değeri ifade etmektedir (Albayrak, 2008: 96).

İşletme içindeki bir bölümün, bir diğer bölüme ya da başka bir bağlı işletmeye maddi veya maddi olmayan varlık, mal ya da hizmet transfer etmesi söz konusu olduğunda; bu transfer bir satış gibi algılanır ve bunlar için transfer fiyatı belirlenir. Satışa konu olan ürün veya hizmet bir şirket veya şirket içindeki bir bölüm için çıktı, buna karşılık aynı çıkar birliği içindeki diğer bir şirket veya aynı şirketin diğer bir bölümü için girdi niteliği taşımaktadır (İlkin, 2007: 29). Transfer fiyatlama aynı gruba ait şirketler arasında olabilmenin yanı sıra aynı şirkete ait bölümler arasında da olabilmektedir. Çünkü bir işletmedeki kar veya maliyet merkezlerinde,

bir işletmenin iştirakleri, şubeleri ve ortak girişimcileri arasındaki transferlerde transfer fiyatlama söz konusu olmaktadır.

En kapsamlı şekilde, transfer fiyatlama; bir işletmenin gelir-gider veya kar paylaşımı olarak bağıntılı olduğu, kar paylaşımı açısından aynı çıkar birliğine dahil olan, ana şirket veya alt şirketle veya yönetim ve denetimi itibariyle hakim durumda olduğu ortaklık, iştirak ve şubeleriyle, karşılıklı olarak mal ve hizmet sunumunda uygulanan fiyatlama olarak tanımlanabilir. Fiyatlar, birbirleriyle bağlı şirketler arasında olduğu için kontrollü fiyatlardır (İlkin, 2007: 29).

Transfer fiyatları; işletme içi transferlerinin, bizzat imal etme ve dışarıdan satın alma, bir mamulü satma veya daha ileri safhada işleme ve alternatif üretim şekilleri arasında seçim yapma gibi başka önemli yönetim kararlarını da etkilemektedir (Özkanlı, 2003: 11).

Bir işletme veya organizasyonun ancak kendine bağlı birimlere emsal bedel üzerinden satış yapıyor olması ve birbirine bağlı birimler arasında uygulanan fiyatın emsal bedelden farklı olması durumunda transfer fiyatlamadan bahsedilebilir. Emsal bedel ise sadece cari fiyatla ölçülmemektedir.

Transfer fiyatlamada aynı grup bünyesinde, ayrı kişilikleri olan bir merkezden diğer bir merkeze transfer edilen ürünler için, aralarında geçerli bir iç fiyat (transfer fiyatı) belirlenir. Transfer fiyatlamayı en basit anlamında şu örnekle açıklamak mümkündür: General Motors Inc. kapsamındaki Chevrolet departmanına, Buick'lerde kullanılmak üzere hazırlanan motorlar için aralarında geçerli bir fiyat ödenirse, belirlenecek bu fiyat transfer fiyatı olacaktır (Koyuncu, 2005: 366). Bir başka örnekle daha ifade etmek gerekirse; merkezi Japonya'da bulunan çok uluslu bir şirketin Çin'deki bağlı (tali) şirketinde ürettiği TV parçalarını, ABD'de kurulu bağlı şirketinde monte ederek satması durumunda malların Çin'den ABD'ye geçişinde kullanılan fiyatlar transfer fiyatları olacaktır. Ancak aynı şirketin ABD'deki vergi oranının daha yüksek olması sebebiyle transfer fiyatlarını suni olarak yüksek tutup Çin'de daha fazla ABD'de ise daha az kazanç beyan etmesi, böylece toplam vergi yükünü azaltması ise transfer fiyatlarını kötüye kullanması olacaktır (Biyen, 2007: 27).

Gerek ulusal gerekse uluslararası literatürde çok fazla tartışılan bir konu olan transfer fiyatlama kavramı, işletmelerin küresel boyuttaki faaliyetlerinde anahtar rol oynamaktadır.

1.2. TRANSFER FİYATLAMAMININ TARİHSEL GELİŞİMİ

Transfer fiyatıyla ilgili olarak yapılan ilk çalışmalarda, firmanın karını maksimize edecek optimal üretim karmasına güvenilmiş ve bu durum da geleneksel ekonomik teori ile açıklanmıştır (Arslan, 2006: 53).

Kavram olarak 1800'lü yılların sonunda ortaya atılmasına rağmen, transfer fiyatlama uygulaması ilk olarak 1900'lü yıllar başında ABD'de görülmüştür. Transfer fiyatlama konusunda ilk düzenlemeyi ABD yapmış olsa da bu düzenleme yapılırken şu anda transfer fiyatlama kavramına yüklenmiş olan amaç güdülmemiştir. 1954 yılında yapılan düzenlemenin amacı ise ülke içinde faaliyet gösteren grup şirketleri arasında transfer fiyatlama düzenlemektir. Küreselleşmenin hızlanması ve dünya ekonomisinde çok uluslu şirketlerin aktif olarak rol almaya başlamasından itibaren OECD ülkeleri de konu ile ilgilenmeye başlamıştır (Kaşkaya, 2010: 4).

1901 yılında Harry Sidgwick "The Principles of Political Economy" adlı kitabında firmaların üretim esnasında kendi ürettikleri ürünlerini de kullanma durumu ile karşı karşıya kalabileceklerini ve böyle bir durumda bu ürünler için piyasa fiyatı üzerinden işlem yapmaları gerektiğinden bahsetmektedir (Kurşun, 2008: 10).

16 Mart 1920'de Du Pont Firması'nda yönetime sunulan bir raporda, iç üretimde kullanılan hammadde ve yarı mamullere maliyet bedelinin veya piyasa fiyatının uygulanması konusu yer almıştır. Bunun sonucunda da, güncel piyasa fiyatlarının uygulanması kararına varılmıştır (Saray, 2010: 7).

General Motors da 1921-1925 yılları arasında benzer bir sorunla karşı karşıya kalmış ve bu firma da yine güncel piyasa fiyatlarını uygulamıştır.

Ayrıca, Ulusal Maliyet Muhasebecileri Derneği'nin 1925 yılında düzenlemiş olduğu 6. Uluslararası Maliyet Muhasebesi Konferansı'nda, transfer fiyatlama konusu tartışılmıştır. Transfer fiyatlama konusunun zamanla önemi artmaya başlamış, artık bu konunun yöneticiler ve muhasebeciler tarafından vurgulanması kaçınılmaz hale gelmiştir. Ulusal Muhasebeciler Derneği ise 1956 yılında transfer fiyatlamaya ilişkin olarak bu konuda yapılan ilk araştırmayı yayınlamıştır. 1971 yılında ise, David Solomons tarafından "Karşılaştırmalı Bölümler Arası Performans Ölçümü" adlı çalışma yayımlanmıştır (Geedan, 2010: 45).

1970'li yıllarda muhasebe yönetiminde ekonomik yaklaşım ağırlık kazanmıştır ve bu konuda çok sayıda eser yayımlanmıştır. Yapılan çalışmaların çoğu transfer fiyatlamayı kültürel farklılık ve etkinliklerle tanımlamaya çalışmıştır (Arslan, 2006: 54).

1986 yılında ABD ihracat ve ithalatının yaklaşık %36'sının ABD firmaları ve onların dış şubeleri veya merkezleri arasındaki işlemlerden oluşması, Avrupa Birliği (AB) ve Japonya arasındaki ticaretin yaklaşık %55'inin, AB ve ABD arasındaki ticaretin %40'ının ve ABD ile Japonya arasındaki ticaretin %80'inin ana şirketler ve onların şubeleri arasında gerçekleşmesi, gerek çok uluslu şirket ve gerekse transfer fiyatlama kavramının dünya ticareti üzerindeki önemini ortaya koymaktadır (Dicle, 1995: 35).

1990'lı yıllara gelindiğinde ise, bilgisayar kullanımının da etkisiyle muhasebe yönetiminde köklü değişimler olmuştur. JIT (Just-in-Time), TQM (Total Quality Management), ABM (Active Based Management) gibi modellerin de gelişmesiyle birlikte transfer fiyatlamasının rolü ve önemi de artmıştır (Kapusuzoğlu, 1998: 56).

1.3. TRANSFER FİYATLAMANIN ÖNEMİ

Bağlantılı şirketlerin mal hareketlerinde ve işlemlerinde aralarında uyguladıkları fiyatlar aynı faaliyetler için, ayrı şirketlerde olsalardı uygulayacakları fiyatlardan farklı ise, hesap edilecek vergiye tabi gelir yanlış ve yanıltıcı

olabilmektedir. Bu durum online bağlantılarla gerçekleştirilecek e-ticaret dolayısıyla daha da önem kazanmış bulunmaktadır (Biyar, 2007: 28).

Örneğin, mal ticareti ile uğraşan bir küresel finansal hizmetler şirketinin, bir ülkede emtia satışı yapan bir ofisi, başka bir ülkede bu malın satın alıcısı bir ofisi, üçüncü bir ülkede de işlemleri yürüten bir ofisi olduğu varsayımı altında, bu işlemlerden her bir ofis karın bir bölümünü kazanacaktır. Ancak her ofise düşen kar payı ne kadar olacaktır? İşte bu işlemler sırasında uygulanan kurallar transfer fiyatlama kullanılmak üzere geliştirilmiştir. OECD tarafından belirlenmiş birçok fiyatlama yöntemi olmakla birlikte, bunların hiçbiri uygun fiyata ulaşılmasında diğerinden daha iyi değildir ve her biri işlemin özelliğine göre bir diğerine karşı üstünlük taşıyabilmektedir (Özdemir, 2006: 48).

Fiyatlama yoluyla belli bir süreye ve/veya belli bir coğrafi yerleşime vergisiz kar kaydırma operasyonlarını ifade eden ‘yapay transfer fiyatlama’ vergi hukukunun önlemeye çalıştığı bir olgudur. Yasa, ilişkili kişiler arasındaki ilişkide emsallere uygun olmayan yapay transfer fiyatlarının uygulandığı özel hukuk sözleşmelerinin kötüye kullanıldığını varsaymaktadır. Bu türden sözleşmelerin birer “peçeleme sözleşmesi” olduğu konusunda adi kanuni karine getirmektedir (Biyar, 2007: 28).

Transfer fiyatının, bölümlerin ayrı birer kar merkezi sayılması nedeniyle, karların saptanmasında büyük bir yerinin olması da önemini arttırmaktadır. Bu fiyat, satıcı bölüm için bir kar unsuru, alıcı bölüm için ise bir gider unsuru olması nedeniyle, bölüm karlarını büyük ölçüde etkilemektedir. Transfer fiyatlama, bağlı şirket ya da kollara bir özerklik getirmekte, aynı zamanda bu uygulamanın şirket içi karar alma ve dışarıya açıklanan finansal raporlarda da rolü artmaktadır. Transfer fiyatlamasının bu şekilde öneminin artması aşağıdaki faktörlerle açıklanabilir (Geedan, 2010: 45):

- Merkezileşmeden özerkliğe kayan yönetim biçimi ve kar amaçlı yönetim kavramının daha fazla kullanılması,
- Uluslararası ticarete şirketler arası transferin önemi,

- Uluslararası transfer fiyatlamasının birçok ülkenin vergi ve gümrük idarelerinde sürekli izlenmesi,
- İlişkili taraf işlemleri ve bilgilerin açıklanmasına olan ihtiyacın artması.

1.4. TRANSFER FİYATLAMADA YAPILAN ULUSLARARASI DÜZENLEMELER

Amerika'da uygulanan transfer fiyatlama uygulamaları OECD düzenlemelerinden daha önce yapılmasından ve bu nedenle OECD düzenlemelerine de örnek teşkil etmesi nedeniyle ayrı bir öneme sahiptir. Transfer fiyatlama konusu ABD'de vergi sisteminin en önemli unsurlarından biridir (Saray, 2010: 42).

Türkiye'de Kurumlar Vergisi Kanunu, ilişkili şirketler arasındaki alışverişlerde ülke içi ya da uluslararası ayrımı yapmamıştır. Ülkelerin transfer fiyatlamayı uygulamaması durumunda büyük bir çifte vergilendirme riski doğabilmektedir. Transfer fiyatlama konusu, OECD Forumu kanalıyla uluslararası alanda tanınmıştır.

OECD transfer fiyatlamayı ilk olarak Model Vergi Anlaşması ile tanımıştır. OECD'nin transfer fiyatlamaya bakışı *emsallere uygunluk ilkesine* dayanmaktadır. Emsallere uygunluk ilkesi OECD Model Anlaşmasının 7'nci maddesindeki 'faaliyet karı' ve 9'uncu maddesindeki 'ilişkili şirket' kavramlarında yer almaktadır (Duran, 2008: 6).

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 etmektedir (Doğan ve Yalçın, 2008: 169).

Emsallere uygunluk ilkesinin uluslararası alanda benimsenmesinin en önemli nedenlerinden biri, ülkenin çok uluslu şirketlerin tabi oldukları vergisel ilkeler konusunda çok geniş bir eşitlik getiriyor olmasıdır. Emsallere uygunluk ilkesi, ilişkili

kuruluşlar ve bağımsız şirketleri vergisel açıdan aynı platforma yerleştirdiği için, aksi durumda her iki tür kuruluşun da sahip olduğu göreceli rekabet avantajları üzerinde bozucu etkiler yaratabilecek vergisel avantajların ya da dezavantajların ortaya çıkmasını önler. Bu vergisel düşüncelerin ekonomik karar süreçleri üzerindeki etkilerini ortadan kaldırdığı için, uluslararası ticaret ve yatırım ortamının gelişimine katkıda bulunmaktadır (Köse ve Ferhatoğlu, 2008: 12).

OECD'nin yanı sıra Avrupa Birliği Karma Transfer Fiyatlandırma Forumu (EU JTPF), çifte vergilendirmeyi önlemek ve mükelleflerin mevzuat uyum masraflarını azaltmak amaçlarıyla özellikle "Peşin Fiyatlandırma Anlaşmaları"na işlerlik kazandırmak, tahkim sözleşmelerinin uygulanabilirliğinin geliştirilmesi ve OECD doğrultusunda belgelendirme gereklilikleri için ortak bir yaklaşım oluşturma hedefleriyle kurulmuştur (Duran, 2008: 6).

1.5. TRANSFER FİYATLAMAMININ SINIFLANDIRILMASI

İşletmelerde kurulan sorumluluk muhasebesi sistemi aracılığıyla, sorumluluk merkezlerinin faaliyetleri izlenmektedir. İşletmenin genel amacına hizmet eden sorumluluk merkezlerinin faaliyetlerinin denetlenmesi ve sorumluluk merkezi yöneticilerinin etkinliklerinin ölçülmesi sorumluluk muhasebesi sisteminin birer parçasını oluşturmaktadır. Transfer fiyatı, sorumluluk merkezleri arasında mal veya hizmet transferi ortaya çıktığında oluşmaktadır ve satın alan veya satan merkezlerin maliyet ve kar düzeylerini belirleyeceğinden her iki merkezin de ölçülen performansını etkilemektedir (Arslan, 2006: 57).

Sorumluluk muhasebesi, planlanmış ve gerçekleşmiş muhasebe verilerinin sorumluluk merkezlerine göre toplanması ve raporlanması işlemleri olarak tanımlanabilir (Gürsoy, 1999: 593).

Bir işletmedeki kar veya yatırım merkezlerinin ya da aynı gruba ait olan ancak farklı sorumluluk merkezleri seviyesinde veya farklı coğrafi alanlarında kendi aralarında mal veya hizmet alım satımı yapması çok sık rastlanan bir durumdur. Merkezkaç yönetime sahip işletmelerde, kar ve yatırım merkezlerindeki bu

alışverişin en uygun şekilde fiyatlanabilmesi ve sorumluluk merkezlerindeki yönetsel performans ölçümlerinin yapılabilmesi, bir transfer fiyatlama sisteminin oluşturulmasını gerekli hale getirmektedir (Ak, 2009: 10).

Merkezkaç yönetim, çeşitli yönetim basamaklarına ayrılmış bir işletmede üst yönetim basamaklarından alt yönetim basamaklarına doğru tüm yönetim birimlerine karar yetkisinin verildiği yönetim biçimidir. Bu yönetim anlayışında karar verme yetkisi kullanan bir yönetici verdiği kararların sorumluluklarını da üstlenmektedir. Merkezkaç yönetim anlayışı karar verme özgürlüğüne dayanır.

Sorumluluk merkezi kavramı ise, bir yöneticinin yönetiminde çeşitli girdiler kullanarak belirli çıktılar ürettiği bir örgüt birimidir (Albayrak, 2008: 6)

Transfer fiyatlama sistemi oluşturma sürecinde öncelikle aynı gruba ait işletmeler arasında ya da aynı işletmeye ait bölümler arasında oluşturulacak yapılanma kriterine göre iki temel transfer fiyatlama türünden birisi tercih edilecektir:

- 1- İşletme içi transfer fiyatlama,
- 2- Çok uluslu şirketlerde transfer fiyatlama (Uluslararası transfer fiyatlama).

1.5.1. İşletme İçi Transfer Fiyatlama

Bir işletmeye ait sorumluluk merkezleri arasında mal veya hizmet transferi söz konusu olduğunda, bu ilişkiye konu olan her iki merkezin (alan ve satan) karlılıklarını saptamak için mal veya hizmet alışverişinde kullanılacak bir transfer fiyatı tespit etmek gereklidir (Arslan, 2006: 58).

Belirlenecek olan transfer fiyatı, mal veya hizmeti satın alacak merkez için maliyeti, bu mal veya hizmeti satan merkez için ise geliri oluşturacaktır. Bu merkezlerin maliyet ve gelirlerinin tespit edilmesi için uygun bir transfer fiyatının belirlenmesi zorunludur.

Elde edilen veriler yönetimin kararları için kullanılacağı gibi merkezin faaliyetlerinin değerlendirilmesinde de kullanılabilir. İşletmede yer alan merkezler arasında, mal veya hizmet transferinde uygulanan transfer fiyatının belirlenmesinin önemi katkı sağladığı şu süreçlerden kaynaklanmaktadır (Ak, 2009: 11):

- Başarıların değerlendirilmesi,
- Yöneticilere ve çalışanlara dönecek kar paylarının belirlenmesi,
- Ortaklara dağıtılacak kar paylarının düzenlenmesi,
- Mamul ve hizmetin birim maliyetlerinin ve satış fiyatlarının saptanması,
- Organizasyonun bir bütün olarak karlılığı,
- Bölümler arasında kaynakların en uygun biçimde dağıtımı,
- Vergi ödeme programlarının düzenlenmesi.

1.5.2. Uluslararası Transfer Fiyatlama

Çok uluslu (uluslararası) işletme, birden fazla ülkede kurulu ve işletmelerden bir veya birkaçının diğerlerinin faaliyetleri üzerinde etki sahibi olması, bilgi ve kaynaklarını diğerleri ile paylaşması temelinde birbirine bağlı özel veya kamu ya da karma nitelikli şirket veya işletmeleri bünyesinde barındıran bir işletmedir (Soydan, 1995: 293).

Aynı ülkede grup içi şirketler arasında gerçekleşen işlemler sadece o ülkenin vergi gelirleri yöntemini ilgilendirirken, uluslararası yapılan mal ve hizmet transferlerinin fiyatlaması birden fazla ülkenin vergi geliri yöntemini yakından ilgilendirmektedir (Öztaş, 2009: 19).

Bir çok uluslu (uluslararası) şirketin ana merkezi ile yurt dışındaki şubesi veya iki farklı ülkedeki şubesi arasında yapılan mal veya hizmet alışverişinde uygulanan fiyata uluslararası transfer fiyatı denmektedir (Seyidoğlu, 1998: 880).

Çok uluslu şirket yöneticilerinin, transfer fiyatlarını belirlerken şu faktörleri göz önüne alması gerekmektedir (Ak, 2009: 12):

- Vergi minimizasyonu,
- Nakit transfer olanağı,
- Gümrük tarifeleri ve vergileri,
- Döviz kurlarındaki dalgalanma riski.

Yapılan araştırmalar uluslararası transfer fiyatlamasının özellikle vergi konusunda önem kazandığını göstermektedir. Ernst & Young Şirketi tarafından 2001 yılında hem ana şirketlerde hem de bağılı şirketlerde görev yapan 800'den fazla vergi ve maliye yöneticileri için yapılan ikili (biennial) ankette, en önemli uluslararası vergi konusunun ne olduğu sorusu sorulmuştur. Ana şirketler ve bağılı şirketler açısından elde edilen sonuçlar, Tablo 1 ve Tablo 2'de yer almaktadır.

Tablo 1: Ana Şirketler Açısından En Önemli Uluslararası Vergi Konuları

KONU	2001(%)	1999(%)	1997(%)
Transfer Fiyatlama	85	78	81
Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi	81	83	88
Yabancı Vergi İndirimleri	74	---	---
Katma Değer Vergileri	71	64	66
Kontrollü Yabancı Şirket Kuralları	68	69	71
Vergi Anlaşması Ağının Genişletilmesi	56	55	64
Gümrük Vergileri	53	50	53
Başka Ülkede Geçici Görevlendirilenlerin Vergilendirilmesi	50	51	68

Kaynak: Arslan, 2006: 61

Tablo 2: Bağılı Şirketler Açısından En Önemli Uluslararası Vergi Konuları

KONU	2001(%)	1999(%)	1997(%)
Transfer Fiyatlama	94	85	88
Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi	76	80	87
Yabancı Vergi İndirimleri	68	---	---
Katma Değer Vergileri	75	65	42
Kontrollü Yabancı Şirket Kuralları	62	56	58
Vergi Anlaşması Ağının Genişletilmesi	64	62	59
Gümrük Vergileri	66	72	66
Başka Ülkede Geçici Görevlendirilenlerin Vergilendirilmesi	49	55	58

Kaynak: Arslan, 2006: 61

Yukarıdaki iki tablodan da görüleceği üzere, ana şirketler açısından transfer fiyatlamasının en önemli uluslararası vergi konusu olarak değerlendirme oranı, 1999 da %78 den 2001 de %85 e yükselmiştir. Aynı eğilim bağılı şirketlerde de görülmüş, en önemli öncelik olarak 1999'da %85 olan oran, 2001'de %94'e ulaşmıştır.

Anket sonuçlarına göre, transfer fiyatını belirleme aşamasında yukarıda belirtilen faktörler arasında en önemlisi vergi etkisinden yararlanmaktır. Ana şirketler açısından en önemli uluslararası vergi konuları içinde transfer fiyatlama yüksek bir yüzdeye sahiptir.

Transfer fiyatlama, çok uluslu şirketlerin stratejik planlamada, karar vermede esas faaliyet ve vergi minimizasyonu gibi amaçlarını gerçekleştirebilmelerinde ve ayrıca daha düşük vergi oranlarının olduğu ülkede faaliyet gösteren bağılı işletmelerin karlarını artırmalarında stratejik bir araç olarak kullanılmaktadır (Arslan, 2006: 63).

1.6. TRANSFER FİYATLAMANIN AMAÇLARI

Transfer fiyatlama kavramı, yönetim anlayışına bağlı olarak farklı önem derecelerine sahip olabileceği gibi farklı amaçlara da hizmet edebilir. Çünkü transfer fiyatlama, işletme amaçlarını başarmaya yardım eden bir faaliyet olarak kabul edilmektedir (Doğan ve Çürük, 2003: 28).

Transfer fiyatlamanın amaçları genel olarak üç temel alanda ortaya konabilmektedir (İlkin, 2007: 31):

- Yönetim ile ilgili amaçlar,
- Uluslararası amaçlar,
- Vergileme ile ilgili amaçlar.

1.6.1. Yönetim Aracı Olmasına İlişkin Amaçlar

Şirketlerin yönetime ilişkin amaçları, transfer fiyatları belirlenirken alınan kararları etkilemektedir. Bu itibarla şirketler transfer fiyatlarından, yöneticilerle şirketin hedefleri arasındaki uyumu artırmak, bölümlerin performansını adaletli bir şekilde değerleyerek diğer bölümlerle karşılaştırmak ve yöneticileri bölümlerin karlılığını artırmak için motive etmekte yararlanmaktadır (Erdoğan, 2010: 33).

“Bölümler arası ilişkilere konu olan mal ve hizmetler hangi transfer fiyatlarıyla değerlendirilmelidir ki; tek tek bölümlerin aldıkları kararlar hem kendi bölümlerinin amacına, hem de işletme amacına uygun olsun?” sorusunun cevabı, toplam işletme karlılığının optimizasyonu açısından çok önemlidir (Özkanlı, 2003:110). Bu nedenledir ki, konu üzerinde hem literatürde hem de uygulama alanlarında çokça tartışılmaktadır.

Transfer fiyatlama ile ulaşılmak istenen yönetsel hedefler iki grupta toplanabilir (İlkin, 2007: 32):

i) İşletme içinde optimum kaynak dağılımının gerçekleştirilmesi ve dolayısıyla işletme seviyesinde öngörülen amacın optimizasyonu: Transfer fiyatları vasıtasıyla ulaşılmak istenen bu yönetsel hedef, “işletme seviyesinde etkinliğin sağlanması” veya kısaca “etkinlik sorununun çözümü” şeklinde de ifade edilmektedir. Buna göre, ara malına uygulanacak fiyat her şeyden önce işletme içi optimal kaynak kullanımı sağlayacak, başka bir deyişle, toplam karını maksimum kılacak bir fiyat olmalıdır.

ii) İşletme içindeki amaç sistemiyle uyumlaştırma: Transfer fiyatları vasıtasıyla işletme içi etkinlik sorunu çözülmeye çalışılırken, belirlenen “transfer fiyatı”, kar merkezlerinin karar özgürlüğünü zedelemeyecek şekilde saptanmalıdır. Ancak, bu saptama esnasında bölüm amaçlarıyla işletme seviyesinde güdülen genel ve asıl amacın, uyumlaştırılması gerekmektedir. Bu amaçlara uygun olarak, her bir kar merkezinin yöneticisi, transfer fiyatına ilişkin kararını verirken sadece kendi bölüm karını artırmak amacıyla değil, aynı zamanda işletme karını da artırmak amacıyla hareket etmelidir. Başka bir deyişle, bölüm yöneticisi transfer fiyatını belirlerken işletme bütününde bir değerlendirme yapmalı ve genel işletme karlılığına zarar verecek yönde bir fiyat belirlemekten kaçınmalıdır.

Transfer fiyatlama sisteminin yönetim aracı olmasına ilişkin, şirket yönetimi açısından önemli nedenleri şu şekilde sıralanabilir: Şirket içinde kaynakların transferinde kontrol noktası oluşturmak, bölümlerin performansını değerlemek ve diğer bölümlerle karşılaştırmak, bölüm yöneticilerini bölümlerin karlılığını maksimize etmek için motive etmek. Bu anlamda iyi bir transfer fiyatlama yöntemi, toplam işletme karını, faaliyetleri ile orantılı olarak adaletli bir şekilde bölümlere dağıtmalı ve bölüm yöneticileri arasında fiyatlama konusundaki anlaşmazlıkları en aza indirmelidir (Tunalı, 2010: 39).

1.6.2. Uluslararası Amaçlar

Mal ve hizmet fiyatlamanın stratejik önemi rekabetçi bir piyasa konumu oluşturma veya sürdürme işlevinden gelmektedir. Çok uluslu şirketlerin nihai hedefi küresel bir ekonomide rekabet edebilmektir. Küresel rekabette piyasaya yerleştikten sonra kazanmayı amaçlayan çok uluslu şirketler, bazı durumlarda düşük fiyatla mal satabilmektedir. Örneğin, çok uluslu bir şirket grubu belirlediği düşük bir transfer fiyatı ile bir bağlı şirketine veya şubesine yeni bir piyasaya girme yolu açabilir. Küresel çıkarı için piyasa girişi kolaylaşabilir veya durgun talebe karşılık fiyat indirimleri yapmaya müsaade edebilmektedir (Tunalı, 2010: 37).

Çok uluslu şirketlerin transfer fiyatlamada uluslararası ekonomik ya da siyasi amaçlarla hareket etmeleri olağandır. Transfer fiyatlamanın uluslararası amaçları nakit transfer sınırlamaları, rekabetçi durum ve gerçek gelir ve maliyetleri yansıtmadır.

Transfer fiyatlamanın uluslararası amaçları aşağıdaki gibidir (Geedan, 2010: 51):

- Rekabetçi piyasadaki konumun sürdürülmesi,
- Nakit transfer sınırlandırmalarından kurtulmak,
- Ülkelerarası enflasyon ve döviz kuru riskini minimize etmek,
- Gerçek maliyetler ve geliri uygun bir şekilde yansıtmak.

İşletmeler uluslararası piyasalarda karşılaştıkları gümrük vergileri, kotalar, döviz kuru, ambargolar gibi bazı engelleri aşmak amacıyla da transfer fiyatlardan yararlanabilmektedir. Bu yönüyle, transfer fiyatları, kısıtlamaları aşmak ve geliri ülkeler arasında kaydırmak ya da döviz kurlarında meydana gelecek dalgalanmalardan olumsuz şekilde etkilenmemek için kullanılabilir (Cenkeri, 2005: 19).

Çok uluslu şirketler, global düzeyde rekabetçi bir piyasa pozisyonu oluşturarak bunu sürdürmeyi amaçlamaktadır. İşletmeler bu bağlamda bağlı şirketlerine, yeni bir pazara girmeleri halinde faaliyete geçtiği ilk yıllarda, finansal ve rekabetçi pozisyonlarını kuvvetlendirecek nitelikte fiyatlarla piyasaya girebilmelerine olanak sağlamak için düşük transfer fiyatları uygulayabilmektedir. Ancak, işletmelerin transfer fiyatlama politikaları uyarınca belirledikleri ve grup içi transferlerde uyguladıkları fiyatların yerli firmaların fiyatlarından çok daha düşük düzeylerde olması durumunda, ilgili hükümetler yerli endüstrilerini korumak amacıyla söz konusu duruma müdahale edebilmektedirler.

Ayrıca işletmeler transfer fiyatlamaya, bilanço ve gelir tablolarındaki rakamları değiştirerek, karlılıklarını artmış göstererek, kolay imkânlarla kredi sağlamak için başvurabilmektedir (Cenkeri, 2005: 20).

1.6.3.Vergilere İlişkin Amaçlar

Transfer fiyatlama uygulamasında esas alınan vergileme ile ilgili amaçlar, vergi yükünü idare etmek, vergi düzenlemelerine uymak, tarifeleri idare etmek şeklinde özetlenebilir. Transfer fiyatlamının vergi ile ilgili amaçları, sadece kurumlar vergisi veya gelir vergisi gibi kazanç üzerinden alınan vergilerle sınırlı değildir. Literatür incelemeleri göstermiştir ki, kazanç üzerinden alınan vergilere ilave olarak dış ticaret üzerinden alınan vergiler ve vergileri etkileyen mekanizmalar, mükelleflere sağlanan vergi iadeleri gibi unsurlar da vergisel amaçlar bakımından önemlidir (Tunalı, 2010: 36).

Üretim faktörlerinden biri olan sermayenin mobilitesinin önündeki vergi dışı engellerin kalkması ve teknolojik gelişmeler neticesinde vergi faktörü, uluslararası yatırım ve finansman kararlarında bir maliyet unsuru olarak dikkate alınmaya başlanmıştır. Yeni konulan vergiler veya vergi oranlarında artışın söz konusu olması, yatırımlar üzerinde etkili olan diğer unsurların değişmez ya da veri olarak kabul edildiği bir durumda, işletmelerin gerçekleştirecekleri yatırımları olumsuz bir şekilde etkileyebilmektedir.

Nitekim ülkelerin vergi yükleri arasındaki farklılıklar, çok uluslu şirketlerin üretim-yatırım yapacakları ve kar tahakkuk ettirecekleri yerler, ürünlerini pazarlama şekilleri, hukuki yapıları, finansman şekillerinin seçimi sırasında verecekleri kararlar üzerinde etkisini göstermektedir. Kısaca, işletmelerin dünyayı tek bir pazar olarak dikkate almalarıyla, bunların faaliyette buldukları ülkelerin vergi politikaları, alacakları kararlarda etkili olmaya başlamıştır.

Uluslararası platformda faaliyet gösteren çok uluslu şirketlerin transfer fiyatlarını değiştirmelerinde gözlenen en yaygın neden, daha önce de belirtildiği üzere, global çıkarları doğrultusunda karını maksimize edebilmek için global vergi yüklerini minimize etmeyi hedefleyerek, transfer fiyatlarını kötüye kullanmaya çalışmalarıdır. Transfer fiyatlama konusunda Business International Dergisi tarafından yapılan bir araştırma da bu tespiti doğrular niteliktedir. Araştırma sonucunda, işletmelerin transfer fiyatlama politikalarıyla izledikleri en önemli amaçlarının global düzeyde ödenen vergi miktarlarını azaltmak olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca, Swenson tarafından 2001 yılında yapılan bir çalışmada; ABD'ye Kanada, Almanya, Japonya, İngiltere ve Fransa'dan yapılan ithalatlarda, ilgili ülkelerin vergi ve gümrük oranları arasındaki farklılıkların çok uluslu şirketlerin transfer fiyatlarında manipülasyonlara gitmelerini teşvik edici etkileri ortaya konulmuştur (Cenkeri, 2005: 21).

Transfer fiyatlamının vergileme ile ilgili amaçları aşağıdaki gibi özetlenebilir (Geedan, 2010: 50):

- Vergi sonrası küresel karı maksimize etmek,
- Dış ticaret üzerinden alınan vergileri düşürmek,
- İhracatta fazla vergi iadesi almak,
- Vergi tevkifatı matrahını gizlemek ve azaltmak,
- Genel merkez giderlerini vergi yükünü azaltacak şekilde dağıtmak,
- Dış ticaret ve kar transferi konusunda sınırlandırmaları aşarak dolaylı yoldan vergi yükünü azaltmak.

2. BÖLÜM

2. 5520 SAYILI KURUMLAR VERGİSİ KANUNU'NUN 13. MADDESİ VE TRANSFER FİYATLAMA YÖNTEMLERİ

Ticarette sınırların kalkmasıyla birlikte ülkemizde de kalkınmanın sağlanabilmesi için vergi kanunlarının dünya uygulamalarına göre düzenlenmesi ihtiyacı duyulmuştur ve transfer fiyatlama kavramı 21 Haziran 2006 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 5520 sayılı yeni Kurumlar Vergisi Kanunu (KVK) ile yürürlüğe girmiştir.

5422 sayılı KVK'da örtülü kazanç kavramında belirsizlikler bulunmaktadır. Bu belirsizlikler genel olarak, ilişkili kişinin tanımı, kapsamı, emsallere uygunluk şeklindedir. 5520 sayılı KVK ile bu belirsizlikler ortadan kaldırılmıştır. Hükümet ve vergi idaresi şirket tarafından oluşturulan fiyatın gerçek piyasa fiyatını yansıtmasını istemektedir. Özellikle uluslararası şirketler, yüksek vergi oranının olduğu bir ülkedeki bağlı şirketine yüksek fiyatla mal satarak ya da düşük fiyatla mal alarak bu firmanın karını ve ödeyeceği vergiyi düşürebilme olanağı bulmaktadır. Bu durum ülke için vergi kaybına yol açmakta, dolayısıyla milli gelirin düşmesine neden olmaktadır. Bu durumu ortadan kaldırmak için transfer fiyatlama kavramı ortaya çıkmıştır ve böylece vergi kaybına karşı mücadele edilmektedir (Öztaş, 2009: 1).

Düzenlemenin amacı, tam mükellef kurumlar ile yabancı kurumların Türkiye'deki işyeri veya daimi temsilcilerinin aralarında ilişkili kişi kapsamında gerçekleştirdikleri yurt içindeki işlemler nedeniyle kazancın örtülü olarak dağıtılmasının önüne geçmektir. Emsallere uygunluk ilkesine aykırı olarak tespit edilen fiyat veya bedeller nedeniyle kurum veya ilişkili kişiler adına tahakkuk ettirilmesi gereken her türlü vergi toplamının eksik veya geç tahakkuk ettirilmesinin önüne geçmektir. İlişkili kişilerle mal veya hizmet alım ya da satımında bulunan kurumların gelirlerini tam veya doğru olarak beyan edilmesini sağlamak ve transfer fiyatlama yoluyla vergi matrahının aşındırılmasına engel olmak şeklinde belirlenmiştir (Ak, 2009: 66).

Transfer fiyatlama konusunda yapılan başka bir düzenleme ise 19 mart 2008 tarihinde yayımlanan Sermaye Piyasası Kurulu düzenlemeleridir (SPK Tebliği Seri No:41). Yapılan düzenlemeye göre ilişkili taraflarla yaygın ve süreklilik arz eden işlemlerin izleyen hesap döneminde de devam ettirilmesine karar verilirse ve söz konusu işlemlerin izleyen hesap dönemi sonunda kurul düzenlemeleri uyarınca kamuya açıklanacak yıllık finansal tablolarda yer alan aktif toplamın veya brüt satışlar toplamının yüzde 10'una veya daha fazlasına ulaşacağını öngörülmesi durumunda izleyen hesap döneminde uygulanacak şartların adil ve makul olup olmadığına ilişkin olarak kurulca esasları belirlenen kuruluşlara değerlendirme yaptırılması gerekmektedir (Kaşkaya, 2010: 73).

1.1.2007 tarihinde yürürlüğe giren 5520 sayılı KVK'nun 13. maddesi aşağıdaki şekildedir:

“Transfer fiyatlama yoluyla örtülü kazanç dağıtımı”

MADDE 13-

(1) Kurumlar, ilişkili kişilerle emsallere uygunluk ilkesine aykırı olarak tespit ettikleri bedel veya fiyat üzerinden mal veya hizmet alım ya da satımında bulunursa, kazanç tamamen veya kısmen transfer fiyatlama yoluyla örtülü olarak dağıtılmış sayılır. Alım, satım, imalat ve inşaat işlemleri, kiralama ve kiraya verme işlemleri, ödünç para alınması ve verilmesi, ikramiye, ücret ve benzeri ödemeleri gerektiren işlemler her hal ve şartta mal veya hizmet alım ya da satımı olarak değerlendirilir.

(2) İlişkili kişi; kurumların kendi ortakları, kurumların veya ortaklarının ilgili bulunduğu gerçek kişi veya kurum ile idaresi, denetimi veya sermayesi bakımından doğrudan veya dolaylı olarak bağlı bulunduğu ya da nüfuzu altında bulundurduğu gerçek kişi veya kurumları ifade eder. Ortakların eşleri, ortakların veya eşlerinin üstsoy ve altsoyu ile üçüncü derece dahil yansoy hısımları ve kayın hısımları da ilişkili kişi sayılır. Kazancın elde edildiği ülke vergi sisteminin, Türk vergi sisteminin yarattığı vergilendirme kapasitesi ile aynı düzeyde bir vergilendirme imkanı sağlayıp sağlamadığı ve bilgi değişimi hususunun göz önünde bulundurulması suretiyle

Bakanlar Kurulunca ilan edilen ülkelerde veya bölgelerde bulunan kişilerle yapılmış tüm işlemler, ilişkili kişilerle yapılmış sayılır.

(3) 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. Emsallere uygunluk ilkesi doğrultusunda tespit edilen fiyat veya bedellere ilişkin hesaplamalara ait kayıt, cetvel ve belgelerin ispat edici kağıtlar olarak saklanması zorunludur.

(4) Kurumlar, ilişkili kişilerle yaptığı işlemlerde uygulayacağı fiyat veya bedelleri, aşağıdaki yöntemlerden işlemin mahiyetine en uygun olanını kullanarak tespit eder:

a) Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi: 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.

b) Maliyet artı yöntemi: Emsallere uygun fiyatın, ilgili mal veya hizmet maliyetlerinin makul bir brüt kâr oranı kadar artırılması suretiyle hesaplanmasını ifade eder.

c) Yeniden satış fiyatı yöntemi: 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.

ç) Emsallere uygun fiyata yukarıdaki yöntemlerden herhangi birisi ile ulamsa olanağı yoksa mükellef, işlemlerin mahiyetine uygun olarak kendi belirleyeceği diğer yöntemleri kullanabilir.

(5) İlişkili kişilerle yapılan mal veya hizmet alım ya da satımında uygulanacak fiyat veya bedelin tespitine ilişkin yöntemler, mükellefin talebi üzerine

Maliye Bakanlığı ile anlaşarak belirlenebilir. Bu şekilde belirlenen yöntem, üç yılı asmamak üzere anlaşmada tespit edilen süre ve şartlar dahilinde kesinlik taşır.

(6) Tamamen veya kısmen transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü olarak dağıtılan kazanç, Gelir ve Kurumlar Vergisi kanunlarının uygulamasında, bu maddedeki şartların gerçekleştiği hesap döneminin son günü itibarıyla dağıtılmış kâr payı veya dar mükellefler için ana merkeze aktarılan tutar sayılır. Daha önce yapılan vergilendirme işlemleri, taraf olan mükellefler nezdinde buna göre düzeltilir. Su kadar ki, bu düzeltmenin yapılması için örtülü kazanç dağıtan kurum adına tarh edilen vergilerin kesinleşmiş ve ödenmiş olması şarttır.

(7) Transfer fiyatlandırması ile ilgili usuller Bakanlar Kurulunca belirlenir” (5520 Sayılı KVK).

Yukarıda aktarılan mevzuat ile:

- İlişkili kişi kavramı tanımlanmıştır,
- Emsallere uygunluk ilkesi tanımlanmıştır.
- Fiyat ve bedel tespitinde yöntemler belirlenmiştir,
- Maliye Bakanlığı ile önceden fiyatlama anlaşması yapma imkanı getirilmiştir,
- Transfer fiyatlama yoluyla örtülü kazanç dağıtımı, dağıtılmış kar payı sayılmıştır.

Maddenin birinci fıkrasında, “kurumlar ilişkili kişilerle emsallere uygunluk ilkesine aykırı olarak tespit ettikleri bedel veya fiyat üzerinden mal veya hizmet alım veya satımı işlemlerinde bulunursa, kazanç tamamen veya kısmen transfer fiyatlama yoluyla örtülü olarak dağıtılmış sayılır” denilmiş ve ilişkili kişi kavramının tanımı maddenin ikinci fıkrasında yapılmıştır (Ertürk, 2007: 50).

Transfer fiyatı belirlenirken dikkate alınacak nokta belirlenen fiyatın emsallere uygun olmasıdır. Yeni düzenlemede emsallerine uygun bir transfer fiyat

belirlenirken öncelikle kullanılacak yöntemler somut ve açık olarak belirtilmiştir. 5520 sayılı kurumlar vergisi kanununda belirlenen fiyatlama yöntemleri aşağıdaki gibidir (KVK md. 13/4):

- 1) Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi
- 2) Maliyet Artı Yöntemi
- 3) Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi

Ancak, yeni kanun burada mükellefe bu yöntemlerin uygun olmadığını ispat etmek şartıyla, kendi belirleyeceği bir yöntemi de uygulayabilme imkanı tanımıştır. Bu önemli yenilikle fiyat tespitine ilişkin yöntemin, bir çok ülkede uygulanan peşin fiyat anlaşması şeklinde, mükellefin talebi üzerine, Maliye Bakanlığı ile anlaşarak belirlenebilmesi imkanı sağlanmıştır (Koç, 2009: 47).

Bir işletmenin farklı bölümleri arasındaki transferlerde işletmelerin amaçlarına sağlıklı bir şekilde ulaşabilmeleri için transfer fiyatları dikkatle belirlenmelidir. Bu şekilde önem arz eden transfer fiyatlarının belirlenmesinde kullanılan yöntemlerin seçimi de çok önemlidir. Çünkü seçilecek her yöntemin dayandığı varsayımın farklılığı sonuçları da etkilemektedir. Bu nedenle işletmelerin öncelikle amaçlarına ulaşmada yardımcı olacak en uygun transfer fiyatlama yöntemini belirlemeleri gerekmektedir.

Transfer fiyatlama yöntemleri genellikle işletmelerin bölümlerinden elde edilen raporlar doğrultusunda tespit edilir. Mevcut uygulamalarda birçok transfer fiyatlama yöntemi kullanılmaktadır.

Transfer fiyatlama yöntemleri, sorumluluk merkezleri düzeyinde transfer fiyatlama yöntemi, kar ve maliyet merkezleri için transfer fiyatlama yöntemi olarak iki sınıfa ayrılabilir. Ayrıca, transfer fiyatlama yöntemleri, maliyetleri esas alan ve maliyetleri esas almayan yöntemler olarak da incelenebilmektedir (Arslan, 2006: 76).

Tablo 3: Transfer Fiyatlama Yöntemleri

Sorumluluk Merkezi Düzeyinde	Maliyetler Düzeyinde
<p><i>A)Maliyet Merkezi Transfer Fiyatı Yöntemleri</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Tahmini maliyet ✓ Fiili maliyet 	<p><i>A)Maliyetleri Esas Alan Transfer Fiyatı Yöntemleri</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Tam maliyet ✓ Değişken maliyet ✓ Marjinal maliyet ✓ Fırsat maliyeti ✓ Maliyet artı ✓ İkili fiyat
<p><i>B)Kar Merkezi Transfer Fiyatı Yöntemleri</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Pazar fiyatı ✓ Pazarlık esasına dayanan fiyat ✓ Katkı marjlı fiyat ✓ Fırsat maliyeti ✓ Marjinal maliyet ✓ Maliyet artı fiyatı 	<p><i>B)Maliyetleri Esas Almayan Transfer Fiyatı Yöntemleri</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Piyasa fiyatı ✓ Pazarlık esasına dayanan fiyat

Kaynak: Arslan, 2006: 76

Uygulamada ise genellikle şu yöntemler üzerinde durulmaktadır (İlkin, 2007: 36):

- Piyasa fiyatını esas alan transfer fiyatlama yöntemi
- Pazarlık edilen fiyatı esas alan transfer fiyatlama yöntemi
- Maliyetleri esas alan transfer fiyatlama yöntemi
- İkili fiyat uygulamasını esas alan transfer fiyatlama yöntemi

2.1. MALİYET ESASINA DAYANAN TRANSFER FİYATLAMA YÖNTEMLERİ

Pazar fiyatlarının mevcut veya uygun olmadığı koşullarda maliyete dayalı transfer fiyatlama yöntemleri kullanılmaktadır. Maliyete dayalı transfer fiyatı, işletme maliyetlerinin transfer edilen mal veya hizmetin transfer fiyatının tespit edilmesinde temel alındığı yöntemdir (Garrison, Noreen, Brewer, 2006: 717).

Bu yöntemde, transfer fiyatları her üretim bölümünde mal veya hizmetlerin gerçek maliyetleri temel alınarak belirlenir. Transfer fiyatı, transfer edilecek mal

veya hizmetin üretime ya da satın alma maliyetine de bağlıdır. Ayrıca bu yöntemde, sadece maliyet fiyatı transfer fiyatı olarak kabul edilmeyeceği gibi bu fiyatlara bir miktar da kar eklenerek transfer fiyatı belirlenmektedir (İlkin, 2007: 46).

Maliyetleri esas alan transfer fiyatlama yöntemleri aşağıda verilen durumlarda önem kazanmaktadır (Arslan, 2006: 77):

- Transfer fiyatının belirlenmesine konu olan mal ve hizmetler için bir dış piyasa fiyatının bulunmaması veya bölümler için işletme içi alım ve satım zorunluluğu olması,
- Bir dış piyasa fiyatının olmasına rağmen, satıcı bölümün geçerli piyasa fiyatı üzerinden tam kapasiteye ulaşamaması, atıl kapasite ile çalışmak zorunda kalması.

Transfer fiyatlama yöntemlerine bakıldığında, satıcı bölüm açısından, transfer fiyatının belirlenmesinde maliyetlerin temel alınması yöntemi çok sık tercih edilmemektedir. Bunun nedeni, maliyet fiyatı üzerinden yapılan satış sonrasında, satıcı bölümün karında herhangi bir değişme olmamasıdır. Dolayısıyla, maliyet fiyatları etkin bir karar aracı olmalarına rağmen, ölçümlemede çok etkili olmayabilmektedir.

2.1.1. Tam Maliyet Yöntemi

Tam maliyet yöntemi; transfer fiyatının belirlenmesinde, birim değişken maliyete ilave olarak sabit maliyetlerin de eklenmesini öngörmektedir. Transfer fiyatı olarak tam maliyet kullanıldığında sonuç, işletme dışında oluşmuş fiyatlardan daha yüksek olursa alıcı bölümün satın almaları işletmenin dışından yapması özendirilmiş olacaktır (Köse ve Ferhatoğlu, 2008: 59).

Uygulamalarda maliyet esasına dayanan transfer fiyatlama yöntemlerinden en yaygın kullanılanı tam maliyeti esas alan transfer fiyatlama yöntemidir.

Tam maliyeti esas alan transfer fiyatlama yöntemi, döneme ilişkin üretim giderlerinin tümüyle üretim birimlerine yüklenmesini ve stoklara aktarılmasını gerektirmektedir (Şener, 1993: 6). Bu yöntemde üretimi yapan bölümün doğrudan veya dolaylı olarak genel giderleri, mal veya hizmet maliyetiyle ilişkilendirilmektedir (Kapusuzoğlu, 1998: 68).

Transfer fiyatlamasının hesaplanmasında tam maliyet esaslı yöntem uygulamasının yararlarının aşağıdaki gibi sıralanması mümkündür (Özkanlı, 2003: 119):

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

Tam maliyet esasına dayanan yöntemin yukarıdaki yararlarının yanı sıra bazı sakıncaları da mevcuttur. Bu sakıncalarından birisi, yöntemin talep elastikiyetini dikkate almamasıdır. Yöntemin kullanılması halinde çoğunlukla piyasa koşulları doğrultusunda, fiyatlarda düzeltme yapma gereği ortaya çıkabilmektedir. Yine bu yöntemde rekabet koşullarının dikkate alınmaması da önemli bir sakıncadır. Rekabet koşulları daha düşük bir kar oranıyla çalışmayı ya da maliyetleri düşürme çabalarını zorunlu kılabilir. Başka bir olumsuz yönü de, tüm mamuller için tek bir kar oranının uygulanıyor olmasıdır. Bu da gerçekçi olmaktan uzaktır. Tam maliyet esasına göre fiyatlandırma yöntemi daha çok rekabet konusu olmayan mamuller için uygun olmaktadır. Özellikle sipariş üzerine çalışan ve az sayıda, değişik miktarlarda ve çok çeşitli mamul üreten işletmeler için bu yöntemin uygulanabilirliği artmaktadır (Tunalı, 2010: 69).

2.1.2. Değişken Maliyet Yöntemi

Değişken maliyete dayanan transfer fiyatlama yönteminde, işletme bölümleri arasında gerçekleşen mal veya hizmet transferleri için transfer fiyatı olarak ortalama birim değişken maliyetler kullanılmaktadır (Demir, 2008: 94). Özellikle, üretim ve maliyet fonksiyonlarının doğrusallığı durumunda birim değişken maliyet marjinal maliyete eşit olduğundan, maliyete dayalı transfer fiyatları, marjinal maliyetin tüm yönetsel fonksiyonlarını yerine getirebilecektir (Özkanlı, 2003: 116).

Birim değişken maliyet, marjinal maliyete göre daha kolay bir şekilde belirlenebileceğinden uygulamada yönetsel amaçlara uygun bir transfer fiyatlamaya olanak vermesi açısından oldukça önemlidir. Değişken maliyete dayanan transfer fiyatlarının bir yönetim aracı olarak en önemli özelliği birim değişken maliyetin marjinal maliyete en yakın maliyet değeri olmasıdır. Kısa vadeli kararların çoğunluğunda en uygun olan maliyet, değişken maliyetlerdir. Bu nedenle, değişken maliyete dayalı transfer fiyatlama, kısa dönemde, katkı payının sağladığı kolaylıklardan yararlanma avantajı sağlamaktadır (İlkin, 2007: 53).

Değişken maliyete dayalı transfer fiyatlama yönteminin sağlayacağı yararlar şunlardır (Bursal ve Ercan, 1999: 479);

- Gelir-maliyet ve kar arasındaki ilişkiler, ayrı hesaplara gerek kalmadan kolayca elde edilir,
- Yönteme göre düzenlenen, üretim maliyeti gelir tabloları, yöneticinin düşünce sistemine daha uygun biçimde olduğundan anlaşılması ve değerlendirilmesi daha kolaydır,
- Sabit maliyetler, finansal tablolarda ayrı olarak gösterilebileceğinden dikkat çekici olur,
- Marjinal gelir ve katkı konusunda elde edilecek bilgiler, işletme faaliyetlerinin çeşitli fonksiyonları, mamul türleri, satış bölgeleri ve müşteri grupları açısından kolay değerlendirilir,
- Değişken bütçeli standart maliyet sistemlerinin etkili bir kontrol aracı olarak kullanılabilme değerini artırır,
- Envanter değerleri cari maliyetleri ifade ettiğinden daha gerçekçidir.

Ancak değişken maliyete dayanan transfer fiyatlarının getirebileceği bazı dezavantajlar da bulunmaktadır (Demir, 2008: 95):

- Transfer konusu mal ya da hizmetin değişken maliyetinin transfer fiyatı olarak kabul edilmesi, kar merkezi fikrine ters düşmektedir. Böylece satıcı bölüm, sabit maliyetlerini karşılayamayacağı için hiçbir zaman kar edemeyecek, nihai ürünü üreten ve dışarıya satan satıcı bölüm ise, yüksek kar rakamları rapor edecektir. Bu durum merkezkaç yönetim anlayışı ile uyuşmamaktadır.
- Birim değişken maliyet bütün üretim düzeylerinde aynı değerde değildir.

Birim değişken maliyetin, marjinal maliyet transfer fiyatına yaklaşık bir değerde olmasına rağmen bu yöntem çok sık kullanılmamakta, genelde piyasa fiyatı ve tam maliyet yöntemleri tercih edilmektedir (Arslan, 2006: 82).

2.1.3. Marjinal Maliyet Yöntemi

Marjinal maliyetin çıktılardaki küçük bir değişimin toplam maliyette meydana getirdiği değişiklik olarak tanımlanması mümkündür. Toplam maliyette meydana gelecek bir değişime değişken maliyetler sebep olacaktır. Sabit maliyetler ise çıktıdaki değişimlerden etkilenmemektedir. Marjinal maliyet, toplam maliyetteki değişimin çıktıdaki değişime oranlanması yolu ile hesaplanmaktadır (Arslan, 2006: 82).

$$\text{Marjinal Maliyet} = \frac{\text{Toplam Maliyetteki Değişim}}{\text{Çıktıdaki Değişim}}$$

Transfer fiyatlama yöntemlerinden teoride çok önemli bir yeri olan ve uzun yıllar bazı durumlar için en iyi teknik olduğu düşünölen marjinal maliyet yönteminin hesaplanmasında ki güçlükler nedeniyle günümüzde bu yöntem çok fazla uygulanmamaktadır.

Bu yönteme göre belirlenen fiyat, ‘yeni ödeme gerektiren’, başka bir deyişle üretim miktarına bağlı olarak değişen giderler toplamı kadardır. Maliyeti karşılayan fiyat, değişken giderler ile mamullere direkt olarak yüklenebilen sabit giderleri karşılayan fiyattır. Tam maliyeti karşılayan fiyat ise, mamule ait direkt giderlerin yanı sıra, işletmeye ait tüm sabit giderleri de kapsamaktadır (Tunalı, 2010: 70).

Eğer transfer edilecek mamul için tam rekabet piyasası yoksa ya da herhangi bir nedenle, satabilme ya da satın alabilme bağımsızlıkları olan bölümler için iyi tanımlanmış bir piyasa yoksa, transfer fiyatlama için marjinal maliyet yöntemi kullanılmaktadır.

Marjinal maliyete göre transfer fiyatı belirleme, marjinal maliyet (MM) ve marjinal hasılat (MH) mantığına dayanır. MM ve MH arasındaki ilişki, birbirine eşit oldukları noktada işletme karının maksimum düzeye ulaşması ile açıklanabilir. Transfer fiyatı işletme karlılığının maksimum olduğu noktada oluşur. Ayrıca MM, aynı zamanda, transfer edilen ara mamulleri kullanan aracı bölümün net marjinal gelirine eşittir. Eğer marjinal maliyetler transfer fiyatı olarak uygulanırsa, bölümler işletme karını maksimize edeceklerdir (Arslan, 2006: 83).

2.1.4. Fırsat Maliyeti Yöntemi

Bir şeye karar vermek, elimizdeki çeşitli alternatiflerden birini seçmek anlamına gelmektedir. Bir alternatifte karar kılmamız, mevcut diğer alternatiflerden vazgeçtiğimiz anlamına gelir.

Fırsat maliyeti yöntemine gelindiğinde ise; mevcut seçenekler arasında karar verilen seçenek dışında kalan diğer seçeneklerden en yüksek alternatif getiriyi sağlayacak seçeneğin vazgeçilen getirisi, karar verilen seçeneğin fırsat maliyetini oluşturur (Altuğ, 2001: 31).

Fırsat maliyeti yönteminin en belirgin sakıncaları; sabit maliyetlerin transfer fiyatlama içinde yer almaması ve karlılık tespitinin iç satışlardaki tasarrufları yansıtamamasıdır (Kapuzoğlu, 1998: 65)

2.1.5. Maliyet Artı Yöntemi

Maliyet değerine belirli bir kar eklemesi yapılarak belirlenen transfer fiyatına, maliyet artı yöntemi adı verilmektedir. Bir malın maliyeti belirlenebilirse buna uygun bir kar marjı eklenerek transfer fiyatı belirlenmektedir. Diğer bir ifadeyle; alt şirkete ya da diğer bir bölüme satışta maliyete eklenen uygun bir paydan sonra oluşan fiyattır. Bu yöntem, yarı mamul malların bağlı işletmeler arasında satılmasında ve hizmet ifalarında etkilidir (Özelmacıklı, 2010: 55).

Bu yöntemde iki bağlı ortaklık arasında yapılan alım-satım işleminde söz konusu alımı gerçekleştiren firmanın maliyetlerine piyasa koşullarının dikkate alınmasıyla uygun bir kar marjı eklenmektedir. Maliyet artı yöntemi, yeniden satışta fiyatlandırma yönteminin aksine satın alma işlemini gerçekleştiren bağlı ortaklığın, o mal ya da hizmete anlamlı bir katma değer ilave ettiği durumlarda daha etkin bir biçimde uygulanabilmektedir (Çak, 2007: 61).

Bu yöntemin avantajları; diğer maliyet esasına dayanan transfer fiyatlandırma yöntemleri hesaplamalarına göre daha kolay olması ve işletme dışında işlem görmeyen ara ürünler için kolaylıkla kar hesaplanabilmesidir. Dezavantajı ise; alış ve satış fiyatlarının oluşturulmasındaki rahatlık ve maliyet kontrol sistemi uygulamadığında, maliyetin belli bir yüzdesi olarak alınan oran, doğrudan daha yüksek bir maliyete sahip olması olarak ifade edilebilir (Arslan, 2006: 84).

Yarı mamullerin, müşterek üretim anlaşmasına konu olan malların, uzun dönemli alım-satım anlaşmasına konu olan malların, hizmet veya hizmet olarak sınıflandırılabilen işlemlerin transfer fiyatlandırmasında maliyet artı yöntemi kullanılabilir. (Kıyat, 2010: 56). Ancak bu yöntem geniş bir kullanım alanına sahip olmasına rağmen söz konusu dezavantajlarından dolayı çok fazla önerilmemektedir. Özellikle ham madde ve yarı mamuller ile imal edilen mallara ilişkin işlemlerde uygulama alanı bulmaktadır (Kurşun, 2008: 34).

2.2. MALİYETLERİ ESAS ALMAYAN TRANSFER FİYATLAMA YÖNTEMLERİ

Maliyetleri esas alan transfer fiyatlama yöntemleri, bölümlerin performansını değerlendirmede, yatırım, kar ve gelir merkezlerini dikkate almadan, maliyet merkezleri üzerine odaklanmaktadır. Bu yöntemlerin yanında yatırım, gelir ve kar merkezlerinin performanslarını değerlendirmeye yönelik olarak, maliyetleri esas almayan, piyasa fiyatı ve pazarlık esasına dayanan fiyat gibi göstergeleri esas alan transfer fiyatlama yöntemleri de bulunmaktadır.

2.2.1. Piyasa Fiyatı Yöntemi

Piyasa fiyatı yaklaşımı bölümler arasında transfer edilen mal veya hizmetler için işletme dışında oluşan bir piyasanın veya pazarın bulunması durumunda kullanılan bir fiyatlama yöntemidir. Bu yöntemde kar merkezlerinin ürettikleri mal veya hizmetler aynı zamanda işletme dışına da satılabilmektedir (Ak, 2009: 46).

İşletmelerde yer alan bölümler arasında transfer edilecek mal veya hizmetler için bir dış pazar mevcutsa ve pazar rekabet edilebilir durumdaysa, piyasa fiyatının doğru bir transfer fiyatı olduğu söylenebilir. Bu durumda, bölüm yöneticilerinin kararları, bölüm ve organizasyonun karlarını en üst seviyeye getirebilecek, bölümler birbirlerinin zararına ortak olmayacak ve üst yönetim duruma müdahale etmek zorunda kalmayacaktır (Arslan, 2006: 85).

Piyasa fiyatı, satıcı bölümün ürettiği mal veya hizmeti satabileceği en yüksek fiyattır. Ayrıca bu fiyat, alıcı bölümün satın alacağı mal veya hizmet için de taban fiyattır. Piyasa fiyatı, satıcı bölüm için gelirin, alıcı bölüm içinse maliyetin en iyi ölçüsüdür (Gürsoy, 1999: 761). Ancak, piyasa fiyatını esas alan transfer fiyatlama yönteminin işlerlik kazanabilmesi ve yönetsel avantaj sağlayabilmesi için, satıcı ve alıcı bölümlerin eşit pazarlık gücüne sahip olmaları gerekmektedir. Bu da, satıcı bölüme, eğer fiyat düşükse satışı reddetme; alıcı bölüme de eğer fiyat yüksekse, işletme dışından satın alma izninin verilmesiyle sağlanabilir. Piyasa fiyatı yöntemi,

bölüm yöneticilerinin karar almada yeterli bağımsızlığa sahip olduğu ve böylece her bölümün bağımsız karar sorumluluğu olan nihai faaliyetleri yürüttüğü, yerinden yönetim yapılarına daha uygun bir transfer fiyatlama yöntemidir. Dolayısıyla da merkezkaç yönetim anlayışının göstergesidir. Yöntem, bölümlere ilişkin faaliyet sonuçlarının performans değerlemesine uygun bir ortam sağlaması bakımından işletmelerin maliyet merkezli işlemlerinde, piyasada serbest hareket eden aktörler gibi kendi fiyatlarını belirleyebilmelerine olanak sağlar (İlkin, 2007: 37).

Piyasa fiyatı yönteminde; ***güncel (cari) piyasa fiyatı*** veya ***düzeltilmiş piyasa fiyatı*** uygulanabilmektedir (Kapuzoğlu, 1998: 62). Güncel (cari) piyasa fiyatı, ilgili ürünün piyasada bilinen o günkü satış fiyatıdır (Kapuzoğlu, 1998: 62). Bu, serbest piyasa koşullarına bağlı olarak gelişen ideal transfer fiyatıdır. Şirketler arasında güncel piyasa fiyatlarının kullanılması vergi idareleri tarafından da desteklenen bir fiyattır. Kurumlar Vergisi Kanunu'nda (KVK) yer alan emsalde bu fiyatın kullanılmasını amaçlamaktadır (Beylik, 2004: 120).

Uygulamada güncel piyasa fiyatlarının uygulanması oldukça yaygındır. Güncel piyasa fiyatlarının transfer fiyatı olarak uygulanabilirliği bakımından gerekli şartlar şunlardır (Arslan, 2006: 88):

- Bölümler arası ilişkilere konu olan mal veya hizmetler için dış piyasa fiyatları mevcut olmalıdır. Bu güncel piyasa fiyatları bölümler arası alışverişin gerçek şartlarını yansıtabilecek gerekli işlemlere tabi tutulmalıdır,
- Söz konusu mal veya hizmetleri üreten satıcı bölümlerde atıl kapasite olmamalıdır,
- Güncel piyasa fiyatları dengeli olmalıdır. Bu fiyat üzerinden bölüm istediği miktarda alım ve satımda bulunabilmelidir.

Düzeltilmiş piyasa fiyatı, satışı yapan bölümün alıcı olan bölüme yapacağı satışa (transfer) ilişkin fiyatın mümkün olduğunca düzeltilmesi yoluyla oluşmaktadır. Zaten piyasa fiyatının malın büyük partilerle satın alınması halinde sağlanacak indirimleri düşüldükten sonra oluşacak düzeyi yansıtması gerekmektedir. Ayrıca

piyasa koşullarına uygun olduğu sürece bu indirimler gerçek fiyatın hesaplanmasını da sağlamaktadır (Doğan ve Çürük, 2003: 32).

Piyasa fiyatına göre transfer fiyatı belirlemenin başlıca yararları şunlardır (Özkanlı, 2003: 121):

- Bölümlerin rekabet esasına göre yönetimini kolaylaştırır,
- Bölüm yöneticilerine davranış özgürlüğü sağlar,
- İşletme içine ve müşterilerine aynı fiyat uygulaması bir takım eleştirileri önler,
- Üretimin çeşitli safhalarında mamul karlılığının ne olduğunu yansıtır.

2.2.2. Pazarlık Esasına Dayanan Fiyat Yöntemi

Pazarlıkla oluşan transfer fiyatlama, mal veya hizmet üreten işletme içi bir satıcı bölüm ile yine aynı işletmenin bu mal veya hizmeti kullanan diğer bir alıcı bölümünün yaptıkları pazarlık sonucunda oluşturdukları fiyattır. Bu yöntem, özellikle satıcı bölüm tarafından alıcı bölüme transfer edilen ve ara mal olarak tanımlanan mal piyasasında; eksik rekabet şartlarının bulunması, işletme içindeki ve dışındaki satışlar için farklı satış giderlerinin bulunması, farklı sayıda piyasa fiyatının bulunması durumlarında kullanılması uygun olan bir yöntemdir (Ak, 2009: 46).

Mevsimsel hareketler veya sık sık değişen arz talep yapıları nedeniyle günlük piyasa fiyatlarının değişkenlik gösterebildiği ve ürünün kendine özgü olduğu nedeniyle piyasa fiyatı olmadığı durumlarda da transfer fiyatı pazarlıkla belirlenmektedir (Beylik, 2004: 121).

Fiyatın pazarlık yoluyla belirlenmesi, özellikle alıcı bölümün pazarda sağlayacağı indirim ve iskontolarla, satıcı bölümün sağlayacağı tasarrufların piyasa fiyatına yansıtılması nedeniyle gerekmektedir. Karşılıklı yapılan mal ve hizmet transferinin fiyatının belirlenmesi konusunda serbestlik mevcuttur. Birbirleriyle

serbest şekilde pazarlık eden birimler karlarını maksimize edecek kararları bu şekilde verebilirler.

Transfer fiyatının saptanmasında pazarlık yönteminin uygulandığı durumlar şunlardır (İlkin, 2007: 43):

- Pazar fiyatı dalgalanmalar gösterdiğinde veya önemsiz miktarlarda ve çok sayıda mamul transferi yapıldığında pazarlık yöntemi uygulanır,
- Eğer transfer sadece bir kez yapılıyorsa ve transfer edilen miktar oldukça büyükse, fiyatlar aynen dış işletmelere transfer sırasında olduğu gibi, her işlem için ayrı ayrı pazarlık yöntemi ile belirlenir,
- Mamulde değişiklik yapılması anında mamulü oluşturan parçaların fiyatları, mamulün yeni şekli belli oluncaya kadar pazarlık yöntemiyle saptanır ve mamulün bu biçimi korunduğu sürece bu fiyat kullanılır.

Pazarlık süreci genellikle satıcı bölümün bir fiyat teklifi yapması ve teslim koşullarını belirtmesiyle başlar. Buna karşılık alıcı bölüm ya teklifi kabul eder ya da piyasadaki diğer satıcılardan da teklifler aldıktan sonra satıcı bölümle pazarlık etmeye başlar. Pazarlık süreci boyunca alıcı ve satıcı bölümlere üst yönetim müdahale etmemelidir. Aksi takdirde, pazarlıkla belirlenen fiyat anlamlı olmaz (Gürsoy, 1999: 767).

Bu yöntemin uygulaması esnasında bazı sakıncalarla karşılaşılabilir (Arslan, 2006: 91):

- Pazarlık fiyatının belirlenmesi zaman alıcıdır ve büyük çapta analiz ve veriler geliştirilmelidir,
- Fiyat belirlemesinin uzun sürmesi, işletmenin dış etkenlere karşı uyumunu geciktirebilir ve bunun sonucu olarak birçok önemli kazanç fırsatı kaçırılabilir,
- Bölümler arasında yapılan pazarlıkta, pazarlığa taraf olan bölüm yöneticileri arasında rekabet ve anlaşmazlık olabilir,

- Bu rekabet ve anlaşmazlık, çalışma ilişkilerinde zayıflamaya neden olabilir,
- Performans ölçütleri yöneticilerin pazarlama yetenekleri sebebiyle sapmalar gösterebilir,
- Belirlenen fiyatın satıcı bölümün fırsat maliyetinin üstünde olması durumunda, optimal olmayan kaynak dağılımına sebep olabilir,
- Yönteme göre belirlenen fiyattan, satıcı bölümün mal veya hizmeti satamaması halinde oluşacak zarar, sağlanacak tasarruftan daha fazla olursa, işletme karlılığı olumsuz yönde etkilenebilir,
- Bir bölüm yöneticisi özel bir bilgiye sahipse, diğer bölüm yöneticilerine karşı avantaj sağlayabilir.

Pazarlık esasına dayalı transfer fiyatlama yönteminin içinde barındırdığı birçok sakınca yanında sunduğu birçok avantaj da bulunmaktadır (Arslan, 2006: 92):

- Pazarlıkla belirlenen fiyatlar, bölüm yöneticilerine bölüm karlarının belirlenmesinde yetki ve kontrol sağlar,
- Yöntem zaman kaybına neden olsa da, amaç uyumu, bölümsel başarının ölçülmesi ve bölümsel otonomi kriterlerini mümkün olduğu ölçüde sağlar,
- Özellikle merkezkaç yönetim yapısındaki işletmelerin, hedeflerinin sağlanmasında önemli bir unsur oluşturur,
- Rekabet esasına dayandırılan pazarlık fiyatı, bölümlerin etkinliğini ve verimliliğini artırır,
- Deneyimli ve yetenekli yöneticilere sahip olan işletmeler, bu yöntemi kullanarak büyük başarılar elde edebilir.

2.3. İKİLİ FİYAT YÖNTEMİ

Maliyete dayalı transfer fiyatlama kavramları incelendiğinde, transfer fiyatlama amaçlarının tamamını karşılayabilecek tek bir transfer fiyatlama kavramı

mevcut değildir. Söz konusu nedenden dolayı bazı işletmeler “ikili fiyat yöntemini” seçerek iki farklı transfer fiyatlama yöntemini kullanmaktadır.

İkili transfer fiyatlama sisteminde, satıcı ara malının transferinde transfer fiyatı olarak değişkenler artı belli bir karı, alıcı ise transfer fiyatı olarak sadece satıcının değişken maliyetlerini kabul etmektedir. Bu durumda satıcı katkı oranını arttırırken, alıcı ise yüklenmesi gereken giderlerden arındırılmaktadır. Bu politika, piyasaya dayalı fiyatlama ve zaruri iç kaynağın avantajını birleştirmektedir. Alıcı birim transfer edilmiş malı maliyetine alırken satıcı birim piyasa fiyatı ile alacaklandırılmaktadır. Bu yöntemde hem alıcı hem de satıcı optimal miktarda talep ve arz etmeye teşvik edilmektedir. Alıcı fırsat maliyetini öderken satıcı üretilen gerçekleştirilebilir değerini almaktadır (Ertürk, 2007: 15).

Satıcı bölüm ara malını transfer ederken transfer fiyatını değişken maliyetlere belirli oranda kar ekleyerek tespit etmekte ya da doğrudan pazar fiyatını temel almaktadır. Alıcı bölüm ise transfer fiyatı olarak yalnız satıcı bölümün değişken maliyetlerini kabul etmektedir. Kısacası, satıcı ve alıcı bölümler farklı transfer fiyatlama yöntemlerini kullanarak aralarında işletmenin genel karlılığı açısından bir denge oluşturmaya çalışmaktadırlar (Köse ve Ferhatoğlu, 2008: 64).

İkili transfer fiyat uygulamasında:

- Üretici bölümün satış geliri dolaysız maliyet+kar marjına eşit yapay bir fiyat uygulanarak ölçülmekte,
- Ara malını kullanan bölümün ise, bu malı üretici kısımdan dolaysız maliyete eşit fiyatla satın aldığı kabul edilmektedir.

Böylece her iki bölüm de kar merkezi olarak kabul edilebilmekte, ayrıca ara mamul üreten bölümün işletme açısından optimal üretim miktarını saptamasına olanak sağlanmış olmaktadır (Gürsoy, 1999: 765).

İkili transfer fiyatının amacı, alıcı ve satıcı bölüm yöneticilerinin bir bütün olarak işletmenin çıkarları ile uyum içerisinde karar vermelerini sağlamaktır. Fakat bu uygulama işletme düzeyine mükerrer kar saptanmasına ve işletme karının olması

gerekenden fazla görünmesine neden olabilmektedir. Bu yüzden, işletme düzeyinde kar saptanmadan önce kar kaleminde bazı düzeltmelerin yapılması gerekmektedir (Köse ve Ferhatoğlu, 2008: 64).

İkili transfer fiyatlama yöntemi uygulaması şu sorunlara yol açabilmektedir (Demir, 2008: 90):

- Farklı ülkelerde faaliyet gösteren işletme bölümlerinin vergilendirilebilir karlarının hesaplanmasında bazı problemler yaşanması,
- Satıcı bölümün maliyetleri kontrol etmek için yeterince teşvik edilmemesi,
- Bölüm yöneticilerinin, üst yönetimin belirleyeceği yetki sınırlarını tayin edememesi,
- Yöneticileri piyasadan uzak tutma eğiliminin oluşması ve bu yüzden yöneticilerin diğer bölümlerin alım-satım piyasası hakkında bilgi sahibi olmamaları.

Özetle, ikili fiyatlama yöntemi her ne kadar amaç uyumu, bölümsel başarının ölçülmesi ve bölümsel otonomi kriterlerini, piyasa fiyatı ve pazarlık esaslı fiyatlama yönteminde olduğu kadar sağlasa da ve yalnızca maliyetleri esas alan yöntemlerde karşılaşılan sorunları küçültse de; uygulama alanında yeterince kabul görmemektedir. Genel anlamda incelendiğinde bu yöntem fazla kullanılmamaktadır çünkü fiyatların oluşturulmasında üst yönetimin de bulunması gerekmektedir (Doğan ve Çürük, 2003: 36).

3. BÖLÜM

3. TRANSFER FİYATLAMA POLİTİKALARI VE CEZALARI

3.1. TRANSFER FİYATLAMA POLİTİKALARI

Etkin bir transfer fiyatlama politikasının amacı, yöneticilere firma için uygun olan kararların verilmesini sağlayacak şekilde transfer işlemi ile ilgili gerekli bilgileri yansıtılabilmektir. Taraflar, transfer fiyatlama sistemine basit olarak karı arttırmak veya maliyetleri azaltmak amaçlı olarak bakabilmektedirler. Ayrıca bu genel bakış açısının ötesinde transfer fiyatlamayı;

- i)* İşletme içi satış sistemi,
- ii)* Maliyet dağıtım sistemi,
- iii)* Kar dağıtım sistemi,
- iv)* Vergiden kaçınma aracı,
- v)* Risk azaltma aracı,

şeklinde de değerlendirebilmektedirler.

İşletmeler mal ve hizmet transferinde fiyat belirlemede farklı yöntemler kullanmaktadır. Uygulamalar ülkeden ülkeye farklılık gösterdiği gibi ülkelerin kendi bütünsel yapıları içinde de farklılık gösterebilmektedir. Transfer fiyatlama yöntemlerinin seçimine etki eden pek çok bağımsız faktör bulunmaktadır. Ancak bu farklılığın en büyük sebebi, uluslararası düzeyde kabul gören bir yöntemin standartlaşmamış olmasıdır. Sürekli değişen iç ve dış çevreye uyum sağlamaya ve işletme amaçlarına en uygun kararları almaya çalışan işletmeler, o günkü koşullara göre kendilerine en yüksek faydayı getirecek yöntemle yönelebilmektedirler (İlkin, 2007: 59).

3.1.1. Transfer Fiyatlamada En Uygun Yöntemin Seçimi

Uygun transfer fiyatlama yönteminin seçilebilmesi için, transferi yapılacak mamul ve hizmetin niteliği, piyasa durumu, talep bağılılığı dikkate alınmalıdır. Ayrıca öncelikli amacın belirlenmesi ve amaca uygun yöntemin seçilmesi gerekmektedir. Transfer fiyatları birçok farklı amaca hizmet etmektedir. En genel amacı ise karar alıcıları organizasyonun genel amacına göre motive etmektir. Bu amaç doğrultusunda mevcut transfer fiyatlama yöntemlerinden en uygun olanı seçilmeli ve uygulanmalıdır (Albayrak, 2008: 50).

İşletmenin doğru transfer fiyatlama yöntemi seçebilmesi için üç önemli faktörün ele alınması gerekmektedir (Köse ve Ferhatoğlu, 2008: 66):

- 1- Ürünün dış piyasa üreticisi var mı?
- 2- Satıcı bölümün değişken maliyeti pazar fiyatından düşük mü?
- 3- Satıcı bölüm tam kapasitede mi çalışmaktadır?

Şekil 1: Doğru Transfer Fiyatlama Yöntemleri

FAKTÖRLER	TRANSFER KARARI	TRANSFER FİYATLAMA YÖNTEMİ
<p>1. Ürünün dış piyasa üreticisi var mı? Cevap hayır ise: _____</p> <p>Dış piyasada üretici varsa 2. soruya geç:</p>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;">İşletme içinden</div>	Maliyet ya da görüşmelerle belirlenen yöntem
<p>2. Satıcı bölümün değişken maliyeti pazar fiyatından düşük mü? Değişken maliyet, pazar fiyatından daha yüksekse, satıcı maliyetleri düşürme yolu aramalı: _____</p> <p>Eğer değişken maliyetler pazar fiyatından daha düşükse, 3. Soruya geç:</p>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;">İşletme dışından</div>	Transfer fiyatlama yöntemi yok
<p>3. Satıcı bölüm tam kapasitede mi çalışmaktadır?</p> <p>Eğer satıcı aşırı kapasiteye sahipse: _____</p>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;">İşletme içinden</div>	<p>Düşük tercih: Değişken maliyet yöntemi</p> <p>Yüksek tercih: Pazar fiyatı yöntemi</p>
<p>Eğer satıcı bölüm tam kapasitede ise, iki seçenek vardır:</p>		
<p>a) Eğer dışarıdan satın almanın tüm işletmeye katkısı, işletme içinden satın alma katkısına göre daha fazla ise: _____</p>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;">İşletme dışından</div>	Transfer fiyatlama yöntemi yok
<p>b) Eğer dışarıdan satın almanın tüm işletmeye katkısı, işletme içinden satın alma katkısına göre daha az ise: _____</p>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;">İşletme içinden</div>	Pazar fiyatı yöntemi

Kaynak: Köse ve Ferhatoğlu, 2008: 67

“Ürünün dış piyasası var mı?” sorusu incelendiğinde cevap hayır ise, pazar fiyatı yoktur ve en iyi transfer fiyatlama yöntemi; maliyet ya da görüşmelerle belirlenen yöntem olarak belirlenmektedir. Eğer dış piyasada üreticisi varsa; satıcı bölümün değişken maliyeti ile pazar fiyatı ilişkisi göz önüne alınmalıdır. Bu nedenle ikinci soruya geçilir.

“Satıcı bölümün değişken maliyeti pazar fiyatından düşük mü?” sorusu incelendiğinde; cevap hayır ise, değişken maliyet pazar fiyatından daha yüksekse, satıcı, maliyetleri düşürme yolu aramalı ve işletme dışından alım yapmalıdır. Eğer değişken maliyetler, pazar fiyatından daha düşükse kapasite dikkate alınmalıdır. Bu nedenle üçüncü soruya geçilir.

“Satıcı bölüm tam kapasitede mi çalışmaktadır?” sorusu incelendiğinde; eğer satıcı aşırı kapasiteye sahipse, işletme içinden değişken maliyet yöntemi ile pazar fiyatı yöntemleri arasında tercih yapılır. Eğer satıcı bölüm tam kapasitede çalışıyor ise, işletme içinden alımdaki maliyet tasarrufu ile satıcı bölümün fırsat maliyetini belirleyip karşılaştırma yapılması gerekmektedir. Eğer dışarıdan satın almanın tüm işletmeye katkısı, işletme içinden satın alma katkısına göre daha fazla ise, işletme dışından alım yapılmalıdır. Eğer dışarıdan satın almanın tüm işletmeye katkısı, işletme içinden satın alımının katkısına göre daha az ise, işletme içinden alım yapılmalıdır ve burada uygun yöntem pazar fiyatı olarak ortaya çıkmaktadır (Köse ve Ferhatoğlu, 2008: 66).

Tablo 4 incelendiğinde de görüleceği gibi bir tek transfer fiyatlama yönteminin kullanılması ile en uygun kararı almak mümkün değildir. Çünkü yönetsel hedeflerin tümünü aynı anda ve her türlü piyasa koşulunda gerçekleştirebilecek bir transfer fiyatlama yöntemi bulunmamaktadır (İlkin, 2007: 60).

Tablo 4: Transfer Fiyatlama Yöntemlerinin Karşılaştırılması

Ölçütler/ Yöntemler	Piyasa Fiyatı Yöntemi	Maliyet Esaslı Yöntem	Pazarlık Esaslı Yöntem
Amaç uyumluluğu	Evet, ancak tam rekabet ortamında mümkündür.	Sürekli değil, ancak çoğu kez mümkündür.	Evet.
Performans değerlendirme	Evet, ancak tam rekabet ortamında yarar sağlar.	Transfer fiyatı, tam maliyeti aşmadıkça yarar sağlamaz.	Taraflardan birinin gücünden etkilenen transfer fiyatları hariç yarar sağlar.
Yönetim çabasını teşvik etmek	Evet, teşvik eder.	Evet, standart maliyet sisteminde sağlar ancak, gerçek maliyet sisteminde teşvik daha azdır.	Evet, teşvik eder.
Bölümsel otonomiye korumak	Evet, piyasa rekabeti varsa yetkiyi korur.	Hayır, korumaz.	Evet, korur.
Diğer faktörler	Ara malın piyasası olmayabilir veya eksik rekabet şartları mevcut olabilir.	Uygulanması kolaydır.	Pazarlıklar zaman alabilir. Pazar koşulları değiştiğinde transfer fiyatı gözden geçirilmelidir.

Kaynak: İlkin, 2007: 60

Farklı transfer fiyatlama yöntemleri değişik açılardan ele alındığında, bu yöntemlerin birbirine göre birçok üstün ya da yetersiz yönleri olduğu söylenebilmektedir. Transfer fiyatlama yöntemi seçilirken, her işletme iç ve dış çevresinden kaynaklanan pek çok farklı unsuru dikkate alarak kendi çevresel koşullarına ve işletme yapısına uygun olana karar vermek durumundadır.

3.1.2. Türkiye’de ve Yurt Dışında Transfer Fiyatlama Uygulamaları

Transfer fiyatlama yöntemlerine ilişkin Türkiye’de ne yasalarda ne de muhasebe standartlarında belirlenmiş tek bir yöntem bulunmaktadır. Aslında bu durum işletmelerimiz açısından oldukça avantajlıdır. Çünkü işletmeler hiçbir kısıtlama olmaksızın sadece kendi amaçları ve faydaları doğrultusunda transfer

fiyatlama yöntemlerini seçebilecek ve transfer fiyatlama politikalarını oluşturabileceklerdir (İlkin, 2007: 64).

Uygun bir transfer fiyatlama yöntemine karar vermek oldukça güçtür, çünkü bu kararı vermek oldukça karmaşık değişkenleri içermektedir. Yapılan araştırmalarda görülmüştür ki doğrudan kazanca yönelik sınırlamalar ve de özellikle gelir ve kurumlar vergisindeki sınırlamalar transfer fiyatlama yöntemini etkileyen en önemli unsurlardandır (Ertürk, 2007: 41).

Transfer fiyatlama konusuyla ilgili olarak çok uluslu şirket yöneticilerine en sert düzenlemeler getiren ülke olarak Almanya görülmüştür. Almanya'yı sırasıyla Amerika Birleşik Devletleri, Fransa, İngiltere ve Kanada takip etmektedir. Japonya, Kore, Avustralya ve İtalya gibi ülkeler konuya daha az ilgi gösterirken, İrlanda ve Porto Riko gibi düşük vergi oranlarının çekiciliğiyle pek çok yabancı yatırımcıyı cezbeden ülkelerin transfer fiyatları ile pek de ilgilenmediği ortaya çıkmıştır (Doğan, 2004: 73).

Türkiye'deki mevcut tüm çok uluslu şirketlere bağlı işletme konumundaki yabancı sermayeli ortaklıklar üzerinde yapılan bir araştırmanın birkaç sonucu aşağıdaki gibidir (Doğan ve Çürük, 2003):

- Transfer fiyatlarının belirlenmesinde kullanılan transfer fiyatlama yöntemlerinin analizinde “maliyete dayalı transfer fiyatlama yönteminin” işletmelerin %46'sı tarafından en sık kullanılan yöntem olduğu tespit edilmiştir. Bununla birlikte işletmelerce en çok kullanılan yöntem ise, pazar fiyatı esasına dayalı transfer fiyatlama yöntemidir. Bu yöntemden işletmelerin %36'sı yararlanırken, %18'i de pazarlık esasına dayanan transfer fiyatlama yönteminden yararlanarak transfer fiyatlarını belirlemektedirler.
- Araştırma sonuçları işletmelerin kullandığı transfer fiyatlama yönteminin, işletmenin merkezinin bulunduğu ülkeye ve işletmelerin büyüklüklerine bağlı olduğunu da ortaya koymaktadır. Örneğin ana merkezi İngiltere'de olan işletmeler çoğunlukla maliyeti esas alan transfer fiyatlama uygularken, ana merkezi Almanya'da bulunan işletmelerin piyasa fiyatını esas alan transfer fiyat uygulamaları görülmüştür. Araştırma sonuçları,

ihracatı itibariyle büyük ölçekli işletmelerin çoğunlukla maliyeti esas alan transfer fiyatlamasını seçtiklerine; orta büyüklükteki işletmelerin piyasa fiyatını ve maliyeti esas alan fiyatlama yöntemlerinden birini seçme yönünde kesin bir tercihlerinin olmadığına işaret etmektedir. Bununla birlikte, pazarlığa dayalı fiyatlama yöntemini seçen sınırlı sayıdaki işletmelerin ise, çoğunlukla ihracat tutarı çok fazla olmayan işletmeler olduğu anlaşılmaktadır.

➤ Maliyete dayalı transfer fiyatlama yöntemini seçen işletme yöneticilerinin %62'si değişken maliyetleri, %38'i ise tam maliyetleri dikkate aldıklarını belirtmişlerdir.

3.2. TRANSFER FİYATLAMA UYGULAMALARINDAN DOĞAN ANLAŞMAZLIKLARIN ÇÖZÜMLENEBİLMESİ İÇİN UYGULANAN İDARİ YAKLAŞIMLAR

Transfer fiyatlama uygulamaları ile ilgili düzenlemelerde sadece uluslararası boyutta gerçekleşen transfer fiyatlama sorunlarına değinilmiştir. Uluslararası transfer fiyatlama vakalarında birden fazla devletin vergilendirme yetkisini kullanmak istemesi söz konusu olacağından, bir devlet tarafından fiyatın yeniden ayarlanması, başka bir devlet tarafından yeniden yapılacak karşı bir ayarlamayı gerektirmektedir. Fakat diğer devletin karşı ayarlamayı kabul etmemesi halinde, başka bir deyişle kararlaştırılan transfer fiyatının onaylanmaması durumunda, grup karının ilgili kısmının iki kez vergiye tabi tutulması -çifte vergilendirme- gündeme gelecektir (Cenkeri, 2005: 50).

Sonuç olarak, transfer fiyatlama kurallarının hem mükellefler ve vergi idareleri, hem de diğer devletler açısından adil olmayan sonuçlar ortaya çıkarmaması için, genel bir rehberin varlığına ihtiyaç duyulmaktadır. Bu nedendir ki OECD 2001 yılı raporunda, transfer fiyatlama konusunda karşılaşılan problemlerin türleri ile bunların mantıklı bir şekilde idari aşamada çözümleri için genel bir rehber oluşturmanın gerekliliğine vurgu yapılmıştır (Çak, 2007: 70).

OECD rehberinin dördüncü bölümünde vergi mükellefleri ile vergi idareleri arasında çıkabilecek anlaşmazlıkların çözümüne yönelik çalışmalar ve söz konusu anlaşmazlıkları önlemeye yönelik yaklaşımlar yer almaktadır (Bayram, 2006: 40).

3.2.1. Transfer Fiyatlamının İncelenmesi

Transfer fiyatlama konusunda vergi idareleri ve vergi yargısı tarafından yapılan incelemeler birçok OECD ülkesinde sistemin yapısı, bulunulan coğrafya, gerçekleştirilen ulusal ve uluslararası ticaretin düzeyi, kültürel ve tarihi etkileşimler gibi faktörlere bağlı olarak değişiklikler gösterebilmektedir (Çak, 2007: 71). Bu nedenle OECD ülkeleri farklı inceleme usulleri kullanmaktadır.

Transfer fiyatlama incelemeleri hem mükellefler hem de idare için çok zorlayıcı olabilmektedir. Bu olaylar veriye dayalıdır ve karşılaştırılabilirlik açısından yorumlamak zordur. Bu yüzden pek çok vergi idaresi bu konu ile ilgili uzmanlaşmış vergi elemanı istihdam etmektedir. Transfer fiyatlamada doğru fiyatı belirlemek kolay değildir. Belli bir aralık içinde belirtilebilmektedir. Seçilen yöntemler tartışmasız biçimde doğruyu vermemekte ve hatta idare tarafından önerilen yöntemlerin kullanılmasında bile zorluklarla karşılaşılabilir (Bayram, 2006: 41).

Bu durumu engellemek için vergi denetmenleri, analizlerinde, mükelleflerin transfer fiyatlarını saptarken seçtiği yönteme dayanmalı ve mükelleflerin ticari değerlendirmelerini de dikkate almalıdır. Sonuçta denetim memurları ilke olarak mükellefin transfer fiyatlarını belirlerken kullandığı yöntemden yola çıkmalıdır (Cenkeri, 2005: 53).

3.2.2. Karşılıklı Düzenlemeler

Karşılıklı anlaşma usulü, vergi idarelerinin çifte vergilendirme anlaşmalarının uygulanmasından doğan ihtilafları çözüme kavuşturmak için uyguladıkları bir yöntemdir (Cenkeri, 2005: 54).

OECD Model Anlaşması'nın 9. ve 25. maddelerinde değinilen mütakabil düzeltme ve karşılıklı mutabakat prosedürü, çifte vergilendirme sonucu çıkan anlaşmazlıkların çözümünde önerilen yöntemlerdir. Ancak bu yöntemlerin uygulanmasına yönelik bir zorunluluk bulunmamaktadır. Sadece uzlaşmaya çalışmakla yükümlüdürler. Çözüme ulaşılamaması durumunda tahkim yoluna gidilecektir (Koç, 2009: 78).

Ancak, OECD Model Vergi Anlaşması'nın ilgili hükümlerinde farklı vergi idarelerinin düzeltme işlemleri için anlaşmaya varmalarının belirli bir süreye bağlanmış olması, bu konuda her ülkenin kendi yasalarında mevcut zaman aşımı sürelerinin dikkate alınmasını gerektirmektedir. Bu durum sistemden yararlanılması için farklı zaman aşımı sürelerinin geçerli olmasını ve dolayısıyla tutarsızlıkların oluşmasını beraberinde getirebilecektir. Yine, karşılıklı düzeltme prosedürünün transfer fiyatlama işlemlerinin karmaşıklığı, farklı dillerin kullanılıyor olması ve benzeri nedenlerle birkaç yıl sürmesi, mükelleflerin bu yola başvurmaları yönünde önemli bir engel oluşturmaktadır (Çak, 2007: 74).

3.2.3. Eş Anlı Vergi İncelemeleri

Eş anlı (simultane) vergi incelemeleri iki ya da daha fazla ülkenin vergi incelemelerinde iş birliği yaparak yardımlaşmalarıdır. OECD Model Vergi Anlaşması'nın 26. maddesi eş anlı incelemelerin yasal dayanağını oluşturmaktadır (Saray, 2010: 35).

Eş anlı vergi incelemeleri transfer fiyatlama nedeniyle ortaya çıkabilen sorunların çözümünde harcanacak zamanı, karşılıklı etkin bir bilgi paylaşımının sağlanması neticesinde azaltabilmektedir. Bunun yanı sıra, güvenilir bilgilere erişim sayesinde özellikle transfer fiyatlamada emsallere uygun fiyatın tespiti hususunda daha etkin karşılaştırmalar yapılmasına ve dolayısıyla daha doğru fiyat saptanmasına olanak tanımaktadır. Bu nedendir ki, küreselleşmenin hızlandığı çağımızda, ticarete görülen işlem sayılarındaki ve çeşitliliklerindeki artışların transfer

fiyatlamayı daha da içinden çıkılmaz bir hale dönüştürmesiyle, eş anlı vergi incelemeleri gibi uygulamaların önemleri bir kat daha artmıştır (Çak, 2008: 59).

3.2.4. Güvenli Sığınaklar

Vergilendirme kapsamında yasal bir düzenleme olup belirli bir vergi mükellefi grubuna uygulanan güvenli sığınaklar, mükelleflerin bir takım yükümlülüklerden muaf oldukları veya çok basit yükümlülüklerle tabi oldukları yerler olarak tanımlanabilir (Cenkeri, 2005: 62).

Güvenli sığınaklar, genelde tek bir mali idare açısından güvenilirlik niteliği taşıdıklarından diğer mali idarelerce kabul edilmeme ihtimali taşırlar. Bu da çifte vergilendirmeye yol açabilecek niteliktedir. Ayrıca güvenli sığınaklar, bunları kullanan vergi yükümlülerinin transfer fiyatlamalarının emsal bedelden uzaklaşmasına imkan sağlayabileceğinden, ya da mali idarenin takdir yetkisinin bir kısmından feragat etmesi sonucunu doğurabileceklerinden eleştirilmekte ve bu nedenle tavsiye edilmemektedir (Kurşun, 2008: 36).

3.2.5. Peşin Fiyatlandırma Anlaşmaları

Peşin fiyatlandırma anlaşmaları (PFA), transfer fiyatlamadan kaynaklanan vergi uyumsuzluklarının önlenmesine yönelik, vergi idaresi ile mükellefin işbirliğine dayanan bir yaklaşımı ifade etmektedir. OECD, PFA'nı; ilişkili kişilerle yapılacak ticari işlemlerin gerçekleştirilmesinden önce, bu işlemler için belirli bir zaman dilimi için uygun transfer fiyatının tespit edilmesinde kullanılacak yöntem, emsal kurum, emsal işlem gibi birtakım kriterlerin belirlenmesi amacıyla mükellef ile vergi dairesi arasında gerçekleştirilen anlaşma şeklinde tanımlamıştır (Köse ve Ferhatoğlu, 2008: 107). Bu yöntem sayesinde belli bir zaman dilimindeki transfer fiyatı tespit edilmiş olmaktadır. Yöntemin güvenilirliği daha çok belirtilen ölçütlerdeki verilerin sağlıklı olmasına dayanmaktadır (Kurşun, 2008: 36).

Günümüzde işletmeler, hukuki güvencelerine önem vermektedir. Bağlı işletmeleriyle gerçekleştirdikleri işlemlerde seçtikleri transfer fiyatlarının ve anlaşma koşullarının, gelecekte ihtilaflar çıkmaksızın vergi idarelerince kabul edilmesi, onlar için önem arz etmektedir. Bu bağlamda işletmeler, hukuki güvencelerinin teminine yönelik olarak vergi idareleriyle tek taraflı, çift taraflı ya da çok taraflı peşin fiyatlandırma anlaşmalarına gitmektedir (Cenkeri, 2005: 63).

Bir peşin fiyatlandırma anlaşması, teklifte belirtilen herhangi bir hususun yanıltıcı veya aykırı bildirilmiş olmasının tespiti ya da peşin fiyatlandırma anlaşmasının hükümlerine uymayacak şekilde davranıldığı tespit edilmesinin tespiti ile feshedilebilmektedir (Koç, 2009: 82).

Düzenlemenin en büyük avantajı en karışık fiyatlandırma konularında bile daha az çatışma ile yasalar çerçevesinde açık bir şekilde çözülmesidir (Bayram, 2006: 48).

Dezavantajı ise, bağlı mükellefin kendi ülkesinde yaptığı peşin fiyatlandırma anlaşmasının şirket merkezinin bulunduğu ülkenin vergi idaresinin kabul edip etmeyeceğinin belirli olmamasıdır. Başka bir ifadeyle anlaşmanın tarafı olmayan ülkenin vergi idaresi transfer işleminin emsal bedel prensipleri dışında gerçekleşmediğini düşünürse, fiyatlandırmada düzeltme yaptırarak, ilave vergi hesaplaması yoluna gidilebilmekte ve bu durumda da çifte vergilendirme hususu gündeme gelebilmektedir (Bayram, 2006: 49).

3.3. TRANSFER FİYATLAMADA CEZALAR

Transfer fiyatlandırma alanında uygulanan cezalar genellikle mükelleflerin ilgili kurallara uyumlarını teşvik etmek için kullanılmaktadır. OECD'nin rehberinde cezaların neler olduğu açıkça belirtilmemiş ve her vergi otoritesinin bu türlü cezaları kendi hukuk kuralları çerçevesinde belirlemesi gerektiğine işaret edilmiştir (Çak, 2008: 60).

ABD Gelir Yasası'nın 6662. maddesinde transfer fiyatlandırma uygulamalarına ilişkin vergi cezaları ve koşulları tanımlanmaktadır. Bu ceza koşulları, 1990 yılında

yasallaşmıştır. Bu koşulların çok uluslu şirketlerin transfer fiyatlama uygulamasındaki kötü niyetlerini engelleyeceği ve cesaretlerini kıracağı belirtilmektedir (Albayrak, 2008: 99).

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

Transfer fiyatlamada ceza tutarları mal ve hizmetin fiyatları baz alınarak belirlenmektedir. Hesaplamalar şu şekildedir (Albayrak, 2008: 100):

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

Transfer fiyatlamada bu denli ciddi ve caydırıcı cezalar, transfer fiyatlamasının kötüye kullanılmasının önlenmesinde önemli bir yere sahiptir.

4. BÖLÜM

4. TRANSFER FİYATLAMA UYGULAMASININ ÜRÜN İTHALAT FİYATLARINA ETKİSİNİN ÖLÇÜMÜ

Dış ticaret vergileri ve enflasyon oranı gibi faktörlerdeki değişiklikler sabit varsayıldığında, çok uluslu bir işletmenin elde ettiği karını bir ülkeden diğerine aktarmak için göz önüne aldığı tek unsur kurumlar vergisindeki farklılıklardır. Bu farklılıklar, işletmenin vergilendirilebilir gelirini, bulunduğu ülkeden başka bir ülkeye kaçırabilmesi için sattığı ürüne uygulamak istediği fiyatın miktarını da tayin etmektedir (Çak, 2007: 84). Bu nedenle panel veri analizi yöntemi ile kurulan modelde işletmeler için ciddi önem taşıyan kurumlar vergisi kullanılmıştır. Kurumlar vergisi oranlarında meydana gelen değişiklikler Transfer Fiyatlama değişkenini temsil etmektedir.

4.1. MODELİN AMACI

Çalışmada kurulan modelin amacı, kurumlar vergisi oranlarında meydana gelen bir değişikliğin, çok uluslu işletmelerin sattıkları ürünün fiyatında bir etkisinin olup olmadığını tespit etmektir.

α , basit doğrusal regresyonda olduğu gibi regresyon düzleminin Y eksenini kesim yeridir. Bağımsız değişkenlerin katsayısı durumundaki diğer β_j parametreleri ise kısmi eğimleri gösterir.

Modelin amacı doğrultusunda aşağıdaki panel veri yöntemi kullanılarak regresyon modeli kurulmuştur:

Ürün İthalat Fiyatları = $\alpha + \beta_1$ Transfer Fiyatlama + β_2 Kişi Başına GSYİH + β_3 Enflasyon Oranı

Bağımsız değişkenlerin katsayılarını ifade eden β_j 'lerin sıfır olması bu bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken üzerinde hiçbir etkisinin olmadığı anlamına gelmektedir. Bu doğrultuda modelin amacına yönelik olarak aşağıdaki hipotezler oluşturulmuştur.

H_0 : $\beta_1=0$ Transfer Fiyatlama girdisinin Ürün İthalat Fiyatları üzerinde etkisi yoktur.

H_1 : $\beta_1 \neq 0$ Transfer Fiyatlama girdisi Ürün İthalat Fiyatları üzerinde etkiye sahiptir.

Modelde kurulan diğer hipotezler ise şunlardır:

H_0 : $\beta_2=0$ Enflasyon girdisinin Ürün İthalat Fiyatları üzerinde etkisi yoktur.

H_1 : $\beta_2 \neq 0$ Enflasyon girdisi Ürün İthalat Fiyatları üzerinde etkiye sahiptir.

H_0 : $\beta_1=\beta_2=0$ Transfer Fiyatlama ve Enflasyon girdileri birlikte Ürün İthalat Fiyatları üzerinde etkili değildirler.

H_1 : $\beta_1 \neq \beta_2 \neq 0$ Transfer Fiyatlama ve Enflasyon girdileri birlikte Ürün İthalat Fiyatları üzerinde etkilidirler.

Çalışmada uygulanacak olan analiz için bulunduğu sektörleri temsil etme gücüne sahip çok uluslu işletmelere ait gerekli tüm verilere ulaşılması mümkün olmamıştır. Bu durumda, yapılan analizde yıllar ve ülkeler itibariyle kurumlar vergisi oranlarında meydana gelen değişikliklerin, çok uluslu işletmelerin kendi ürünlerine ait firma içi fiyatlarında daha az kurumlar vergisi ödemek gayesiyle aşağıya ve yukarıya doğru oynama yapmalarına etken olup olmadıklarını test etmek amacıyla, Türkiye'nin Almanya, İtalya, Fransa, İngiltere, ABD, Rusya, Güney Kore ve Çin'den yapmış olduğu ithalata konu olan ürünlerin fiyatları kullanılmıştır. Söz konusu ülkelerin Türkiye'nin dış ticaret ilişkisi içinde bulunduğu ülkeler arasında ilk sıralarda yer almaları nedeniyle transfer fiyatlaması hususunda olabilecek bir hassasiyetin daha çabuk gözlemlenebilmesine yardımcı olacağı düşünülmüştür. Bu nedenlerle analizde çok uluslu işletmelerin Türkiye'de faaliyet gösteren bağlı

ortaklıklarına sattıkları malların fiyatları yerine Türkiye'nin söz konusu ülkelerden 2001-2010 yılları arasında satın almış olduğu mamullere ait fiyatlar kullanılmıştır. Araştırma kapsamındaki periyotta ilgili ülkelerde ve Türkiye'de birçok defa kurumlar vergisi oranı değişikliği yapılmıştır. Böylelikle söz konusu değişikliklerin, işletmeler için transfer fiyatlamalarında teşvik edici bir unsur olarak görülüp görülmediği ölçülebilecektir.

4.2. MODELİN KAPSAMI

Çalışma 2001 – 2010 yılları arasındaki on senelik dönemi, Türkiye'nin en çok ithal ettiği on beş ürünü ve Türkiye'nin en çok ithalat yaptığı sekiz ülkeyi kapsamaktadır.

Bu on beş ürün sırasıyla;

1. Bakır ve bakırdan eşya,
2. Cam ve cam eşya,
3. Demir ve çelik,
4. Deri eşya,
5. Eczacılık ürünleri,
6. Elektrikli makine ve cihazlar,
7. Kauçuk ve kauçuktan eşya,
8. Mineral yakıtlar ve mineral yağlar,
9. Motorlu kara taşıtları ve bunların akşam parçaları,
10. Organik kimyasallar,
11. Pamuk ipliği ve pamuklu mensucat,
12. Plastik ve mamulleri,

13. Silah ve mühimmat,
14. Tütün ve tütün mamulleri,
15. Uçucu yağlar ve rezinoitler, parfümeri, kozmetik şeklindedir.

Çalışmanın kapsadığı sekiz ülke ise şu şekildedir:

1. Almanya
2. Fransa
3. İngiltere
4. İtalya
5. ABD
6. Çin
7. Güney Kore
8. Rusya

Çalışmanın bağımlı değişkeni olan ürün ithalat fiyatları değişkeni için; Türkiye'nin en çok ithal ettiği ve her biri ayrı bir sektörü temsil ettiğini varsaydığımız bu on beş ürünün; sekiz ülkeye olan 2001–2010 yılları arasındaki yıllık ithalat % değişim verileri kullanılmıştır. Modelde kullanılan ürün ithalatı verileri, TCMB elektronik veri dağıtım sisteminden alınmıştır. Her bir ülke için on beş ürünün o yılki ithalat % değişim verileri teker teker toplanmış ve ilgili ülkeye ait ürün ithalat verisi olarak alınmıştır. Ülke gözlemleri belirtilen zaman dönemi içinde birleştirilerek Ürün İthalat Fiyatları değişkeni olarak modele dahil edilmiştir.

Modelde kullanılan temel bağımsız değişken olan Transfer Fiyatlama değişkenini temsil eden kurumlar vergisi oranlarında meydana gelen değişiklikler,

her bir yıl için her bir ülkenin ilgili vergi oranını, Türkiye'nin aynı yıldaki kurumlar vergisi oranından çıkartılarak oluşturulmuştur. Sözelimi 2001 yılındaki Transfer Fiyatlama değişkeni analizde yer alan her bir ülkenin 2001 yılındaki kurumlar vergisi oranlarının tek tek, Türkiye'nin aynı yıldaki kurumlar vergisi oranından çıkarılması ile elde edilmiştir (2001 yılında Türkiye'nin Kurumlar vergisi oranı - 2001 yılı İngiltere kurumlar vergisi oranı gibi). Bu değişkene ait veriler ise OECD'nin web sitesinden alınmıştır.

Modeldeki diğer bağımsız değişkenler olan Kişi Başı GSYİH ve enflasyon oranları yine OECD web sitesine ait veri bankasından sağlanmıştır. İlgili ülkelere ait Kişi Başı GSYİH ve Enflasyon oranları değerleri 2001 – 2010 dönemi içinde bir araya getirilerek modele dahil edilmiştir.

4.3. MODELİN YÖNTEMİ

Ekonomik araştırmalarda kullanılan veriler oldukça çeşitlilik göstermekte ve bu çeşitlilikleri sebebiyle analizleri yapılarına uygun farklı modellerle gerçekleştirilebilmektedir. Bu verilerin değişik türlerine örnek olarak istatistiksel ve ekonometrik olarak yatay kesit veriler, zaman serileri veya yatay kesit verileri ile zaman serilerinin birleşiminden oluşan panel veriler verilebilmektedir. Zaman boyutuna sahip kesit serilerini kullanarak ekonomik ilişkilerin tahmin edilmesi yöntemine, panel veri analizi adı verilmektedir. Bu analizde zaman serileri ile kesit serileri bir araya getirilerek, hem zaman hem de kesit boyutuna sahip veri seti oluşturulmaktadır. Bu çalışmada da panel veri yöntemi kullanılmıştır. İstatistiki analizler ise Eviews 5.0 paket programı yardımıyla yapılmıştır.

Panel verilerle yapılan ampirik çalışmaların, zaman serileri ve diğer veri setleri karşısında birtakım üstünlükleri bulunmaktadır (Güvenerek ve Alptekin, 2010: 175):

- Panel veri setleri kişilerle, firmalarla, ülkelerle, vs., zaman içinde ilişki kurduğundan bu birimlerin aralarında heterojen olması kaçınılmaz olmaktadır.
- Panel veri setleri, yatay kesit gözlemlerin zaman serisini birleştirerek daha bilgilendirici veriler, daha fazla değişkenlik, değişkenler arasında daha az doğrusallık (collinearity), daha fazla serbestlik derecesi ve daha etkin bir model sağlar.
- Panel veri setleri, tekrar eden yatay kesit gözlemlerle çalıştığından, “değişim dinamiklerini” çalışmak için daha uygun bir yöntemdir.
- Panel veri setleri, sadece yatay kesit ya da sadece zaman serisinde gözlenemeyen etkileri daha iyi teşhis eder ve ölçer.
- Panel veri setleri, daha karmaşık davranışlara sahip modeller üzerinde çalışma imkânı sağlar.
- Panel veri yöntemi kesit ve zaman serisi gözlemlerini birleştirdiğinden gözlem sayısı daha fazladır.
- Panel veri değişkenler arasında daha az çoklu bağlantı (multicollinearity) sorunu oluşturur.
- Kısa zaman serisi ve/veya yetersiz kesit gözleminin var olduğu durumlarda da ekonometrik analiz yapılmasına imkân verir.

Tüm bu nedenler, oluşturulan modelin mevcut koşullar altında kurumlar vergisindeki değişikliklerle transfer fiyatlaması arasında olduğu varsayılan ilişkinin test edilmesi bakımından gerçeğe en uygun sonuçları vereceği savını kuvvetlendirmektedir.

4.3.1. Panel Veri Analizi

'Panel Veri' yöntemi, ülkeler, firmalar, hanehalkları, vb. kesit (cross-section) gözlemlerinin belli bir zaman dönemi içinde bir araya getirilmesi olarak tanımlanabilir. Yani panel veri, kesit analizi ile zaman serisi analizini birleştirir.

Günümüzde birçok çalışmada zaman ve yatay kesit verilerinin birleştirilmesi ile elde edilen veri setleri kullanılmaktadır. Panel veri ekonometrisinin fonksiyonel şekli şu şekilde gösterilmektedir:

$$Y_{it} = \alpha + \beta_{it} X_{it} + \mu_i + \gamma_i + e_{it} \quad (1)$$

$$i= 1,2,\dots,N$$

$$t= 1,2,\dots,T$$

α , t zamanı içinde sabit olarak alınan ve kesitin i birimindeki birimlere özel olan birim etkisidir. β_{it} 'ler ise, açıklayıcı değişkenlerin münferit katsayılarını yansıtan katsayılar vektörüdür. X_{it} içerisinde K regresörü vardır, sabit terim dahil değildir. Burada, e_{it} tüm hatalar, μ_i ve γ_i ise spesifik hataları gösterir. μ_i birimlerin etkilerini ve γ_i dönemlerin etkilerini göstermektedir. Birim ve dönem etkileri modele ilave edilen kukla değişkenler yardımıyla tespit edilebilir.

Panel veri ekonometrisinin fonksiyonel şeklinden de görüldüğü üzere t, zamanı gösterirken, i ise kesitleri göstermektedir. Bu eşitlikte bağımsız değişkenlerce gözlemlenemeyen, zamana göre değişmeyen ancak kesitlere özgü özellikleri kapsayan bireysel etki söz konusudur.

Panel veri modellerinde de diğer analizlere benzer şekilde durağanlığın kontrol edilmesi gerekmektedir. Panel veri modellerinde birim kök sınavasını öneren önde gelen çalışmalar arasında, Levin ve Lin (1993, 1994), Breitung ve Meyer (1994), Quah (1994), Maddala ve Wu (1999), Hadri (2000) ve Im, Pesaran ve Shin-IPS (2003) yer almaktadır.

Panel veri ekonometrisinde yatay kesit veriler ve zaman serisi verilerinin panel sistemine çevrildikten sonraki aşaması çapraz kesit (cross-section) ve periyot etkilerinin sabit etkiler veya rastsal etkiler modeli tarafından açıklanıp açıklanmadığının tespit edilmesidir. Sabit etkiler modeli her bir yatay kesit birimi için farklı bir sabit değer oluşturmaktadır. Sabit etkiler modelinde “ β ” ile gösterilen eğim katsayılarının değişmediği ancak sabit katsayılarının sadece kesit verileri arasında veya zaman verileri arasında veya her iki veri için de değişme gösterdiği varsayılmaktadır. Farklılaşma yalnızca zamana bağlı olarak oluşuyorsa bu tür modeller tek yönlü zamana bağlı sabit etkiler modeli olarak adlandırılır. Eğer panel verilerde hem zamana, hem de kesite göre bir farklılaşma söz konusuysa bu modellere çift yönlü sabit etkiler modeli denmektedir. Bununla birlikte panel çalışmalarında genel olarak kesit etkisi daha çok araştırıldığından panel veri modelleri genellikle tek yönlü olarak ele alınmaktadır (Hsiao, 2002: 103).

Aşağıda (2) ve (3) numaralı denklem aracılığıyla tek ve çift yönlü sabit etkiler modeli verilmiştir:

$$Y_{it} = (a_{it} + \mu_i) + \beta_{1it} X_{1it} + \dots + \beta_{kit} X_{kit} + e_{it} \quad (2)$$

$$Y_{it} = (a_{it} + \mu_i + \lambda_t) + \beta_{1it} X_{1it} + \dots + \beta_{kit} X_{kit} + e_{it} \quad (3)$$

λ_t , rastsal etkiler modeline dahil edilen hata bileşenidir. $\beta_{kit} X_{kit}$ parametresi ise rastsal etkileri ifade etmek amacıyla modele dahil edilen kukla değişkenleri ve katsayısını ifade etmektedir.

Bu eşitlikte hata terimlerinin varyanslarının sıfıra eşit olmasını sağlayacak şekilde bağımsız ve özdeş dağıldığı kabul edilmektedir. Sabit etkiler modelinde sabit etkiler tahmincisi, her bir kesit için farklı sabitler tahmin ederek sabit katsayının kesit birimler için farklı olmasına neden olurlar (Baltagi, 2005: 98).

Kesitlere veya hem kesitlere hem de zamana bağılı olarak meydana gelen değişiklikler modele hata terimlerinin bir bileşeni olarak dahil edilmeleri durumunda söz konusu olur. Rastsal etkiler modelinin sabit etkiler modeline göre avantajı, serbestlik derecesinin kaybının ortadan kalkması ile birlikte rastsal etkiler modelinin modele örneklem dışındaki etkilerin de dahil edilmesini mümkün kılmasıdır. Söz konusu modellere ilişkin fonksiyonel bağıntıyı şu şekillerde göstermek mümkündür:

$$Y_{it} = a_{it} + \beta_{1it} + X_{1it} + \dots + \beta_{kit} X_{kit} + (\mu_i + v_{it}) \quad (4)$$

$$Y_{it} = a_{it} + \beta_{1it} + X_{1it} + \dots + \beta_{kit} X_{kit} + \mu_i + v_{it} + \lambda_t \quad (5)$$

Eşitlik (4) tek yönlü rastsal etkiler modelini gösterirken, eşitlik (5) çift yönlü rastsal etkiler modelini göstermektedir. Rastsal etkilerdeki hata terimleri iki bileşenlidir. Bunlardan birincisi, $i = 1, 2, \dots, N$ şeklinde olan bir kesitin zaman boyutunda farklılık göstermeyen μ_i değeri ile zaman boyutunda değerleri birbiri ile ilişkili olan geri kalan kısmı ifade eden v_{it} değeridir. Bu modelde kesit etkisini ifade eden μ_i ile geri kalan hata terimlerini içeren v_{it} birbirinden bağımsızdır. Bunun yanında hata teriminin bu iki bileşeni her bir bağımsız değişkenin herhangi bir gözlem değerinden bağımsızdır. Bu nedenle rastsal etkiler modelini ifade eden (4) ve (5) no'lu eşitliklerde gösterilen hata terimi bileşenleri (μ_i ve v_{it}) tahmininde sıradan en küçük kareler tahmincileri tutarlı ve sapmasızdır (Güvenek ve Alptekin, 2010: 182).

Araştırmacıların karşılaştığı temel sorun, panel veri analizlerinde sabit etkiler modeli ile mi yoksa rastsal etkiler modeli ile mi çalışılacağı ile ilgilidir? Bu, büyük ölçüde yatay kesite özgü hata bileşeni ε_i ile X açıklayıcı değişkenleri arasındaki muhtemel korelasyon hakkında yapılan varsayımına dayanmaktadır.

Eğer ε_i ile X arasında korelasyon yoksa rastsal etkiler modeli, buna karşılık eğer ε_i ile X arasında korelasyon varsa sabit etkiler modeli uygun olacaktır.

Hangi durumlarda ε_i ile X arasında korelasyonun olması beklenir? Genel olarak söylemek gerekirse, N yatay kesitleri geniş bir ana kütlede geliyorsa, rassal etkiler modeli uygun olacaktır. Buna karşılık ilgi, belirli N yatay kesit üzerinde ise, sabit etkiler modeli uygun olacaktır.

İki yaklaşım arasındaki temel farklılıkları akılda tutarak, aşağıdaki genel ifadelerde bulunulabilir (Kök ve Şimşek, 2009: 23):

- Eğer T büyük ve N küçük ise, sabit etkiler ve rassal etkiler modelleri tarafından tahminlenen parametrelerin değerlerinde çok az farklılık olur. Burada seçim, hesaplama kolaylığına ve uygunluğuna göre yapılabilir. Bu durumda sabit etkiler modeli muhtemelen tercih edilecektir.
- N büyük ve T küçük olduğu zaman, iki yöntemle elde edilen tahminler, önemli ölçüde farklılaşabilecektir. (Rassal etkiler modelinde $\beta_{1i} = \beta_1 + \varepsilon_i$ iken ve ε_i yatay kesit rassal bileşeni ifade ediyor iken, sabit etkiler modelinde β_{1i} rassal olmayan ve sabit olarak düşünülmektedir. Sabit etkiler durumunda istatistikî sonuç, örnekte gözlemlenen yatay kesit birimleri üzerine koşulludur. Eğer örneğimiz çok büyük bir ana kütlede gelmiyorsa bu uygun olabilir. Buna karşılık örneğimiz büyük bir ana kütlede rassal olarak seçiliyorsa o zaman istatistikî sonuç koşulsuz olacak ve rassal etkiler modeli uygun olacaktır.)
- Eğer N büyük ve T küçük ise ve ε_i ile bir ya da daha fazla açıklayıcı değişken ilişkili (korelasyonlu) ise, rassal etkiler modeli tahmin edicileri sapmalı, buna karşılık sabit etkiler modeli tahmincileri sapmasız olacaktır.
- Eğer N büyük ve T küçük ise ve rassal etkiler modelinin varsayımları geçerli ise, rassal etkiler modeli tahmincileri, sabit etkiler modeli tahmincilerinden daha etkindir.

Birim veya birim ve zaman farklılıklarını temsil eden katsayıların başka bir ifadeyle rastsal etkili modelin hata terimi bileşenlerinin modeldeki bağımsız değişkenlerden ilişkisiz olduğu hipotezinin geçerliliği, Hausman tarafından önerilen test istatistiği ile incelenebilmektedir (Greene, 2003: 56). Bu durumda, sabit etki model parametre tahmincileri ile rastsal etkili modelin parametre tahmincileri arasındaki farkın istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığının incelenmesi gerekmektedir. İki model arasında tercih yapabilmek için Hausman test istatistiği kullanılmaktadır. Hausman testi bireysel etkilerle hata teriminin ilişkisiz olduğu hipotezini test etmektedir. Sıfır hipotezinin kabul edilmesi halinde hem genelleştirilmiş en küçük kareler tahmincisi hem de grup içi (within) tahmincisi tutarlı sonuçlar verirken, sıfır hipotezinin reddedilmesi halinde grup içi tahmincisi tutarlı olacaktır.

4.4. MODELİN BULGULARI VE YORUMLANMASI

Modelde kullanılan değişkenler aşağıdaki şekilde kodlanmıştır:

Ürün İthalat Fiyatları = SER 02

Transfer fiyatlama = SER 03

Kişi Başı GSYİH = SER 04

Enflasyon = SER 05

SER 02 ile gösterilen Ürün İthalat Fiyatları değişkeni modelin bağımlı değişkeni iken SER 03 ile gösterilen Transfer Fiyatlama değişkeni, SER 04 ile gösterilen Kişi Başı GSYİH değişkeni ve SER 05 ile gösterilen Enflasyon değişkeni de modelin bağımsız değişkenleridir.

$$\text{Ürün İthalat Fiyatları} = \alpha + \beta_1 \text{ Transfer Fiyatlama} + \beta_2 \text{ Kişi Başı GSYİH} + \beta_3 \text{ Enflasyon}$$

$$\text{SER 02} = \alpha + \beta_1 \text{SER 03} + \beta_2 \text{SER 04} + \beta_3 \text{SER 05}$$

Tablo 5: Panel Veri Analizi Genel Değerleri

	SER 02	SER 03	SER 04	SER 05
Ortalama	1745.018	-5.506750	26247.19	3.481250
Medyan	463.6975	-5.325000	28209.00	2.300000
Maksimum	51840.75	16.000000	46901.00	21.500000
Minimum	-418.0052	-20.0000	2612.000	-0.800000
Standart Sapma	6305.868	7.847512	11778.82	3.899273
Çarpıklık	6.832890	0.138247	-0.544851	2.504071
Basıklık	52.53124	2.813446	2.479416	9.488143
Jarque-Bera Testi	8800.324	0.370837	4.861528	223.9249
Olasılık Değeri	0.000000	0.830756	0.087970	0.000000
Toplam	139601.4	-440.5400	2099775.	278.5000
Hata Kareleri Toplamı	3.14E+09	4865.092	1.10E+10	1201.142
Gözlem Sayısı	80	80	80	80

Tablo 5'te değişkenlerin özelliklerinin belirlenebilmesi amacıyla ortalama, medyan, standart hata, maksimum ve minimum değerler verilmiştir.

Bağımlı değişken olan Ürün İthalat Fiyatları değişkeninin ortalaması 1745,018; medyanı 463,6975 ve standart hatası 6305.868'dir.

Bağımsız değişkenlerden Transfer Fiyatlama değişkeninin ortalaması -5,506750; medyanı -5,325000 ve standart hatası 7,847512'dir.

Bir diğer bağımsız değişken Kişi Başı GSYİH değişkeninin ortalaması 26247,19; medyanı 28209 ve standart hatası da 11778,82'dir.

Son bağımsız değişken olan enflasyon girdisinin ortalaması 3,481250; medyanı 2,3 ve son olarak standart hatası ise 3,899273'tür.

Çarpıklık (skewness) değerlerinin Ürün İthalat Fiyatları, Transfer Fiyatlama ve Enflasyon değişkenleri için pozitif olmasına bakılarak dağılımın sağ kuyruğu olduğu söylenebilir. Kişi Başı GSYİH değişkeninin çarpıklık değeri negatif olduğundan bu değişkenin dağılımının sol kuyruğu vardır.

Basıklığın (Kurtosis) normal dağılım değeri üçtür ve bir serinin basıklık değeri üçü aşarsa dağılım normale nazaran daha şişkin bir yapı gösterir. Buna karşın basıklık değeri üçün altında olduğu bir serinin dağılımı daha yassı bir görünümde olacaktır.

Değişkenlerin basıklık değerleri incelendiğinde ise, Ürün İthalat Fiyatları ve Enflasyon değişkenlerinin basıklık değerleri üçün üzerinde olduğundan daha şişkin bir yapı göstermektedir. Transfer Fiyatlama ve Kişi Başı GSYİH değişkenlerinin basıklık değerleri üçün altında olduğu için bu serilerin dağılımı daha yassıdır.

4.4.1. Durağanlık Testi Sonuçları

Bütün zaman serileri analizlerinde olduğu gibi, hem zaman hem de yatay kesit analizini bir arada gerçekleştiren panel veri analizlerinde de değişkenler arasında sahte ilişkilere neden olunmaması için değişkenlerin durağan olması gerekmektedir.

Çalışmada panel birim kök testlerinden Levin, Lin ve Chu, Breitung ve Hadri testi ile ortak birim kök süreçleri araştırılırken, bunun yanı sıra her birim için Im, Pesaran ve Shin, Phillips Peron ve Dickey Fuller testi ile birim kök süreci test edilmiştir. Levin, Lin ve Chu ve Breitung testinde ortak birim kökün varlığına dair boş hipotez test edilmekte iken, Im, Pesaran ve Shin, Phillips Peron ve Dickey Fuller testinde bireysel birim kökün varlığına dair boş hipotez test edilmektedir. Hadri testinde ise de ortak birim kökün olmadığına dair boş hipotez test edilmektedir. Bütün değişkenler yukarıda bahsedilen birim kök testleriyle sınanmıştır. Test sonuçları şöyledir:

Tablo 6: Ser02 Değişkenine Ait Birim Kök Testi Sonuçları

Yöntem	Test İstatistiği	Olasılık Değeri	Bölge Sayısı	Gözlem sayısı
Levin, Lin& Chu t-istatistiği	-13.6949	0.0000	8	64
Breitung t-istatistiği	-1.25455	0.1048	8	56
Im, Peseran ve Shin'in W- istatistiği	-3.16136	0.0008	8	64
ADF- Fisher x^2 istatistiği	36.1613	0.0027	8	64
PP- Fisher x^2 istatistiği	48.5400	0.0000	8	72
Hadri Z-istatistiği	1.55807	0.0596	8	80

LLC ve Breitung testi için;

H_0 : Seride ortak birim kök vardır.

H_1 : Seride ortak birim kök bulunmamaktadır.

LLC testi sonucunda boş hipotez reddedilirken Breitung testi sonucuna göre ise boş hipotez kabul edilmektedir.

IPS, ADF ve PP testi için;

H_0 : Seride bireysel birim kök vardır.

H_1 : Seride bireysel birim kök bulunmamaktadır.

IPS, ADF ve PP testi sonucuna göre H_0 hipotezi reddedilmektedir.

Hadri testi için;

H_0 : Seride ortak birim kök bulunmamaktadır.

H_1 : Seride ortak birim kök vardır.

Bu test sonucuna göre de H_0 hipotezi reddedilmektedir.

SER02 değişkeni için yapılan birim kök testleri sonucunda altı testin iki tanesi birim kök olduğunu kabul ederken diğer dört tanesi de birim kök olmadığını kabul etmektedir. Buna göre bağımlı değişken olan Ürün İthalat Fiyatları değişkeni durağandır.

Tablo 7: Ser03 Değişkenine Ait Birim Kök Testi Sonuçları

Yöntem	Test İstatistiği	Olasılık Değeri	Bölge Sayısı	Gözlem sayısı
Levin, Lin& Chu t-istatistiği	-0.99984	0.1587	8	64
Breitung t-istatistiği	-2.18400	0.0145	8	56
Im, Peseran ve Shin'in W-istatistiği	0.34182	0.6338	8	64
ADF- Fisher x^2 istatistiği	10.6872	0.8284	8	64
PP- Fisher x^2 istatistiği	10.3132	0.8498	8	72
Hadri Z-istatistiği	2.78343	0.0027	8	80

LLC ve Breitung testi için;

H_0 : Seride ortak birim kök vardır.

H_1 : Seride ortak birim kök bulunmamaktadır.

LLC testi sonucunda boş hipotez kabul edilirken Breitung testi sonucuna göre ise boş hipotez reddedilmektedir.

IPS, ADF ve PP testi için;

H_0 : Seride bireysel birim kök vardır.

H_1 : Seride bireysel birim kök bulunmamaktadır.

IPS, PP ve ADF ve testi sonucuna göre H_0 hipotezi kabul edilmektedir.

Hadri testi için;

H_0 : Seride ortak birim kök bulunmamaktadır.

H_1 : Seride ortak birim kök vardır.

Bu test sonucuna göre de H_0 hipotezi reddedilmektedir.

SER03 değişkeni için yapılan birim kök testleri sonucunda altı testin beş tanesi birim kök olduğunu kabul ederken sadece bir test birim kök olmadığını kabul etmektedir. Buna göre transfer fiyatlama değişkeninin test sonuçlarına göre durağan olmadığı ortaya çıkmaktadır.

Tablo 8: Ser04 Değişkenine Ait Birim Kök Testi Sonuçları

Yöntem	Test İstatistiği	Olasılık Değeri	Bölge Sayısı	Gözlem sayısı
Levin, Lin& Chu t-istatistiği	-3.74225	0.0001	8	64
Breitung t-istatistiği	0.34504	0.6350	8	56
Im, Peseran ve Shin'in W- istatistiği	0.48619	0.6866	8	64
ADF- Fisher x^2 istatistiği	12.5724	0.7037	8	64
PP- Fisher x^2 istatistiği	5.99919	0.9881	8	72
Hadri Z-istatistiği	4.88640	0.0000	8	80

LLC ve Breitung testi için;

H_0 : Seride ortak birim kök vardır.

H_1 : Seride ortak birim kök bulunmamaktadır.

LLC testi sonucunda boş hipotez reddedilirken Breitung testi sonucuna göre ise boş hipotez kabul edilmektedir.

IPS, ADF ve PP testi için;

H_0 : Seride bireysel birim kök vardır.

H_1 : Seride bireysel birim kök bulunmamaktadır.

Bu üç test sonucu da H_0 hipotezi kabul etmektedir.

Hadri testi için;

H_0 : Seride ortak birim kök bulunmamaktadır.

H_1 : Seride ortak birim kök vardır.

Bu test sonucuna göre de H_0 hipotezi reddedilmektedir.

SER04 değişkeni için yapılan birim kök testleri sonucunda altı testin beş tanesi birim kök olduğunu kabul ederken bir tanesi birim kök olmadığını kabul etmektedir. Kişi Başı GSYİH değişkeninin de test sonuçlarına göre durağan olmadığı görülmektedir.

Tablo 9: Ser05 Değişkenine Ait Birim Kök Testi Sonuçları

Yöntem	Test İstatistiği	Olasılık Değeri	Bölge Sayısı	Gözlem sayısı
Levin, Lin& Chu t-istatistiği	-2.11408	0.0173	8	64
Breitung t-istatistiği	-1.43718	0.0753	8	56
Im, Peseran ve Shin'in W-istatistiği	-0.64603	0.2591	8	64
ADF- Fisher x^2 istatistiği	19.3487	0.2510	8	64
PP- Fisher x^2 istatistiği	46.9062	0.0001	8	72
Hadri Z-istatistiği	4.50919	0.0000	8	80

LLC ve Breitung testi için;

H_0 : Seride ortak birim kök vardır.

H_1 : Seride ortak birim kök bulunmamaktadır.

LLC testi sonucunda boş hipotez reddedilirken Breitung testi sonucuna göre ise boş hipotez kabul edilmektedir.

IPS, ADF ve PP testi için;

H_0 : Seride bireysel birim kök vardır.

H_1 : Seride bireysel birim kök bulunmamaktadır.

IPS ve PP testi sonucuna göre H_0 hipotezi kabul edilmekte; ADF testine göre de H_1 kabul edilmektedir.

Hadri testi için;

H_0 : Seride ortak birim kök bulunmamaktadır.

H_1 : Seride ortak birim kök vardır.

Bu test sonucuna göre de H_0 hipotezi reddedilmektedir.

SER05 değişkeni için yapılan birim kök testleri sonucunda altı testin dördü birim kök olduğunu kabul ederken diğer iki test birim kök olmadığını kabul etmektedir. Enflasyon değişkeninin de testlerin çoğunluğunda durağan olmadığı ortaya çıkmıştır.

Birim kök testlerinden elde edilen bulgular sonucunda genel olarak serilerde birim kökün varlığı tespit edilmiş ve serilerin durağan olmadığına karar verilmiştir. Bu nedenle çalışmanın devamında serilerin farklarının alınmasına karar verilmiştir. Değişkenlerin farklarının durağanlılıkları kontrol edildiğinde aşağıdaki sonuçlar elde edilmiştir:

Tablo 10: D (Ser02) Değişkenine Ait Birim Kök Testi Sonuçları

Yöntem	Test İstatistiği	Olasılık Değeri	Bölge Sayısı	Gözlem sayısı
Levin, Lin& Chu t-istatistiği	-2.78018	0.0027	8	56
Breitung t-istatistiği	-0.76728	0.2215	8	48
Im, Peseran ve Shin'in W- istatistiği	-3.12786	0.0009	8	56
ADF- Fisher χ^2 istatistiği	41.9885	0.0004	8	56
PP- Fisher χ^2 istatistiği	122.832	0.0000	8	64
Hadri Z-istatistiği	4.13948	0.0000	8	72

LLC ve Breitung testi için;

H_0 : Seride ortak birim kök vardır.

H_1 : Seride ortak birim kök bulunmamaktadır.

LLC testi sonucunda boş hipotez reddedilirken Breitung testi sonucuna göre ise boş hipotez kabul edilmektedir.

IPS, ADF ve PP testi için;

H_0 : Seride bireysel birim kök vardır.

H_1 : Seride bireysel birim kök bulunmamaktadır.

IPS, PP ve ADF testi sonucuna göre H_0 hipotezi reddedilmektedir.

Hadri testi için;

H_0 : Seride ortak birim kök bulunmamaktadır.

H_1 : Seride ortak birim kök vardır.

Bu test sonucuna göre de H_0 hipotezi reddedilmektedir.

SER02 değişkeninin farkı alınarak değerlendirmeye alınabilmesi için yapılan birim kök testleri sonucunda altı testin iki tanesi birim kök olduğunu kabul ederken diğer dördü birim kök olmadığını kabul etmektedir. Ürün İthalat Fiyatları değişkeninin farkı alındığında da durağan olduğu görülmektedir.

Tablo 11: D (Ser03) Değişkenine Ait Birim Kök Testi Sonuçları

Yöntem	Test İstatistiği	Olasılık Değeri	Bölge Sayısı	Gözlem sayısı
Levin, Lin& Chu t-istatistiği	-4.70197	0.0000	8	56
Breitung t-istatistiği	-1.00012	0.1586	8	48
Im, Peseran ve Shin'in W-istatistiği	-1.56476	0.0588	8	56
ADF- Fisher x^2 istatistiği	26.8715	0.0429	8	56
PP- Fisher x^2 istatistiği	32.3828	0.0089	8	64
Hadri Z-istatistiği	-0.21836	0.5864	8	72

LLC ve Breitung testi için;

H_0 : Seride ortak birim kök vardır.

H_1 : Seride ortak birim kök bulunmamaktadır.

LLC testi sonucunda boş hipotez reddedilirken Breitung testi sonucuna göre ise boş hipotez kabul edilmektedir.

IPS, ADF ve PP testi için;

H_0 : Seride bireysel birim kök vardır.

H_1 : Seride bireysel birim kök bulunmamaktadır.

IPS testi sonucuna göre H_0 hipotezi kabul edilmekte; PP ve ADF testine göre de H_1 kabul edilmektedir.

Hadri testi için;

H_0 : Seride ortak birim kök bulunmamaktadır.

H_1 : Seride ortak birim kök vardır.

Bu test sonucuna göre de H_0 hipotezi kabul edilmektedir.

SER03 değişkenin farkı alındığında yapılan birim kök testleri sonucunda altı testin iki tanesi birim kök olduğunu kabul ederken geri kalan dört test de birim kök olmadığını kabul etmektedir. Farkı alınan Transfer Fiyatlama değişkenin test sonuçlarına göre durağan olduğu kabul edilmektedir.

Tablo 12: D (Ser04) Değişkenine Ait Birim Kök Testi Sonuçları

Yöntem	Test İstatistiği	Olasılık Değeri	Bölge Sayısı	Gözlem sayısı
Levin, Lin& Chu t-istatistiği	-0.14424	0.4427	8	56
Breitung t-istatistiği	0.05294	0.5211	8	48
Im, Peseran ve Shin'in W- istatistiği	-0.04866	0.4806	8	56
ADF- Fisher x^2 istatistiği	17.0945	0.3795	8	56
PP- Fisher x^2 istatistiği	25.3645	0.0637	8	64
Hadri Z-istatistiği	0.96068	0.1684	8	72

LLC ve Breitung testi için;

H_0 : Seride ortak birim kök vardır.

H_1 : Seride ortak birim kök bulunmamaktadır.

LLC ve Breitung testi sonucuna göre ise boş hipotez kabul edilmektedir.

IPS, ADF ve PP testi için;

H_0 : Seride bireysel birim kök vardır.

H_1 : Seride bireysel birim kök bulunmamaktadır.

Bu üç test sonucu da H_0 hipotezi kabul etmektedir.

Hadri testi için;

H_0 : Seride ortak birim kök bulunmamaktadır.

H_1 : Seride ortak birim kök vardır.

Bu test sonucuna göre de H_0 hipotezi kabul edilmektedir.

SER04 değişkeni farkı alındığında yapılan birim kök testleri sonucunda altı testin beş tanesi birim kök olduğunu kabul ederken sadece bir tanesi birim kök olmadığını kabul etmektedir. Bu test sonuçlarından elde edilen sonuç ise farkı alındığı halde Kişi Başı GSYİH değişkeninin hala durağan olmadığıdır.

Tablo 13: D (Ser05) Değişkenine Ait Birim Kök Testi Sonuçları

Yöntem	Test İstatistiği	Olasılık Değeri	Bölge Sayısı	Gözlem sayısı
Levin, Lin& Chu t-istatistiği	-5.72306	0.0000	8	56
Breitung t-istatistiği	-1.52547	0.0636	8	48
Im, Peseran ve Shin'in W- istatistiği	-2.67598	0.0037	8	56
ADF- Fisher x^2 istatistiği	37.0827	0.0020	8	56
PP- Fisher x^2 istatistiği	103.371	0.0000	8	64
Hadri Z-istatistiği	2.01747	0.0218	8	72

LLC ve Breitung testi için;

H_0 : Seride ortak birim kök vardır.

H_1 : Seride ortak birim kök bulunmamaktadır.

LLC testi sonucunda boş hipotez reddedilirken Breitung testi sonucuna göre ise boş hipotez kabul edilmektedir.

IPS, ADF ve PP testi için;

H_0 : Seride bireysel birim kök vardır.

H_1 : Seride bireysel birim kök bulunmamaktadır.

IPS, PP ve ADF testleri sonucuna göre H_1 kabul edilmektedir.

Hadri testi için;

H_0 : Seride ortak birim kök bulunmamaktadır.

H_1 : Seride ortak birim kök vardır.

Bu test sonucuna göre de H_0 hipotezi reddedilmektedir.

Farkı alınan SER05 değişkeni için yapılan birim kök testleri sonucunda altı testin ikisi birim kök olduğunu kabul ederken geri kalan dört test birim kök olmadığını kabul etmektedir. Son olarak enflasyon değişkeninin farkı alındığında test sonuçlarına göre durağan olduğu görülmektedir.

Modeldeki değişkenlerin farkları alındığında yapılan birim kök testleri sonucunda genel olarak değişkenlerin durağan olduğu kabul edilmiştir. Bu testler doğrultusunda sadece kişi Başı GSYİH değişkeninin farkı alınmasına rağmen durağan olmadığı kanısına varılmıştır. Bu sebepten dolayı daha anlamlı bir sonuç elde etmek için Kişi Başı GSYİH değişkeni modelden çıkarılmıştır.

4.4.2. Panel Veri Yöntemi Seçimi (Hausman Testi)

İncelenmiş olan testler sonucunda analizde rastsal etkiler mi yoksa sabit etkiler mi yaklaşımının kullanılacağı ile ilgili karar Hausman (1979,1981) testi sonuçlarına göre belirlenmiştir. Hausman testinde hipotezler aşağıdaki şekilde kurulmaktadır.

H_0 : Rastsal etkiler mevcuttur.

H_1 : Rastsal etkiler yoktur.

Tablo 14: Hausman Testi İstatistik Sonuçları

İlişkili Rastsal Etkiler - Hausman Testi Kesit Veri ve Zaman Rastsal Etkiler Testi		
	Test İstatistiği	Olasılık Değeri
Yatay Kesit Rastsal Etkiler	0.000000	0.000000
Zaman Rastsal Etkiler	1357.646	0.0427

Hausman test istatistiklerinin sonucunda elde edilen %5'in altındaki bir olasılık değeri rastsal etkiler modelinin uygun olmayacağı, sabit etkiler modelinin tercih edilmesi gerektiğini göstermektedir. Test istatistiğinden görüldüğü üzere, yatay kesitler bazında ve zaman boyutunda rastsal etkiler gözlemlenmemektedir. Bundan dolayı panel regresyon analizi kesit veri sabit etkiler yöntemi ile analiz edilecektir.

Modelin sonuçlarının tutarlılığı açısından modelin otokorelasyon ve değişen varyans etkileri altında olup olmadığının test edilmeleri gerekmektedir.

Tablo 15: Panel Regresyon İstatistik Sonuçları

Bağımlı Değişken: D SER02

Yöntem: Panel EGLS (Yatay Kesit Sabit Etkiler)

Dönem: 2001 – 2010

Yatay Kesit Sayısı: 8

Paneldeki Toplam Gözlem Sayısı: 80

White cross-section standard errors & covariance (d.f. corrected)

Değişken	Değişken Katsayısı	Standart Hata	t-istatistiği	Olasılık Değeri
D SER03	95.17531	6.242798	15.24562	0.0000
D SER05	638.9904	9.947920	64.23357	0.0000
C	44.63903	48.42579	0.921803	0.3598
Etkilerin Belirtilmesi				
Yatay Kesit Sabit Etki (kukla değişkenler)				
Weighted Statistics (Ağırlıklı İstatistikler)				
R-Kare	0.976182	Bağımlı Değ. Ort.	1.803938	
Düzeltilmiş R-Kare	0.973120	Bağımlı Değ. Std. Sap.	6.212372	
S.E. of regression	1.018531	Sum squared resid	72.61831	
F-istatistiği	318.7735	Durbin-Watson testi	2.127630	
P- değeri (F-statistic)	0.000000			
Unweighted Statistics (Ağırlıksız İstatistikler)				
R-Kare	0.183763	Bağımlı Değ. Ort.	1745.018	
Sum squared resid	2.56E+09	Durbin-Watson testi	2.721471	

Panel regresyon denkleminde, F testi, tahmin edilen denklemin istatistikî açıdan anlamlı olduğunu göstermektedir. Ayrıca, modelde yer alan transfer fiyat ve enflasyon değişkenlerinin katsayılarının istatistikî açıdan anlamlı çıkması %5 istatistiksel anlamlılık düzeyinde transfer fiyatlamasının ürün ithalatı üzerinde geçerli olduğunu göstermektedir.

SER 02= Ürün İthalat Fiyatları

SER 03= Transfer fiyatlama

SER 05= Enflasyon

$$D \text{ SER } 02 = \alpha + \beta_1 D \text{ SER } 03 + \beta_2 D \text{ SER } 05$$

$$D \text{ SER}02 = 44,63903 + 95,17531 * D \text{ SER}03 + 638.9904 * D \text{ SER}05$$

Bu modelde α , regresyon düzleminin D SER 02 eksenini kesim yeridir. Bağımsız değişkenlerin katsayısı durumundaki diğer β_j parametreleri ise kısmi eğimleri gösterir. Örneğin D SER 03 dışındaki değişkenler sabit kabul edildiğinde regresyon yüzeyinin D SER 03 eksenine göre eğimini β_1 gösterir.

$\alpha = 44,63903$; Ürün İthalat Fiyatları ortalama değerini verir.

$\beta_1 = 95,17531$; Enflasyon girdisi sabitken, Transfer Fiyatlama girdisindeki bir birimlik artış Ürün İthalat Fiyatları ortalama değerinde 95,17531 birimlik artışa neden olmaktadır.

$\beta_2 = 638,9904$; Transfer Fiyatlama girdisi sabitken Enflasyon girdisindeki bir birimlik artış Ürün İthalat Fiyatları ortalama değerinde 638,9904 birimlik artışa neden olmaktadır.

Açıklayıcı değişken sayısı bir de olsa birden fazla da olsa bağımlı değişkendeki değişkenliğin açıklayıcı değişkenler tarafından açıklanma yüzdesi ile ilgilenilmektedir.

Bir ekonometrik modelde bağımsız değişkenlerinin bağımlı değişkendeki değişkenliği açıklama oranı R^2 ile ölçülür. Doğal olarak, $0 \leq R^2 \leq 1$ olmalıdır.

Analizi yapılan bu modelde de R^2 değerinin 1'e daha yakın olması dolayısıyla bağımlı değişken ile bağımsız değişkenler arasındaki ilişki kuvvetlidir. Başka bir deyişle:

$R^2 = 0.976182$; Ürün İthalat Fiyatları toplam değişimin %97,6'sı Transfer Fiyatlama ve Enflasyon girdileri ile açıklanmaktadır.

4.4.3. Modelin Bireysel Anlamlılığı

Regresyon modeline katılan her yeni açıklayıcı değişken regresyona ait sapma kareleri toplamını arttırırken hata kareleri toplamını azaltır. Bir değişkenin modelde bulunmasının dikkate değer olup olmadığına karar vermemiz gerekmektedir.

Bir β_j katsayısı için hipotezimiz,

$$H_0: \beta_j = 0 \text{ ve alternatif } H_1: \beta_j \neq 0$$

şeklinde. H_0 hipotezinin kabul edilmesi x_j değişkeninin modelden atılacağı anlamına gelir.

Bağımsız değişkenlerin kurulan modelde bulunmalarının anlamlı olup olmaması incelendiğinde aşağıdaki sonuçlar elde edilmiştir:

H_0 : $\beta_1 = 0$ Transfer Fiyatlama girdisinin Ürün İthalat Fiyatları üzerinde etkisi yoktur.

H_1 : $\beta_1 \neq 0$ Transfer Fiyatlama girdisinin Ürün İthalat Fiyatları üzerinde etkisi vardır.

Prob = 0,0000 < 0.05 olduğundan H_0 reddedilir. Başka bir ifade ile Transfer Fiyatlama girdisi Ürün İthalat Fiyatları üzerinde etkiye sahiptir.

Transfer Fiyatlama değişkenin modelde bulunması H_0 reddedildiğinden dolayı anlamlı çıkmıştır.

Gerek ana şirketler gerekse bağlı şirketler açısından en önemli vergi konuları arasında transfer fiyatlama üst sıralarda yer almaktadır.

Transfer fiyatlama; ÇUŞ'lerin hem yönetim ile ilgili amaçlarını, hem uluslar arası amaçlarını, hem de vergileme ilgili açmalarını gerçekleştirmede stratejik bir araç olarak kullanılmaktadır. Transfer fiyatlama değişkeninin kurulan bu modele kattığı anlamda bu görüşü destekler niteliktedir.

H_0 : $\beta_2 = 0$ Enflasyon girdisinin Ürün İthalat Fiyatları üzerinde etkisi yoktur.

H_1 : $\beta_2 \neq 0$ Enflasyon girdisi Ürün İthalat fiyatları üzerinde etkiye sahiptir.

Prob = 0,0000 < 0.05 olduğundan H_0 reddedilir. Yani Enflasyon girdisinin Ürün İthalat Fiyatları üzerinde etkisi vardır.

Transfer fiyatlama değişkeninde olduğu gibi Enflasyon değişkeninde de H_0 reddedilmiş ve bu değişkenin modele anlam kattığı sonucuna varılmıştır.

Enflasyon riskini en aza indirmek ÇUŞ'lerin amaçları arasındadır. Bu sebepten dolayı ürün ithalat fiyatları üzerinde enflasyon girdisinin bir etkiye sahip olduğu ve modele anlam kattığı görülmektedir.

4.4.4. Modelin Bütün Olarak Anlamlılığı

Modelin bütün olarak anlamlılık sınaması, açıklayıcı değişkenlerle açıklanan değişken arasında doğrusal bağıntı şeklinde bir ilişkinin olup olmadığının sınanmasıdır.

Hipotezlerimiz,

$$H_0: \beta_1 = \beta_2 = \dots = \beta_k = 0$$

$$H_1: \beta_j \neq 0, \text{ en az bir } j \text{ için}$$

şeklinindedir. Eğer H_0 hipotezi kabul edilirse, x_1, x_2, \dots, x_k değişkenlerinin modelde bulunmaları anlamsızdır. Bu durumda başka sınamalara gerek olmayıp bu değişkenlerle açıklanan değişken arasında doğrusal bağıntının bulunmadığı sonucuna varılır.

Transfer Fiyatlama ve Enflasyon girdilerinin modele birlikte anlam katıp katmadığına bakıldığında iki değişkenin de model üzerinde etkili oldukları ve modele anlam kattıkları görülmektedir:

H_0 : $\beta_1 = \beta_2 = 0$ Transfer Fiyatlama ve Enflasyon girdileri birlikte Ürün İthalat Fiyatları üzerinde etkili değildirler.

H_1 : $\beta_1 \neq \beta_2 \neq 0$ Transfer Fiyatlama ve Enflasyon girdileri birlikte Ürün İthalat Fiyatları üzerinde etkilidirler.

Prob = 0,0000 < 0,05 olduğundan H_0 reddedilir. Başka bir ifade ile Transfer Fiyatlama ve Enflasyon girdileri birlikte Ürün İthalat Fiyatları üzerinde etkilidirler.

SONUÇ VE GENEL DEĞERLENDİRME

Globalleşen dünya ticaretinde yer alabilmek ve ayakta kalabilmek için, artık ülkeler ÇUŞ'lerin önemini anlamışlardır. Ekonomik gelişmenin önemli bir ayağı da çok uluslu şirketler olmuştur. Ülkemizin de bu yolda emin adımlarla yürüyebilmesi için çok uluslu işletmelere gerekli önemi vermesi gerekmektedir. ÇUŞ'lerin ticarete boy gösterebilmelerinin yolu da transfer fiyatlama yöntemidir.

Birçok ülke arasında, sermaye ve karların vergilendirilmesine ilişkin oranlardaki farklılıklar, ÇUŞ'lerde transfer fiyatlamının vergi yükünü hafifletmesi yönünde teşvik edici olmuştur. Bu gelişmeler doğrultusunda, vergi oranları arasındaki farklılıklar birçok ülkenin ve OECD gibi ekonomik birliklerin transfer fiyatlama konusunda çeşitli uygulamalar başlatmasını sağlamıştır. Özellikle OECD tarafından bu hususta hazırlanan düzenlemeler, ülkelere kendi iç düzenlemelerini yaparlarken yararlanabilecekleri birer rehber niteliğindedir.

Ülkemizde 2006 yılından itibaren, OECD rehberinde yer alan açıklamalar dikkate alınarak 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nda transfer fiyatlamaya dair spesifik bir düzenlemeye yer verilmesi geç de olsa transfer fiyatlamının ekonomimiz üzerinde önemli bir rol oynadığının farkına varıldığını göstermektedir.

Çalışmada panel veri analizi yöntemi kullanılarak bir ekonometrik model oluşturulmuştur. Kurulan modelde transfer fiyatlama girdisinde meydana gelen bir birimlik değişikliğin ürün ithalat fiyatları üzerinde nasıl bir etkiye sahip olduğu Türkiye örneği ile gösterilmiştir. Modelde bağımsız değişkenlerden biri olan Transfer Fiyatlama değişkeninin üzerinde daha çok durulmasının sebebi transfer fiyatlamının çok uluslu işletmeler açısından ciddi önem taşımasıdır.

Modelde bağımlı değişken olarak ürün ithalat fiyatları, bağımsız değişkenler olarak ise, transfer fiyatlama, Kişi Başı GSYİH ve enflasyon oranı kullanılmış. Ancak 2009 küresel finansal krizi nedeniyle eksi değerler mevcuttur ve model anlamsız çıkmaktadır. Bu nedenden dolayı modelden bağımsız değişken olan Kişi Başı GSYİH çıkarılıp yeni bir model oluşturulmuştur.

Modelin bütün olarak anlamlılığı sınıandığında ÇUŞ'lerin toplam karını maksimum kılarken aynı zamanda vergi minimizasyonu sağlayacak ürün ithalat fiyatı belirlemede transfer fiyatlama ve enflasyon girdilerini göz önünde bulundurmaları gerektiği ortaya çıkmıştır.

Farkları alınan değişkenlerin durağan oldukları kanısına varıldıktan sonra kurulan modelin sonuçları analiz edildiğinde; bağımsız değişkenler gerek tek tek ele alındığında gerekse bir bütün olarak sınıandıklarında, söz konusu değişkenlerin modele anlam katmakta ve %97,61'lik bir oranla bağımlı değişkeni açıklamakta oldukları görülmüştür. Sonuçta kurumlar vergisi oranlarında meydana gelen değişikliklerin ürünlerin ithalat fiyatlarını etkilediği gözlemlenmiştir. Kurumlar vergisi oranları transfer fiyatlamayla ilişkilendirildiğinde Transfer Fiyatlamının Ürün İthalat Fiyatları üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu sonucuna varılmıştır. Model analizinde yer alan sonuçlar incelendiğinde transfer fiyatlama değişkeninin katsayısının pozitif olması, Ürün İthalat Fiyatları değişkeni ile Transfer Fiyatlama değişkeni arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğunu göstermektedir. Modelin bulguları yorumlandığında Transfer Fiyatlama girdisindeki bir birimlik artış, Ürün İthalat Fiyatları ortalama değerinde 95,17531 birimlik artışa neden olduğu sonucu çıkmaktadır.

Ayrıca modelin sonuçlarına bakıldığında Enflasyon girdisinin de modele anlam katmakta olduğu görülmektedir. Bu girdi de hem bireysel olarak hem de transfer fiyatlama girdisiyle birlikte ele alındığında bağımlı değişken üzerinde bir etkiye sahiptir. Enflasyon değişkeninin katsayısı olan β_2 parametresi modelden çıkan sonuca bakarak yorumlandığında; "Enflasyon girdisindeki bir birimlik artış Ürün İthalat Fiyatları ortalama değerinde 638,9904 birimlik artışa neden olmaktadır" kanısına varılmaktadır.

Farklı ülkelerde faaliyet gösteren bağlı ortaklıkları arasında gerçekleştirdikleri satışlarda ÇUŞ'lerin kullandıkları transfer fiyatlarının, kurumlar vergisindeki farklılıklardan etkilendiği görülmektedir. Bu da transfer fiyatlama yönteminin uygulanmasının hem ÇUŞ'ler açısından hem de bu işletmelerin başarısının ülke

ekonomisine sağlayacağı katkı bakımından önemli bir yere sahip olduğunu ve gerekliliğini göstermektedir.

ÇUŞ'lerin rekabet gücünü belirleyen en önemli unsurlardan birisi de amaçlarına ve faaliyette buldukları ortam koşullarına uygun transfer fiyatlama yöntemlerini uygulamadaki başarı dereceleri olmaktadır. Bu bağlamda işletmeler ilk önce amaçlarını belirlemeli ve sonrasında bu amaçlarını gerçekleştirebilecekleri ortamlara uygun bir transfer fiyatlama yöntemi belirlemelidirler.

Bilindiği üzere vergi yükü ÇUŞ'lerin kazanç kaybı olarak gördükleri en önemli kalemlerden bir tanesidir ve bu yükü minimize etmek de amaçları arasında yer almaktadır. Bu durum da işletmeleri transfer fiyatlamayı kötüye kullanmaya itmektedir. Bu sorunun çözümü ise ülkelerin vergi politikalarındadır. Ülkeler işletmeler için çok önemli olan bu konuyu göz önünde bulundurarak vergi politikalarını uygulamadılar.

1900'lü yıllarda gündeme gelen transfer fiyatlama kavramına dair düzenlemelere ülkemizde ancak 2000'li yıllarda Kurumlar Vergisi Kanunu'nda yer verilmiştir. Çalışmada oluşturulan ekonometrik modelin sonucuna göre transfer fiyatlama Türkiye'de yer alan ÇUŞ'ler için ciddi önem arz etmektedir. Uygulamada geç kaldığımız transfer fiyatlama yöntemine artık gereken önem verilmelidir. Söz konusu modelin bulgularına bakıldığında transfer fiyatlamasının zorunluluğu görülmektedir. Kurumlar vergisi oranlarındaki oynamaların ÇUŞ'lerin sattıkları ürün fiyatları üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu anlaşılmaktadır.

Sonuç olarak denilebilir ki, ÇUŞ'lerin farklı ülkelerde faaliyet gösteren bağlı ortaklıkları arasında gerçekleştirdikleri satışlarda kullandıkları transfer fiyatları, kurumlar vergisi oranlarındaki farklılıklardan etkilenmektedir ve Türkiye'de de bu uygulamalar söz konusudur. Özellikle doğrudan yabancı yatırımların ülkeye çekilmeye çalışıldığı, değişen dünya ve ülke koşullarına göre vergi uygulamalarında sağlıklı güncellemelerin önem kazandığı günümüzde, transfer fiyatlama uygulamaları ile ürün ithalat fiyatları ve bunlara bağlı olarak ÇUŞ'ler ve devletler arasında paylaşılacak kazanç tutarları arasındaki ilişkilerin mutlaka dikkate alınması gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- Albayrak, Fatma (2008), **Uluslararası Transfer Fiyatlandırması ve Düzce’de Bir Uygulama**, Yüksek Lisans Tezi, Sakarya
- Ak, Ahmet (2006), **Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı**, Vergi Dünyası Dergisi, Sayı: 302
- Ak, Halil İbrahim (2009), **Türkiye’de Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı ve Bir Araştırma**, Yüksek Lisans Tezi, Niğde
- Akkaya, Şahin (2005), **Küreselleşme Sürecinde Vergi Yapıları ve Uluslararası Vergi Rekabeti**, Filiz Kitabevi, İstanbul
- Aktaş, Mehmet (2003), **Uluslararası Transfer Fiyatlaması ve Türk Vergi Sistemindeki Konumu-I**, Yaklaşım Dergisi, Sayı:130, Ekim
- Aktaş, Mehmet (2004), **Uluslararası Transfer Fiyatlandırması ve Türk Vergi Mevzuatında Uygulama Olanakları**, Yaklaşım Yayıncılık, Ankara
- Aktaş, Rafet (2003), **Sistem Yaklaşımı Çerçevesinde Hedef Maliyet Sistemi**, Gazi Üniversitesi Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi, Sayı: 1
- Arslan Coşkun, Mihriban (2006), **Merkezkaç Yönetim Açısından, Sorumluluk Muhasebesi ve Transfer Fiyatlamasının Üretim İşletmelerinin Performansına Etkisi ve Bir Uygulama**, Yüksek Lisans Tezi, Tokat
- Aslan, Sinan (2004), **İşletmelerde Stratejik Faaliyet Bölümleri Arasında Transfer Fiyatlandırması**, Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisi, Sayı:12, Nisan
- Baltagi, H. Badi (2005), **Econometric Analysis Of Panel Data**, Third Edition, John Wiley & Sons GmbH, West Sussex, England

- Berke Burcu (2009), **Avrupa Parasal Birliğinde Kamu Borç Stoku ve Enflasyon İlişkisi: Panel Veri Analizi**, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi Ekonometri ve İstatistik, Sayı:9
- Beylik, Ali (2004), **Transfer Fiyatlaması**, Yaklaşım Dergisi, Sayı:142
- Bıyan, Özgür (2007), **Türk Vergi Hukukunda Yeni Bir Boyut: Transfer Fiyatlandırması**, Bütçe Dünyası, Sayı: 26
- Bolaç, Uğur (2008), **Transfer Fiyatlandırması ve Türk Vergi Sistemi Açısından Değerlendirilmesi**, Yüksek Lisans Tezi, Trabzon
- Bostan, M. Kemal (2008), **Türk Vergi Sisteminde Transfer Fiyatlandırmasına İlişkin Düzenlemeler**, Yüksek Lisans Tezi, Manisa
- Bursal, Nasuhi ve Ercan, Yücel (2000), **Maliyet Muhasebesi İlkeler ve Uygulamalar**, Der Yayınları, Yayın No: 103, İstanbul
- Büyükmirza, Kamil (2007), **Maliyet ve Yönetim Muhasebesi Tek Düzene Uygun Bir Sistem Yaklaşımı**, Gazi Kitabevi, İstanbul
- Cenkeri, Elif (2005), **Transfer Fiyatlaması ve Türk Vergi Sistemi**, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul
- Coşkun, Ali (2003), **Stratejik Maliyet Yönetimi Aracı Olarak Hedef Maliyetleme**, Akademik Araştırmalar Dergisi, Sayı: 15, Ocak
- Çak, Murat (2007), **Uluslararası Vergi Rekabeti, Transfer Fiyatlaması ve Vergilendirme**, Doktora Tezi, İstanbul
- Çak, Murat (2008), **Uluslararası Vergi Rekabeti Transfer Fiyatlaması ve Vergilendirme**, T.C. Maliye Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı, Yayın No: 2008/385, Ankara
- Çakmak, Timur (2007), **Transfer Fiyatlandırması Uygulamasında Emsallere Uygun Fiyatın Belirlenmesi İçin Kullanılan Yöntemler ve Bu Yöntemlerin İşleyişi**, Vergi Dünyası Dergisi, Sayı:306, Şubat

- Çelik, Orhan (2000), **Uluslararası Transfer Fiyatlama: Teorik Bir Yaklaşım**, Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisi, Sayı:1
- Çelikkaya, Ali; Taş, Metin ve Edizdoğan, Nihat (2007), **Vergi Ceza ve Yargılama Hukuku**, Ekin Basım Yayım Dağıtım, Bursa
- Çetin, İrfan (2005), **OECD Model Anlaşması Kapsamında Örtülü Sermaye**, Vergi Dünyası, Sayı: 284, Nisan
- Deniz, Bayram Hüseyin (2006), **Uluslararası Transfer Fiyatlandırması ve Türkiye Uygulaması**, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul
- Demir, Hakan (2008), **Holding Şirketlerde Transfer Fiyatlandırmasının Esasları ve Uygulamaları**, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul
- Doğan, Gülçin (2006), **Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı ve İlişkili Kişi Kavramı**, Yaklaşım Dergisi, Sayı:168, Aralık
- Doğan, Hayrullah ve Yalçın, Hasan (2008), **Vergi Uygulamaları (Soru ve Cevaplar)**, Uygulama Yayınları Tic. Ltd. Şti., İstanbul
- Doğan, Şenyüz (2007), **Açıklama ve Yorumlu 5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu**, Yaklaşım Yayınları, Ankara
- Doğan, Zeki (2004), **Çok Uluslu Şirketlerde Transfer Fiyatlama Uygulama Nedenleri ve Verilerin Analizi**, Muhasebe ve Finansman Dergisi, Sayı:22
- Doğan, Zeki ve Çürük, Turgut (2003), **Transfer Fiyatlarının Belirlenmesine ve yöntemlerin Seçimine Etki Eden Faktörlerin Tespitine İlişkin Bir Araştırma**, Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi, Sayı:2
- Doğruyol, Muhittin (2008), **Yeni Kurumlar Vergisi Kanunu Kapsamında Transfer Fiyatlandırması**, Vergi Denetmenleri Derneği Eğitim Yayınları Serisi:16, Ankara

- Ekmekçi, Esra (2003), **Küreselleşme ve Vergilendirmede Yeni Eğilimler**, Kazancı hukuk Yayınları, İstanbul
- Erdikler, Şaban (2007), **Transfer Fiyatlandırması ve Örtülü Kazanç Dağıtımı**, Referans Gazetesi, Şubat
- Erdoğan Türedi, Ersu Ayşe (2010), **Türk Vergi Mevzuatı Çerçevesinde Transfer Fiyatlaması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı ve Vergilendirme**, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul
- Ernest&Young (2010), **2010 Transfer Pricing Country Profile: Turkey**, Erişim Tarihi:04.05.2011, <http://www.oecd.org/dataoecd/19/21/44612270.pdf>
- Ertürk, Cihat (2007), **Transfer Fiyatlandırması ve Türk Vergi Sistemindeki Yeri**, Yüksek Lisans Tezi, Sakarya
- Eryılmaz, Bilal, (2000), **Kamu Yönetimi**, Erkam Matbaası, İstanbul
- Garrison, Ray H., Eric W. Noreen, Peter C. Brewer (2006), **Managerial Accountint**, Boston MaGraw
- Geedan, H.Ali (2010), **Örtülü Sermaye ve Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı**, Yüksek Lisans Tezi, Kayseri
- Greene, H. William (2003), **Econometric Analysis**, Prentice Hall, New Jersey
- Gujarati, N. Damodar (2001), **Temel Ekonometri**, Çev: Ümit Şenesen ve Gülay G. Şenesen, Literatür Yayıncılık, İstanbul
- Günay, Özge (2007), **OECD ve Avrupa Birliği Bünyesinde Zararlı Vergi Rekabetini Önleme Konusunda Gerçekleştirilen Çalışmalar**, Vergi Dünyası Dergisi, Sayı: 313
- Güneş, Gülşen (2008), **Verginin Yasallığı İlkesi**, On İki Levha Yayıncılık A.Ş., İstanbul
- Gürsoy, Cudi Tuncer (1999), **Yönetim ve Maliyet Muhasebesi**, Beta Yayınları, İstanbul

- Güvenek Burcu ve Alptekin Volkan (2010), **Enerji Tüketimi ve Büyüme İlişkisi: OECD Ülkelerine İlişkin Bir Panel Veri Analizi**, Enerji, Piyasa ve Düzenleme Dergisi, Sayı: 2
- Hadri, Kaddour (2000), **Testing For Stationarity İn Heterogeneous Panel Data**, The Econometrics Journal
- Hsiao, Cheng (1981), **Autoregressive Modeling And Money Income Causality Detection**, Journal of Monetary Economics
- İlkin Taç, İlkin (2007), **Maliyet Yönetimi Açısından Sorumluluk Muhasebesi ve Transfer Fiyatlaması (Mermer Üretim İşletmesine Yönelik Örnek Bir Uygulama)**, Yüksek Lisans Tezi, Muğla
- Im, Kyung So, Paseran M. Hashem and Shin Yongcheol (2003), **Testing for unit roots in heterogeneous panels**, Journal of Econometrics
- Kapuzoğlu, Tuncay (1998), **Transfer Fiyatlandırması Nedir**, Vergi Dünyası, Sayı: 205
- Kapuzoğlu, Tuncay (2003), **Vergisel Yönden Transfer Fiyatlandırması**, Oluş Yayıncılık, Ankara
- Kaşkaya, Burcu Esin (2010), **Transfer Fiyatlandırması Uygulamalarının Türkiye'deki ve Gelişmiş Ülkelerdeki Yeri**, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul
- Kaygusuz, Sait Yüksel (2005), **İşletmelerde Stratejik Tabanlı Sorumluluk Muhasebesi Sistemi**, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı: 5
- Kaymaz, Ali Rıza (2000), **Konaklama İşletmelerinde Sorumluluk Muhasebesi ve Sheraton Voyager Antalya Hotelinde Uygulama**, Doktora Tezi, Afyon
- Kerimoğlu, Ali (2008), **Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı**, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul

- Kıyat, Emine Leyla (2010), **5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'na Göre Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı**, Doktora Tezi, İstanbul
- Köse, Tunç ve Ferhatoğlu, Emrah (2008), **Transfer Fiyatlandırması (Üretim İşletmelerinde Uygulama)**, Maliye ve Hukuk Yayınları, Ankara
- Koç, Seçil (2009), **Türkiye'deki Transfer Fiyatlandırması Uygulamasının OECD Ülkelerindeki Uygulamasıyla Karşılaştırmalı Olarak İncelenmesi**, Yüksek Lisans Tezi, Ankara
- Koçel, Tamer (2003), **İşletme Yöneticiliği**, Beta Basım Yayım, İstanbul
- Korkmaz Turhan, Yıldız Berk , Gökbulut R. İlker (2010), **FVFM'nin İMKB Ulusal 100 Endeksindeki Geçerliliğinin Panel Veri Analizi İle Test Edilmesi**, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi İstanbul University Journal of the School of Business Administration, Sayı: 1
- Koyuncu, Mesut (2005), **Örtülü Sermaye, Örtülü Kazanç Dağıtımı ve Uluslararası Transfer Fiyatlandırması**, Maliye Hesap Uzmanları Derneği, İstanbul
- Kök Recep, Şimşek Nevzat (2009), **Panel Veri Analizi**
- Kurşun, Ahmet (2008), **Transfer Fiyatlandırması, OECD, AB, ABD Düzenlemeleri ve Türkiye'de Transfer Fiyatlandırması Rejimi**, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul
- Levin, Andrew, and Lin Chien-Fu (1992), **Unit Root Tests in Panel Data: Asymptotic and Finite Sample Properties**, University of California, San Diego Working Paper
- Levin, Andrew, and Lin Chien-Fu (1993), **Unit Root Tests in Panel Data: New Results**, University of California, San Diego Working Paper

- Maddala, G. S. and Wu, Shaowen (1999), **A Comparative Study of Unit Root Tests With Panel Data and A New Simple Test**, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Special Issue
- Öncel, Mualla ve Kumrulu, Ahmet ve Çağan, Nami (2008), **Vergi Hukuku**, Turhan Kitabevi, Ankara
- Özbalcı, Yılmaz (2004), **Kurumlar Vergisi Kanunu Yorum ve Açıklamaları**, Oluş Yayıncılık, Ankara
- Özelmacıklı, Barış (2010), **Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı ve Türkiye Uygulamaları**, Yüksek Lisans Tezi, Antalya
- Özer Mustafa, Biçerli Kemal (2004), **Türkiye’de Kadın İşgücünün Panel Veri Analizi**, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi 2003-2004, Eskişehir
- Özmen, Mehmet Akif (2008), **Gelir ve Kurumlar Vergisi Mevzuatında Vergi Güvenlik Müesseseleri**, Yaklaşım Yayınları, Ankara
- Özkanlı, Özlem (2003), **Sorumluluk Merkezleri ve Transfer Fiyatlaması: Çok uluslu Şirketlerde Uygulama**, Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, Sayı: 5, Mart
- Öztaş, Yasemin (2009), **Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı**, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul
- Saray, Kerem (2010), **Holding Şirketlerde Transfer Fiyatlandırması Uygulamaları**, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul
- Sever, Doğu (2010), **Transfer Fiyatlandırması ve Türkiye’de Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı**, Yüksek Lisans Tezi, Ankara
- Seyidoğlu, Halil (1998), **Ansiklopedik İktisadi Terimler Sözlüğü**, Beta Yayınları, İstanbul

SPK Tebliği, Seri No: 41

Şenyüz, Doğan (2007), **Açıklamalı ve Yorumlu 5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu**, Yaklaşım Yayıncılık, Ankara

Tunalı, Fikriye (2010), **Transfer Fiyatlandırması ve Maliyet Modellerine İlişkin Bir Uygulama**, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul

Uyanık, Namık Kemal (2006), **Transfer Fiyatlandırma**, TÜRMOB Yayınları, Yayın No: 320, Ankara

Vural, İrfan (2009), **Yorum ve Açıklamalarla Kurumlar Vergisi Kanunu**, Kurtiş Matbaacılık Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi, Ankara

Yazar, Feyyaz (2008), **Transfer Fiyatlandırmasına İlişkin Düzenlemelerde Yapılan Son Değişiklikler**, Vergi Dünyası, Sayı: 321

Yükçü, Süleyman (1999), **Yönetim Açısından Maliyet Muhasebesi**, Cem Ofset, İzmir

Zengin Hilmi ve Kurt Serdar (2007), **OECD Ülkelerinde Kamu-Özel Sektör Tüketim Ve Dış Ticaret Malları Fiyatlarının Enflasyon Üzerindeki Belirleyiciliği: Panel Veri Analizi**, 8. Türkiye Ekonometri ve İstatistik Kongresi 24-25 Mayıs 2007 – İnönü Üniversitesi, Malatya

5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu

<http://danistay.gov.tr> (Erişim Tarihi: 20.06.2011)

www.vergidanismani.com (Erişim Tarihi: 20.06.2011)

www.gib.gov.tr (Erişim Tarihi: 03.08.2011)

www.deloitte.com (Erişim Tarihi: 03.08.2011)

<http://www.transferpricing.com> (Erişim Tarihi: 20.06.2011)

www.ankara.ymmo.org.tr (Erişim Tarihi: 16.05.2011)

<http://www.vergiportali.com> (Erişim Tarihi: 22.05.2011)

http://www.yaklasim.com/mevzuat/dergi/read_frame.asp?file_name=2004034329.htm (Erişim Tarihi: 18.04.2011)

<http://www.tcmb.gov.tr/> (Erişim Tarihi: 20.05.2011)

http://www.oecd.org/home/0,2987,en_2649_201185_1_1_1_1_1,00.html

(Erişim Tarihi: 20.05.2011)