

T.C.
ABANT İZZET BAYSAL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI

ULUSLARARASI TRANSFER FİYATLANDIRMASI SÜRECİNDE
KARŞILAŞILABİLECEK ÇEVRESEL ETKENLER İLE İÇ
TEDARİKÇİNİN BU SÜRECE ALGISAL YAKLAŞIMININ
İLİŞKİSİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Hazırlayan
Cihat Şiar AKÇAKALE




Danışman
Doç. Dr. Rahmi YÜCEL

BOLU 2019

ONAY SAYFASI

Cihat Şiar AKÇAKALE'ye ait "Uluslararası Transfer Fiyatlandırması Sürecinde Karşılaşılabilecek Çevresel Etkenler ile İç Tedarikçinin Bu Sürece Algısal Yaklaşımı" adlı çalışma, jürimiz tarafından İşletme Anabilim Dalında Yüksek Lisans Tezi olarak oy birliğiyle/ oy çokluğuyla kabul edilmiştir.

30.01.2019

Unvan, Adı, Soyadı	İmza
Üye (Tez Danışmanı) : Doç. Dr. Rahmi YÜCEL	
Üye : Prof. Dr. Mehmet Akif ÖNCÜ	
Üye : Doç. Dr. Yunus DEMİRLİ	

Sosyal Bilimler Enstitüsü Onayı



Doç. Dr. Yaşar AYYILDIZ

Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü

ETİK UYGUNLUK BEYANI

Yüksek Lisans Tezi olarak sunduğum, “**Uluslararası Transfer Fiyatlandırması Sürecinde Karşılaşılabilecek Çevresel Etkenler ile İç Tedarikçinin Bu Sürece Algısal Yaklaşımının İlişkisi**” başlıklı çalışmanın yazılmasında, bilimsel ve etik kurallara uyulduğunu, başvurulan kaynaklardan yapılan alıntılarının adlarının bilimsel kurallara uygun olarak metin içinde, dipnotlarda ve kaynaklarda gösterildiğini, kullanılan verilerde herhangi bir tahrifat yapılmadığını, tezin tamamının ya da bir kısmının bu üniversite veya başka bir üniversitede bir tez çalışması olarak sunulmadığını beyan ederim.



Cihat Şiar AKÇAKALE

30.01.2019

ÖN SÖZ

Bu çalışmada, transfer fiyatlandırmasının çokuluslu şirketler tarafından kullanımından doğan, iç müşterinin/iç tedarikçinin transfer fiyatlandırması sürecinde bir takım çevresel faktörlerin etkisiyle oluşan algısal yaklaşımı incelenmiştir.

Çalışmanın başından itibaren anlayışı, yönlendirmeleri ve katkılarıyla yardımlarını esirgemeyen, gerekli zamanı ayırarak çalışmanın her aşamasını titizlikle takip eden ve beni cesaretlendiren danışman hocam Doç. Dr. Rahmi YÜCEL'e teşekkürlerimi sunarım.

Araştırmanın veri toplama aşamasında, anketlerin ilgili taraflara ulaştırma konusunda yardımları için başta değerli arkadaşım Hasan KAPLAN olmak üzere Hakan BORA'ya ve Mustafa ÜNAL'a teşekkürlerimi sunarım.

Bu çalışmamda yardımlarını esirgemeyen danışman hocam Doç. Dr. Rahmi Yücel'e, maddi ve manevi desteğini esirgemeyen Sevgili Ailem'e teşekkürlerimi bir borç bilirim.

Cihat Şiar AKÇAKALE

30.01.2019

ÖZET

ULUSLARARASI TRANSFER FİYATLANDIRMASI SÜRECİNDE KARŞILAŞILABİLECEK ÇEVRESEL ETKENLER İLE İÇ TEDARİKÇİNİN BU SÜRECE ALGISAL YAKLAŞIMININ İLİŞKİSİ

Cihat Şiar AKÇAKALE

Yüksek Lisans Tezi

İşletme Anabilim Dalı

Tez Danışmanı: Doç. Dr. Rahmi YÜCEL

Şubat – 2019, 138 + xvi Sayfa

Transfer fiyatlandırması şirketlerin bağlı ortaklarının veya bölümlerinin arasında mal ve hizmetlerin alım ve satımında uyguladıkları fiyatlandırmadır. Şirketlerin küreselleşme çabaları ile birlikte bu durum uluslararası bir boyuta taşınmıştır. Çokuluslu şirket ya da şirket grubu, birden fazla ve farklı vergi bölgelerinde faaliyet göstermesi sebebiyle, bu farklı vergisel çevrelerden yararlanarak işletmenin kârlılığını arttırabilmektedir.

Bu çalışma, Türkiye’de de faaliyet gösteren çokuluslu yapıda olan şirketlerin veya şirket gruplarının transfer fiyatlandırması üzerine yapılan çalışmalarda göz ardı edilen iç müşterinin transfer fiyatlandırmasına konu olan işlemler ile ilgili algısını incelemeyi, tanımlamayı ve böylece bu önemli konuya dair öngörü kazanmayı amaçlamaktadır. Bu kapsamda, oluşturulan dokuz adet hipotez; Türkiye’de faaliyette bulunan çokuluslu şirketlerin çalışan veya yöneticilerinden elde edilmiş olan 71 adet anket ve anket formunu oluşturan 45 adet değişken ile önce faktör analizi ardından çoklu regresyon modelleri ile analiz edilmiştir.

Analiz sonucunda elde edilen bulgular; iç tedarikçinin algılanan fayda boyutu üzerinde, maliyet etkinliğinin pozitif; maliyet etkinliği üzerinde spekülâtif ve manipülâtif yönelimlerin negatif, transfer fiyatlandırması hedeflerinin denetim ve kontrolünün pozitif; hedeflerin denetim ve kontrolü üzerinde parasal hareket kabiliyetinin pozitif, vergisel farklılıkların pozitif; spekülâtif ve manipülâtif yönelimler üzerinde risk algısı ve politik çevrenin negatif, hedeflerin denetim ve kontrolü pozitif, parasal hareket kabiliyetinin negatif ve son olarak risk algısı ve politik çevre üzerinde vergisel farklılıkların pozitif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir.

Anahtar kelimeler: Transfer Fiyatlandırması, İç Müşteri Algısı, Transfer Fiyatlandırması Süreci, Çokuluslu Şirket.

ABSTRACT

THE RELATIONSHIP BETWEEN THE ENVIRONMENTAL FACTORS THAT MAY BE ENCOUNTERED DURING THE INTERNATIONAL TRANSFER PRICING PROCESS AND THE PERCEPTUAL APPROACH OF THE INTERNAL SUPPLIER

Cihat Şiar AKÇAKALE

Master Thesis

Department of Business

Thesis Supervisor: Assoc. Prof. Dr. Rahmi YÜCEL

February - 2019, 138 + xvi Pages

Transfer pricing is the pricing that companies apply to the purchase and sale of goods and services between their affiliates or departments. With the globalization efforts of the companies, this situation has moved to an international dimension. The multinational company or group of companies may increase the profitability of the enterprise by using these different tax environments, as they operate in more than one tax zone.

In this study, operating in Turkey multinational structure of the companies or corporate groups, that are ignored in studies on transfer pricing, internal customer's perception of the transactions subject to transfer pricing analysis, identification, and thus aims to capture insights on this important issue. In this context, nine hypotheses were formed; Multinational companies operating in Turkey which has been obtained from company employees or managers and 71 questionnaires before forming the questionnaire factor analysis with 45 variables and then analyzed using multiple regression models.

Results obtained from the analysis; on the perceived benefit dimension of the internal supplier, the cost effectiveness is positive; on the cost effectiveness, speculative and manipulative orientations is negative, audit and control is positive; On the audit and control, capability of monetary mobility is positive, tax differences is positive; On the speculative and manipulative orientations, risk perception and political environment is negative, audit and control is positive, capability of monetary mobility is negative and finally, tax differences on the risk perception and political environment have a positive and significant effect.

Key words: Transfer Pricing, Internal Supplier Perception, Transfer Pricing Process, Multinational Company.

İÇİNDEKİLER

ONAY SAYFASI.....	ii
ETİK UYGUNLUK BEYANI.....	iii
ÖN SÖZ	iv
ÖZET	v
ABSTRACT.....	vii
İÇİNDEKİLER	ix
TABLolar LİSTESİ	xiii
ŞEKİLLER LİSTESİ	xv
KISALTMALAR LİSTESİ.....	xvi
GİRİŞ	1

I. BÖLÜM

1. TRANSFER FİYATLANDIRMASI VE TRANSFER

FİYATLANDIRMASININ TÜRKİYE’DEKİ DURUMU	4
1.1. Transfer Fiyatlandırması Kavramı	4
1.1.1. Transfer Fiyatlamasının Tarihsel Gelişimi	5
1.2. Müşteri Çeşitleri	8
1.2.1. Dış Müşteriler	8
1.2.2. İç Müşteri	9
1.3. Dış Kaynak Kullanımı.....	10
1.4. Fiyatlandırma Problemleri.....	11
1.5. Doğrudan Yabancı Yatırımlar ile Transfer Fiyatlamasının İlişkisi.....	12
1.5.1. Pazar Kusurları’nın Doğrudan Yabancı Yatırım Üzerindeki Etkisi.....	18
1.6. Transfer Fiyatlandırması ile Örgütsel Perspektif İlişkisi	19
1.7. Transfer Fiyatlandırması ile Vergi Yönetimi İlişkisi	21
1.8. Transfer Fiyatlandırmasının Türkiye’deki Yasal Çerçevesi	22

1.8.1. Türk Vergi Sisteminde Transfer Fiyatlandırmasının Tanımı ve Gelişimi.....	22
1.8.2. 5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanununda Vergi Güvenlik Müessesesi	23
1.8.2.1. Kontrol Edilen Yabancı Kurum Kazancı	24
1.8.2.2. Örtülü Sermaye	26
1.8.2.3. Vergi Cennetleri	27
1.8.2.4. Transfer Fiyatlandırması İle Örtülü Kazanç Dağıtımı	28

II. BÖLÜM

2. TRANSFER FİYATLAMASI YÖNTEMLERİ VE TRANSFER

FİYATLANDIRMASINI ETKİLEYEN FAKTÖRLER.....	30
2.1. Emsallere Uygunluk İlkesi	31
2.2. Karşılaştırılabilirlik Analizi.....	33
2.3. Transfer Fiyatlaması Yöntemleri.....	38
2.3.1. Geleneksel İşlem Yöntemleri.....	40
2.3.1.1. Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi	40
2.3.1.2. Maliyet Artı Yöntemi.....	42
2.3.1.3. Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi	44
2.3.2. Diğer Yöntemler	47
2.3.2.1. Kâr Bölüşüm Yöntemi	47
2.3.2.2. İşleme Dayalı Net Kâr Marjı Yöntemi.....	50
2.3.3. Mükellefçe Belirlenecek Diğer Yöntemler	52
2.4. Peşin Fiyatlandırma Anlaşmaları	52
2.4.1. Kurumlar Vergisi Kanununda Peşin Fiyatlandırma Anlaşması.....	53
2.4.2. Peşin Fiyatlandırma Anlaşmalarının Kapsamına Giren Mükellefler.....	54
2.4.3. Peşin Fiyatlandırma Anlaşması Süreci	55
2.4.4. Peşin Fiyatlandırma Anlaşmaları ve Vergi İncelemesi.....	56
2.4.5. Peşin Fiyatlandırma Anlaşmasının Geçmişe Uygulanması	57
2.4.6. “3 Seri No’lu” Tebliğin Beklenen Etkisi	57
2.5. Transfer Fiyatlamasını Etkileyen Faktörler.....	58
2.5.1. Gelir Vergisi Oranlarındaki Farklılıklar	59

2.5.2. Gümrük Vergisi Oranları	59
2.5.3. Döviz Dalgalanması ve Enflasyon.....	59
2.5.4. Vergi Kanununa ve Yönetmeliklere Uymak.....	60
2.5.5. Gelirlerin Geri Döndürülmesine Dair Kısıtlamalar	60
2.5.6. Bağlı Ortaklığın Rekabetçi Pozisyonu.....	61
2.5.7. Genel Kâr Hedefi	61
2.5.8. İthalat Kısıtlamaları.....	61
2.5.9. Döviz Alım Satım Kontrolleri.....	62
2.5.10. Ev Sahibi Hükümetle İlişkiler.....	62
2.5.11. Ev Sahibi Hükümetin Fiyat Kontrolleri.....	63
2.5.12. Yerel Ortağın Varlığı	63
2.5.13. Performans Değerlendirmesi.....	64
2.5.14. Politik ve Sosyal Baskı	64
2.5.15. Telif Hakkı Kısıtlamaları	65
2.5.16. Nakit Akışlarının Korunması.....	65
2.5.17. Şirketlerarası İşlem Türleri ve Büyüklüğü.....	65
2.6. Çokuluslu İşletmelerin Verimliliğe Yönelik Bazı Uluslararası Transfer Fiyatlandırması Uygulamaları	69

III. BÖLÜM

3. ULUSLARARASI TRANSFER FİYATLANDIRMASI SÜRECİNDE

KARŞILAŞILABİLECEK ÇEVRESEL ETKENLER İLE İÇ TEDARİKÇİNİN BU SÜRECE ALGISAL YAKLAŞIMININ İLİŞKİSİ	73
3.1. Araştırma Çerçevesi	73
3.1.2. Teorik Alt Yapı ve Hipotezler	74
3.1.3. Değişkenlerin Ölçümü	82
3.1.4. Araştırmanın Ana Kütlesi ve Örneklemi	85
3.1.5. Araştırmanın Türü, Yöntemi ve Analiz Metodu.....	86
3.2. Bulgular.....	87
3.2.1. Demografik Özellikler	87
3.2.2. Faktör Analizi ve Güvenilirlik Analizleri	90
3.2.3. Korelasyon Analizi Sonuçları	95

3.2.4. Değişkenlerin Çoklu Regresyon ile Analizi	97
3.2.4.1. Maliyet Etkinliğinin Üzerinde Etkisi Olan Değişkenleri Belirlemeye Yönelik Çoklu Regresyon.....	98
3.2.4.2. Çoklu Regresyon Yöntemi ile Spekülatif ve Manipülatif Yönelimler Etkileyen Faktörlerin Analizi.....	99
3.2.4.3. Çoklu Regresyon Yöntemi ile Hedeflerin Denetim ve Kontrolünü Etkileyen Faktörlerin Analizi.....	101
3.2.4.4. Çoklu Regresyon Yöntemi ile Risk Algısı ve Politik Çevreyi Etkileyen Faktörlerin Analizi	103

IV. BÖLÜM

4. SONUÇ	106
-----------------------	------------

KAYNAKLAR	113
------------------------	------------

EKLER	133
--------------------	------------

EK-1: Anket Formu.....	134
------------------------	-----

EK-2: İnsan Araştırmaları Etik Kurulu Uygunluk Belgesi	138
--	-----

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 1.1: Eklektik Paradigma ile Uluslararasılaşma Yolları	18
Tablo 2.1: Karşılaştırılabilir Fiyat Yönteminin Güçlü ve Zayıf Yönleri	42
Tablo 2.2: Maliyet Artı Yönteminin Güçlü ve Zayıf Yönleri	44
Tablo 2.3: Yeniden Satış Yönteminin Güçlü ve Zayıf Yönleri	47
Tablo 2.4: Belli Çevresel Faktörler Karşısında Transfer Fiyatlandırması Durumları ...	69
Tablo 3.1: Faydalanılan ve Kaynaklık Eden Çalışmalar	76
Tablo 3.2: Anket Formundaki Soruların Kaynakları	83
Tablo 3.3: Demografik Sorulara Yanıtlar-1	87
Tablo 3.4: Demografik Sorulara Yanıtlar-2	88
Tablo 3.5: Demografik Sorular-3	89
Tablo 3.6: T.F. Belirleme Sorumluluğu	90
Tablo 3.7: Faktör Analizi Sonuçları	91
Tablo 3.8: Çözüm Yeteneği ve Hizmet Güvenilirliği Faktörünü Oluşturan Değişkenlerin Faktör Yükleri ve Cronbach Alpha Değerleri	92
Tablo 3.9: İç Tedarikçi Süreç Esnekliği Faktörünü Oluşturan Değişkenlerin Faktör Yükleri ve Cronbach Alpha Değerleri	92
Tablo 3.10: Risk Algısı Ve Politik Çevre Faktörünü Oluşturan Değişkenlerin Faktör Yükleri ve Cronbach Alpha Değerleri	93
Tablo 3.11: Hedeflerin Denetim Ve Kontrolü Faktörünü Oluşturan Değişkenlerin Faktör Yükleri ve Cronbach Alpha Değerleri	93
Tablo 3.12: Spekülatif ve Manipülatif Yönelimler Faktörünü Oluşturan Değişkenlerin Faktör Yükleri ve Cronbach Alpha Değerleri	93
Tablo 3.13: İç Tedarikçi Fiziki Şartları Faktörünü Oluşturan Değişkenlerin Faktör Yükleri ve Cronbach Alpha Değerleri	94
Tablo 3.14: Vergisel Farklılıklar Faktörünü Oluşturan Değişkenlerin Faktör Yükleri ve Cronbach Alpha Değerleri	94

Tablo 3.15: Maliyet Etkinliği Faktörünü Oluşturan Değişkenlerin Faktör Yükleri ve Cronbach Alpha Değerleri	94
Tablo 3.16: Parasal Hareket Kabiliyeti Faktörünü Oluşturan Değişkenlerin Faktör Yükleri ve Cronbach Alpha Değerleri	94
Tablo 3.17: İç Tedarikçi Güveni Faktörünü Oluşturan Değişkenlerin Faktör Yükleri ve Cronbach Alpha Değerleri	95
Tablo 3.18: Korelasyon Analizi Sonuçları.....	96
Tablo 3.19: Model 1'e İlişkin Analiz Sonuçları	97
Tablo 3.20: Model 2'ye İlişkin Analiz Sonuçları	98
Tablo 3.21: Model 3'e İlişkin Analiz Sonuçları	100
Tablo 3.22: Model 4'e İlişkin Analiz Sonuçları	102
Tablo 3.23: Model 5'e İlişkin Analiz Sonuçları	104
Tablo 3.24: Hipotez Testi Sonuçları	105

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1.1: Müşteri Çeşitleri.....	9
Şekil 3.1: Hipotezlerin Etkisi ve Yönü.....	82



KISALTMALAR LİSTESİ

T.F.	: Transfer Fiyatlandırması
OECD	: Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı
DYY	: Doğrudan Yabancı Yatırım
ÇUŞ	: Çokuluslu Şirket
KVK	: Kurumlar Vergisi Kanunu
yy.	: Yüzyıl
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
KDV	: Katma Değer Vergisi
PFA	: Peşin Fiyatlandırma Anlaşması
BM	: Birleşmiş Milletler
G20	: En Büyük 19 Ekonomi
IRS	: ABD Gelir İdaresi

GİRİŞ

Günümüzde dünya ekonomisi önemli ölçüde küreselleşmiştir. Süreç olarak günümüzün öncesinde, 17. yüzyılda devletlerin denizaşırı verimli topraklarda kolonileşmesinin ve bu kolonileşme ile elde edilen yeni/fazla ürünlerin ticaretini yapan The East India gibi çokuluslu yapıda belli bir merkezi bulunan (İngiltere) şirketlerin var olduğu bilinmektedir. Nobles ve Parker (2000) ise; küreselleşmenin temelini ikinci dünya savaşı sonrasında gelişen doğrudan yabancı yatırım teorileri ile ve bu teoriler aracılığıyla oluşan çokuluslu şirketlerin (ÇUŞ) oluşturduğunu ifade etmektedir.

ÇUŞ, en az iki ülkede faaliyet gösteren ve bu ülkelerde üretim, satış veya hizmet gibi faaliyetlerde bulunan kuruluşlardır. Transfer fiyatlandırması, aynı ticari organizasyon içinde yer alan bir işletmenin farklı şirketleri, bölümleri, şubeleri, bağlı ortaklıkları arasında mal ve hizmet satışında veya diğer benzer ticari işlemlerde uyguladıkları fiyatlandırma şeklinde tarif edilmektedir (Öncel 2003; Cohen 2007). Bu sebeple, ÇUŞ'lar yerli muadilleri gibi transfer fiyatlandırması kullanmak zorundadır. Bu çokuluslu şirketler dünya ticaretinin büyük bir bölümüne katkıda bulunmaktadır. Çokuluslu şirketlerin (ÇUŞ), yerli şirketlerden yani; tek bir ülkede faaliyette bulunan şirketlerden ayıran bazı temel özellikleri vardır. Çokuluslu şirketler küresel ekonomiyi tek bir pazar olarak değerlendirir. Üretimlerini ve ticaretlerini belli ülke veya ülkelerden ziyade küresel ölçekte entegre ederler ve çokuluslu bir sistem içinde ticareti ve yatırımları içselleştirirler.

Küresel ekonominin sürekli gelişiyor olması ve çokuluslu şirketlerin dünya çapında yaygınlaşmasıyla (küreselleşmesi) birlikte, transfer fiyatlandırması, çokuluslu İşletmelerin yöneticileri için endişe kaynağı haline gelmiştir (Cunningham 1978; Itagaki 1985). Çifte vergilendirme, yüksek vergi bölgelerinde faaliyette bulunma gibi endişeye kaynaklık eden nedenlerin olmasının yanında, çokuluslu işletmelerin yerli şirketlere

göre küreselleşmeden ve bu yönde çabadan kaynaklı fazladan yönetim ve yönetsel sorunlara sahiptir.

Bu çalışmada transfer fiyatlandırması altında faaliyet gösteren ÇUŞ'ların yönetim ve yönetsel işleyişi ve bu işleyişte karşılaşılan sorunları, iç tedarikçinin bakış açısıyla değerlendirildi. Transfer fiyatlandırması hakkında bilgi sahibi olan, fiyatlandırma esnasında katkı sağlayan ÇUŞ çalışanlarının oluşturduğu bir örnekleme gerçekleştirilen bu çalışma, fiyatlandırma sürecinde, iç müşterinin (iç tedarikçi) algısal yakışımı ölçülmüştür.

Birinci bölümde; öncelikle transfer fiyatlandırmasına kaynaklık eden kavramlar incelenmiş, uluslararasılaşma yol ve yöntemleri Dunning'in (1980) eklektik paradigması eşliğinde detaylandırılmış olup transfer fiyatlandırması ile doğrudan yabancı yatırım arasındaki bağlantılar incelenmiş ve son transfer fiyatlandırması kavramının tanımı, tarihsel gelişimi hakkında bilgiler verilmiştir. Bu bölümde son olarak Türkiye'deki transfer fiyatlandırması uygulamalarına ilişkin çalışmalar incelenecektir. 1949 yılında çıkan 5422 sayılı KVK transfer fiyatlandırması boyutu ile ilgili olarak incelenecektir. Ardından ise özellikle 5520 sayılı KVK ile gelen transfer fiyatlandırması uygulamaları ve düzenlemeler ile ilgili literatüre yer verilecektir.

İkinci bölümde; öncelikle 5520 sayılı kurumlar vergisi kanununun 13. maddesi 3. fıkrasında belirtilen emsallere uygunluk ilkesi, transfer fiyatlandırması yöntemleri ve OECD transfer fiyatlandırmasındaki diğer yöntemler incelenecektir. Ardından aynı kanunun, aynı maddesinin 5. fıkrasında belirtilen peşin fiyatlandırma anlaşmaları, 1 seri numaralı "Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Tebliğ" yardımıyla incelenecektir. Peşin Fiyatlandırma anlaşması ile ilgili hükümler, 07.12.2017 tarih ve 30263 Sayılı Resmî Gazete'de "Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliğinde (Seri No: 1) Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (Seri No: 3)" ışığında güncel bir şekilde incelenmiştir. İkinci bölümün son kısmında ise; literatürdeki çalışmalardan transfer fiyatlandırmasını etkileyen çevresel faktörler incelenmiştir.

Üçüncü bölümde; araştırmanın amacı ve önemi, altta yatan teorik yapı ve hipotezler ve değişkenlerin seçiminin altında yatan nedenler ile başlar. Bölümün devamında; örnekleme tasarımı, veri toplama, veri analizi için açıklama ve gerekçeyi kapsamaktadır. Analiz kısmında değişkenlerin faktör analizi yapılmıştır ardından korelasyon analizi ve çoklu regresyon modelleri ile faktörler analiz edilmiştir.



I. BÖLÜM

1. TRANSFER FİYATLANDIRMASI VE TRANSFER FİYATLANDIRMASININ TÜRKİYE'DEKİ DURUMU

Bu bölüm; transfer fiyatlandırması ile ilişkili ve anlam açısından transfer fiyatlandırmasını açıklayan ve tamamlayan kavramların tanımlanması ile başlar. Ardından transfer fiyatlandırmasının Türkiye'deki hukuksal zeminde ki gelişimi hakkında bilgiler verir.

1.1 Transfer Fiyatlandırması Kavramı

Aynı kuruluşun başka bir bölümünden tedarik edilen bir ürün ya da hizmet için bir kuruluşun bir bölümünün (alt birim, departman, bölüm) ücretlendirdiği fiyat "transfer fiyatı" olarak adlandırılır (Horngren ve Foster 1991: 644). Küreselleşme ile birlikte transfer fiyatlandırması uluslararası boyut kazanmıştır. Yurtdışındaki bir yan kuruluşa veya ortak bir kuruluşa verilen, karma vergi sorunlarını içeren ücrete "uluslararası transfer fiyatı" adı verilir. Aynı organizasyon içerisinde ve aynı ülkede ortak kuruluşlara gönderilen malların veya hizmetlerin fiyatlandırılmasına "iç transfer fiyatı" adı verilir. Transfer fiyatlandırmasının bu kategorik tanımlamalarına rağmen, genel kapsamda "transfer fiyatlandırması" kavramının kullanılmasında bir sakınca görülmemektedir. Bunun örnekleri dünya literatüründe bolca mevcuttur.

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'nün 2010 yılında yayımladığı "Çokuluslu Şirketler ve Vergi İdareleri için Transfer Fiyatlandırması Rehberi" transfer fiyatını; bir işletmenin mal, gayri maddi hak veya hizmetlerinin bağlı bir işletmeye satış fiyatı şeklinde tanımlamaktadır.

Otley (1994), transfer fiyatlandırmasını, yönetim kontrol sistemleri içinde, genel işletme tutarlılığının muhafaza edilmesini sürdürmeye yardımcı olmak için tasarlanan tüm faaliyetlere odaklanmayı sağlayan ve organizasyonun belirsiz bir ortamda hayatta kalma kabiliyetini koruyan bir alt sistem olarak belirtmiştir. Dolayısıyla, sağlam bir transfer fiyatlandırma sisteminde, kaynakların optimum dağılımı ve bölünmüş kâr ölçümü için uygun önlemlerin sağlanması esas teşkil etmektedir (Tang 1992 Aktaran: Terzioğlu 2006: 33).

Radebaugh ile Gray (1997), çalışmalarında performans değerlendirmesi açısından transfer fiyatlandırmasını, bir girdinin ve çıktının nereden alınıp nereye satılacağına karar vermek için kullanılan bilgiler, bir ürün veya hizmetin devam etmesi veya durdurulması, bölümün genişlemesi veya daralması, yöneticinin terfisi veya görevden alınması gibi diğer birçok karara yön verebileceğini ifade etmektedir. Bu kararların firma içindeki kaynak dağılımı üzerinde bazı etkileri vardır. Bu nedenle Radebaugh ve Gray aynı çalışmada içsel olarak üretilen mal veya hizmete verilen parasal değer için çok geniş kapsamlı sonuçları olabileceğini söylemektedir. Radebaugh ve Gray'in ifade ettiği; transfer fiyatlandırmasının organizasyonun verimliliğini, etkinliğini arttıran bir sistem olduğu yönündedir. Aynı düşünceyi paylaşan Cooper ve Slagmulder (1998)'e göre de, doğru bir transfer fiyatlandırma sistemi kurmak kurum içi maliyet yönetim sistemi ve mikro kâr merkezleri tarafından desteklenmesi gereken bir adımdır.

Transfer fiyatı bedelinin doğru şekilde elde edilmesinin ne kadar önemli olduğuna ilişkin görüş birliği olmasına rağmen (Benke ve Edwards 1980; Eccles 1985; Adler 1996), Emmanuel ve Medafdi (1994) genel olarak diğer fiyatlar gibi, transfer fiyatlarının da belirlenmesinin keyfi ama bir o kadar da mali bağlamda olduğunu savunmaktadır.

1.1.1 Transfer Fiyatlandırmasının Tarihsel Gelişimi

Harry Sidgwick (1887) 'The Principles of Political Economy' adlı kitabında firmaların üretimleri sırasına kendi ürünlerini de kullanma durumunda olabileceklerini ve bu durumda söz konusu ürünler için piyasa fiyatının geçerli olması gerektiğini

savunmuştur. Yine 16 Mart 1920 yılında Du Pont firmasında yönetime sunulan bir raporda, iç üretimde kullanılan hammadde ve yarı mamullere maliyet bedeli mi yoksa bu maddelerin piyasadaki satış fiyatının mı uygulanacağı konusu tartışılmıştır. 1921–1925 yılları arasında uluslararası yapıya kavuşan General Motors, iç üretimde kullanılan hammadde ve yarı mamullere maliyet bedellerinin mi yoksa piyasadaki fiyatının mı uygulanacağı uzunca bir süre tartışılmıştır. 1956 yılında ise Ulusal Muhasebeciler Derneği transfer fiyatlandırmasına ilişkin, bu konuda yapılan ilk araştırmayı yayımlamıştır (Kapusuzoğlu 1999a: 56).

Firmaların ulusötesi yapıya kavuşmaları ile transfer fiyatlandırması sorunu, ilk olarak Thomas Horst (1971) tarafından teorik bir çalışmada ortaya konmuştur. Bu çalışma sonucu çokuluslu şirketlerin vergi oranlarına karşı hassas olmalarından dolayı düşük vergi oranlarına sahip ülkelerde gelirlerini yüksek gösterdikleri, aynı şekilde yüksek vergi oranları kullanan ülkelerde ise gelirlerini düşük gösterdikleri tespit edilmiştir.

Transfer fiyatlandırmasına ilişkin geniş kapsamlı düzenleme ABD’de 1954 yılında yapılmıştır. 1954 yılında yapılan düzenlemenin amacı, ülke içinde faaliyet gösteren grup şirketler arasındaki transfer fiyatlandırmasını düzenlemektir. Sonraki yıllarda OECD’nin transfer fiyatlandırması hem uygulamalarında hemde bilgi sağlama noktasında çok ciddi katkıları olmuştur. OECD’nin transfer fiyatlandırmasına yönelik ilk düzenlemesi 1977 yılında gerçekleştirilen OECD model anlaşmasıdır. Modelde, iki girişimci arasında oluşturulan ticarete konu ilişkiler, bağımsız (ortakları aracılığıyla herhangi bir ilişkisi olmayan) girişimciler arasındaki ilişkiden farklıysa, anılan girişimlerin birbirleriyle olan ilişkisinden doğan kâr için düzeltme yapılacağı belirtilmektedir. Eğer bir ülkenin vergi dairesi düzeltme yaparsa yada düzeltme yapılmasını talep ederse, ilgili kurul diğer ülkeyi de düzeltme yapmaya çağıracaktır. OECD 1979 yılında yayımladığı “Transfer Fiyatlandırması ve Çokuluslu İşletmeler” adlı raporu güncelleyerek gelişmeleri yakından takip etmiştir (Çakır 2016: 155).

OECD, transfer fiyatlandırması konusunda değişik tarihlerde bilgilendirici, yönlendirici nitelikte raporlar ve rehberler paylaşmıştır (Yıldırım, Balcı ve Kiraz 2008: 13).

- OECD'nin transfer fiyatlandırması konusunda ilk çalışması, 1977 yılında hazırlanmış olduğu, ‘‘OECD Vergi Anlaşma Modeli’’dir.
- 1979 yılında OECD Mali İşler Komitesi bütün ülkeler tarafından kullanılabilir ilk uluslararası rehberi yayınlamıştır.
- 1984 yılında ‘‘Three Taxation Issues’’ yayınlanmıştır. 1979’daki raporun tamamlayıcısı olarak kabul edilir.
- 1987 yılında ‘‘Thin Capitalization Rules’’ olmak üzere, transfer fiyatlandırması bağlamında özellikli konularda iki rapor daha yayınlamıştır.
- 1995 yılına gelindiğinde ise, ilk defa 1979 yılında yayımlanmış olan rehber, ‘‘Çokuluslu Şirketler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlandırması Rehberi’’ (Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administration) adıyla yeniden yayımlanmıştır. Söz konusu rehber 1999 yılında, bir takım düzenlemeler yapılarak güncellenmiştir.
- OECD tarafından Gayri maddi haklar ve hizmetler hakkında 1996’da bir rapor yayınlamıştır.
- Yine OECD tarafından Maliyet paylaşım düzenlemeleri hakkında 1997’de bir rapor yayınlamıştır.
- Karşılıklı anlaşma yöntemlerinden peşin fiyatlandırma uygulamaları hakkında 1999’da bir rapor yayınlanmıştır.
- 2009 yılında ise Rehberin, ‘‘İdarelerin Anlaşmazlıkların Çözümündeki Yaklaşımları’’ başlıklı dördüncü bölümü anlaşmazlıkların çözümünde yaşanan son gelişmeleri içerecek şekilde yenilenmiştir.
- 2010 yılında, ‘‘Emsallere Uygunluk İlkesi’’ başlıklı birinci bölümünde, ‘‘Transfer Fiyatlandırması Yöntemleri’’ başlıklı ikinci bölümünde ve ‘‘Karşılaştırılabilirlik Analizi’’ başlıklı üçüncü bölümünde, en uygun yöntemin seçilmesine yönelik yeni yaklaşım ile işleme dayalı kar yöntemlerinin nasıl uygulanacağına dair yeni açıklamalara paralel değişiklikler yapılmıştır.
- OECD’nin yayınladığı rapor ve düzenlemeler ile ilgili olarak son olarak açıkladığı, matrah aşındırma ve eylem planı (BEPS) Eylem Planı 19 Temmuz

2013 tarihinde açıklanmış ve Eylül 2013'te Saint Petersburg'da bir araya gelen G20 Liderler Zirvesinde de uygun bulunmuştur. BEPS Çokuluslu şirketlerin faaliyet gösterdikleri ülkelerde neden oldukları vergi kayıpları ve bu kayıpların önüne geçmek üzere atılacak adımlar, uluslararası platformlarda yeni kurumsal çerçevelerin oluşturulması gibi önlemleri içermektedir.

1.2 Müşteri Çeşitleri

Transfer fiyatlandırması kullanan şirketlerde; müşteri kavramı iki kategoriye ayrılır: dış müşteri ve iç müşteri olarak Şekil 1.1'de ifade edildiği gibi. Dış müşteri, firmaya bağlı olmayan ve bir firmanın ürün veya hizmetlerinin son kullanıcısı olan tüketici veya kuruluş anlamına gelirken, iç müşteri ise şirketteki diğer departmanlar veya işlevsel olarak satış, servis, bakım veya sorun giderme yapan çalışanlar anlamına gelir (Zeithaml ve Bitner 2003, Aktaran: Terzioğlu 2006: 22).

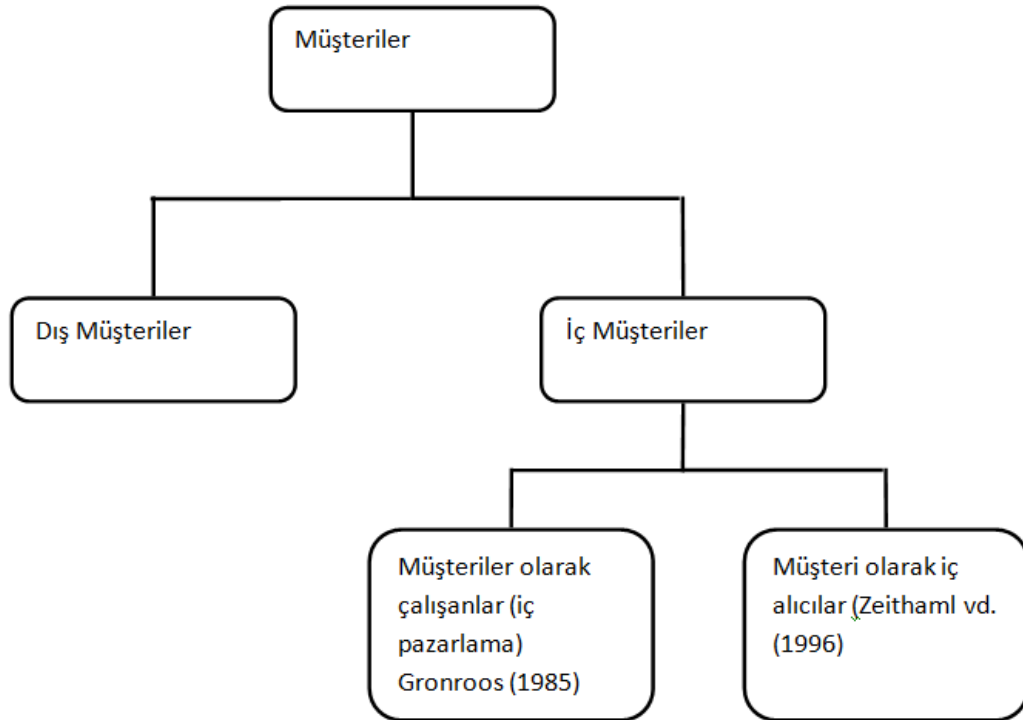
1.2.1 Dış Müşteriler

Nihai ürün veya hizmet için ödeme yaptıkları ve dolayısıyla bir kuruluşun gelirlerini etkilediği için, firmalar çoğu zaman iç müşterilerin pahasına dış müşterilerin memnuniyetine öncelik verir. Benzer şekilde pazarlama literatürü, dış müşterilere nispeten daha fazla önem vermektedir. Zeithaml, Parasuman ve Berry (1990) "Delivering quality service" adlı kitaplarında, yapılan ampirik araştırmaların çoğunun, dış müşterilerle ilgili hizmet kalitesi konularına odaklanmış olduğunu ifade eder. Benzer bir yorum Woodruff'un (1997) çalışmasında da vardır.

Dış müşteri odaklılığının ateşli savunucularından biri olan Hariri (1991) çalışmasında; bir şirket'in iç müşterisinin bulunmasının gerekip gerekmediğini tartışır. Sonuç olarak; bütün şirket çalışanlarının dışarıya (dış müşteri) odaklanması gerektiğini bildirir. Çünkü iç müşteri memnuniyetinin örgütün amaçları ile alakasız olduğunu ifade eder. Ancak Hariri'nin (1991) iddiaları araştırma temelli değildir sadece anekdotlardan oluşan yorumlardır. Literatürde, çokuluslu şirketlerin kendi içindeki ihtiyaçlarının;

kurumsallık açısından kendi şirket çatısı altında değişimi ve kendi içindeki değişimi sağlayan iç müşteriyi ve dolayısıyla iç müşteri memnuniyeti göz ardı edilmiştir.

Yapmakta olduğumuz bilimsel araştırma; yukarıda ifade edilen, literatürde göz ardı edilen ve tanımlanan “iç müşteri memnuniyetinin” odak noktasına koyulduğu bir çalışmadır. Lusch, Brown ve Brownswick (1992) iç müşteri konusunun incelenmesinin, sistematik bir araştırma gerektirdiğine inanmaktadır.



Şekil 1.1: Müşteri çeşitleri (Terzioğlu, 2006: 22)

1.2.2 İç Müşteri

Çokuluslu şirketlerde; iç işlemler, nihai malın veya hizmetin dış müşteriye ulaşmadan önce firmaların bölümleri arasında gerçekleşir. Literatür, iki tip iç müşteri türü arasında ayırım yapmaktadır. Berry (1981) şirketin çalışanlarını; memnuniyet ve tutumları dış müşteri memnuniyetini etkilemek ve arttırmak için kullanılabilecek iç müşteri olarak görmektedir. Bu amaçla Berry (1981), organizasyonların nitelikli çalışanları çekmeye, geliştirmeye, motive etmeye, elinde tutmaya ve onları ihtiyaçlarını karşılayacak işlerde kullanmayı amaçlamasını önermektedir. Dolayısıyla, çalışanlara

müşteri olarak muamele edilmesi, çalışan memnuniyetiyle sonuçlanacaktır (Berry ve Parasuraman 1991, Aktaran: Terzioglu 2006: 23). Aynı şekilde George (1977), memnun müşterilerin önkoşulu olarak memnun çalışanlar olması gerektiğini iddia eder. Müşterilerin memnuniyetinin pazarlamada önde gelen amaçlardan biri olmasına rağmen "iç müşteri" kavramının ortaya çıkışı oldukça yenidir. Bu çalışmada kullanılan iç müşteri kavramı, Berry'nin (1981) tanımladığı ve yukarıda ifade edilen iç müşteri görüşünden farklıdır.

Zeithaml, Berry ve Parasuraman'ın (1996) ifade ettiği gibi, bu çalışmanın amaçları doğrultusunda iç müşteri kavramı; aynı organizasyon, şirketler grubu veya şirket çatısı altındaki bir bölümden mal veya hizmet satın alan başka bir bölümü ve çalışanlarını ifade etmektedir. Daha detaylı olarak ifade etmek gerekirse iç müşteri; şirketin ürün ve hizmetlerini doğrudan alan alıcılar değil, şirketin bağlı olduğu organizasyonun alt şirket veya bölümlerinde faaliyet gösteren satın alma birimleri olarak görülmektedir.

Bu çalışmada, iç müşteri kavramı ile birlikte, bu kavramın yerine "iç tedarikçi" kavramı kullanılarak da ifade edilmiştir.

1.3 Dış Kaynak Kullanımı

Dış kaynak kullanımı, bu hizmetleri dahili (şirket veya şirket grubu içinden) olarak sağlamaktan ziyade dış tedarikçilerden hizmet satın almak olarak tanımlanabilir (Ward, 1993: 72). Bir hizmetin sunulma biçimine ve ilk müşteri beklentilerine dayandığı için değer göreceli olduğu kabul edilir.

Dahili satın alma veya dış kaynak kullanarak ürün/hizmet elde etme konusunda kilit stratejik husus; bir organizasyon çatısı altında işletmenin sürdürülebilir bir biçimde bir takım eşsiz yetenekleri ile genellikle daha ucuz, daha iyi veya daha kısa zamanda olmak üzere, etkinlik sağlayıp rekabet avantajı elde edemeyeceğidir (Quinn ve Hilmer 1994: 44). Özellikle şirketlerin maliyet bilincine sahip olduğu hizmet ve

ürünlerin dış kaynak kullanımına bağlı olduğu bir iş ortamında, birçok iş biriminin varlıklarını devam ettirebilmesi, gittikçe artan bir şekilde, uluslararası ticarete yer alan belirgin yararlar sayesinde rakiplerinden daha iyi performans gösterebilme kabiliyetine bağlıdır. Daha iyi performans gösterebilmek ise, dış kaynak kullanımı ile fiyat veya kalite avantajı sağlamakla veya transfer fiyatlandırmasına konu ürün ve hizmet fiyatlarının, dış kaynaktan elde edilebilecek fiyatlar ile rekabet edilebilir düzeyde olması ile mümkündür.

1.4 Fiyatlandırma Problemleri

Fiyatlandırma konusu, işletmeciliğin ve akademik araştırmanın en tartışmalı alanlarından biridir. Her ne kadar bir şirket için fiyatlandırmanın ne kadar önemli olduğu konusunda bir anlaşmaya varıldığı ifade edilse de genel olarak fiyatların belirlenme biçimi endişe vericidir. Samli ve Jacobs (1994), fiyatlandırma araştırmasının karmaşık ve bu karmaşıklığa oranla daha az titiz olması dolayısıyla, çoğu akademisyenin fiyatlandırma ile ilgili konuları pazarlamanın bazı alanlarındaki kadar, ezoterik bulmadığını ifade etmektedir. Fiyatlandırma araştırmasıyla ilgili bir diğer konu da, çok fazla fiyatlandırma çalışması yapılmadığı için ilave çalışmalara devam etme motivasyonunun mevcut olmayabileceğidir (Wetenhall 2003: 32).

Simon (1992) çalışmasında, geçmiş araştırmalardan elde edilen bulgular ile fiyatların sezgi, göz kararı, belli inançlar, direkt üst yönetimin kararı veya şirket içi yaşanan güç kavgaları ile belirlendiğini ortaya koymaktadır.

İşletmelerin fiyatlandırma çalışmaları, genellikle sağlam bir analizden yoksun olması nedeniyle, aynı çatı altındaki bir şirket veya birim tarafından, yine aynı çatı altındaki bir şirkete veya birime satılan çeşitli mal ve hizmetlerin ücretinin ne olacağına karar vermek muhtemelen yöneticilerin karşılaştığı karmaşık sorunlardan biridir. Bu şirket içi harcamalar/masraflar nihayetinde ilgili bölümlerin finansal performans beyanlarına veya performans raporlarına yansıtılır.

1.5 Doğrudan Yabancı Yatırımlar İle Transfer Fiyatlamasının İlişkisi

Günümüzde dünya ekonomisi önemli ölçüde küreselleşmiştir ve çokuluslu şirketler toplam dünya ticaretinin önemli bir oranına katkıda bulunmaktadır. Çokuluslu şirketleri kendi yerli muadillerinden yani; tek bir ülkede faaliyette bulunan şirketlerden ayıran bazı genel özellikleri vardır. Çokuluslu şirketler küresel ekonomiyi tek bir pazar olarak değerlendirir. Üretimlerini ve ticaretlerini belli ülke veya ülkelerden ziyade bu işlemlerini küresel ölçekte entegre ederler ve çokuluslu bir sistem içinde ticareti ve yatırımları içselleştirirler.

Küreselleşme kavramı olarak ilk kez İngiliz İktisatçı W. Lloyd'in 1833'de yazdığı dünya üzerindeki kaynakların dağılımı ve kullanımı konulu bir makalede kullanılmıştır. Küreselleşme kavramı ve ilişkili ifadeler, 1833 yılında Büyük Britanya ve İrlanda'da düzensiz otlatmanın ortak arazilere etkilerinin varsayımsal bir örneğini kullanan İngiliz iktisatçı William Forster Lloyd tarafından yazılan bir makalede ortaya çıktığını Garrett Hardin 1968'de yazmış olduğu "The tragedy of the commons" çalışmasında belirtmektedir. Karabıçak (2002:116), küreselleşmenin günümüzdeki etkin haline gelmesi ise Garrett Hardin'in 1968 yılında yazmış olduğu bu çalışmaya dayandığını ifade etmektedir.

Küreselleşme veya globalleşme çağımızın en popüler ve en çok konuşulan konularından birisidir. Birçok bilim dalı ile yakından ilişkili olan küreselleşmenin, herkes tarafından kabul gören bir tanımı bulunmamaktadır. Değişik alanlardaki araştırmacıların yapmış oldukları tanımlamalar birbirinden farklı olabilmektedir. Bunun dışında aynı bilim dalı içinde birbirlerinden farklı tanımlamalar yapabilmektedirler. Küreselleşmenin kavramsallaştırılmasında yaşanan problemler, küreselleşmenin tarihsel gelişiminde de kendisini göstermektedir. Küreselleşme konusunda literatür açısından oldukça zengin olmasına ve akademik çevrelerin yoğun ilgisine rağmen ortak, kabul gören bir tanımı yoktur. Zengingönül'e (2004) göre; küreselleşme konusundaki tanımların ortak özelliği "ortak" bir tanım üzerinde anlaşmaya varamamalarıdır. Bu çalışmada küreselleşme; teknolojik gelişmeler sonucu para, mal ve hizmetler ile bilginin kolaylıkla yer değiştirmesi olarak kullanılmaktadır.

Şirketler açısından küreselleşmeyi; mal ve hizmet ticareti, insanların göç etmesi, teknik bilginin değiş tokuş edilmesi, doğrudan yabancı yatırım ya da yurtdışında fabrika ve şirket kurmak ya da satın almak ve hisse senedi, bono gibi finansal varlıklara sınır ötesi yatırım yapmak şeklinde tanımlamak mümkündür (Harford 2008: 241). Yerli şirketler ile karşılaştırıldığında, çokuluslu işletmelerin yerli şirketlere göre en azından; küreselleşme ve “çaba”dan kaynaklı fazladan yönetim sorunları vardır. Çokuluslu şirketlerin karşılaştırılması muhtemel sorunları ile ilgili uzun bir liste çıkarılabilir. Doğrudan yabancı yatırım’ın T.F. ile ilişkisi üzerinde durduğumuz için, burada dikkat çeken husus; çokuluslu şirketlerin karşılaştığı uluslararası vergilendirmelerdir ve bu vergilendirme işleminin çokuluslu şirketlerin faaliyetleri üzerindeki nüfuzudur.

Emst ve Young (1999)’ın yılındaki ve her yıl küresel çapta hazırladığı raporlara ve çalışmalara göre transfer fiyatlandırması, çokuluslu şirketlerin karşılaştığı en önemli uluslararası vergi konularından biridir. Küresel ekonominin gelişmesi ve çokuluslu şirketlerin dünya çapında yaygınlaşmasıyla birlikte transfer fiyatlandırması, çokuluslu işletmelerin yöneticileri için endişe kaynağı haline gelmiştir (Cunningham 1978; Itagaki 1985, Aktaran: Li 2005: 29).

Çokuluslu şirketler ve doğrudan yabancı yatırım üzerine geliştirilen teoriler, dünya ekonomisini, 2. Dünya Savaşı’nın bitiminden bu yana önemli ölçüde küreselleştirmiştir. Sonuç olarak, dünya ekonomisindeki ürünlerin büyük bir yüzdesi çoğunlukla çokuluslu şirketler tarafından üstlenilen uluslararası ticaret faaliyetleri tarafından üretilmektedir (Nobes ve Parker 2000, Aktaran: Li 2005: 29).

Çokuluslu şirket; uluslar ötesi şirket, dünya işletmesi, transnasyonal (ulus aşırı) işletme, supranasyonal (uluslarüstü) işletme, uluslararası şirket, uluslar üstü şirket, global şirket gibi kavramlarla karşımıza çıkmakta olup, genellikle çokuluslu şirket terimi olarak ifade edilmektedir. Bu çalışmada da çokuluslu şirket terimi kullanılacaktır. Çokuluslu şirket, birden fazla ülkedeki (sahibi olduğu veya olmadığı) faaliyetleri koordine ve kontrol etme gücüne sahip olan işletme şeklinde tanımlanabilir (Dicken 2000: 50). Dunning ve Lundan (2008) çokuluslu bir şirketi, doğrudan yabancı yatırım

(DYY) yapan ve bir şekilde birden fazla ülkede katma değerli faaliyetleri kontrol eden bir şirket olarak tanımlamaktadır.

Bazı ekonomi tarihçilerine göre çokuluslu şirketler 15. ve 16.yy.'larda ortaya çıkmışlardır. Bu dönemlerde özellikle İngiltere'deki çokuluslu şirketler, İngiltere ve onun kolonileri arasındaki mal ticaretinde öne çıkmışlardır. İlerleyen yüzyıllarda kolonileşme süreci azalsa da bu tip şirketler faaliyetlerini sürdürmüştür (Işık 2005: 13-16). Tarihsel sürecin devamında, özellikle son yüzyılda kabul gören serbest ticaret algısı ve ticaretin serbestleşmesi, şirketleri, çokuluslu şirketlere ve faaliyet etkinliklerini de günümüz formuna dönüştürmüştür.

Bir çokuluslu şirket, en az iki ülkede faaliyet gösteren ve bu ülkelerde üretim, satış veya hizmet gibi faaliyetlerde bulunan kuruluşlardır. Şirketlerin artan küreselleşmesinin bir parçası olarak, çokuluslu şirketler kendi uluslararası operasyonlarını önemli ölçüde genişletmiştir. Çokuluslu şirketler genellikle doğrudan yabancı yatırımlar yoluyla uluslararası operasyonlar yürütmektedir (Dunning ve Rugman 1985: 228-229).

Easson (1991), çalışmasında doğrudan yabancı yatırımı (DYY); yapılan ihracat ve ithalatın aksine, işletme kontrolü olmaksızın denizaşırı bir işyerinden bir kazanç olduğu durumda, bir ülkedeki şirket tarafından, bu denizaşırı ülkenin topraklarında bir yan kuruluş, iştirak veya şube kurulmasının gerektiğini ifade eder ve bu noktada yatırım yapan şirket ana şirket olur. Buckley'e (1992) göre, DYY aşağıdaki üç formdan birini alabilir:

- Yurtdışı bir ülkede ya şube ya da yan kuruluş olarak yeni bir girişim kurulması;
- Mevcut bir yurtdışı şubesinin veya yan kuruluşunun genişlemesi ve
- Yurtdışı bir ticaret girişiminin veya varlıklarının edinilmesi

Çokuluslu şirketler ve doğrudan yabancı yatırım üzerine geliştirilen teoriler, çokuluslu şirketlerin varlığının nedenlerini ve bunların yabancı yatırım kararlarına neden olan sebeplerini açıklamak için kavramsal bir çerçeve oluşturmaktadır.

Ekonomistler Şu üç ana soru etrafında yoğunlaşmaktadır (Hymer 1976; Root 1978; Buckley 1992);

- Firmalar neden doğrudan yatırımcılar olarak yurt dışında faaliyet gösterir?
- Yabancı bir bölgede çalışmanın dezavantajı göz önüne alındığında, yurtdışı firmaları doğrudan yatırım yaparak ev sahibi ülkedeki yerel firmalarla nasıl başarıyla rekabet edebilir?
- Firmalar neden ihraç etmek veya lisans vermek yerine doğrudan yabancı yatırım yoluyla yabancı bir ülkeye girmeyi seçer?

Hymer (1976), çokuluslu şirketlerin var olma nedenini açıklamak için kusurlu rekabet ve tekel avantajları teorisini geliştirdi. Hymer, "Uluslararası firmaların uluslararası operasyonları: doğrudan yabancı yatırım araştırması" üzerine yaptığı tezinde, mükemmel rekabetçi bir pazarın sadece teoride mümkün olduğunu savunmuştur. Gerçek dünyada, piyasa kusurludur. Yerel piyasa koşullarına olan yabancılıkları nedeniyle, uluslararası üretim yapan çokuluslu şirketler, yerel firmalara göre dezavantajlıdır. Hymer (1976) ve Buckley (1992)'e göre, çokuluslu şirketlerin varolması ile yaratılmış olan tekeli veya oligopolistik pazar kusurları, çokuluslu şirketlere, ev sahibi ülkede olmalarının dezavantajlarını aşan ve bunları telafi eden avantajlar sunmaktadır.

Piyasa kusurları, çokuluslu şirketlere yerli firmalara kıyasla rekabet avantajı sunmaktadır ve bu avantajlar tekeli bir şekilde kullanılmalı ve saklanmalıdır. Ek olarak, bu avantajlar yerel rakipleri tarafından satın alınamaz. Dış pazarlarda ayakta kalabilmek için, çokuluslu şirketler, ulusal sınırların ötesinde pazarları içselleştirerek, diğer çokuluslu şirketlerin girişini engellemek için etkili engeller kurarlar (Hymer 1976; Buckley ve Casson 1979; Corley 1992).

Sözleşme yükümlülüklerini belirleme ve kabul etme, sözleşme fiyatlarını tespit etme ve piyasa işlemlerinde ödenmesi gereken vergiler gibi sebepler nedeniyle, dış pazar mekanizması yüksek işlem maliyetlerine neden olmaktadır. Bir firma bu faaliyetleri dahili (kendi içinde) olarak organize edebilir, diğer bir deyişle, işlem masraflarına tepki olarak firma entegre bir iç pazar yaratabilir. Buckley ve Casson

çalışmalarında (1976) bu durumu çokuluslu şirketler faaliyetleri açısından açıklamıştır. Bu açıklamada, piyasa kusurlarının ara ürün pazarlarındaki önemini, özellikle de patentli teknik bilgi ve beşeri sermayenin güçlükleri ve ayrıca bu kusurların birçok çokuluslu şirket için kaynak pazarlarını benimsemesi yönünde de bir teşvik sağladığını vurgulamışlardır.

Çokuluslu üretim konusunda belki de en etkili çalışma Dunning'in (1980) eklektik paradigmasıdır. Eklektik paradigmanın amacı, çokuluslu işletmelerin ev sahibi ülkelerdeki rakiplerine oranla rekabetçi üstünlüklerinin nedenlerini açıklamaktır (Mathews 2006: 154). Bu paradigma, çokuluslu İşletmelerin ve doğrudan yabancı yatırım teorilerinin temel özelliklerini sentezlemek için yapılmıştır. Dunning, paradigmasında, karşılaştırmalı üstünlükler, faktör donatımları (Heckscher 1919; Ohlin 1933), monopolistik üstünlükler (Hymer 1960), içselleştirme (Buckley ve Casson 1976), işlem maliyetleri teorisinden (Coase 1937; Williamson 1981) yararlanmıştır. Aynı zamanda şebeke yaklaşımı, kaynak tabanlı görüş gibi çeşitli teorilerden de faydalanmıştır (Cavusgil, Knight ve Riesenberger 2008: 114; Singh ve Kundu 2002; Pedersen 2003: 19). Dunning'e göre, bir işletmenin uluslararası üretime olan eğilimi, üç koşul karşılandığında artar (Hollensen 2004: 52; Dunning 2001: 176) ve işletme bu üç koşula göre doğrudan yabancı yatırım yolu ile uluslararasılaşmaya karar verir (Cavusgil, Knight, Riesenberger 2008: 114). Bu üç koşul, sahiplik, konum ve içselleştirme üstünlükleridir.

1- Sahiplik Üstünlükleri (Mülkiyete özel avantajlar): Bu avantajlar, uluslararası üretimin "neden" ini açıklamaktadır. Bir çokuluslu şirketler, geçici veya kalıcı olarak tutulabilen işletmeye özgü sahiplik avantajlarına sahiptir, ancak bunlar gizli (münhasıran) tutulmaktadır. Bunlara "tekel avantajları" da denir. Sahiplik üstünlükleri, (Koh 2005: 49) üçe ayrılmaktadır: Bunlar,

- a- Standart sahiplik avantajları (işgücü, finans, bilgi ve doğal kaynaklar gibi girdilerin kullanımına ayrıcalıklı ulaşım ...vs),
- b- Büyük bir işletme olmanın faydaları (daha ucuz girdilere ulaşma, gerekli finansal kaynaklara sahip olma)

- c- Çokuluslu işletme olmanın faydalarıdır (uluslararası tecrübeye sahip olma; farklı faktör donatımları, faktör fiyatları ve vergi rejimlerinden faydalanma)

Bu üstünlükler, çokuluslu şirketeyabancı pazarın yerli firmaları üzerinde rekabetçi bir avantaj sağlar.

2-Konum Üstünlükleri (Yere özgü avantajlar): Bu avantajlar, uluslararası üretimin 'nerede' olduğunu açıklar. Bunlar belirli bir yere özgü faktörlerden oluşur. Bu nedenle, çokuluslu şirketlerden çok, ev sahibi ülke bu avantajlara katkıda bulunur. Yer avantajları arasında malzeme ve hammadde kaynakları, pazar yapısı (büyüklük, risk), düşük işçilik maliyetleri, yatırım ve vergi teşvikleri, altyapı (örneğin ticari, yasal, eğitim, ulaştırma ve iletişim), ekonomik sistemler ve hükümet politikaları yer alır ancak bunlarla sınırlı değildir.

3-İçselleştirmenin Spesifik Avantajları (Eşgüdümlü Avantajlar): Bu avantajlar uluslararası üretimin 'nasıl' olduğunu açıklamaktadır. Ev sahipliği yapan ülkelerde faaliyet gösteren çokuluslu şirketler, kaçınılmaz olarak hükümet düzenlemelerinden veya maddi varlıkların veya maddi olmayan varlıkların transferinde doğal dışsallıktan (örneğin, how-know ve bilgi) kaynaklanan pazardaki kusurlar ile karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu durumu bir örnekle ifade etmek gerekirse; Japon işletmesi Toshiba, çok sayıda ülkede dizüstü bilgisayar üretim fabrikalarına ve bu fabrikaların işletimine sahiptir. Üretim süreçlerini, çıktı kalitesini garantileyerek, kendisi kontrol eder. Pazarlama faaliyetlerinin, her bir genel merkez planına göre gerçekleştirilmesini garanti eder. Yeni nesil dizüstü bilgisayarların üretiminde kullanılacak ileri teknoloji bilgisi vb. gibi değerli varlıklarını korur (Cavusgil vd., 2008: 113-115). Bir çokuluslu şirketlerin en büyük avantajı, ev sahibi ortamdaki pazar kusurlarının üstesinden gelmek için kendi iç pazarlarını aynı firma içinde kullanma becerisidir (Dunning 1980; Dunning ve Rugman 1985; Buckley 1992).

Paradigma, işletmelerin pazara girip girmeme kararının yanı sıra pazara girme yönteminin seçimini de içerir (Aktepe ve Aktepe 2008: 454). İşletmeler, sahiplik, konum, içselleştirme üstünlüklerinden hangilerine sahip olduklarını ya da olmadıklarını

dikkate alarak pazara giriş alternatifleri arasından seçim yaparlar. Bu alternatifler, pazara girmemek, ihracat, ortak yatırım, tam sahiplik, lisans anlaşmasıdır (Dunning 1980; 1988).

Özetlemek gerekirse, Dunning'in (1980) eklektik paradigması, çokuluslu işletmelerin uluslararası ticaret faaliyetinin seviyesini ve modelini açıklayan genel bir çerçeveyi ortaya koymakta ve çokuluslu işletmelerin ev sahibi ülkelerdeki rakiplerine oranla rekabetçi üstünlüklerinin nedenlerini açıklamaktadır. Sahiplik, konum ve içselleştirme avantajlarının konfigürasyonundaki değişiklikler, çokuluslu şirketlerin yurtdışı üretiminin yükselmesi, sürdürülebilirliği veya düşüşüne neden olur. Bu avantajlar, çokuluslu şirketlerin ev sahibi ülkedeki kusurlarına önemli ölçüde katkıda bulunur ve uluslararası üretime geçme eğilimlerini belirlemek için kullanırlar (Leitch ve Barnett 1992; Nobes ve Parker 2000).

Tablo 1.1: Eklektik paradigma ile uluslararasılaşma yolları

Sahiplik Üstünlükleri	Konum Üstünlükleri	İçselleştirme Üstünlükleri	Uluslararasılaşma Yolu
Var	Var	Var	Doğrudan Yabancı Yatırım
Var	Yok	Var	İhracat
Var	Yok	Yok	Anlaşmaya Dayalı Yollar

Paradigma içerisindeki değişkenler birbirlerine bağlı gözükse de her bir değişken ayrı dikkate alınmalıdır. Her ne kadar karmaşık görünsün de paradigmanın temelini sahiplik, konum ve içselleştirme üstünlükleri oluşturmaktadır ve uluslararası pazarda sürdürülebilir rekabet üstünlüğü elde edilebilmesi için bu üstünlüklerin önemi yadsınamaz bir gerçektir. Söz konusu bu üç üstünlük, sektörden sektöre, işletmeden işletmeye ve ülkeden ülkeye değişebilmektedir (Güngördü ve Yılmaz 2016: 1016).

1.5.1 Pazar Kusurları'nın Doğrudan Yabancı Yatırım Üzerindeki Etkisi

Dunning'in eklektik paradigması, çokuluslu şirketlerin, piyasaları içselleşmesi ve doğrudan yabancı yatırım (DYY) sebepleri için klasik nedenlerden olan eksojen piyasa kusurlarının varlığını vurgular. Denizaşırı pazarlara giren bir çokuluslu şirket, ihracat, doğrudan yatırım veya lisanslama olmak üzere üç yaklaşımı seçme hakkına sahiptir.

Uluslararası ticaret arttıkça, doğrudan yabancı yatırımlar (DYY) çokuluslu şirketler tarafından tercih edilmektedir. Birçok çokuluslu şirket neden ihracat veya lisans vermek yerine doğrudan yabancı yatırım yoluyla yabancı bir ülkeye girmeyi seçiyor? Pazar kusurları, doğrudan yabancı yatırımı tercih etmenin sebebini açıklamaktadır.

Mükemmel rekabetçi bir pazarda, bir firma malları ve hizmetleri piyasa fiyatlarıyla alabilir veya satabilir ve dış pazarlara ihraç veya lisanslama hizmeti verilebilir. Ancak kusursuz rekabet, pratikte mümkün değildir. Aksine pazarlar kusurludur. Kusurlu pazarlar genellikle malların ve hizmetlerin transferinde yüksek işlem maliyetlerine neden olur. Dış ülkelerde, pazardaki kusurlara yanıt olarak, çokuluslu şirket, ticari işlemlerini, uluslararası üretimini kontrol etmek için hiyerarşik bir yapı kullanarak içselleştirir ve böylece işlem maliyetlerini en aza indirir. Ticareti engelleyen, ihracatı engelleyen ya da çokuluslu şirket'in firmaya özgü avantajlarını (örneğin, teknolojik bilgi, yönetim becerileri veya pazar bilgisi) lisanslamayı engelleyen riskler taşıdığına, içselleştirme DYY şeklinde gerçekleşir.

Bu kısım ile ilgili olarak; DYY'nin doğal ve doğal olmayan pazar kusurlarına (Dunning ve Rugman 1985; Benvignati 1985; Rugman ve Eden 1985; Rugman 1985; Leitch ve Barrett 1992) yanıt olarak ortaya çıktığı sonucuna varılabilir. Kısacası, DYY, pazarın kusurlarının üstesinden gelmek için firmaya özgü bir avantaja ihtiyaç duyarak belirlenir; bunun da bir sonuç olarak uluslararası ticaret hacmini büyük ölçüde arttırdığı ifade edilmektedir.

1.6 Transfer Fiyatlandırması İle Örgütsel Perspektif İlişkisi

Temel olarak, transfer fiyatı, bir kuruluşun bir bölümünden, aynı kuruluşun başka bir bölümüne ürün veya hizmet satışında koyduğu fiyat olarak tanımlanabilir (Cook 1955; Hirshleifer 1956; Garrison, Noreen ve Seal 2003; Horngren vd. 2014).

Transfer fiyatlandırmasının kullanımı hem yurtiçinde hem de uluslararası alanda gerçekleştirilebilir. Transfer fiyatlandırması, bir şirket kendi yapısını; bağımsız kararlar

alabilen ve ürünlerini veya hizmetlerini şirket içinde birbirlerine satabilecek kâr amaçlı birimler haline getirdiğinde ihtiyaç duyulmaktadır.

T.F. kullanımının tek bir ülke ile sınırlı olduğu bir şirketin bakış açısına göre; transfer fiyatlaması, bir şirketin içinde bir kar merkezinden diğerine aktarılan malların ve hizmetlerin iç (dâhili) satışı için kullanılan fiyattır. Bu bağlamda, transfer fiyatlaması, kar merkezi ilişkilerinin merkezindedir. Aynı firmanın bu gibi bölümleri arasında mal veya hizmet transferi için kabul edilen fiyatlar, ilgisiz taraflar arasındaki aynı işlemlere uygulanacak fiyattan çok farklı seviyelerde sabitlenebilir (Eccles 1985; Rugman ve Eden 1985; Anthony ve Govindarajan 1998, Aktaran: Li, 2005: 34). Transfer fiyatlandırmasının yerli kullanımı, aşağıdaki hedefleri gerçekleştirmek üzere tasarlanmıştır (Anthony ve Govindarajan 1998; Garrison ve Noreen 2000, Aktaran: Li 2005: 34):

- Şirket maliyetleri ve gelirleri arasındaki optimum dengeyi belirlemek için gereken her bilgiyi ilgili bölümlere sunmak;
- Ortak amaç olgusunu teşvik etmek;
- Bölünmüş özerkliği korumak;
- Yönetmel motivasyonu artırmak ve son olarak
- Çeşitli kar merkezlerinin performansının değerlendirilmesinde yardımcı olmak için

Bir şirket, çok sayıda bağımsız birimler halinde olmasına karşın tamamen tek bir ulusal sınırdaki yer alıyor, yurtdışı birimlerinin kurulması amacını gerçekleştirmek için büyüyorsa, firma tanım gereği bir çokuluslu şirket haline gelir. Bundan sonra, bu şirketin (ÇUŞ) uygulayacağı fiyatlandırma süreci, daha önce tek bir ülke boyunca uyguladığı fiyatlandırma sürecinden çok farklıdır. Yerli firmalar için şirket içi fiyatlandırma uygulamalarına kıyasla, transfer fiyatlandırması çokuluslu şirketler için büyük önem taşır. Bu şirketler *"Yeni ekonomik ortamda... ülke içi fiyatlandırmalardan çok daha karmaşık ve kafa karıştırıcı..."* (Wu ve Sharp 1979: 83), *"uluslararası transfer fiyatı belirlemek, yerel fiyatlamadan daha karmaşıktır"* sonucu ile yüzleşmektedirler (Borkowski 1992: 33).

Uluslararası düzeyde, vergilendirme, gümrük vergileri konuları etrafında dönen transfer fiyatlandırması ile hedefler ve motivasyonlar birleştirilir. Ev sahibi ülkedeki çokuluslu şirketler, vergi yükümlülüğünün asgariye indirilmesi, ithalat ve ihracat tarifelerinin düşürülmesi, kârların geri gönderilmesine ilişkin kısıtlamaların kaldırılması, döviz riskinin asgariye indirilmesi, uluslararası pazarlardaki iştiraklerin rekabetçi konumunun güçlendirilmesi ve iştirakler ile yabancı ev sahibi hükümetler arasındaki ilişkilerin geliştirilmesi üzerinde durmaktadır (Cunningham 1978; Garrison, Noreen ve Seal 2003).

Dunning'in (1980) teorisi piyasa kusurlarını ve içselleştirmeyi vurgular. Teorisi; ÇUŞ'lerin transfer fiyatlama motivasyonları ve davranışlarının analizinin temelini oluşturmaktadır. Bir organizasyonun varlığının temel nedeni vizyon ve misyon bildiriminde tanımlanabilir ve daha spesifik olarak kurumsal amaç ve hedefleri ile tanımlanabilir. Kurumsal hedefler ve amaçlar doğrudan veya dolaylı olarak farklı kurumsal stratejilere ve farklı organizasyon yapılarına bağlı olabilir (Ward 1992; Anthony ve Govindarajan 1998).

1.7 Transfer Fiyatlandırması İle Vergi Yönetimi İlişkisi

Çokuluslu transfer fiyatlandırması, oldukça tartışmalı uluslararası bir vergi meselesidir. Vergilendirme açısından T.F., farklı ülkelerdeki çokuluslu şirketlerin ilgili şirketleri arasında aktarılan malların ve hizmetlerin fiyatlandırma süreci olarak tanımlanabilir. Bu nedenle, her yargı bölgesinde ödenen vergiler, ilgili ara mallara tahsis edilen dâhili (iç) fiyata bağlıdır (Eden ve Lorraine 1985; Gresik 2001).

Ana şirketin, bağlı ortağına verdiği belirli hizmetler sebebiyle aldığı ücretler vardır. Terzioğlu (2006), ana şirket, bağlı şirketin mal transferlerinde yada bağlı şirketin, başka bir bağlı şirkete hizmet vermesinde hatta vergi yükümlülüklerini manipüle etme anlamında da transfer fiyatını belirleme konusunda takdir yetkisine sahip olabildiğini ifade etmektedir.

1.8 Transfer Fiyatlandırmasının Türkiye'deki Yasal Çerçevesi

Günümüzün büyük bütçeli ve çokuluslu şirketleri, fiyatlama ya da transfer fiyatlandırması müessesesini kendileri için vergi ödememe ya da daha az vergi ödeme yolu olarak görmekte ve kârlarını bu yolla arttırmaya çalışmaktadırlar. Çokuluslu şirketler bu şekilde büyüyüp etkinliklerini arttırdıkça, ülkelerin kamu yönetimleri ve özellikle mali yapıları üzerinde ciddi problemler ortaya çıkmaktadır. Bu konu özellikle yüksek gelir ve/veya kurumlar vergisine sahip gelişmiş ülkelerin vergi idareleri ile diğer gelişmiş ülke çokuluslu şirketleri arasındaki son yıllarda dünyanın büyük üreticileri ve markaları üzerinde sıklıkla görülen ve çok büyük vergisel cezalarla sonuçlanan bu gibi durumlar adeta küresel bir vergi savaşına dönüşmektedir.

Bu bölümde Türkiye'deki transfer fiyatlandırması uygulamalarına ilişkin çalışmalar incelenecektir. Özellikle 5520 sayılı KVK ile gelen transfer fiyatlandırması uygulamaları ve düzenlemeler ile ilgili literatüre yer verilecektir.

1.8.1 Türk Vergi Sisteminde Transfer Fiyatlandırmasının Tanımı ve Gelişimi

Transfer fiyatlandırması konusu başta ABD olmak üzere birçok gelişmiş ülkede uzun yıllardan beri vergi mevzuatlarında olmasına rağmen Türkiye'de yakın bir geleceğe kadar bu konuda doğrudan çıkarılmış bir yasa sistemimizde bulunmamaktaydı.

Türkiye'de transfer fiyatlamasına yönelik düzenlemelerin temelini; 1949 yılında yürürlüğe giren örtülü kazanç dağıtımı ve örtülü sermaye ile ilgili yapılan düzenlemeleri barındıran 5422 sayılı KVK oluşturmaktadır. Kanunun 16. ve 17. maddelerindeki örtülü sermaye ve örtülü kazanç tanımları ile kurum kazancının tespitinde örtülü kazanç ve örtülü sermaye ile ilişkili giderlerin kanunen kabul edilemeyeceğine belirten 15. maddedir. Örtülü sermaye ile ilgili kanun hükümlerini içermesine karşın zamanla yetersiz kalmıştır. Zira 1950 yılından günümüze geçen süreçte birçok ekonomik, siyasi ve teknolojik gelişmeler yaşanmasına rağmen kanun maddelerinin, yeni gelişmelere uygun hale getirilmemesi bazı sorunları da beraberinde getirmiştir. Öncelikle, ilgili kanun hükmü dışında örtülü kazanç dağıtımı ve örtülü sermaye konularında herhangi bir

düzenlemenin olmaması, hatta son zamanlara kadar konuyla ilgili tebliğlerin bile olmadığı ve konunun Danıştay kararları ile sürdürüldüğü ifade edilmektedir (Aslan 2006: 1). İkinci olarak; Uyanık (2006), diğer ülkelerin vergi uygulamalarına yönelik yasal düzenlemelerine ilişkin kuralların ilk önce vergi mevzuatlarında düzenlendiği ve sonrasında bu düzenlemeler esas alınarak ilgili diğer kurumların kendi mevzuatlarında düzenlemelerini yaptığını ifade etmektedir. Bu gibi sorunlar Türkiye’de kurumlar ve kanunlar arasında da uyumsuz bir işleyişe sebep olmuştur.

Kanun maddelerinin zamanla oluşturduğu sorunlara ilişkin yukarıdaki ifadelerin aksini oluşturacak düşünceler de mevcuttur. Dicle (1995) çalışmasında dönem itibari ile uygulanan kanun maddelerine ilişkin görüşleri; örtülü kazanç maddesi ılımlı bir politikayı yansıtmaktadır. Ülkelerin transfer fiyatlandırması uygulamaları incelendiğinde idarelerin vergi gelirlerini arttırmak yönündeki politikalarına karşılık doğrudan yabancı yatırımların ülke dışına çıkması söz konusu olabilmektedir.

Türkiye’de transfer fiyatlandırmasına yönelik ciddi yaptırımların olmaması yabancı sermayenin Türkiye’de büyümesine yönelik çabalar olarak değerlendirilebilir. Dicle (1995) çalışmasında, yabancı sermayeyi çekmek için oluşturulan bu ılımlı ortamın şirketlerin Türkiye’deki fiyatlandırma politikalarında serbestlik kazandırdığını ifade etmektedir. Bu duruma bir örnek olarak ise; uluslararası bir şirket Türkiye’deki grup şirketine diğer ülkelerdeki grup şirketlerine sattığı malı 3-4 katına satabildiğini, çünkü bu konuda örtülü kazanç hükümlerine göre transfer fiyatlandırması incelemelerine nadiren rastlandığını belirtmiştir.

Aradan geçen 56 sene sonra 2006 yılında yürürlüğe giren, 5520 sayılı yeni KVK ile gerek transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımını konusunda gerekse örtülü sermaye konusunda önemli değişiklikler yapılmıştır. Yapılan değişiklikler sayesinde Türk vergi mevzuatı uluslararası düzenlemelere yaklaştırılmıştır.

1.8.2 5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanununda Vergi Güvenlik Müessesesi

Transfer fiyatlandırması, yeni kanunla birlikte vergi sistemimize dâhil olmuştur. Yeni kurumlar Vergisi Kanunu'nda; örtülü sermaye, transfer fiyatlamasıyla örtülü kazanç dağıtımı, kontrol edilen yabancı kurum kazancı ve vergi cennetlerine yapılan ödemelerde vergi kesintisi olmak üzere dört adet vergi güvenlik müessesesi bulunmaktadır.

Transfer fiyatlandırmasına geçmeden önce, 5520 sayılı KVK'da yer alan vergi güvenlik müesseseleri ve bazı hükümler, transfer fiyatlandırmasına yönelik direkt hükümlerdir. Çalışmamızın bütünlüğünün sağlanması amacıyla, açıklanması gerekli olduğu düşünülen maddeler çalışmamızın devamında hukuki ve kavramsal boyutları ile açıklanmıştır.

1.8.2.1 . Kontrol Edilen Yabancı Kurum Kazancı

5520 Sayılı Yeni Kurumlar Vergisi Kanunu ile vergi sistemimize dâhil edilen yeniliklerden biri kontrol edilen yabancı kurumlara ilişkin düzenlemelerdir. Bazı ülkeler, diğer ülkeler aleyhine fon ve yatırımları çekmek için vergi erteleme olanağı getiren, zararlı vergi rekabetine yol açan uygulamalara yer vermektedirler. Vergi sistemimizde vergi kayıp ve kaçığına yol açan ve vergiden kaçınmada kullanılabilen, bu yerlerdeki iştiraklere ilişkin işlemlerin düzenlenmesi amacıyla kontrol edilen yabancı kurum uygulaması vergi mevzuatımız kapsamına alınmıştır. Bu madde ile uluslararası vergi uygulamalarındaki gelişmelere paralel olarak, ticari ve sınaî mahiyette olmayan, yatırımlarını yurt dışında düşük vergi oranlı ülkelere yönlendiren veya bu ülkelerde tutan mükellefler ile Türkiye'de yatırım yapan mükellefler arasındaki vergi eşitsizliğinin giderilmesi amaçlanmaktadır.¹ Bu düzenlemeye göre; tam mükellef gerçek kişi ve kurumların doğrudan veya dolaylı olarak ayrı ayrı ya da birlikte sermayesinin veya kar payının ya da oy kullanma hakkının en az % 50 sine sahip olmak suretiyle kontrol ettikleri yurt dışı iştiraklerinin kurum kazançları, dağıtılsın veya dağıtılmasın;

- a) İştirakin toplam gayrisafi hasılatının %25 veya fazlasının faaliyet ile orantılı sermaye, organizasyon ve eleman istihdamı suretiyle yürütülen ticari, zirai veya serbest meslek faaliyeti dışındaki faiz, kar payı, kira, lisans ücreti, menkul kıymet satış geliri gibi pasif nitelikli gelirlerinden oluşması,

¹ 5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu Gerekçesi

- b) Yurt dışındaki iştirakin ticari bilanço karı üzerinden % 10'dan az oranda gelir ve kurumlar vergisi benzeri vergi yükü taşıması,
- c) Yurt dışında kurulu iştirakin ilgili yıldaki toplam gayrisafi hâsılatının 100.000 TL karşılığı yabancı parayı geçmesi,
- şartlarının birlikte gerçekleşmesi halinde, Türkiye'de kurumlar vergisine tabi olacaktır.²

Yukarıda belirtilen şartların gerçekleşmesi halinde Türkiye'de vergiye tabi tutulacak kurum kazancı, Türkiye'deki kurumun yurt dışı iştirakinde ilgili hesap dönemi içerisinde sahip olduğu en yüksek hisse oranı dikkate alınmak sureti ile bulunacaktır. Diğer taraftan yurt dışında kurulu iştirakin elde ettiği gelirleri üzerinden kar payı dağıtımında bulunulması halinde, elde edilen kar paylarının daha önce Türkiye'de bu madde kapsamında gelirin vergilenmemiş kısmı için Türkiye'de kurumlar vergisi hesaplanacaktır (Ekinci 2015: 289, <http://dergipark.gov.tr/dpusbe/issue/4759/65386>, 17 Eylül 2018'de erişildi").

Özellikle vergi kaçırmak veya vergiden kaçınmak amacıyla, yurtdışında vergi cennetleri denilen ülkelerde sadece unvan ve adresten oluşan firmalar kurulmaktadır. Sıfır veya düşük vergi oranları olan bu ülkelerde sermaye bilgilerinin gizli tutulması nedeniyle bu ülkelerdeki kurumlar veya güçlü ortaklar kar dağıtımını yapmadığı için, oluşan kazançların vergilendirilmesinin ertelenmesi veya vergilendirilmemesi için çok uygun bir ortam bulmakta ve bu durumun firmalar tarafından vergi planlama aracı olarak kullanılması bilinmektedir. Türkiye'den bu ülkelere örtülü kazanç aktarılması olarak sayılmaktadır.

İşte bu yüzden 5520 sayılı KVK' nın 7. maddesinde yer alan "kontrol edilen yabancı kurum kazancı" belirli koşullar altında yurt dışı iştiraklere yatırım yapmış olan yurt dışı iştirak kazançları fiilen dağıtılsa bile vergi uygulaması açısından dağıtılmış kabul edilerek, bunların Türkiye'de kurumlar vergisine tabi tutulması sağlanacaktır (Bayram 2006: 100).

² 5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu md. 7/1

1.8.2.2 . Örtülü Sermaye

Örtülü sermaye kavramı değişik kaynaklarda farklı şekillerde tanımlanmaktadır. Gençoğlu ve Ertan'a (2012: 88) göre örtülü sermaye "*İşletmeler ihtiyaç duydukları fonları borçlanarak veya sermaye artırarak elde edebilir. Ancak bazen işletmenin ortakları bazı nedenlerle işletmelere kullanıracakları fonları sermaye olarak vermek yerine borç olarak kullandırma eğiliminde olabilmekte ve bu fonlar işletme bilançosunun pasifinde "ortaklara borçlar" hesabında izlenmektedir. Şirketlerin finansman ihtiyaçlarının, ortaklar tarafından karşılanması ancak bu fonların işletmeye sermaye olarak değil borç olarak verilmesi*" şeklinde ifade edilmektedir.

Tuncer (2006) "Yeni 5520 sayılı kurumlar vergisi kanunu" adlı çalışmasında, 5422 sayılı KVK'nın 16. maddesinde "örtülü sermaye" kavramının mevcut olduğunu fakat bu kavramın açık-seçik ve objektif esaslara göre belirlenmediği için yerli ve yabancı sermayeli kuruluşlar açısından sorunlar yaratmış ve büyük anlaşmazlıkların doğmasına yol açtığını belirtmiştir. Hatta uygulandığı dönem vergi elemanları tarafından eleştirilmiş ve bir çok ihtilafa yol açtığını belirtmiştir (Gençoğlu ve Ertan 2012: 99).

Örtülü sermaye müessesesi uzun yıllardır mevzuatımızda bulunmakla birlikte 5520 sayılı kanun kurumların, ortaklarından veya ortaklarla ilişkili olan kişilerden doğrudan veya dolaylı olarak temin ederek işletmede kullandıkları borçların, hesap dönemi içinde herhangi bir tarihte kurumun öz sermayesinin üç katını aşan kısmı, ilgili hesap dönemi için örtülü sermaye sayılacaktır ifadesi ile örtülü sermayenin sınırlarını belirlemiştir. Dolayısıyla bu tutar üzerinden ödenen faiz, kur farkı ve benzeri giderler kanunen kabul edilmeyen gider olarak kabul edilecektir (Bayram 2006: 101).

5520 sayılı Kanunda bahsedilen ilişkili kişi, ortağın doğrudan veya dolaylı olarak en az %10 oranında ortağı olduğu veya en az %10 oranında oy veya kar payı hakkına ya da hisselerine sahip olduğu bir kurumu ya da doğrudan ya da dolaylı olarak, ortağın veya ortakla ilişkili bir kurumun sermayesinin, oy veya kar payı hakkına sahip

hisselerinin en az %10'unu elinde bulunduran bir gerçek kişi veya kurum şeklinde tanımlanmaktadır.

1.8.2.3 . Vergi Cennetleri

5520 sayılı KVK'da Türkiye'de faaliyette bulunan şirketlerin vergi cennetleri yoluyla kar transferlerinin önlenmesi amacı ile düzenlemeler yapılmıştır. Yapılan bu düzenlemenin amacı, zararlı vergi rekabeti uygulayan ülkelerin, Türkiye'de vergi matrahının aşındırılması amacıyla kullanılmasının engellenmesi ve bu ülkelerde yerleşik kurumlara çeşitli adlar altında yapılacak ödemelerle vergiye tabi kazancın aşındırılmasına engel olmaktır (Erdikler 2006: 54-55).

Bu düzenleme ile zararlı vergi rekabeti yaratan ülkelerde yapılan işlemlerin vergilendirilmesi sağlanmakta, vergi matrahının azaltılması, sermaye kaçıışı ve kara paranın aklanmasına engel olmak amaçlanmaktadır (Kaplan 2006, Aktaran: Ekinci 2015: 293, <http://dergipark.gov.tr/dpusbe/issue/4759/65386>, 17 Eylül 2018'de erişildi).

Buna göre, kazancın elde edildiği ülke vergi sisteminin, Türk vergi sisteminin yarattığı vergilendirme kapasitesi ile aynı düzeyde bir vergilendirme imkânı sağlayıp sağlamadığı ve bilgi değişimi hususunun göz önünde bulundurulması suretiyle Bakanlar Kurulu'na ilan edilen ülkelerde yerleşik olan veya faaliyette bulunan kurumlara (tam mükellef kurumların bu nitelikteki ülkelerde bulunan iş yerleri dâhil) nakit olarak, hesabına yapılan veya tahakkuk ettirilen her türlü ödemeler üzerinden, bu ödemelerin verginin konusuna girip girmediğine veya ödeme yapılan kurumun mükellef olup olmadığına bakılmadan, % 30 oranında vergi kesintisi yapılacaktır.

Vergi cenneti veya vergi cennetleri, yabancı yatırımcıyı ülkeye çekebilmek için gelir, servet, harcama ve sermaye gibi vergileri hiç bulundurmayan veya söz konusu vergileri bulundurmamakla birlikte oranlarını düşük tutan, indirim, istisna ve muafiyetlere geniş uygulama alanı yaratan, işlemlerin gizli yapılabilmesine olanak tanıyan ve çoğunlukla kıyı bankacılığı merkezleri olarak faaliyet gösteren, fiziki yatırım alanları sınırlı olan küçük ülkeler olarak ifade edilir (Hoşyumruk 2003: 7).

Devletler açısından zararlı vergi rekabetine yol açtığı kabul edilen ve Bakanlar Kurulu'nca ilan edilen bölge ve ülkelerdeki bulunan şirket ve kişilere yapılan ödemeler baştan örtülü kazanç aktarımı olarak değerlendirilecektir. Ayrıca örtülü olarak dağıtıldığı hesap dönemi sonu itibari ile elde edilmiş kar payı sayılacak ve dolayısıyla hem kurumlar vergisine hem de duruma göre temettü stopajına tabi tutulacaktır.

1.8.2.4 . Transfer Fiyatlandırması İle Örtülü Kazanç Dağıtımı

Türkiye de gerek yerli gerekse yabancı yatırımcılar açısından örtülü kazanç müessesesine yönelik bir düzenlemenin olmaması büyük anlaşmazlıklara yol açmıştır. Bu yüzden örtülü kazanç müessesesi ile ilgili Avrupa normlarına uygun yeni bir düzenleme yoluna gidilmiştir. 5520 Sayılı yeni kurumlar vergisi Kanunu ile vergi sistemimize getirilen diğer bir yenilikte transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımına ilişkin düzenlemelerdir. Bu kapsamda eski kurumlar vergisi kanununda yer alan “örtülü kazanç” müessesesi kaldırılarak, yerine “transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı” müessesesi getirilmiştir. Bu yenilik ile transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımının ve bu yolla vergi kayıplarının önüne geçilebilir.

Örtülü kazanç dağıtımı kanunun ilgili maddesinde; bir sermaye şirketine ait vergilendirilmemiş gelirin, kârdan pay verme ya da sermayenin geri ödenmesi durumları dışında ortaklara ya da onların yakınlarına aktararak kurumlar vergisi matrahının aşındırılması olarak ifade edilebilir. Transfer fiyatlandırması ile örtülü kazanç kavramları bir arada değerlendirildiğinde, emsallerine uygun olmayan transfer fiyatlandırmaları örtülü kazanç olarak değerlendirilecektir. Diğer bir deyişle örtülü kazanç, transfer fiyatlarının kötüye kullanılması olarak değerlendirilebilir (Erdel ve Okumuş 2002: 85).

5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanununun; örtülü kazanç dağıtımı hususunu sermaye şirketlerine bağlı olmaktan çıkarılarak “Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Olarak Dağıtılan Kazançlar” ifadesi kullanılarak, bütün tam ve dar mükellef gerçek kişi ve kurumların tamamını, ilişkili kişilerle gerek yurtiçi gerekse yurtdışı

faaliyetleri ile ilgili olarak yapılan mal ve hizmet alım ya da satım işlemlerinde transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı çerçevesinde değerlendirecektir.

Kanunun 13'üncü maddesinin birinci fıkrasında; *“Kurumlar, ilişkili kişilerle emsallere uygunluk ilkesine aykırı olarak tespit ettikleri bedel veya fiyat üzerinden mal veya hizmet alım ya da satımında bulunursa, kazanç tamamen veya kısmen transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü olarak dağıtılmış sayılır”* denmektedir. 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 değerlendirilmektedir.

Bu fıkra hükmünde geçen ilgili kişi kavramı maddenin 2. fıkrasında açıklanmıştır. Buna göre ilgili 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.”* şeklinde ifade edilmektedir.

Ayrıca 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 sayılacağı kanunun 2. fıkrasında belirtilmiştir. İlişkili 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.

II. BÖLÜM

2. TRANSFER FİYATLAMASI YÖNTEMLERİ VE TRANSFER FİYATLANDIRMASINI ETKİLEYEN FAKTÖRLER

Çalışmamızın bu bölümünde, öncelikle 5520 sayılı kurumlar vergisi kanununun 13. maddesi 3. fıkrasında belirtilen emsallere uygunluk ilkesi, transfer fiyatlandırması yöntemleri ve OECD transfer fiyatlandırmasındaki diğer yöntemler incelenecektir. Ardından aynı kanunun, aynı maddesinin 5. fıkrasında belirtilen peşin fiyatlandırma anlaşmaları, 1 seri numaralı “Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Tebliğ” yardımıyla incelenecektir.

Bu bölümün peşin fiyatlandırma anlaşması ile ilgili kısmı; 07.12.2017 tarih ve 30263 Sayılı Resmî Gazete’de ”Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliği’nde (Seri No: 1) Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (Seri No: 3)” ışığında güncel bir şekilde incelenecektir.

Bölümün son kısmında ise; literatür araştırmasında transfer fiyatlandırmasını vergi farkları da dahil olmak üzere, en az vergi farkları kadar önemli 17 çevresel faktör açıklanmıştır.

Transfer fiyatlandırmasının çokuluslu şirketlerin matrah aşındırması ve kar aktarımı için bir enstrüman olarak kullanılması son yılların en tartışmalı ve uluslararası vergi hukuku açısından da en önemli konularından biri olmuştur (Sheppard 2012, <https://www.taxjustice.net/topics/corporate-tax/transfer-pricing/>, 17 Eylül 2018’de erişildi).

Emsallere uygunluk ilkesi, ilişkili kişilere mal ve hizmet satışında uygulanan bedelin, aralarında böyle bir ilişkinin olmadığı kişi veya kurumlar ile yapılan mal ve

hizmet satışlarında uygulanan bedel ile uyumlu olmasını ifade eder. Emsal bedel ile matrah aşındırması ve kâr aktarımı gibi işlemlerin önüne geçilmek istenilmektedir. OECD'nin sağladığı bilgiler doğrultusunda, karşılaştırılabilirlik analizi ve transfer fiyatlandırması yöntemleri başlıkları altındaki ifadeler; kişi ve kurumların, ilişkili ve ilişkisiz kişiler ile yapacağı ticari faaliyetlerinde “en uygun emsal bedelin tespiti” için izlenecek yolları ifade etmektedir.

2.1. Emsallere Uygunluk İlkesi

Emsallere uygunluk ilkesi, İngilizce terminolojideki karşılığı “The arm’s length principle” dır. Türkçedeki tam karşılığı ise kolun uzunluğu ilkesi; ilgili şirket kuruluşları, bölümleri arasındaki bir işlemin fiyat, maliyet veya koşullarının, bağımsız taraflar (ilişkisi olmayan şirketler) arasında olduğu gibi aynı olması gerektiğini belirtir. ÇUŞ’ların işlemlerinde bu ilkenin mevcut olmaması, vergi dairelerinin karşısına malların ve hizmetlerin aşırı fiyatlandırılması (düşük veya yüksek) olarak çıkar.

OECD Model Vergi Anlaşması'nın 9. Maddesinde kavramsal olarak açıklanan emsallere uygunluk ilkesi, karşılaştırılabilir işlemleri ve karşılaştırılabilir bir ortamda bağımsız işletmeler arasında fiyatın temel alınması sonrasında, faaliyetlerinden elde ettiği kârları yeniden düzenlemesini öngörür (Soydan 1996: 109).

5520 sayılı KVK'nın 13. maddesinin 3. bendinde yer alan hükümlerle OECD uygulamalarına paralel olarak emsallere uygunluk ilkesi kanunumuzda da yer almıştır. Bu bend'e göre; “*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.*” Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımını uygulamalarında piyasa fiyatı olarak bilinen bu ilke hem ABD'deki transfer fiyatlandırması uygulamalarında hem de OECD ülkelerinde uluslararası transfer uygulamalarında “*emsallere uygunluk ilkesi ya da standardı*” olarak ele alınmaktadır. Emsallere uygunluk ilkesi ile ilgili en çok kabul gören yorum ise, OECD üyesi ülkelerin ve OECD üyesi olmayan ülkelerin yer aldığı ve

sayısının giderek artmakta olan ikili vergi anlaşmalarını oluşturan OECD model vergi anlaşma-sının 9. maddesinin birinci bendinde yer almaktadır. Madde aşağıda belirtildiği gibi değiştirilmeden aktarılmıştır (Biçer 2009: 35).

“İki ilişkili kuruluş arasındaki ticari ve finansal ilişkilerde belirlenen ya da kabul ettirilen koşulların, birbirinden bağımsız kuruluşlar arasında uygulanan koşullardan farklı olması durumunda, bu koşullar bulunmadığı durumda tahakkuk etmesi gereken, ancak bu koşullar nedeniyle işletmelerden biri lehine tahakkuk etmeyen kârlar; o kuruluşun kârlarına dahil edilir ve vergiye tabi kâr olarak vergilendirilir”.

Emsallere uygunluk ilkesine karşı geliştirilen ve çokuluslu şirket kârının tamamının nerede faaliyet gösterdiğine bakılmaksızın bütün bağlı şirketlere dağıtılması esasına dayanan global oranlama ilkesi (global formulary apportionment) yaklaşımı vardır. Soydan (1996), çalışmasında global oranlama ilkesini savunanların düşüncesi ile ilgili olarak; bu ilkenin vergi idaresine kolaylık, yükümlüsüne ise belirlilik getireceğini ileri sürseler de bölüşümün nasıl olacağı gibi sorunlar yüzünden OECD üyesi ülkeler bunun emsallere uygunluk ilkesine bir alternatif olmayacağını ifade etmektedir.

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü transfer fiyatlandırması rehberi tarafından, ÇUŞ grubuna dahil her birimin elde ettiği gelir oranında vergilendirilmesi esasına dayanan “ayrı varlık yaklaşımı” benimsenmiştir (Erdel ve Okumuş 2002: 86). Bu yaklaşımın ÇUŞ içi işlemlerde uygulanabilmesi, bağlı ortak işletmelerin birbirleri ile ilişkilerinde emsallere uygun davranmalarına bağlıdır. Ekonomik OECD rehberi, ayrı varlık yaklaşımının doğru bir şekilde uygulanabilmesi için, bazı özel koşulların kâr oranları üzerindeki etkilerini ortadan kaldıran emsallere uygunluk ilkesini esas olarak almıştır.

Emsallere uygunluk ilkesi ilk olarak OECD Model Vergi Anlaşması'nın 9. maddesinde yer almış, hem üye ülkeler hem de üye olmayan ülkeler arasında çifte vergilemeyi önleme anlaşmalarının çerçevesini oluşturmuştur. Bu ilkenin uygulanabilmesi için ilişkili kişiler arasındaki işlemlerle ilişkisiz kişiler arasındaki işlemlerin karşılaştırılabilir olması gerekmektedir. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma

Örgütü (OECD), emsallere uygunluk ilkesini uygularken bazı koşulların oluşması gerektiği düşüncesinden yola çıkarak 2010 yılının Temmuz ayında tekrar yayımladığı “Çokuluslu Şirketler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlandırması Rehberi” inde karşılaştırılabilirlik analizini belirlemiştir.

2.2. Karşılaştırılabilirlik Analizi

Bu analiz emsal bedelin tespiti çalışmalarının tutarlı, analitik ve metodolojik olmasına katkıda bulunmayı amaçlanmıştır. Karşılaştırılabilirlik analizi tam ve kesin sonuca ulaşmayı sağlamaz. Bu analizdeki amaç ideal sonuca olabildiğince yaklaşmak olduğu için, düzenlemeler emsaline uygun olduğu sürece mükellefe işlemlerini belli bir esneklikte gerçekleştirebilmesine olanak sağlamaktadır. Mükellefin ilişkili kişilerle işlemlerini değerlendirirken, ilişkisiz kişi işlemlerinin aynı ve tıpkı olması aranmamakta, mantık kurallarında bir değerlendirme yeterli görülmektedir. Bu benzerliğin derecesine göre de çeşitli değişiklikler yapılabilmektedir (Çakır 2009: 95).

Emsallere uygunluk ilkesini uygulayan yöntemlerin tümü, bağımsız şirketlerin mevcut seçenekleri değerlendirdikleri ve bu seçenekleri birbirleriyle karşılaştırılırken yapılan işlemin değerini etkilemesi muhtemel bütün farklılıkları dikkate aldıkları temeline dayanır (Yakar ve Ünal 2007: 127). Örneğin, belirli bir fiyattan bir ürünü satın almadan önce ilişkisiz şirketler genellikle aynı ürünü daha düşük bir fiyattan farklı bir satıcıdan satın alıp alamayacaklarını araştırmaktadırlar³.

Emsallere uygunluk ilkesinin uygulanmasına engel olabilecek bazı durumlar vardır. Bunlardan biri, benzerleri olmayan ileri teknolojik bilgiye ve yüksek düzeyde uzmanlaşmaya dayalı olarak üretilen ürünlerdir. Bu tip ürünlerde emsallere uygunluk ilkesinin kullanılması mümkün görünmemektedir. Emsallere uygunluk ilkesinin hem şirketlerin hem de vergi dairelerinin kullanımına engel olabilecek diğer bir durum ürün sayısı ve çeşitliliğidir. Örneğin; A işletmesinin, bağlı ortaklığı B şirketine 100 çeşit kırtasiye malzemesi ve her çeşitte 100 farklı ürün satışı gerçekleştireceği düşünülürse,

³OECD, Çokuluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlandırması Rehberi I, s. 89.

emsallere uygunluk ilkesi kapsamında, bu durumda hem şirketlerin hem de vergi idarelerinin 10000 farklı ürünün değerlendirmesini yapmak zorunda kalacaklardır.

Bazı durumlarda ÇUŞ'in bağlı ortaklıkları arasında gerçekleştirdikleri işlemlerin sonucunda elde ettikleri ürünlerin benzerlerinin, bağımsız şirketler tarafından yapılmaması veya yapılamaması emsallere uygunluk prensibinin uygulanmasını zorlaştırmaktadır. Bu durum ile ilgili en bilinen örneklerden biri Bausch & Lomb şirketi olayıdır. Bausch & Lomb şirketi, Newyork'ta kurulan ve yumuşak kontak lens üretiminde emsalsiz bir konumdaydı. Başlarda sadece Amerika'daki talebi karşılayan şirket, Avrupa'dan gelen artan talebe karşılık 1981'de İrlanda'da bir şirket kurdu. Patent hakkı, how-know, isim hakkı ve yumuşak kontak lens üretiminde kullanılan malzemeler dahil her şeyi kapsayan bir anlaşma yapıldı. Özetle, İrlanda'da kurulu ortak şirket ile ana şirket arasındaki lens başına ücret 1981 yılında 7,5\$ iken, 1983 yılında 6,5\$a düşürüldü. Bu durum sebebiyle bağlı şirketlerin yaptığı işlemler vergi mahkemesine taşındı, mahkeme emsallere uygunluk kapsamında gerekli incelemeleri yaptıktan sonra, yeterli sayıda benzer işlemin bulunmaması sebebiyle, mahkeme emsal fiyat uygulamasının dışına çıkarak, kendi oranını belirlemiştir.

Emsallerine uygunluk ilkesini uygulamanın hatalı olduğunu ifade eden görüşler de vardır. Öcal (2008), bağlı ortak işletmelerin, bağımsız işletmelere göre riski azaltmada, teknik yardımlaşma ve bilgi edinmede daha az maliyetlere katlanabileceğini ifade etmektedir.

Çokuluslu şirketler ve vergi idareleri için transfer fiyatlandırması rehberinde yer alan başlıklardan bir diğeri de, rehberin üçüncü bölümünde, 9 adımdan oluşan karşılaştırılabilirlik analizidir. Rehberde belirtilen diğer birçok konuda olduğu gibi bu adımların uygulanması ile ilgili zorunluluğun olmadığını ve çalışmanın bu şekilde yürütülmesi ile doğru emsal bedeli verme "garantisi" olmadan, emsal bedelin belirlenmesi için daha akla yatkın bir yol olduğunu ifade etmektedir. Rehberin karşılaştırılabilirlik analizi için önerdiği 9 adım aşağıda belirtilmiştir.

a- Çalışma Kapsamındaki Yılların Tespiti

Bu kısım, yapılacak çalışmanın ayrı bir bölümü olmayıp yapılan transfer fiyatlandırması analizlerinde hem ilişkili işlemlerin gerçekleştiği hem de kıyaslama çalışmalarında (benchmarking) kapsanan yılların tespit edilmesi gerektiğini belirtmektedir. Örneğin, geçmiş dönemlere ait verilerden yola çıkılarak bir şirketin bir işlem ile ilgili olarak beyan ettiği zararın, geçmişte benzer nitelikteki işlemlerden elde ettiği zararlar ile ilişkili olup olmadığı, geçmiş dönemde yaptığı işlemlerin daha sonraki dönemlerdeki maliyetlerin artmasına neden olan ekonomik ve çevresel koşulların sonucu ortaya çıkıp çıkmadığını gösterecektir (OECD 2001: I-20).

b- Geniş Kapsamlı Analiz

Geniş kapsamlı analiz, bağlı ortakların birbirleri ile yaptığı işlemlerden daha çok, bu işlemlerin gerçekleştiği çevresel koşullarında dikkate alınması gerektiğinin altını çizmektedir. OECD'nin geniş kapsamlı analize verdiği önemin nedeni bir ilişkili ve ilişkisiz işlemin karşılaştırmasında, kıyaslanan mal ve hizmet aynı olsa dahi sağlıklı karşılaştırma yapılabilmesi için işlemlerin gerçekleştiği ortamın da dikkate alınması gerektiğinin altını çizmektedir. Başka bir ifade ile yapılan kıyaslamalarda coğrafi farklılıklar, piyasadaki rekabet koşulları, arz-talep dengesi, ürünlerin maliyet koşulları, işlemin gerçekleştiği tarih, piyasa seviyeleri (perakende, toptan satış vb.) ve benzeri tüm ekonomik koşulların değerlendirilmesi gerekmektedir. İlişkili işlemin gerçekleştiği ortam ile ilgili yapılan değerlendirmeler sonucunda düzeltilebilecek seviyede farklılıkların bulunması halinde bu farklılıklar karşılaştırmada dikkate alınmalı, şayet farklılıkların maddi karşılığını tespit etmek veya bu farklılıkları ortadan kaldırmak mümkün değilse söz konusu ilişki ve ilişkisiz işlemlerin karşılaştırılabilir nitelikte olmadığına kanaat getirmelidir (PwC 2012, https://www.pwc.com.tr/tr/microsite/transferpricing/yayinlar/2012/pages/17.02.2012-carsamba-transfer_fiyatlamasi_emsal_fiyat.pdf, 7 Eylül 2018'de erişildi).

c- İlişkili İşlemlerin Anlaşılması

Rehberde yer alan sürecin üçüncü adımı, yapılan transfer fiyatlandırması analizlerinde ilişkili işlemlerin tam olarak anlaşılması sağlayacak bilgilerin yer alması gerektiğini belirtmekte ve bu kapsamda öncelikle tarafların fonksiyon, risk ve varlık

analizlerinin yapılmasını, işlemlerin tanımlanmasını, test edilen tarafın seçilmesini ve bu seçimin nedenlerinin belirtilmesini öngörmektedir (PwC 2012, https://www.pwc.com.tr/tr/microsite/transferpricing/yayinlar/2012/pages/17.02.2012-carsamba-transfer_fiyatlamasi_emsal_fiyat.pdf, 7 Eylül 2018'de erişildi).

d- İç Emsallerin Analizi

OECD Rehberi'nin iç emsaller son derece açık olup, temel görüş bir transfer fiyatlandırması analizinde karşılaştırılabilir nitelikte iç emsaller bulunması durumunda bu emsallerin kullanılmasının en güvenilir sonuçları vereceği yönündedir. Aynı doğrultuda gerek ülkemizde gerekse dünyadaki çoğu vergi dairesi, yapılan transfer fiyatlandırması incelemelerinde öncelikle iç emsallerin varlığını araştırmakta ve bu emsalleri kullanmaya özen göstermektedir. Yapılan veya yapılacak olan çalışmada iç emsallerin bulunmaması veya eldeki verilerin karşılaştırılabilir olmaması söz konusu olduğu takdirde bu durumun de gerekli neden ve açıklamalarla "iç emsallerin analizi" bölümünde dile getirilmesi, söz konusu çalışmanın yapıldığını göstermesi açısından oldukça önemlidir (PwC 2012, https://www.pwc.com.tr/tr/microsite/transferpricing/yayinlar/2012/pages/17.02.2012-carsamba-transfer_fiyatlamasi_emsal_fiyat.pdf, 7 Eylül 2018'de erişildi).

e- Dış Emsallerin Kaynak Tespiti

Sürecin bu adımının en temel amacı hem transfer fiyatlandırması analizinde kullanılacak dış emsal kaynağı hem de bu kaynağın nasıl tespit edildiğine dair bilgi vermektir. Bu adımda yapılan analizlerde en uygun yöntem seçimi ne kadar önemli ise, en uygun emsallerinde kullanılması da önem taşımaktadır (PwC 2012, https://www.pwc.com.tr/tr/microsite/transferpricing/yayinlar/2012/pages/17.02.2012-carsamba-transfer_fiyatlamasi_emsal_fiyat.pdf, 7 Eylül 2018'de erişildi).

f- En Uygun Transfer Fiyatlandırması Yönteminin Seçimi

Üçüncü adımda yapılan fonksiyon analizi sonucu tespit edilmiş olan transfer fiyatlandırması yöntemi ve karşılaştırmada kullanılan finansal göstergenin neden tercih edildiği ve diğer olası transfer fiyatlandırması yöntemleri ile finansal göstergelerin neden tercih edilmediğine ilişkin bilgileri içermelidir. Bu doğrultuda, yapılan transfer

fiyatlandırması analizinde kullanılan transfer fiyatlandırması yöntemi ile birlikte, OECD tarafından tanımlanmış ancak uygun olmadıkları nedeniyle kullanılmamış diğer yöntemlerin de güçlü ve zayıf yönleriyle analiz edilerek bu yöntemlerin kullanılmama nedenleri belirtilmelidir (PwC 2012, https://www.pwc.com.tr/tr/microsite/transferpricing/yayinlar/2012/pages/17.02.2012-carsamba-transfer_fiyatlamasi_emsal_fiyat.pdf, 7 Eylül 2018'de erişildi).

g- Potansiyel Emsallerin Tanımlanması

Potansiyel emsallerin tanımlanması adımının, iç emsallerin araştırıldığı dördüncü ve dış emsal kaynaklarının gözden geçirildiği beşinci adımdan ayrı değerlendirilmesinin nedeni OECD Rehberi tarafından, analiz edilen ilişkili işleme dair emsal tespitinin, işlemin transfer fiyatlandırılması yöntemine karar verildikten sonra yapılmasının tavsiye edilmesidir (PwC 2012, https://www.pwc.com.tr/tr/microsite/transferpricing/yayinlar/2012/pages/17.02.2012-carsamba-transfer_fiyatlamasi_emsal_fiyat.pdf, 7 Eylül 2018'de erişildi).

h- Gerekli Karşılaştırılabilir Düzeltmelerin Yapılması

Bu aşamada öncelikle dikkat edilmesi gerek konu, öngörülen düzeltmelerin şirketlerin karlılıkları üzerinde değil yapılan kıyaslama çalışmasının daha doğru ve güvenilir olmasını sağlamak amacı ile elde edilen sonuçlar üzerinde yapılan düzeltmeler olduğudur. Karşılaştırılabilir düzeltmeler genellikle muhasebe standartları, finansal verilerin ayrıştırılması, şirketlerin fonksiyon-risk yapıları veya sermaye dayalı düzeltmeler olmaktadır. Karşılaştırılabilir analizinde her hangi bir düzeltme yapıldı ise, bu düzeltmenin sebepleri, düzeltme kapsamında ne tür hesaplamalar ve değişikliklerin yapıldığı ve bu düzeltmelerin sonuçlara etkisi açıklanmalıdır (PwC 2012, https://www.pwc.com.tr/tr/microsite/transferpricing/yayinlar/2012/pages/17.02.2012-carsamba-transfer_fiyatlamasi_emsal_fiyat.pdf, 7 Eylül 2018'de erişildi).

i- Mevcut Verinin Yorumlanması ve Kullanılması

Emsal Kazancın Tespit Edilmesi Transfer fiyatlandırması karşılaştırılabilirlik analizinin bu son adımında, yapılan çalışmanın doğru ve tutarlı olduğundan emin olunması amacıyla, önceki adımlardaki işlemlerin gözden geçirilmesi, transfer

fiyatlarını içeren çalışma sonuçlarının özetlenmesi ve ilişkili işleminin emsaline uygunluğunun tespiti. Bu doğrultuda söz konusu adım, tüm çalışma sonuçlarını içeren ve test edilen işlemin emsallerine uygunluğunu gösteren bir sonuç bölümü olarak değerlendirilebilecektir (Uğur 2017: 31).

2.3. Transfer Fiyatlaması Yöntemleri

Emsallere uygun fiyatı belirlerken KVK madde 13 ve 2. fıkrada, dört bent halinde yer alan yöntemlerden herhangi birisini kullanabilir. Bunların ilk üçü geleneksel işlem yöntemi olarak adlandırılan karşılaştırılabilir fiyat yöntemi, maliyet artı yöntemi ve yeniden satış fiyatı yöntemidir. Önemli olan emsal fiyatı ya da bedeli veya emsal fiyat ya da bedele en yakın fiyatı tespit etmektir. Bu yüzden bu üç yöntem arasında uygulamada herhangi bir öncelik yoktur. Koyuncu (2002), konuyla alakalı olarak; emsal fiyatın, gerçek anlamıyla fırsat maliyeti olduğunu ve fırsat maliyetinin transfer edilen ürünün vazgeçilen sonraki en iyi alternatif kullanımının değeri olduğunu belirtir. En iyi alternatifin ise şirketin zaman, mekân ve nitelik olarak benzer bir işlem için ilişkisiz kişilere ve şirketlere uygulayacağı fiyat ya da bedel olduğunu ifade eder.

Farklı işlemlere uygun olarak KVK’nda yer almayan fakat OECD transfer fiyatlandırmasında yer alan, 1 numaralı Tebliğ’de açıklanan diğer yöntemleri de kullanabilir. Diğer yöntemler ilişkili kişiler arasındaki işlemlerden doğan kârı esas alan ve işleme dayalı kâr yöntemleri olan kâr bölüşüm yöntemi ve işleme dayalı net kâr marjı yöntemidir.

İlk üç bendi oluşturan yöntemlerden herhangi biri kullanılarak emsal fiyat ya da bedel tespit edilemiyorsa, mükellef “ç” bendinde belirtilen, isterse kendi belirleyebileceği bir yöntemi de kullanabilir. Güzeldal (2008), bu bendin ABD uygulamasında 4. yöntem olarak anıldığını fakat OECD uygulamalarında yer almayan bir yöntem olduğunu söylemektedir. Bütün sistemi mükellefler tarafından belirlenecek bu yöntemin emsallere uygunluk ilkesine uyumlu olması zorunludur.

OECD transfer fiyatlandırması rehberine göre, geleneksel işlem yöntemleri emsal bedele ulaşma imkânı yoksa işlemsel kâr yöntemleri tercih edilmelidir. Ancak OECD yaptığı son düzenlemelerle yöntemler arasındaki hiyerarşiyi kaldırmıştır. (OECD 2010, <http://www.oecd.org/tax/transferpricing/oecdreleasesaproposedrevisionofchaptersi-iii-of-the-transfer-pricing-guidelines.htm>, 7 Eylül 2018'de erişildi). Mevcut gelişmelerle OECD, durumun şartlarına en uygun yöntemi (most appropriate method to circumstances of cases) önermektedir (Acar 2013: 82). Yine rehber'de açıklanmış olmakla birlikte önerilmeyen yöntem ise global formüle göre paylaşırma yöntemidir.

Elliott (1998), Birleşik Krallık, ABD ve Avrupa'da ilgili şirketlerdeki vergi amaçları için transfer fiyatlandırması uygulamalarını analiz etmek amacıyla bir anket düzenlemiştir. Araştırmasına göre en çok kullanılan transfer fiyatlama yöntemi, maliyet artı yöntemi olup, ardından karşılaştırılabilir fiyat yöntemi ve yeniden satış fiyatı yöntemi gelmektedir.

Templar (2005), 2005 yılında dünyadaki en gelişmiş ülkelerinde faaliyette bulunan firmalarında transfer fiyatlandırma yöntemlerinin uygulanmasını araştırmak amacıyla bir anket düzenledi. Araştırma sonuçları, şirketlerin %57'sinin maliyete dayalı transfer fiyat yöntemlerini, %30'unun piyasaya dayalı transfer fiyat yöntemlerini, %6'sının ise diğer transfer fiyatlandırma yöntemlerini uyguladıklarını göstermiştir.

Perčević ve Hladika (2017) çalışmalarında Hırvatistan'daki ilgili şirketlere hangi transfer fiyatlandırma yöntemlerini uyguladığını araştırmak ve belirlemek ve ayrıca Hırvatistan'da transfer fiyatlandırmasının kontrolünü artıracak bazı tavsiyelerde bulunma amaçlanmıştır. Bu çalışmada veriler, 2008 yılında Hırvatistan'daki reel sektörden ilgili şirketlerden kurulu bir örneklem üzerinde yapılan anketle veriler toplanmış ve bu anketle 2012 yılında tekrar veri toplanmış ve karşılaştırılmıştır. Bu çalışmada Hırvatistan'daki ilgili şirketlerin çoğunluğunun transfer fiyatlarının belirlenmesinde maliyet yöntemini uyguladıklarını göstermiştir. Ayrıca, araştırma sonuçları, 2008 yılında karşılaştırılabilir fiyat yönteminin Hırvatistan'daki ilgili şirketlerde transfer fiyatlarının belirlenmesinde en sık kullanılan OECD yöntemi

olduğunu, 2012 yılında ise transfer fiyatlandırma yöntemlerinin eşit oranlarda uygulandığını göstermiştir.

2.3.1. Geleneksel İşlem Yöntemleri

5520 sayılı KVK'nın 13. maddesinde kurumların ilişkili kişilerle yaptığı işlemlerde uygulayacağı fiyat veya bedellere ulaşmada işlemin mahiyetine en uygun yöntemin kullanılması gerektiği belirtilmiştir. Bu maddede "karşılaştırılabilir fiyat yöntemi, maliyet artı yöntemi ve yeniden satış fiyatı yöntemi" uygulanacak yöntemler olarak sayılmıştır.

OECD'nin "Uluslararası Şirketler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlandırması Rehberi"nde "geleneksel işlem yöntemleri" öncelikli ve önerilen üç ayrı yöntem olarak öngörülmüştür. Yani mükellefler emsallere uygun fiyat veya bedelin tespitinde, bu yöntemlerden en uygununu seçerek, seçilen yöntem doğrultusunda transfer fiyatlandırmasına konu olan fiyatı belirleyecektir.

2.3.1.1. Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi

Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi ile birbirleri ile karşılaştırılabilir mal, ürün veya hizmet satış veya alımında, kontrollü bir işlemde (bağlı ortaktan) satın alınan bir mal veyahut faydalanılan hizmet karşılığında ödenen fiyatın, işletmenin kontrolü dışında, bir işlemde uygulanan fiyat ile karşılaştırılması esasına dayanır. Eğer iki fiyat arasında, fark varsa bağlı şirketler arasında emsal bedel prensibine uygun olmayan bir işlem yapılmış olduğu ifade edilebilir (Kahraman 2012: 54).

1 Seri No'lu Transfer Fiyatlandırması Genel Tebliğinde belirtildiği üzere; emsallere uygunluk ilkesinin uygulanması karşılaştırılabilirlik analizine dayanmaktadır. Bu karşılaştırmaların güvenilir sonuçlar vermesi; karşılaştırılan durumlar arasında farklılıklar varsa, bu farklılıkların işlemi somut bir biçimde etkilememesi veya söz konusu farklılıkların etkisini ortadan kaldırmak için uygun düzeltmelerin yapılmasına bağlıdır. Bu çerçevede yapılacak karşılaştırılabilirlik analizinde; karşılaştırılmakta olan

mal veya hizmetlerin nitelikleri, ilişkili ve ilişkisiz kişilerin yerine getirdikleri işlevler ve üstlendikleri riskler, işlemlerin gerçekleştiği pazarın yapısı (pazar hacmi, pazarın yeri gibi) ve pazardaki ekonomik koşullar ile kurumların iş stratejileri dikkate alınacaktır.

Tebliğ’de belirtilen dikkat edilecek unsurlarla karşılaştırılmak istenen iki verinin güvenilirliği sonuç olarak emsal bedelin hesaplanmasında önemli rol oynamaktadır.

Yöntemi anlama açısından Kahraman’ın (2012: 70) çalışmasındaki örnek yardımıyla anlatmak gerekirse;

Çokuluslu şirket çatısı altındaki bağlı ortaklıklar arasındaki işlem, ticari ismi bulunan ve Kolombiya’da yetişen kahve alım-satımı yapmaktadır. Bağlı şirket ana şirketten kahvenin tonunu 1.000 dolardan almaktadır. Ülkedeki bağımsız bir şirketin, bağlı ortaklıklar arasında satılan kahve ile aynı tip, kalite ve miktarda isimsiz Kolombiya kahvesi alıp satmaktadır. Bu kahvenin tonunu da 800 dolardan almaktadır. Bağlı ortak şirket ve bağımsız şirketin işlemleri aynı dönemde gerçekleştiği, dağıtım ve üretim aynı aşamalarda ve benzer koşullarda gerçekleştiği varsayımı altında bu işlemlere, karşılaştırılabilir fiyat yöntemi uygulanmalıdır. Başka bir ifade ile birlikte her iki kahvenin debenzen özelliklere sahip olduğu için isimsiz kahve alım satım işlemleri karşılaştırılabilir işlemler olacaktır ve bağımsız şirketin satın aldığı fiyat olan 800 dolar emsal bedel olarak kabul edilecek ve bağlı ortaklık ana şirket ile yaptığı işlemdeki fiyatın yerine ikame edilecektir. Bu iki fiyat arasında oluşan 200 dolarlık farklılık için bağlı ortaklığın bulunduğu ülkedeki vergi dairesi ayarlama yapacak, şirket kârını artırarak vergilemeye tabi tutabilecektir. Ancak, eldeki tek mevcut karşılaştırılabilir işlem Kolombiya değil de Afrika’da üretilen kahvenin alım satımına konu olması halinde kahveler arasındaki maddi farklılıkların fiyat üzerindeki etkisi analiz edilmelidir. Kahvelerin üretim yerlerinin serbest piyasa şartlarında oluşan fiyatları üzerinde bir katma değer yaratıp, üründe farklılık yaratmasına neden olup olmadığı araştırılmalıdır. Kolombiya’da yetişen kahvelerin daha kaliteli olması sebebiyle daha yüksek bir fiyattan satılması mümkündür. Ürünle ilgili bu ve bu tip bilgileri, piyasadan, alıcı ve satıcı fiyatlarından öğrenilebilir. Eğer, üründe değer yaratan maddi farklılıklar fiyat üzerinde etkide bulunuyorsa fiyatlarda bir ayarlama yapılması gereklidir; eğer farklılıkları ortadan kaldıracak dengeli bir fiyat ayarlaması yapılamıyorsa “Karşılaştırılabilir Fiyat

Yöntemlerinin” güvenilirlik düzeyi azalacaktır. Bu durumda bu yöntemle birlikte diğer yöntemler de uygulanabilecektir. Bir diğer konu ise kontrol altında gerçekleşen işlem ve işletmelerin kontrolü dışında gerçekleşen işlemler aynı olmakla birlikte nakliye ve teslim yeri gibi navlun bedellerinin de dikkate alınmasıdır. Kontrol altında gerçekleşen işlem ve işletmelerin kontrolü dışında gerçekleşen işlemlerde taşıma ve sigorta bedeli farklılıkları da fiyatı etkileyecektir. Aynı şekilde ürünün satış miktarının, ürünün fiyatında bir indirim neden olup olmadığı incelenmelidir. Uluslararası bir şirket bağlı bir şirketine 2.000 tonluk kahveyi tonu 90 dolardan ve bağımsız bir şirkete ise aynı kahvenin 500 tonunu 110 dolardan satarsa ana şirketin bağlı ve bağımsız şirketlere satış fiyatları arasında $110-90=20$ dolarlık fark oluşacaktır. Bu olayda ürünün miktarından kaynaklı yapılmış olabilecek iskontolu fiyat farkına ayarlama yapılıp yapılmayacağı ayrıntılı olarak değerlendirilmelidir. Kahve piyasasının da bütünüyle, miktar iskontosu açısından incelenmesi gerekmektedir.

Tablo 2.1: Karşılaştırılabilir fiyat yönteminin güçlü ve zayıf yönleri

Güçlü Yönleri	Zayıf Yönleri
Tercih üstünlüğüne sahip olma	Emsal bulma zorluğu
En güvenilir ve en doğrudan güvenilir yöntem	Ürün odaklı çalışma
İşlev ve risk farklılıklarından fazla etkilenmeme	Çeşitli nedenlerle fiyatın kolayca değişmesi
Satılan ürün aynı ise kolayca uygulanabilme	Ürünler arasındaki farklılığın düzeltileme sorunu
	Düzeltilmesi gereken unsurların zor çözülmesi
	Düzeltilme yapılmadan kullanılmaması

Kaynak: (Biçer 2011: 301)

2.3.1.2. Maliyet Artı Yöntemi

Maliyet artı yöntemi, emsallere uygun fiyatın, ilgili mal ya da hizmet maliyet bedelinin uygun bir brüt kâr oranı kadar artırılması suretiyle hesaplanmasını ifade etmektedir. Buradaki makul brüt kâr oranı, işlemi yapan mükellefin bu mal veya hizmetlere ilişkin olarak ilişkisiz kişilerle yaptığı işlemlerde uyguladığı brüt kâr oranı olacaktır böyle bir kâr marjı mevcut değilse veya karşılaştırma için gerekli işlem sayısı yetersiz ise, aynı koşullarda karşılaştırılabilir olmak şartıyla dış emsal de kullanılabilir (1 Seri No'lu Transfer Fiyatlandırması Genel Tebliği 2007).

Bu yöntemin özellikle, birbirleriyle uzun süredir devam eden anlaşmalar çerçevesinde alım satım yapan çokuluslu şirketler arasında satılan hammadde ve yarı

mamullerin satış fiyatının belirlenmesi esnasında sıklıkla başvurduğu bir yöntem olarak bilinmektedir. Maliyete dayalı transfer fiyatlandırması yönteminde transfer fiyatının doğru olarak belirlenebilmesi için en temel koşul mal ve hizmetleri üretmek için yapılan üretim maliyeti giderlerinin doğru olarak tespit edilmesidir.

Şirketler arasında tarafların katlanılan risk ve gerçekleştirilebilen fonksiyonlarıyla birlikte maliyetlerin tipi ve seviyesi arasındaki farklılıkların üzerinde de özenle durmak gerekmektedir. Karşılaştırılabilir işlemlerdeki giderlerin katılım payları ve çeşitlerinin farklılıkları, faaliyet masrafları, finansal giderleri vb. tespit edilmesi gerekmektedir (1 Seri No'lu Transfer Fiyatlandırması Genel Tebliği 2007). Maliyet artı yönteminin kullanılmasındaki en büyük sıkıntıda maliyetlerin doğru bir şekilde saptanmasıdır.

Konunun anlaşılabilirliğini arttırmak için “Çokuluslu İşletmeler ve Vergi idareleri için Vergi Rehberinde” yer alan örnekten faydalanılacaktır.

“A; saatler için zamanlama mekanizması üreten yerel bir firmadır. A, bu ürünleri yabancı kökenli kardeş şirket B'ye satmaktadır. A, yaptığı bu üretim faaliyeti karşılığında %5 brüt kâr payı elde etmektedir. X, Y ve Z saatler için zamanlama mekanizması üreten bağımsız diğer yerel firmalardır. X, Y ve Z ürünlerini bağımsız yabancı alıcılara satmaktadırlar. X, Y ve Z yaptıkları üretim faaliyeti başına % 3 ile %5 arasında Brüt kâr payı elde etmektedirler. A, yönetim, denetim ve genel giderlerini faaliyet harcamaları olarak dikkate almakta ve bu harcamalarını satılan mal maliyetine yansıtılmamaktadır.

Bununla beraber X, Y ve Z'nin brüt kâr payları hesabında, yönetim, denetim ve genel giderler, satılan malın maliyetinin bir parçası olarak alınmaktadır. Bu koşulda, X, Y ve Z'nin brüt kâr payları muhasebe tutarlılığı açısından düzeltim tabii tutulmak zorundadır.”

Tablo 2.2: Maliyet artı yönteminin güçlü ve zayıf yönleri

Güçlü Yönleri	Zayıf Yönleri
Ürün farklılıkları için daha az düzeltme gerektirir.	Ciddi miktarda veriye ihtiyaç vardır.
Ürün farklılıklarına karşı daha az hassastır.	Emsal şirketlerin maliyet bazlarının tespiti zordur
İşlev ve risk farklılıklarına rağmen uygulanabilir.	Muhasebe işlemlerinde kullanılan yaklaşım tahmini güçtür
İşlev risklerin göreceli önemine göre brüt karı tespit etmek mümkündür.	Bazı maliyetlerin nasıl dağıtılacağı belirsizdir.
Hesaplaması ve anlaşılması kolaydır.	İlgili şirketi sürekli kârlı olmak zorundaymış gibi gösterir.

Kaynak: Biçer (2011: 303).

Aşağıdaki örnekte ise maliyet artı yönteminin hesaplama ile ilgili uygulaması oldukça basit bir şekilde gösterilmiştir.

“A firması, aşağıdaki maliyetleri içeren bir ürün tasarladı:

- Doğrudan malzeme maliyetleri = 21,00 TL
- Doğrudan işçilik maliyetleri = 5.00 TL
- Genel gider = 9.75 TL

Şirket tüm ürünlerine standart % 30 kâr oranı uyguluyor. Bu ürünün satış fiyatını elde etmek için A firması, maliyetleri topladıktan sonra toplam maliyeti 35.75 TL olan bu tutarı $(1 + 0.30)$ ile çarparak 46,47 TL' lik bir ürün satış fiyatına ulaşır.”

Maliyete dayalı transfer fiyatlandırması yöntemi karşımıza üç farklı şekilde çıkabilir (Biçer 2011: 303), Bunlar:

- a-) Tam maliyete dayalı transfer fiyatlandırması yöntemi,
- b-) Değişken maliyete dayalı transfer fiyatlandırması yöntemi,
- c-) Tam maliyet artı kâr payı yöntemidir

2.3.1.3. Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi

Geleneksel işlem yöntemlerinden bir diğeri de yeniden satış fiyatı yöntemidir. Emsallere uygun fiyatın, işlem konusu mal veya hizmetlerin aralarında her hangi bir şekilde ilişki bulunmayan gerçek veya tüzel kişilere yeniden satılması halinde uygulanacak fiyattan, uygun bir brüt satış kârı düşürülerek hesaplanmasını ifade eder (1 Seri No'lu Transfer Fiyatlandırması Genel Tebliği 2007).

Daha anlaşılır olması adına, Kapusuzoğlu (2003); yeniden satış fiyatı yöntemini, bağlı bir şirketten alınan ürünün, bağımsız bir şirkete yeniden satışında uygulanan fiyata benzetmektedir. Yeniden satış fiyatı yönteminde temel nokta, ilişkili bir şirketten alınan bir ürünün bağımsız bir şirkete yeniden satışında uygulanan fiyattır. Bu yöntem aracılığıyla, şirketin bağlı ortaklıkları arasında satılan bir mal veya hizmetin fiyatı ile bağlı şirketlerle herhangi bir ilişkisi olmayan, pazardaki şirketlerden birine satılması ile oluşan en az iki farklı fiyatın karşılaştırılması yapılır. Bu yöntem ile transfer fiyatının bulunmasında perakende satıcının sürdürmekte olduğu faaliyetleri için fiili satış fiyatından uygun bir indirim yapılır. Böylece normal satın alma fiyatına ulaşılır. Böylece yeniden satış fiyatından uygun bir kâr marjının düşülmesi sonucunda ortaya çıkan fiyat, yeniden satış yapanın satın alma fiyatını vermektedir.

Satıcı, edindiği (satın alma) malı sattığında, herhangi bir değişikliğe sebep olmuyorsa yani; ürünün değerini arttırmıyorsa, başka bir ifadeyle ürünü herhangi bir katkı yapmadan satıyorsa bu yöntemin uygulanması kolay olacaktır. Fakat satıcı ürünü satmadan önce, ürünü belli işlemlere tabi tutarak, üründe değişikliğe sebep oluyorsa ve ürünün değerini arttırmıyorsa bu yöntem ile emsal bedel fiyatına ulaşmak güç olacaktır.

Yeniden satış fiyatı yöntemi, karşılaştırılabilir kontrol dışı fiyat yöntemine göre en önemli avantajı kontrol altındaki ve kontrol dışı fiyatları karşılaştırırken ortaya çıkabilecek fiziksel farklılıklara daha az bağımlıdır. Bu yüzden ürünlerde geniş çaplı farklılıklar bile olsa bu yöntemin uygulanması mümkündür. Ancak satılan malın maliyeti ve faaliyet harcamaları gibi değişkenler kontrol altındaki ve kontrol dışı işlemlerde tutarlı olmalıdır. Bu yöntemde satıcının, satıcının malı alması ile malı satması arasındaki mesafe ne kadar kısa, ne kadar az değişime uğruyorsa, yöntem o kadar doğru şekilde uygulanmış olacaktır. Ürünün, alıcı ve satıcı arasındaki zaman çok geçerse araya faaliyet harcamaları dışında birçok faktör (piyasa değişiklikleri, depolama masrafları, döviz kurları, vb.) girecektir.

Yeniden satış fiyatı yönteminin daha iyi anlaşılması için Kapusuzoğlu'nun (2003) bir örneğinden aşağıda faydalanılmıştır.

“(i) Rusya kökenli şirket S, yabancı kökenli ana şirket FP’nin lojistik şirkettir ve ÇUŞ’un dağıtım işlerini gerçekleştirir. İncelenen yıl içinde dönem başı ve dönem sonu stoklarda herhangi bir farklılık yoktur. S’nin rapor edilen toplam satılan mal maliyeti 700 Dolar’dır. Bunun 600 Doları FP’den alışlara, 100 Doları diğer ilişkisiz taraflardan olan alışlara ilişkindir. S’nin uygulanabilir yeniden satış fiyatı ve rapor edilen toplam karı aşağıdaki gibidir:

Uygulanabilir yeniden satış fiyatı: 1.000\$

Satılan malın maliyeti

1. FP’den alışlarla ilgili olarak : (600\$)
2. Diğer alışlarla ilgili olarak : (100\$)
3. Rapor edilen toplam kar : = 300\$

(ii) IRS, uygulanabilir toplam kar marjını %25 olarak saptamıştır. Böylece, S’nin uygulanabilir toplam karı 250 Dolar ($1.000\$ \times \%25 =$) olacaktır. S’ nin FP’den alışlarına ilişkin emsallere uygun bedel iki aşamalı olarak saptanacaktır. Çünkü, S’ nin satış maliyetinin bir kısmı ilişkisiz taraflardan olan alışlar ile ilgilidir. İlk aşamada uygulanabilir toplam kar (250\$), uygulanabilir yeniden satış fiyatından (1.000\$) çıkartılacaktır. Daha sonra kalan tutar (750\$) ilişkisiz taraflardan alınan mala ilişkin satış maliyetinden (200\$) düşülecektir. Böylece, S’ nin FP ürünlerine ilişkin satış maliyetinde emsallere uygun bedel 650\$ ($750\$ - 100\$ =$) olacaktır. Sonuç olarak IRS kar marjını belirledikten sonra ilişkili taraflardan alınan malın transfer fiyatını yeniden belirlemekte ve hesaplamış olduğu kar marjına getirmektedir.”

Yeniden satış yöntemine dair başka bir örnekte ise (Kahraman 2012: 59-60));

“Türk şirketi (X), bağlı şirketi (Y)’ye parça başına 60 TL’den cüzdan satmaktadır. (Y) ise bu ürünleri ilişkisiz kişilere 100 TL’den tekrar satışını yapmaktadır. Ürünün (Y)’ye toplam maliyeti (yönetim, satış, dağıtım maliyeti için parça başına 20 TL dahil) 80 TL’dir. Bu ticari ilişkide brüt kâr oranı ise %25’dir ve bahsi geçen ürün üçüncü kişilere 80 TL’ye 20 TL eklenerek 100 TL’ye satılmaktadır. Ancak karşılaştırılabilir işlemlerde parça başına fiyat aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır.

Emsal Satış Fiyatı	75TL
(Yeniden satış fiyatı – Brüt satış kârı/100 – 25)	
Yönetim Giderleri (-)	20TL
Parça başına emsal satış fiyatı	55TL

Buna göre, 60 TL’lik transfer fiyatındaki fazlalık olan 5 TL, Y’nin kârını azaltarak vergi kaybına neden olmaktadır. Dolayısıyla Türk şirketi X’in ilişkili şirketi Y’ye parça basına cüzdan satışlarında 60 TL yerine 55 TL transfer fiyatı uygulaması gerekmektedir.”

Tablo 2.3: Yeniden satış yönteminin güçlü ve zayıf yönleri

Güçlü Yönleri	Zayıf Yönleri
Pazarlama ve dağıtım faaliyetlerinde güvenilir sonuçlar verir.	İşlev ve risk farklılıklarına karşı daha hassastır.
Ürün farklılıklarına karşı daha az hassastır.	İşlev ve risk profillerinin benzer veya aynı olduğunun belirlenmesi zordur.
Ürün açısından yetersiz bir karşılaştırılabilirliğin olduğu durumlarda da uygulanabilir.	Muhasebe uygulamalarında karşılaşılan farklılıklara karşı hassastır.
	Ölçek ekonomisinden kaynaklanan etkilerin giderilmesi zordur.

Kaynak: Biçer (2011: 304).

2.3.2. Diğer Yöntemler

Konuyla ilgili OECD 2006 Şubat’ta işlemsel kâr yöntemleri ile ilgili yönergelerini yorumlara açmıştır. Gelen yorumların yoğunluğu ve içeriklerinden dolayı 2008 Ocak’ ta ülkelerin işlemsel kâr yöntemleri uygulama deneyimleri ile ilgili ek notlar yorumlara açılmıştır. OECD’nin işlemsel kâr yöntemlerini son çözüm olarak önermesine rağmen şirketler bu yöntemlerin pek çok durumda pratik açıdan geleneksel yöntemlerden daha kullanışlı olduğunu vurgulamışlardır (Kıyat 2010: 69).

2.3.2.1. Kâr Bölüşüm Yöntemi

OECD (2017) kâr bölüşüm yönteminde bağımsız bir şirketin bir işten beklediği kâr ile aynı işin ilişkili şirketler ile yapılması durumunda ortaya çıkacak kâr paylaşımını karşılaştırması olarak ifade eder. Yöntemin gereği ilk olarak bağlı (ilişkili) şirketler arasındaki söz konusu, paylaşılacak ilişkili işlemlerdeki kâr belirlenmelidir. Sonraki aşamada işlem emsallere uygun gerçekleşmiş olsaydı kârın dağıtımını doğru olarak yapılıp yapılmadığı, ekonomik durumda ÇUŞ’un, bağlı şirketleri arasında doğru dağıtılıp dağıtılmadığına bakılmaktadır. Bu dağılım şirketlerin işlemlerinin farklılığına ve pazara göre değişebilir

Bu değerlendirme, ilişkili her mükellefin faaliyet kârı ya da zararına yaptığı katkının göreceli değerine başvurularak yapılır. Birleştirilmiş faaliyet kârı ya da zararı, ilişkili mükellefin en dar biçimiyle ifade edilen “iş faaliyetinden” çıkartılır ve sonrasında hesaplanır (Kapusuzoğlu 1999b: 103).

Yöntemin en büyük avantajı genellikle doğrudan karşılaştırılabilir işlemlere dayanmamasıdır ve dolayısıyla bağımsız işletmeler arasında karşılaştırılabilir işlemlerin tespit edilemediği durumlarda kullanılabilir (Yakar ve Ünal 2007: 129). Yöntemin bu özelliği nedeniyle de yöntem, bağımsız kuruluşlar arasında benzer nitelikte bir işlem tespit edilmemiş olsa bile kullanılabilir (Aktaş 2004: 115).

Bu yöntemin zayıf yönü dış pazar verilerinin kontrol altında işlem yapan her bağlantılı firmanın katkılarını değerlendirdiğinin kabul edilmesinden dolayı, diğer yöntemlere kıyasla burada söz konusu işlemlere daha az bağlı olunmasıdır. İkinci bir zayıf yanı ise yöntem ilk bakışta kolay görünmesine rağmen, bağlı şirketler ve vergi idareleri, benzer şekilde yabancı kökenli bağlı şirketlerden bilgi elde etmekte zorluklarla karşılaşabilmektedirler. Ayrıca kontrollü işlemlerde rol alan bağlı ortak şirketlerin birleşik gelir ve masraflarını ölçmek oldukça zordur (Kahraman 2012: 66).

Uğur (2017)’a göre; kâr bölüşüm yöntemi genellikle ticari işlemlerin birbirinin içine geçtiği ve ayrılmaz bir parça gibi olduğu durumlarda uygulanmaktadır. İş ortaklığı ve adi ortaklık şeklinde yürütülen ticari işlemlerden elde edilen kârın dağıtımında kullanışlı bir yöntemdir.

Konunun daha rahat anlaşılması için Biçer’in (2009) verdiği bir örnekten burada faydalanılacaktır.

“Bir Amerikan şirketi olan (X), piyasada emsali olmayan bir bilgisayar çipi geliştirmiş ve bunun üretimini gerçekleştirmektedir. Çip, piyasada yenilikçi bir teknolojik gelişme olarak kabul edilmektedir. (X)’nin Türkiye’de yerleşik bağlı kuruluşu (U) ise kendisi tarafından geliştirilen teknoloji ve (X)’nin ürettiği yeni çiple uyumlu olarak çalışan bir bilgisayar geliştirmiş ve bunu üretmektedir. Bu durumda,

bilgisayarın başarılı olma şansı bilgisayarın dizaynını gerçekleştiren ve bilgisayarda kullanılan çipi üreten her bir şirketin başarısına bağlı olacaktır. Diğer taraftan, (X) şirketi (U)'ya bilgisayarların montajı için bilgisayar çipi sağlamaktadır. (U), şirketi bilgisayar imal etmekte ve bu bilgisayarları ilişkili olduğu (T) distribütörüne satmaktadır. Bilgisayar ve çipin yeni geliştirilmiş ve piyasada benzerinin olmadığı düşünülmüşse, grubun benzeri olmayan bir gayri maddi varlığı karşılaştırma yapabilmek için bulması mümkün olmayacaktır. Eşdeğer kabul edilebilecek uygun bir örnek olmadığı için grup, geleneksel işlem yöntemlerinden birini veya isleme dayalı net kâr marjı yöntemini kullanamayacaktır. Ama yenilikçi gayri maddi varlıklar olmaksızın çip ve bilgisayar üreten üreticiler aracılığıyla güvenilebilir veriler elde edilebilmişse söz konusu firmaların üretim maliyetleri üzerinden % 10 kâr elde ettikleri tespit edilmiştir. Bu sebeple kâr bölüşüm yöntemi uygulanmıştır.

İlişkili (T) Distribütörüne Yapılan Satış	1000\$
(X)'nin Üretim Maliyeti	200\$
(U)'nun Üretim Maliyeti	300\$
Grubun Toplam Üretim Maliyeti	500\$

Brüt Kâr (Satışlar-Toplam Üretim Maliyeti)	500\$
(X)'nin Ar-ge Gideri	100\$
(U)'nin Ar-ge Gideri	50\$
(X)'nin Faaliyet Gideri	50\$
(U)'nin Faaliyet Gideri	100\$
Grubun Toplam Gideri	300\$
Net Kâr (Brüt Kâr –Grubun Artık Giderleri)	200\$
(X)'nin Üretim Kârı (200* % 10)	20\$
(U)'nun Üretim Kârı (300 * %10)	30\$
Ar-ge'den Kaynaklanan Dağıtılabilir Kâr (200-50)	150\$

Bu örnekte, mevcut çip ve bilgisayara ait araştırma ve geliştirme maliyetlerinin bilgisayarın teknolojik avantajına eşit katkıda bulunan tarafların her birine tam olarak yansıtıldığı varsayılmıştır. Artık kârın dağıtım yöntemi, cari yılı takip eden yıllarda da genelde devam edecek olan bir başka deyişle beklenen teknolojik ömür üzerinden hesaplanan kârları da dikkate almak zorundadır. Örnekte artık kâr; Araştırma ve geliştirme giderlerini oluşturan maliyetlerin iki firma açısından eşit olması durumunda aşağıdaki gibi dağıtılacaktır.

Ar-ge maliyetlerinin eşit olması durumunda (X)'nin artık kâra ait payı:

$$[100/(100 + 50)] * 150 \$ = 100 \$$$

Ar-ge maliyetlerinin eşit olması durumunda (U)'nun artık kâra ait payı:

$$[50/(100 + 50)] * 150 \$ = 50 \$$$

(X)'in (U) ile gerçekleştirdiği işlemlerin transfer fiyatı ise aşağıdaki gibi hesaplanacaktır.

Üretim Maliyeti	200\$
Ar-ge Gideri	100\$
Faaliyet Gideri	50\$
Üretim Maliyeti Üzerinden % 10'luk Olağan Kâr	20\$
Artık Kârdan Düsen Pay	100\$
Transfer Fiyatı	470\$

2.3.2.2. İşleme Dayalı Net Kâr Marjı Yöntemi

İşleme dayalı net kâr marjı yöntemi, işletmelerin bağlı ortaklıkları ile gerçekleştirdikleri işlemler sonucu ortaya çıkan net kar marjı ile herhangi bir ilişkisi olmayan bağımsız nitelikteki işletmeler ile yapmış oldukları benzer işlemler sonucu elde ettikleri net kar marjlarını karşılaştırmanın temel alındığı bir yöntemdir.

Bu yöntemde, uygun bir kalem temel alınarak (maliyetler, satışlar, varlıklar vb.) mükellefin gerçekleştirdiği kontrol altındaki işlerin net kârlılık payını kontrol etmektedir. Bu yöntem yeniden satış fiyatı ve maliyet artı yöntemi ile aynı biçimde çalışmaktadır. Bu yöntemde mükellefin kontrol altındaki işlemde kaynaklanan net kârı, aynı mükellefin kontrol dışı işlemleri sonucu elde edebileceği net kâra göre değiştirilmelidir. Bunun mümkün olmadığı durumlarda bağımsız şirketlerin karşılaştırılabilir işlemleri sonucunda elde edilen net kâr tutarı, emsal nitelik taşıyacaktır. Sonraki aşamalarda ise bağımlı şirketler ile bağımsız şirketler arasında yapılacak, işlemlerin karşılaştırılabilirliğinin saptanmasına ve sağlıklı sonuçlar için gerekli düzeltmelerin yapılmasına gerek duyabilmektedir (Kahraman 2012: 69).

İşleme dayalı net kâr marjı yöntemi ile bu yöntemler arasındaki fark, diğer iki yöntemde brüt kâr marjı hesaplanırken, bu yöntemde net faaliyet kâr marjının hesaplanmasıdır. Bu yöntemde de karşılaştırılabilirlik analizi yapılacaktır. Ancak işlevlerde farklılık olsa dahi, net faaliyet kâr marjı, bu farklılıktan maliyet artı ve yeniden satış fiyatı yönteminde dikkate alınan brüt kâr marjına göre daha az etkilenir. Kâr marjını, emsal bir fiyat ya da bedelle tespit etmek oldukça zor bir süreçtir. Bu gibi durumlar mükellef açısından yöntemin kullanılmasına engel olabilecek önemli bir sebep olabilir.

OECD, çokuluslu işletmeler ve vergi idareleri için vergi rehberinde (2010) işlemsel net kâr marjı yönteminin, farklılıkları yok eden düzenlemeler yapılarak kullanıldığı sürece diğer yöntemlerin çözemediği sorunları çözeceğini ifade etmektedir. Bu yöntemde; faaliyet giderleri ve gider çeşitlerinin farklılığı net kâr marjlarını etkilerken brüt kâr marjları ve fiyatları etkilemez. Fiyatlar ürün farklılaşmasından dolayı etkilenebilir ama faaliyet kârları bu tür farklılıklardan etkilenmezler veya küçük etkilenmeler olur.

Konunun daha rahat anlaşılması için Kahraman'ın (2012: 70-71) verdiği bir örnek burada faydalanılacaktır.

Türkiye'de faaliyette bulunan (X) şirketi, İspanya'da bulunan ilişkili (Y) şirketine fırın satmaktadır. X şirketi ile Y şirketi arasında emsallere uygun fiyatın belirlenmesinde geleneksel işlemler yöntemleri için gerekli veriler bulunmadığından, işleme dayalı net kâr marjı yöntemi kullanılmıştır. Fırın satış fiyatı 600 TL'dir, ilgili yılda B şirketine 1000 adet fırın satılmıştır.

Satışlar:	600.000 TL
Sat. Malın Maliyeti:	400.000 TL
Faaliyet Giderleri:	70.000 TL
Faaliyet Kârı:	130.000 TL

Söz konusu faaliyet için şirketin kullandığı varlıklar(Dönen+Duran Varlıklar) toplamı 1.000.000 TL olup varlıkların getiri oranı da $30.000/1.000.000 = \%3$ olmaktadır. İspanya'da bulunan ilişkili B şirketi aldığı buzdolaplarını $\%20$ brüt kâr marjı ile 720 TL'ye satmaktadır.

Satışlar:	720.000 TL
Sat.Malın Mal.:	500.000 TL
Faaliyet Giderleri:	150.000 TL
Faaliyet Kârı:	70.000 TL

Y şirketinin bu faaliyetleri ile kullanmış olduğu varlık toplamı 800.000 TL'dir. Varlık getirisi $70.000/800.000 = \%8,75$ 'dir. Yapılan işlev analizi sonucu, karşılaştırılabilir şirket olarak belirlenen Türkiye'de tam mükellef (C), (D) ve (E) kurumlarının beyaz eşya ticareti yaptıkları ve varlıklarının getiri oranı ortalama $\%7,5$ olduğu tespit edilmiştir.

Ortalama getiri oranına ulaşabilmek amacıyla, ana firma olan Türkiye'deki (X) şirketi ilişkili (Y) şirketine buzdolabı satış fiyatının yeniden belirlenmesi gerekmektedir. Bu şekilde varlıkların getiri oranı emsallere uygun olabilecektir.

2.3.3. Mükellefçe Belirlenecek Diğer Yöntemler

5520 sayılı Kurumlar vergisi kanunumuzun transfer fiyatlandırması mevzuatında ve aynı şekilde OECD transfer fiyatlandırması rehberinde de diğer yöntemler başlığı altında diğer yöntemleri kar bölüşüm yöntemi ve işleme dayalı net kar marjı yöntemi ile sınırlandırılmamıştır. Emsallere uygunluk ilkesine uygun olduğu sürece başka adlar altında da transfer fiyatlandırması yöntemleri kullanabilmek mümkündür.

2.4. Peşin Fiyatlandırma Anlaşmaları

Peşin fiyatlandırma anlaşması, transfer fiyatlandırmasından kaynaklanan vergi uyuşmazlıklarının önlenmesine yönelik, vergi idaresi ile mükellefin işbirliğine dayanan bir yaklaşım olarak ifade edilmektedir. OECD'ye (2010) göre; peşin fiyatlandırma anlaşması, bağlı ortakların malların ve hizmetlerin alım-satım işlemlerine ilişkin olarak, yapılan ve yapılacak işlemler için belli bir dönemde transfer fiyatlamasının belirlenmesi amacıyla, uyulması gereken belli kriterler çerçevesindeki süreçsel bir bütündür.

Soydan (2007), peşin fiyatlandırma anlaşmasını; ilişkili şirketler arasındaki işlemlerde sabit bir dönem için kullanılacak transfer fiyatının belirlenmesine yönelik olarak bir dizi ölçütü tespit eden, önceden yapılan ve bağlayıcılığı olan bir anlaşma olarak ifade etmiştir. Anlaşma sayesinde belli bir zaman dilimindeki transfer fiyatı

tespit edilmiş olur. Soydan aynı çalışmada, peşin fiyatlandırma anlaşmaları sürecinin sonunda vergi idaresinin, vergi yükümlüsünün, sözleşme hükümlerine uyduğu sürece transfer fiyatlaması ayarlaması yapmayacağı garantisini ifade eder.

Borkowski (1996) çalışmasında, çokuluslu şirketler arasında peşin fiyatlandırma anlaşmasına sahip olmayan veya varolan anlaşmayı sürdürmek istemeyen şirketlerin sayısının, ÇUŞ'un bağlı olduğu ülkeye göre %71 ile %96 arasında değiştiğini ifade etmektedir. Ayrıca bu çalışmada ABD vergi otoritesinin, peşin fiyatlandırma anlaşması programının öncüsü olmasına rağmen, ABD firmalarının yalnızca %10'unun, peşin fiyatlandırma anlaşmasına sahip olduğunu yada bu anlaşmayı yapmayı planlamakta oldukları anlaşılmaktadır.

Peşin fiyatlandırma anlaşmaları, resmî olarak bir mükellef tarafından başlatılır ve mükellefle, bir ya da daha fazla ilişkili kuruluş ve bir ya da daha fazla vergi idaresi arasındaki müzakereleri gerektirir. Kontrollü işlem yapan çokuluslu şirketler, işlemi yapmadan önce vergi idareleriyle transfer fiyatlaması yöntemi konusunda, belli bir süre için anlaşma yaparlar. Peşin fiyatlandırma anlaşması uygulamaları ilk kez Amerika tarafından 1991 yılında uygulanmış ve sonraki yıllarda Kanada, Fransa, Almanya, Japonya, Avustralya gibi birçok ülke peşin fiyatlandırma anlaşmasını uygulamıştır (Aksümer 2015: 164).

2.4.1. Kurumlar Vergisi Kanununda Peşin Fiyatlandırma Anlaşması

“Peşin Fiyatlandırma Anlaşmaları Uygulaması” 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu ile mevzuatımıza girmiş bulunmaktadır. Bu kapsamda ilişkili kişilerle yapılan mal veya hizmet alım ya da satımında uygulanacak fiyat veya bedelin tespitine ilişkin yöntemler, mükellefin talebi üzerine Maliye Bakanlığı ile anlaşarak belirlenebilmekte ve bu şekilde belirlenen yöntem, üç yılı aşmamak üzere anlaşmada tespit edilen süre ve şartlar içerisinde kesinlik taşımaktadır.

Peşin fiyatlandırma anlaşmaları dayanağını Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 13. Maddesinin 5. Fıkrasında yer alan “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 aşmamak üzere anlaşmada tespit edilen süre ve şartlar dâhilinde kesinlik taşır. Hükmünden almaktadır.

Kanun, söz konusu düzenleme ile ilk defa Türk vergi mevzuatında vergilendirme süreciyle ilgili mükellef ile vergi idaresi arasında kesin olarak anlaşma imkânı sağlamaktadır.

07.12.2017 tarih ve 30263 Sayılı Resmî Gazete’de ”Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliğ’de (Seri No: 1)’ Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (Seri No: 3)” yayımladı. Tebliğ ile 1 Seri No.lu Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliğ’in "Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı ile anlaşma usulü" başlıklı 6. Bölümü değiştirilmiş oldu. Bundan sonraki başlıklar, yeni gelen tebliğ (3 seri no’lu tebliğ) doğrultusunda açıklanmıştır.

2.4.2. Peşin Fiyatlandırma Anlaşmalarının Kapsamına Giren Mükellefler

Peşin fiyatlandırma anlaşmasının kapsamına kurumlar vergisi mükellefleri girmektedir. Bu çerçevede;

- a) Kurumlar vergisi mükelleflerinin ilişkili kişilerle yaptıkları yurt dışı işlemleri,
- b) Kurumlar vergisi mükelleflerinin serbest bölgelerde faaliyette bulunan kurumlar vergisi mükellefleri ile ilişkili kişi kapsamında yaptıkları işlemleri,
- c) Serbest bölgelerde faaliyette bulunan kurumlar vergisi mükelleflerinin bu bölgelerde faaliyette bulunmayan kurumlar vergisi mükellefleri ile ilişkili kişi kapsamında yaptıkları işlemleri, ile ilgili olarak belirlenecek yöntem konusunda İdareye başvuruları mümkün bulunmaktadır.

2.4.3. Peşin Fiyatlandırma Anlaşması Süreci

Tebliğ’de yapılan açıklamalar dikkate alındığında peşin fiyatlandırma anlaşmalarında süreç aşağıdaki adımlardan oluşmaktadır:

1. Ön görüşme: Mükellef ile İdarenin karşılıklı olarak anlaşma başvurusunun uygunluğunu değerlendirdiği ve bir ön görüşme niteliğindeki toplantıyı ifade etmektedir. Bu görüşme zorunlu olmayıp, mükellefin talebi üzerine yapılabilmektedir. Ancak, İdarenin genel yaklaşımını öğrenmek adına bu tür toplantıların oldukça önemli olduğu düşünülmektedir.
2. Yazılı başvuru: Ön görüşme sonrasında İdarenin anlaşma başvurusunu kabul edeceğinin anlaşılmasından sonra yazılı olarak başvurunun yapıldığı adımı ifade etmektedir. Yazılı başvuru ile peşin fiyatlandırma anlaşmasına ilişkin süreç başlamaktadır. Yazılı başvuruya ilişkin özel bir format bulunmamaktadır ancak Tebliğ ekinde yer alan formun doldurularak talep edilen bilgi ve belgeler ile başvurunun yapılması önem arz etmektedir.
3. Değerlendirme ve analiz: Peşin fiyatlandırma anlaşmalarının en kritik adımını oluşturmaktadır. İdare, mükellefin yaptığı başvuruda yer alan bilgi ve belgeler üzerinden peşin fiyatlandırma anlaşmasının uygun olup olmadığını, ne tür bilgilere ihtiyaç olduğunu tespit etmek amacıyla kapsamlı bir değerlendirme yapmaktadır. Anlaşmaya ilişkin müzakere ve görüşmelerin en yoğun yaşandığı bu adımda İdare mükelleften çok sayıda ek belge ve izahat talep etmektedir.
4. Anlaşmanın kabulü veya reddi: İdare son aşamada değerlendirme ve analiz aşamasındaki sürecin sonucuna göre ya anlaşma yapmak için mükellefe imzaya davet yazısı göndermekte ya da anlaşma yoluna gidilmeyeceğini bildirmektedir.

Tebliğ’de anlaşma sürecine ilişkin yapılan açıklamalar arasında en çok göze çarpan konu ise değerlendirme ve analiz süreleridir. Geçmiş uygulamalarda bu süreç özellikle iki taraflı anlaşmalarda 2-3 yıl kadar sürebiliyordu ve bu da mükelleflerin anlaşma başvurularının yapmakta çekinceli davranmalarının en önemli nedenlerinden

birisiydi. Anlaşmaya ilişkin sürecin, diğer ülke vergi idaresinin katılımı olmaksızın, başvuruda bulunan mükellef ile İdare arasında gerçekleşmesi halinde tek taraflı; iki ayrı ülkede bulunan vergi idaresi ile bu idarelerin yetki alanlarında bulunan ilişkili iki mükellef arasında gerçekleşmesi halinde iki taraflı; ikiden fazla ülke vergi idaresi ile bu idarelerin yetki alanlarında bulunan ilişkili ikiden fazla mükellef arasında gerçekleşmesi halinde ise çok taraflı peşin fiyatlandırma anlaşması söz konusudur.

Yeni Tebliğ’de değerlendirme ve analiz sürecinin, tek taraflı peşin fiyatlandırma anlaşma başvurusunda 6 ay, iki taraflı ve çok taraflı peşin fiyatlandırma anlaşmaları başvurularında ise 12 ay içinde sonuçlandırılması esas olarak kabul edilmiştir. Aynı şekilde, idareye yapılan iki taraflı ya da çok taraflı peşin fiyatlandırma anlaşma başvuruları, başvuru talebine ilişkin yazının idarenin kayıtlarına girdiği tarihten itibaren 18 ay içinde sonuçlandırılacağı açık olarak ifade edilmiştir. Başvurunun bu süre içinde sonuçlandırılmaması durumunda ise, idareler ile mükelleflerin anlaşması halinde sürenin uzatılabileceği belirtilmiştir. Diğer taraftan, idare tarafından talep edilen bilgi ve belgelerin belirlenen sürelerde ibraz edilmemesi ve bu durumun süreklilik arz etmesi halinde başvurular ret olunabileceği de ifade edilmektedir.

2.4.4. Peşin Fiyatlandırma Anlaşmaları ve Vergi İncelemesi

Tebliğ’de “*Mükellef tarafından yapılan peşin fiyatlandırma anlaşma başvurusunun İdare tarafından reddedilmesi veya anlaşma süreci içinde herhangi bir zamanda mükellef tarafından başvurunun geri çekilmesi, mükellefin otomatik olarak İdare tarafından vergi incelemesine sevk edilmesini gerektirmez.*” şeklinde açıklamalara yer vermiştir.

Bu ifadelerden, anlaşmaya başvurmak ve/veya anlaşmanın olumlu sonuçlanmaması mükellefin inceleneceği anlamına gelmemektedir. İdare, mükellefin başvurusu üzerine anlaşmaya varılamaması nedeniyle inceleme yapmayacağını mükelleflere taahhüt etmektedir. Bu ifade mükellefler açısından atılmış yine olumlu bir adımdır. Bunun yanında, başka bir önemli ifade ise incelemeler ile peşin fiyatlandırma anlaşması arasındaki ilişkidir. Tebliğ’de bu konuda; peşin fiyatlandırma anlaşması ile

vergi inceleme süreçlerinin birbirinden farklı süreçler olduğu, dolayısıyla peşin fiyatlandırma anlaşması sürecinde ki bir şirkete, vergi incelemesinin yapılması, peşin fiyatlandırma anlaşması sürecini etkilemeyecektir. Aynı şekilde; vergi incelemesi geçiren bir şirketin peşin fiyatlandırma anlaşması başvurmasının birbirinden farklı süreçler olduğu vurgulanmaktadır.

2.4.5. Peşin Fiyatlandırma Anlaşmasının Geçmişe Uygulanması

Vergi Usul Kanununun pişmanlık ve ıslah hükümlerinin uygulanmasının mümkün olması ve anlaşma koşullarının zamanaşımına uğramamış geçmiş vergilendirme dönemlerin de geçerli olması şartıyla anlaşmaların geçmişe uygulanması mümkün görünmektedir. Tebliğ, anlaşmanın geçmiş vergilendirme dönemlerine uygulanması sebebiyle daha önceden ödenen vergilerin ret ve iade edilmeyeceğini ifade etmektedir.

Peşin fiyatlandırma anlaşmanın geçmiş vergilendirme dönemlerine uygulanması durumunda ise oluşacak ilave kurum kazancı için transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı gerçekleşmemiş olacağından; kazanca ilişkin kurumlar vergisi farkının zamanında ödenmesi, yine bu kazancın, genel muhasebe ilkeleri çerçevesinde ilgili yıl gelir hesaplarıyla bağlantı kurulması ve içinde bulunduğu yılın defterlerinde gerekli düzeltmenin yapılmasıyla, ilgili dönem kazancına ilave edilmesi ve söz konusu tutarın yurt dışı ilişkili kişiden alacak olarak kaydedilmesi veya tahsil edilerek Türkiye'deki kurumun hesaplarına aktarılması şartlarının karşılanması durumunda kâr dağıtımına bağlı vergi kesintisi yapılmayacağı belirtilmektedir.

2.4.6. “3 Seri No’lu” Tebliğin Beklenen Etkisi

Peşin fiyatlandırma anlaşmaları özellikle son on yılda, transfer fiyatlandırması, vergi uyumsuzlukları ve çifte vergilendirme riskinin çözümünde bir araç olarak kullanılmaya başlamıştır. Dünyanın çoğu ülkesinde peşin fiyatlandırma anlaşmalarıyla ilgili ülke mevzuatında düzenlemeler olmakla birlikte özellikle Amerika, Japonya ve

Çin gibi ülkelerin bu konu hakkında gerek hazırladıkları rehber ve düzenlemeler gerekse deneyimleriyle başı çektikleri görülmektedir (Aksümer 2015: 172).

Türkiye’de ise 2007’de uygulamalara başlanmasına rağmen, gelir idaresi 2017 faaliyet raporuna göre 2017 yılı sonu itibari ile sadece 13 peşin fiyatlandırma anlaşması imzalanmıştır. Transfer fiyatlandırması ihtilaflarının her geçen yıl artmakta olduğu düşünülürse, bu durum hem ÇUŞ’lerin hem de vergi idarelerinin zaman ve emeğinden çalabilecek bir konumdur. 2017 yılı peşin fiyatlandırma harç tutarının 56 bin 979 TL olduğu ve 3 seri no’lu tebliğ ile işletmeler açısından böyle bir yüksek maliyetin ortadan kaldırılması, mükellefin lehine olduğu kadar vergi denetimcilerinin de iş yüklerini azaltması bakımından lehine bir durumdur.

2.5. Transfer Fiyatlamasını Etkileyen Faktörler

Chan ve Chow’nin (1997) araştırma bulguları, özellikle gelişmekte olan ülkeler olmak üzere, bazı çokuluslu şirket merkez ülkelerinde T.F. manipülasyonunun temel sebebinin vergi avantajı sağlamak olmadığını öne sürmektedir. Chan ve Chow’e (1997) göre, vergi dışı faktörler muhtemelen aynı derecede önemli bir rol oynamaktadır. Vergi önlemleri ile birlikte bu vergi dışı faktörler, genellikle transfer fiyatlandırma literatüründe çevresel değişkenler olarak gruplandırılır.

Bir ÇUŞ ailesinin yan kuruluşları coğrafi olarak uzaktır ve farklı yargı alanlarında ve kültürel ortamlarda çalışırlar. Yurtdışı operasyonları, ev sahibi ülkelerin yasalarına ve düzenlemelerine tabidir. Leitch ve Barrett (1992), çokuluslu çevrede T.F.’nin sorunlarıyla uğraşırken, uluslararası vergi farklılıklarının yanı sıra, hem doğal hem de hükümet tarafından üretilen birçok diğer çevresel faktör dikkate alınması gerektiğini ifade etmektedir.

Bir ana şirketin yurtdışındaki bağlı kuruluşlarına bir ara-ürün sattığı varsayımı yapılırsa; T.F. manipülasyonu en basit biçimde aşırı faturalandırma (düşük fiyatlandırma veya yüksek fiyatlandırma) ile gerçekleşebilir. Ana şirketin fiyatlama

davranışını etkilemesi muhtemel çevresel faktörler (bunlarla sınırlı olmamak üzere) şunları içerebilir:

2.5.1. Gelir Vergisi Oranlarındaki Farklılıklar

Ülkeler arasındaki vergi oranlarındaki farklılık, bir ÇUŞ bağlı ortaklarına; ana ülkede veya yabancı ülkelerdeki vergi yükümlülüklerini en aza indirmek için çaba göstermesine karşın, asıl amacın bütün olarak ÇUŞ'in genel karları en üst düzeye çıkarmak için çaba oluşturmaktadır. Bir ÇUŞ için, bu etki, yüksek vergi sistemlerine dahil olan bağlı kuruluşlardan elde edilen vergiye tabi geliri, Dünya çapındaki vergi ödemelerinin toplamını azaltmak için düşük vergi alanlarındaki bağlı şirketlere kaydırarak gerçekleştirilebilir (Grubert ve Mutti 1991; Ghosh ve Crain 1993).

2.5.2. Gümrük Vergisi Oranları

Sanayileşmiş ülkelerde “ithalat ve ihracat hizmetleri” dağıtım amaçlarının yanında “mal” a dair koruyucu bir görev gerçekleştirir. Buna karşın bazı gelişmekte olan ülkelerin hükümetleri hala ithalat vergilerini önemli bir gelir kaynağı olarak görmekte ve gelişmiş ülkelerdeki gümrük vergisi oranlarından dikkate değer ölçüde daha yüksektir. Şirketler maruz kaldığı gümrük vergilerini, transferleri keyfi biçimde düşük bir fiyatla yaparak azaltabilirsiniz. Bu durumda, ana şirket, ev sahibi hükümete rağmen vergi tasarrufu sağlamak için T.F. araçlarını kullanarak mala düşük fiyat belirleme konusunda bazı sebepler bulunması gerekiyor (Lecraw 1985, Belkaoui 1991; Lin, Lefebvre ve Kantor 1993; Chan ve Chow 1997). Ülkelerin gümrük tarifelerinden kaçmak için ÇUŞ'ler farklı ülkelere yerleşmektedirler. Örneğin Toyota'nın İngiltere'yi üretim yeri olarak seçmesinin nedeni gümrük vergisine maruz kalmadan Avrupa pazarına açılmasıdır (Kiyat 2010: 12).

2.5.3. Döviz Dalgalanması ve Enflasyon

Ödemeler dengesinde sorunları olan bir ülke ulusal para birimini devalüe etmeye karar verebilir. Para birimi devalüasyonu genellikle enflasyonist bir ortam oluşturur.

Devalüasyona karşı korunma önlemleri almadıkları takdirde devalüasyon, yabancı bağlı şirketlerin şirket karlarını büyük ölçüde azaltabilir. Ayrıca, ev sahibi ülkedeki enflasyon herhangi bir yatırım getirisinin satın alma gücünü zayıflatmaktadır. Ev sahibi ülkeye ithal edilen mallar üzerinde yüksek bir transfer fiyatı belirleyerek, ana şirket bu belirsiz ortamın dışına para aktarabilir (Plasschaert 1985; Lin, Lefebvre ve Kantor 1993).

2.5.4. Vergi Kanununa ve Yönetmeliklere Uymak

Vergi hukuku ve hükümet düzenlemelerine uymak, transfer fiyatlarının oluşturulmasında önemli bir rol oynamaktadır. Vergi ve gümrük mevzuatına uyum, anti-damping ve antitröst mevzuatı ve ev sahibi ülkelerin finansal raporlama kuralları gibi bir takım hukuki değişkenler çokuluslu şirketlerin transfer fiyatı belirleme kararlarında önemli faktörlerdendir. Devletlerin bu tür önlemleri, çokuluslu şirketlerin T.F. manipülasyon davranışlarını kısıtlayabilir ve bu nedenle çokuluslu şirketlerin transfer fiyatını belirlerken piyasa fiyatlarını kullanmasını zorlar (Wu ve Sharp 1979; Al-Eryani, Alam ve Akhter 1990).

2.5.5. Gelirlerin Geri Döndürülmesine Dair Kısıtlamalar

Karların ana şirket veya bağlı ortaklara gönderilmesine getirilen sınırlamalar, bir ÇUŞ'in transfer fiyatlandırması mekanizmasını örtülü işlemler ile kullanması için güçlü bir sebep oluşturmaktadır. Bazı az gelişmiş ülkeler, özellikle de ödemeler dengesi problemleri olan ülkeler de; hükümetler kâr ve sermayenin ana şirkete veya bağlı ortaklara geri gönderilmesini kısıtlamak için bazı düzenlemeler veya politikalar getirmektedir. Böyle bir durumda, yurtdışındaki iştirakler, kendi ülkelerine kârlarını gönderme zorluklarıyla karşı karşıya kaldıklarında, T.F.'nin kullanımı ile bu kısıtlamaları atlatmayı planlarlar. Bu durumda, ana şirket, kâr transferi ile ilgili kısıtlamalardan kaçınmak için yabancı bağlı kuruluşa yaptığı transferlerde; transfer fiyatını yapay bir şekilde yükseltmektedir. Yüksek fiyatlandırma ile yapay olarak devredilen mallar için yüksek fiyatlar belirleyerek nakit, satış fiyatı biçiminde ana şirketin kasasına girer. Bu işlem bağlı ortaklığın ülkesinde daha az kâr bırakarak, temettüler yoluyla fon transferi ihtiyacını azaltmaktadır. Buna ek olarak T.F., temettü

stopajını asgariye indirmek için de kullanılabilir (Plasschaert 1985; Belkaoui; 1991; Lin, Lefebvre ve Kantor 1993).

2.5.6. Bağlı Ortaklığın Rekabetçi Pozisyonu

Çokuluslu şirketler, bağlı kuruluşlar veya şubeler kurarak dış pazarlara girmektedir. Sıklıkla, T.F., yurtdışındaki bir yan kuruluşun dış pazarlara girmesini kolaylaştırmak ya da yurtdışındaki bir yan kuruluşun yerel firmalarla rekabet etmesinde destek olmak için bir araç olarak kullanılmaktadır. Bu durumlarda, ana şirket, pazar payını arttırmak istedikleri başka bir ülkedeki yan kuruluşlarına geçici olarak destek vermeyi uygun görebilir (Plasschaert 1979; Belkaoui 1991).

2.5.7. Genel Kâr Hedefi

Küresel kârın azamileştirilmesi birçok ÇUŞ için temel bir hedeftir. Bu hedef kısmen, toplam vergi yükümlülüklerini en aza indirmek ve böylece vergi sonrası kazancı en üst düzeye çıkarmak için gelirin yüksek vergi alanlarından, düşük vergi alanlarına kaydırılması yoluyla gerçekleştirilebilir.

Bununla birlikte Wu ve Sharp (1979) ile Chan ve Chow (1997) yaptıkları çalışmalarda, fikirlerini benzer şekilde ifade ederek; bu hedefe ulaşmayı hedeflerken, ÇUŞ'lar ayrıca hükümet düzenlemeleri, döviz kuru dalgalanmaları, döviz kontrolü ve riskler gibi doğrudan ve birbiriyle çakışan diğer rekabetçi faktörlerle uğraşmak zorunda olduklarını belirtir. Şirketlerin bu rekabet faktörlerini, T.F. kullanım şekli ile dengeleyebilme yetenekleri çok önemlidir ve bu faktörlerin ÇUŞ'ların ulaşabileceği genel kârların seviyesini belirleme ihtimali yüksektir.

2.5.8. İthalat Kısıtlamaları

Mallar bir ana şirket tarafından yabancı bir ülkedeki bir yan kuruluşa transfer edildiğinde, ev sahibi hükümet ülkede aşırı ucuza üretilen ürünlerin boşaltılmasına karşı, ülkesindeki endüstriyi korumak amacıyla çokuluslu şirkete anti-damping

masrafları uygulayabilir (Wu ve Sharp 1979; Chan ve Chow 1997). Damping, eşyanın karşılaştırılabilir satış koşulları altında ihraç eden ülkedeki iç tüketime kıyasla, malların ihracat için daha düşük bir fiyatla satıldığında gerçekleşir. Belkaoui'ya (1991) göre; böyle bir durumda ana şirket, anti-damping uygulamaları suçundan kaçmak için çok maliyetli tercihlerde bulunabilir.

2.5.9. Döviz Alım Satım Kontrolleri

Bazı gelişmekte olan ülkelerde döviz, hükümetler tarafından sıkı bir şekilde kontrol edilmektedir. Bu ülkelerin yerel para birimleri yarı dönüştürülebilir (konvertibl) nitelik taşıdığı görülmektedir. Bu durumda, bir ÇUŞ kârının, kendi para birimine dönüştürülmesinde sorunlarla karşı karşıya kalacaktır. Dahası, yerel para birimi devalüe edildiğinde, döviz zararı artabilir. Çokuluslu şirketler, genellikle döviz belirsizliklerini dış ortamlarda en yaygın risk olarak görmektedir. Bu gibi durumların genelinde, ödemelerin zamanlamasındaki değişiklikler yüzünden oluşabilecek risk'e önlem olarak; ya önceden düşünülmüş ileri bir vade yada erteleme eğiliminde olurlar. Döviz kuru riskleriyle karşı karşıya olan bir ÇUŞ, para birimlerinin zayıf olduğu ülkelere, başka ülkelere taşımak için daha yüksek bir transfer fiyatı kullanabilir (Plasschaert 1985; Lin, Lefebvre ve Kantor 1993).

2.5.10. Ev Sahibi Hükümetle İlişkiler

Son yıllarda çokuluslu şirketler tarafından faaliyette bulunulan ülkelerdeki kârların, ana şirketin bağlı bulunduğu ülkelere taşınması hükümetlerin dikkatini çekmektedir. Faaliyette bulunulan ülkelerin vergi otoriteleri, ekonomileri üzerindeki potansiyel olumsuz etkilerinden endişe duyarak, transfer fiyatlama uygulamalarının denetimine yönelik giderek daha agresif bir tutum benimsemiş ve şirketlerin operasyonlarına bazı ekonomik kısıtlamalar getirmişlerdir. Bu kısıtlamalar ve müdahaleler ÇUŞ'lar üzerinde yoğun baskıya sebep olabilir.

Plasschaert (1979), yerel vergi otoriteleri ile ihtilafa düşülmesi durumunda, yabancı bağlı ortaklar açısından bu durum oldukça maliyetli olabileceğini ifade

etmektedir. Böyle olayların yaşanması sebebiyle, çokuluslu şirketlerin ev sahibi hükümetlerle iyi ilişkiler içine girmesi ve sürdürülmesinin önemini fark ettiğini iddia etmektedir. Hatta kullandıkları T.F. yöntemlerini meşrulaştırmak için, bazı yan kuruluşlar ev sahibi hükümetleri memnun etmek için T.F. yöntemleriyle, bazı kazançlarından fedakârlık yapmaya bile razıdır. Amaçları, potansiyel zararlı etkilere kaynaklık edebilecek herhangi bir hükümet çatışmasını önlemektir.

2.5.11. Ev Sahibi Hükümetin Fiyat Kontrolleri

Lecraw (1985), konuyla alakalı olarak, bazı endüstrilerde ev sahibi hükümet fiyatları kontrol etmekte ve yabancı şirketlerin maliyetleri ve kazançları ile ilgili tüm fiyat artışlarının devlet kurumları tarafından önceden onaylanmasını zorunlu kıldığını ifade etmektedir. Lecraw aynı çalışmada, yüksek ithalat fiyatlarının, kârları düşürüp maliyetleri artırabileceği, bu durumun artan fiyatları haklı çıkarabileceğinden bahsetmektedir. Bu durumda ana şirket, ev sahibi hükümet tarafından bağlı ortaklığın üzerinde fiyat kontrollerinin ve denetimlerinin başlatılmasına engel olmak için aşırı fiyatlamayla düşük bir kâr kaydetmelerine izin verebilir. Bu durumun biraz daha ileri safhası ise, yüksek girdi fiyatlandırması ile bağlı ortaklığın zarar ettirilmesidir.

2.5.12. Yerel Ortağın Varlığı

Çokuluslu şirketler bazen yabancı ülkelerde siyasi, hukuki veya kültürel nedenlerle bu ülkelerde ortak girişimler yoluyla ticaret yapmaktadır. Örneğin, gelişmekte olan bazı ülkelerdeki hükümetler, yabancı bir şirketin ülkedeki ticari girişimi için yerel bir firmanın ortak olması konusunda zorlayabilir. Çokuluslu şirketler de bu ülkelerde kültürel boşlukları kapatmak ve kültürler arasında köprü kurmak için yerel ortağın mevcudiyetini kullanabilir. Bu tür anlaşmaların çoğunda, bağlı ortaklıklar ve ortak girişimlerdeki yerel ortakların her ikisi karları, maliyetleri ve yönetimi paylaşmaktadır. Bu işlem, bir yabancı yatırımcının sadece kısmi kâr payı aldığı ve geri kalanı, kârın adil bir şekilde paylaşılmasına ilişkin yasal haklara sahip olan yerel ortağa dağıtıldığı anlamına gelmektedir (Lecraw 1985; Lin, Lefebvre ve Kantor 1993; Iqbal, Melcher ve Elmallab 1997).

2.5.13. Performans Değerlendirmesi

Vergisel amaçlarla kullanılan transfer fiyatlandırmasına ilişkin kurumsal politikalar, bağlı ortaklığın yöneticilerinin kurumsal performans değerlendirme amaçları ile bağdaşmayabilir. Örneğin; keyfi olarak bağlı ortağın kârlarını T.F. yoluyla aktarma sırasında çokuluslu şirketin genel kurumsal kârlılığının artırılması sağlanabilir ama söz konusu bağlı ortaklığın ölçülen kârlılığını etkiler. Dolayısıyla bağlı ortaklığın yöneticilerinin performansını doğru yansıtmaz. Bu sorunu çözmek için, ÇUŞ'lar çoğu zaman yönetsel performansı, bağlı ortaklığın performansından ayrı tutar. Performans, sıklıkla net gelir ve yatırım getirisi temelinde değerlendirilir. Başka bir alternatif ise, 'adil' bir transfer fiyatı - yöneticilerin performans değerlendirme için adil olarak algılayabileceği şirketler arası bir fiyat - belirlenmiş bir piyasa fiyatı üzerinden – ayarlanmasıdır (Yunker 1983; Hansen ve Mowen 2000).

2.5.14. Politik ve Sosyal Baskı

Belirleyiciler olarak siyasi ve toplumsal baskılar yukarıda sözü edilen faktörlerden bazılarıyla ilişkili görünmektedir. Örneğin, para biriminin değerindeki yaşanan aşırı dalgalanmalar, yüksek enflasyon oranları, döviz kontrolleri ve para transfer işlemleri üzerindeki kısıtlamalar finansal riskleri ve belirsizliği artırır. Ülkedeki politik istikrarın eksikliği, bağlı ortaklığın politik riskini arttırmaktadır. Bazı gelişmekte olan ülkelerde kamulaştırma ve varlıklara el koyma tehdidi çoğunlukla ÇUŞ'lar için bir endişe kaynağıdır. Bütün bu faktörler iş operasyonlarının üzerine politik ve toplumsal baskılar getirir. Sonuç olarak, çokuluslu şirketler bu risklerden korunmak için bağlı ortağın bulunduğu ülkeden kâr aktarma yolunu seçmektedir (Plasschaert 1985; Belkaoui 1991; Lin, Lefebvre ve Kantor 1993).

Bazı ülkelerde sendikalar veya sendika benzeri yapıdaki örgütlenmeler önemli bir etkiye sahiptir. Belkaoui (1991) çalışmasında, konuyla alakalı bazı varsayımlar öne sürmektedir. Bunlardan biri; yabancı şirketlerin yüksek kazançlarına tepki olarak yerli işçiler ücret artışı için bu şirketlere baskı uygulayabilirler. Bu durumda yerel işçi

sendikaları tarafından yüksek ücret taleplerini geçersiz kılmak için ana şirket, bağlı şirketlerinin kârlarını azaltmak için aşırı finansal yük getirebileceğini ifade etmektedir.

Sonuç olarak, ÇUŞ'ların faaliyetlerini kontrol altına almaya veya sınırlandırmaya çalışan bir “ev sahibi ülke”, uzun vadede yüksek karları korumak için, çokuluslu şirketin ticari faaliyetlerinin devamı açısından istenmeyen bir yer olarak düşünülebilir.

2.5.15. Telif Hakkı Kısıtlamaları

Çokuluslu şirketler, yabancı pazarlarda faaliyet gösteren bir veya daha fazla yan kuruluşu bulunan organizasyonlardır. Robbins ve Stobaugh (1973), kazançların aktarılması ile ilgili olarak, transfer fiyatlarının çoğu zaman maddi olmayan varlıkları “araştırma ve geliştirme maliyetleri ve fikri mülkiyet... gibi” diğer ülkelerdeki bağlı ortaklardan, ana şirketlerine aktarılması için belirlendiğini ve buna karşılık birçok evsahibi hükümet, bağlı ortaklıkların yurtdışındaki ana şirketlerine ödeyebilecekleri telif hakları veya yönetim ücretleri konusunda bazı kısıtlamalar getirdiğini ifade etmektedir.

2.5.16. Nakit Akışlarının Korunması

Bir ÇUŞ, mali yükümlülüklerini yerine getirmek ve böylece finansal istikrarı sağlamak için yeterli nakit rezervlerinin bulunduğundan emin olmak için fonlarını işletmenin mevcut finansal ihtiyaçlarını karşılamak için biriktirmeyi tercih edebilir. Transfer fiyatlandırması, nakit gereksinimine ihtiyaç duyan bir yan kuruluşu (bağlı ortaklık) para aktarma aracı olarak kullanılabilir. Örneğin, yerel bir yönetici, iştirakteki yeterli nakit akışını sağlamak için baskı altında hissedebilir. Böyle bir durumda şirketin nakit gereksinimleri transfer fiyatlandırmasının manipülatif kullanımına sebep olabilir (Anthony ve Govindarajan 1998; Aktaran: Li 2005: 58).

2.5.17. Şirketlerarası İşlem Türleri ve Büyüklüğü

Çokuluslu şirketlerin faaliyetleri, uluslararası ticarete önemli bir etkiye sahiptir. Hâlihazırda, uluslararası ticaretin önemli bir bölümü büyük şirketler arası satışlar veya

ana şirket ile bağlı şirketler arasındaki ticari işlemlerden oluşmaktadır. Dünya ticareti üzerindeki etkisi açısından, ÇUŞ'lerin dünyadaki toplam ticaretin %70'ini gerçekleştirdiği ifade edilmektedir (Gedikli 2011: 98). Tang (1993) bu işlemlerin, mal ve hizmet transferleri, maddi olmayan malların transferleri veya kullanımı, maddi olmayan varlık kullanımı, şirketler arası finansman ve lisanslama gibi çeşitli biçimlerde olabildiğini belirtmektedir. Bu ilişkili taraf işlemlerine ilişkin dâhili ücretler, yönetim ücretleri, hizmet ücretleri, kullanım ücretleri, lisans ücretleri, imtiyazlar, kiralar ve faiz gibi çeşitli biçimlerde de olabilir.

Bu durum, şirket içi işlemlerin miktarı hem ÇUŞ'ların kendi ülkelerinde hem de faaliyet gösterdikleri ülkelerin hükümet birimleri için önemli vergisel etkiler doğurmaktadır. Uluslararası ticaretin büyük bir kısmı farklı vergi bölgelerinde bulunan ilgili ticari kuruluşlar arasındaki transferlerden oluştuğundan dolayı, bu tür şirket içi işlemlerde ticaret için kabul edilen transfer fiyatlarında ufak bir değişiklik, ilgili ÇUŞ'lar için vergi ödemelerini önemli oranlarda azaltmak gibi büyük bir fırsata/avantaja dönüşebilir. Teresa ve Nancy'nin (2000) ulaştıkları sonuçlara göre şirket büyüklüğünün transfer fiyatlandırması manipülasyonu üzerinde etkisi vardır ve büyük şirketler transfer fiyatlandırmasını yoluyla gelirlerini kaydırmaya daha yatkındır.

Sonuç olarak, birçok ülkedeki vergi makamları, çokuluslu şirketlerin uyguladığı, şüpheli görülen veya şüphelenilen transfer fiyatlandırması işlemlerine karşı gözlemlerini ve denetimlerini yoğunlaştırdı. Dolayısıyla, günümüzde çokuluslu şirketlerin karşı karşıya olduğu önemli bir sorun, uluslararası transfer fiyatlarının etkin bir şekilde yönetilmesidir - bu faaliyetler onlar için merkezi yönetsel kaygılardan biri olmaya devam etmektedir (Dunning ve Rugman 1985; Rugman 1985; Sun 1999; Borkowski 2001).

Tablo 2.4'te çokuluslu transfer fiyatlandırması kararlarını yöneten 18 çevresel faktörün analizinin bir özetini sunmaktadır. Bu çevresel faktörlerin listesini, istenilirse daha da detaylandırılabilir. Çevresel faktörler (değişkenler, belirleyiciler), transfer fiyatlandırma motivasyonları ve transfer fiyatlandırma hedefleri kavramları veya T.F. sistemini belirleyen faktörler, T.F. literatüründe sıklıkla birbirlerinin yerine kullanılmaktadır.

Çokuluslu transfer fiyatlama faktörlerinin yukarıdaki analizinde, tündengelim mantığı benimsenmiş ve bir ana şirket, tüm diğer faktörlerin aynı kalması durumunda ve bir veya daha fazla özel koşulun geçerli olması halinde, ihracatın aşırı fiyatlandırılması yoluyla başka ülkedeki bağlı ortağın karını ana şirketin bulunduğu ülkeye kaydırmaya yönelik bir güce sahip olacaktır. Bu koşullar şunları içerir (Li 2005: 28):

- Bağılı ortaklığın bulunduğu ülkedeki geçerli vergi oranı, ana şirketin bulunduğu ülke vergi oranından daha yüksektir;
- İki para biriminin döviz kurları sıklıkla dalgalanır;
- Bağılı ortaklığın ülkesindeki hükümet, kâr paylarını kendi ülkelerine göndermek isteyen yabancı yatırımcılara kısıtlamalar getirmektedir.
- Bağılı ortaklığın ülkesindeki siyasi ve sosyal durum belirsizdir.

Bir Amerikan çokuluslu şirket müdürünün aşağıdaki ifadelerine göre; Bir ÇUŞ, TF'ni kullanarak piyasa kusurlarından faydalanacaktır. *“Kâr paylarımı alamıyorsam ve telif oranı önceden belirlenmiş yani değiştirilemiyorsa ve ben daha fazla para göndermek istiyorsam, bunu emtia ürünlerindeki transfer fiyatını yükselterek yaparım”* (Robbins, Stobaugh 1973: 91).

İlk bakışta, yukarıdaki açıklama basit, açıktır ve çevresel faktörler başlığında paylaşılan literatür ile birlikte uyumlu olmakla ama yine de çokuluslu transfer fiyatlandırması uygulamasındaki bazı çevresel faktörlerin değerlendirilmesinde yapılan tündengelim yaklaşımı, mevcut dünya hukuk, finans ve ticaret düzeni açısından sonuç odaklı çıkarımlarda bulunması sebebiyle tartışmalı bir noktadadır.

Güncel faktörler ve koşullar, Tablo 2.4'de gösterilen kadar kesin ve belirgin değildir. Şirketlerin T.F. hedefleri interaktiftir yani sürekli değişim halindedir. Belirlenen bir hedef, çokuluslu transfer fiyatlama politikalarının formülasyonu sırasında diğer bir hedefle çakışabilir. Bu nedenle, transfer fiyatlarını manipüle ederek, tüm şirket hedeflerine eş zamanlı olarak ulaşabilmek oldukça zordur. Örneğin ana şirketin uygulayacağı yüksek ihracat fiyatı, ithalatçı ülkedeki (bağılı ortağın bulunduğu ülke) ortaklığın ithalat vergisi yükünü arttırırken faydalanılabilecek teşviklerden ötürü, ana şirketin kârı üzerindeki vergisel yükümlülükleri azaltabilir.

Bir başka ikilem ise, Plasschaert'in (1979) çalışmasında belirttiği, sadece vergiden kaçınma amacına yönelik olarak yabancı bağlı ortakların kârlarını dışarı çıkarmak, bağlı ortaklığın performansının değerlendirmesi üzerinde çarpık ve yanlış etkilere sebep olabileceğidir. Bu nedenle, belirlenen bir transfer fiyatının seviyesi, artıları ve eksileri ile dikkate alınmalıdır.

T.F.'ni etkileyen çevresel faktörlerin teorik analizi, fiili uygulamada tartışmalıdır. ÇUŞ'ler uluslararası operasyonlarını etkileyen çok çeşitli çevresel koşullara maruz kalmaktadır. Bir ÇUŞ'in bağlı ortağının bulunduğu ülkedeki "çevre" sürekli değişim halinde olduğunda, transfer fiyatlandırması hedefleri ve politikalarının da, yabancı ülkelerdeki değişen ortamlara uyum sağlamak için değişim halinde olması gerekir. Çünkü değişen ortamlar, ÇUŞ yönetimin zaman içinde yabancı bir ülkede, çeşitli faktörlerin etkisi ile alınan transfer fiyatlandırması kararlarını ve algılayışını etkileyecektir (Cunningham, 1978; Tang 1993; Lin, Lefebvre ve Kantor 1993; Borkowski 1996; Oyelere, Emmanuel, Forker 1999). Bu nedenle, transfer fiyatlandırması kararlarında dikkate alınan faktörlerin sayısı ve çeşitli faktörlerin farklı ulusal ortamlardaki göreceli önemi ile ilgili ampirik kanıtlar taşıyan çalışmalar, uygulama açısından önem taşımaktadır (Li 2005: 59).

Önceki çalışmalar T.F. uygulamalarına bazı bakış açıları sağlamıştır. Her ne kadar iktisat teorisi, birim maliyeti üzerinden fiyatlandırmanın ve matematiksel programlama kullanmanın birçok T.F. durumu için en uygun karar olduğunu öne sürse de, uygulamada nadiren kullanılmaktadır (Tang 1993: Aktaran: Li 2005: 61).

Business international Corporation ve Ernst and Young (1991) şirketleri tarafından yapılan ortak bir çalışma transfer fiyatlandırmasını; düzenleme ortamının, organizasyon yapısının, kurumsal stratejinin, endüstri tipinin, emsali olmayan ve diğer bir dizi politik ve ekonomik faktörün karmaşık bir işlevi olarak ifade etmiştir. Transfer fiyatlandırması sorununa ilişkin bu yaygın görüş, durumsallık teorisini yani; ÇUŞ'ler transfer fiyatlarını, ekonomi veya muhasebe teorisinden daha çok faaliyetlerini karşılayan faktörlere göre belirlediğini doğrulamaktadır (Borkowski, 1980; 1990). Durumsallık teorisi, ÇUŞ'lerin belirli bir durum için en uygun transfer fiyatını

seçeceğini varsaymaktadır. Diğer bir deyişle, çokuluslu transfer fiyatlandırma yöntemlerinin seçimleri, dâhil oldukları çalışma ortamlarına bağlıdır (Borkowski 1992: 35).

Tablo 2.4: Belli çevresel faktörler karşısında transfer fiyatlandırması durumları

Varsayım: Ana şirket yabancı bağlı ortağına satış yapmaktadır.

Çevresel Faktörler	Senaryo	Ana Şirket Tarafından Yapılan İşlem
Vergi oranlarındaki farklılıklar	Bağlı ortağın bulunduğu ülkedeki vergi oranı düşük	Düşük fiyatlandırma
	Bağlı ortağın bulunduğu ülkedeki vergi oranı yüksek	Yüksek fiyatlandırma
Gümrük vergisi oranları	Bağlı ortağın bulunduğu ülkede yüksek ithalat vergi	Düşük fiyatlandırma
Döviz kurundaki dalgalanma ve enflasyon	Yabancı paranın devalüasyonu	Yüksek fiyatlandırma
Vergi kanunu ve yönetmeliklerine uymak		Adil fiyatlandırma
Gelirin geri dönüşüne getirilen kısıtlamalar		Yüksek fiyatlandırma
Bağlı ortakların rekabetçi pozisyonu		Düşük fiyatlandırma
ÇUŞ'in genel kârı	Bağlı ortağın bulunduğu ülkedeki vergi oranı düşük	Düşük fiyatlandırma
	Bağlı ortağın bulunduğu ülkedeki vergi oranı yüksek	Yüksek fiyatlandırma
İthalat kısıtlamaları		Yüksek fiyatlandırma
Döviz değişimindeki kontrol ve denetimler		Yüksek fiyatlandırma
Bağlı ortağın bulunduğu ülkedeki hükümetle iyi ilişkiler		Düşük fiyatlandırma
Bağlı ortağın bulunduğu ülkedeki hükümetin TF kontrolleri		Yüksek fiyatlandırma
Yerel bir ortağın varlığı		Düşük fiyatlandırma
Performans değerlendirmesi		Adil fiyatlandırma
Politik ve sosyal baskılar		Yüksek fiyatlandırma
Telif kısıtlamaları		Yüksek fiyatlandırma
Nakit akışının korunması		Düşük fiyatlandırma

Kaynak: Plasschaert 1985: 265; Chan ve Chow 1997: 1278.

2.6. Çokuluslu İşletmelerin Verimliliğe Yönelik Bazı Uluslararası Transfer Fiyatlandırması Uygulamaları

Uygun T.F. stratejilerinin kullanılmasından doğan devasa vergi tasarrufu fırsatları olduğu için, çokuluslu şirketler tarafından benimsenen vergi motivasyonlu TF stratejileri ile ilgili dikkate değer bulgular toplanmıştır.

Araştırmalar, vergi oranlarının, farklı yabancı ülkelerde faaliyet gösteren çokuluslu şirketler tarafından rapor edilen vergilendirilebilir geliri etkileyip etkilemediğini incelemiştir. Aşağıdaki araştırma sonuçlarından da görülebileceği gibi, araştırmacılar vergi cenneti üyesi olan belli bir işletme grubunun, gelir değişimi faaliyetlerine dikkat çekmektedir.

Hines ve Rice (1994), vergi cennetlerini aşağıdaki dört özelliğe sahip yerler olarak tanımlarlar:

1. Düşük kurumsal vergi oranları;
2. Bankacılık ve iş gizliliğini destekleyen mevzuat;
3. Gelişmiş iletişim tesisleri;
4. Ve bir denizaşırı (offshore) finans merkezi olarak kendi kendini tanıtmaya

Zucman (2015), çokuluslu şirketlerin bağlı ortaklıklarının gelirlerini, yüksek kurumlar vergisi oranları bulunan ülkelere kıyasla kurumlar vergisi oranları düşük olan vergi cennetleri olarak ifade edilen ülkelere bulundurmasının daha yaygın olduğunu ifade etmektedir.

Grubert ve Mutti (1991), kâr marjları ile vergi oranları arasındaki ilişkiyi görmek için; karların yüksek vergili ülkelere kaydırılıp kaydırılmadığını incelemiştir. Araştırmasında yabancı ülkelere faaliyette bulunan, 33 ABD şirketinin bağlı şirketlerinin “kâr/özsermaye” ve “kâr/satış” oranları incelenmiştir. Araştırma sonuçları; vergi öncesi kârlılığın yerel vergi oranları ile negatif korelasyona sahip olduğunu ve yüksek vergili ülkelerdeki yerel işletmelerin rapor edilen vergi sonrası kârlılığını azalttığını ortaya koymaktadır.

Hines ve Rice (1994), ABD’li çokuluslu şirketlerin raporlanan kârlarını ve yüksek vergili yabancı ülkeler ile vergi cennetleri arasındaki gerçek ticari faaliyetlerindeki kazançlarını “kazanç aktarımı” (income shifting) açısından incelemiştir. ABD’li firmaların farklı vergi bölgelerinden toplanan 1982 yılı kârlarını analiz ederek, raporlanan kâr oranlarının yerel vergi oranlarına duyarlı olduğunu tespit etmiştir. Sahip oldukları verilere göre vergi oranındaki yüzde bir puanlık artış, rapor

edilen karları yüzde üç oranında azaltmaktadır. Bu esneklik “kısmen” kârı kaydırma çabalarının bir sonucu olabilir.

Literatürde transfer fiyatlandırması aracılığıyla vergiden kaçınma ve vergi kaçırma üzerine yapılan çalışmalarda, transfer fiyatlandırması yoluyla vergi cennetlerinin matrah azaltıcı biçimde kullanılması oldukça sık rastlanan bir konudur. Çokuluslu şirket çatısı altındaki bağlı şirketlerin birbirlerine mal ve hizmet sağlaması sonrasında bu işlemler için bir ücretin ödenmesi hukuka aykırı olarak ifade edilemez. Ama bu tip aşırı fiyatlandırmaya konu işlemler sebebiyle ülkelerin vergi gelirlerinde yaşanacak tahribatları önlemek için, OECD'nin vergi kaçırma için kullanılan ülkeler listesi ve AB'nin vergisel amaçlarla işbirliği yapmayan ülkelere ilişkin AB listeleri sürekli olarak güncel tutulmaktadır. Özellikle AB'ye uyum yasaları çerçevesinde, AB'nin hazırladığı listeye uymak önem arz etmektedir.

Vergi cennetlerinin vergiden kaçınma ve vergi kaçırma yönelik olarak kullanımına oldukça fazla örnekler verilebilir. Örneğin, turizm sektöründe faaliyette bulunan şirketler için; Bermuda'da otel inşa etme ve sonrasında bu otelin işletmesinden elde edilen kazançlar otuz yıl gibi uzun bir süre ile vergiden muaf tutulmuştur (Öztürk ve Ülger 2016: 244). Lojistik faaliyetlerine yönelik olarak, gemi taşımacılığına ilişkin yasal düzenlemelerin avantajlı olduğu Panama, Liberya, Kıbrıs gibi ülkeler ise uluslararası gemi taşımacılığı şirketlerini, faaliyetlerini bu gibi ülkelerde merkeze almaları konusunda cezbedici imkânlar sunmaktadır (Starchild 2016: 19).

Vergi kaçakçılığı, yıllık ortalama dünya finansal zenginliğinin yaklaşık % 8'ini oluşturmaktadır (Zucman 2015: 19). ÇUŞ'ların denizaşırı ülkelerde gerçekleştirdikleri faaliyet dolayısıyla elde ettikleri nakit miktarı son yıllarda önemli ölçüde artarak sekiz trilyon ABD dolarına ulaşmıştır (Zucman 2016: 66). Ancak bu miktarın, vergi cennetlerinin şeffaf olmadığı ve dolayısıyla vergi cennetlerindeki kayıtlara ulaşmanın tam olarak mümkün olmadığı, gerçeği dikkate alındığında sadece tahmini olduğunu söylemek mümkündür.

Tran'a (2014) göre; yapılan araştırmalardan elde edilen hem teorik hem de ampirik kanıtlar, farklı vergisel bölgelerde iştirakleri olan çokuluslu şirketlerin, bağlı ortaklarını kârlarını yüksek vergi idaresindeki bölgelerden transfer fiyatlandırması yoluyla düşük vergi bölgelerine kaydırmayı teşvik ettiğini göstermektedir.



III. BÖLÜM

3. ULUSLARARASI TRANSFER FİYATLANDIRMASI SÜRECİNDE KARŞILAŞILABİLECEK ÇEVRESEL ETKENLER İLE İÇ TEDARİKÇİNİN BU SÜRECE ALGISAL YAKLAŞIMININ İLİŞKİSİ

3.1. Araştırma Çerçevesi

Bu bölüm araştırmanın amacı ve önemi, altta yatan teorik yapı, araştırma hipotezleri ve değişken seçimi ile; örnekleme tasarımı, veri toplama, veri analizi için açıklamaları ve gerekçeleri kapsamaktadır.

Analiz kısmında değişkenlerin faktör ve korelasyon analizi yapılmış ardından bu faktörler, çoklu regresyon modelleri analiz ile edilmiştir.

3.1.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bu araştırmanın temel amacı, çokuluslu şirketlerin birbirleri ile yaptığı ticari işlemlerde kullanılan transfer fiyatlandırmasında, iç tedarikçinin T.F. algılanan faydası ve bu fayda üzerinde etkili olan değişkenlerin etkilerini incelemektir. Bu kapsamda; algılanan risk ve işletmenin politik çevresinin, spekülâtif ve manipülâtif yönelimler, T.F.'nin yarattığı maliyet etkinliği ve çevresel etkiler göz önünde bulundurularak hazırlanan T.F. sisteminin; iç tedarikçinin güven, süreç esnekliği, iç tedarikçinin fiziki şartları, iç tedarikçinin çözüm yeteneği ve hizmet güvenilirliği üzerindeki ampirik etkileri incelemektir.

Tang'ın (1992) önerdiği gibi, transfer fiyatlandırmasının karmaşıklığı ve çok boyutluluğu dikkate alındığında, çok disiplinli bir yaklaşım benimsenmiştir. Bu

kapsamda iç tedarikçi olarak ifade edilen iç müşteri memnuniyetinin kurumun genel finansal performansını artıracacağı düşünülmektedir (Heskett ve diğerleri 1994; Schneider ve Bowen 1985). Kısaca ifade etmek gerekirse; mevcut çalışma, Türkiye’de faaliyet gösteren çokuluslu yapıda olan şirketlerin veya şirket gruplarının transfer fiyatlandırması ve iç müşterinin bu işlemler ile ilgili algısını incelemeyi, tanımlamayı ve böylece bu önemli konuya dair mevcut durumu anlamayı ve öngörülerde bulunmayı amaçlamaktadır.

Bu araştırma, belirli bir problemi çözmekten daha çok transfer fiyatlandırmasını belli sebepler ve bu sebepleri etkileyen nedenleri anlamamızı ve geliştirmeyi amaçlayan bir araştırma olarak sınıflandırılabilir. Gerçekleştirilen literatür araştırmasında, çalışmaya konu olan araştırma konusunun daha önce Türkiye’de karşılaşılmamış ve temel nitelikler taşıması göz önünde bulundurulduğunda çalışmanın önemli olduğu görülmektedir.

3.1.2. Teorik Alt Yapı ve Hipotezler

Transfer fiyatlandırması literatüründeki ilk teorik çalışmalar, en uygun transfer fiyatını belirlemek için ekonomik modeller geliştiren Hirschleifer (1956) ve Gould (1964) tarafından gerçekleştirilmiştir. Yararlanılan çalışmalarında, T.F.’na konu fiyatların belirlenmesi ile ilgili tespitleri vardır. Bu çalışmalara göre en uygun fiyat; ara pazarın tam rekabetçi olması durumunda pazar fiyatı ve ara piyasanın tam olarak rekabetçi olmadığı durumda ise; marjinal üretim maliyeti piyasa fiyatıdır.

Çok sayıda ürün, çok sayıda bölüm ve çok sayıda hedefi içeren karmaşık transfer fiyatlandırması durumlarını analiz etmek amacıyla matematiksel modeller Baumol ve Fabian (1964) tarafından geliştirilmiştir. Doğrusal programlama ayrıştırma prensibine dayanan matematiksel model, ara ürünün fiyatının, ürünün üretilme fırsat maliyetine eşit olması gerektiğini öne sürmektedir. Matematiksel modelleme yaklaşımının temel amacı, yönetimin hedefini optimize eden transfer fiyatını belirlemektir.

1970'li yıllara kadar yapılan ve genel olarak T.F. yöntemleri, fiyat oluşumlarını ve pazar etkileşimlerine odaklanan hem ekonomik modelleme hem de matematiksel modelleme çalışmaları, transfer fiyatlandırması sürecinin davranışsal yönlerini dikkate almamaktadır. Transfer fiyatlandırmasının davranışsal boyutunu ele almak için Watson ve Baumler (1975), şirketlerin stratejik, organizasyonel ve işlemsel koşullarının bir firmanın transfer fiyatlandırma yöntemini belirlediğini açıkladığı gibi, organizasyonel farklılaşmayı da dikkate almaları gerektiğini öne sürmektedir. Çalışmada ayrıca müzakere edilerek belirlenen transfer fiyatlarının kullanılmasının daha iyi departmanlar arası ilişkilerin oluşmasını sağladığı ifade edilmektedir. Watson ve Baumler (1975), çalışmalarında bu konuyla ilgili olarak, gerekli segmentasyon ve entegrasyona ulaşan şirketlerin kârlılık elde ettikleri sonucuna varmış olan Lawrence ve Lorsch'un (1967) sonuçlarından yararlanmaktadır.

Eccles (1985), transfer fiyatlandırması ile ilgili çalışmaların geleneksel iktisat teorisi ve matematiksel programlamaya dayandığı için, bu teorilerin uygulanması; yöneticiler açısından büyük ölçüde problemlere çözüm olmayacağını ve transfer fiyatlandırması hakkındaki mevcut teorinin ampirik olgu (olay) ile hiçbir ilişkisi olmadığını savunur. Eccles'in dikkat çekmek istediği nokta, matematiksel modellerin sağladığı çözümlerin her zaman işlevsel hale getirilemeyeceğidir. Bu durumda teorik kavramların da uygulamaya dâhil edilmesi gerektiğini ifade eden McAulay ve Tomkins (1992) tarafından da desteklenmektedir.

Çalışma kapsamında, Tang'in (1992) ifade ettiği gibi T.F.'nin çok boyutluluğu sebebiyle, literatür taramasında karşılaşılan ve transfer fiyatlandırması baz alınarak yapılan çalışmaların sayısı oldukça fazladır. Literatürde ki bu çalışmalar; T.F.'nin yöntemlerinin kullanımlarını, yeni maliyet modellerinin hazırlanması, vergi dairelerinin T.F. yoluyla tahmini vergi kaybı hesaplaması, iç tedarikçinin T.F.'dan edindiği fayda, şirket yöneticilerinin T.F.'na algısal yaklaşımı veya vergi otoritelerinin T.F.'na algısal yaklaşımı gibi geniş bir alanda emsal olmaktadır. Bu araştırma için transfer fiyatlandırması üzerine yapılan çoğu temel, bir kısmı ise güncel çalışmalar olmak üzere faydalanılan, kaynaklık eden ampirik çalışmalar Tablo 3.1.'de gösterilmektedir.

Tablo 3.1: Faydalanılan ve kaynaklık eden çalışmalar

	Toplam Yanıt Sayısı	Yanıt oranı	Araştırma Yöntemi
Mevcut Çalışma	76	%20,1	Anket
Klassen ve diğerleri (2017)	219	%8.1	Anket
Boro (2013)	45	Belirtilmemiş	Anket
Kouser ve diğerleri (2012)	43	Belirtilmemiş	Anket
Terzioğlu (2006)	80	%28.1	Anket+Görüşme
Colbert ve Spicer (1995)	4	Belirtilmemiş	Görüşme
Alam ve Hoque (1995)	64	%53	Anket
Meer-Kooistra (1994)	4	Belirtilmemiş	Görüşme
Drury ve diğerleri (1993)	198	%27	Anket
Bafcop, Bouquin ve Decreumaux (1991)	46	%74	Anket
Mehafdi (1990)	33	%22	Anket+Görüşme
Atkinson (1987)	186	%43	Anket
Eccles (1985)	13	Belirtilmemiş	Görüşme
Price Waterhouse (1984)	74	%50	Anket
Whiting ve Gee (1984)	57	%17	Anket
Govindarajan ve Ramamurthy (1983)	41	%58	Anket+Görüşme
Yunker (1983)	52	%14.5	Anket
Scapens ve diğerleri (1982)	211	%29	Anket+Görüşme
Mostafa (1982)	46	%18	Anket
Tang (1981) İngiltere	80	%28	Anket+Görüşme
Tang (1981) Kanada	192	%48	
Benke ve Edwards (1980)	19	Belirtilmemiş	Görüşme
Tang ve diğerleri (1979)	247	%36.9	Anket
Kim ve Miller (1979)	30	%8.8	Anket
Lambert (1979)	61	%31	Anket
Drury ve Bates (1979)	95	%74	Anket+Görüşme
Wu ve Sharp (1979)	209	%42	Anket
Vancil (1979)	239	%43	Anket

Tabloda yer alan çalışmalar içerik, kullanım alanı veya araştırmalardaki anakütle seçimleri bakımından çok fazla çeşitlilik göstermektedir. Bu çalışmaların çoğunluğunu transfer fiyatlandırmasının yerel düzeyde kullanımı oluşturmaktadır. Başka bir ifade ile; sadece belli bir ülkede faaliyet gösteren kendisine bağlı bir veya daha çok ortak şirketler üzerinde yapılan çalışmalardan oluşmaktadır. Yukarıda yer alan çalışmalar literatürdeki etkinliği veya güncel olması bakımından incelenmiştir.

Çalışmalar genel olarak değerlendirildiğinde çoğu araştırmacının düşük yanıt sayısı ve yanıt oranlarıyla karşılaştığı görülmektedir. Bu konuda Grabski (1985), transfer fiyatlandırma verilerinin doğal olarak gizli nitelik taşıdığını ve bu durumun az sayıda ampirik çalışmanın yayınlanmasıyla sonuçlandığını savunur. Buna ek olarak, Emmanuel ve Mehafdi (1994), araştırmacıların vaka araştırması uygulamakta zorlanmaları sebebiyle; çoğu araştırmacının mülakat (Görüşme) yönteminin konu ile

alakalı olarak daha fazla öne çıkmasına rağmen, anket yöntemine başvurduğunu ileri sürmektedir. Bu çalışmaların çoğunluğu imalat sektörleri üzerine yoğunlaşmıştır.

Ülkeler arasındaki vergi oranlarındaki farklılık, bir ÇUŞ bağlı ortaklığının ana ülkede veya yabancı ülkelerdeki vergi yükümlülüklerini en aza indirmek için çaba göstermesine karşın, asıl amaç, bütün olarak ÇUŞ'in genel karlarını en üst düzeye çıkarmaktır. Bu amacı gerçekleştirmek ve dünya çapındaki vergi ödemelerinin toplamını azaltmak düşük vergi alanlarındaki bağlı şirketlere kazançlarını kaydırılarak gerçekleştirilebilir (Grubert ve Mutti 1991; Ghosh ve Crain 1993). Vergisel farklılıklar tek sebep olmasa da, bir ülkede yatırım yapmasının veya bağlı ortaklıkla ülke pazarına girmenin en önemli sebebidir. Bu bağlamda sadece gelir, kurumlar ve gümrük vergisine dayalı vergisel farklılıkların önemi sebebiyle yatırım yapan bir ÇUŞ'in, yerel ortak seçerken faaliyetlerinin devamı ve herhangi bir engellemeyle karşılaşmamak için mümkün mertebe varlıklı bir yerel ortak ve yerel hükümetle iyi ilişkileri olan veya iyi ilişkiler kurma çabasına girmesi beklenir. Çünkü vergisel farklılıklar en önemli çevresel faktör olmakla beraber, kârlılığı arttırmak için hedeflerin denetim ve kontrolünü oluşturan; yerel ortağın ülkesindeki varlığı ve ev sahibi hükümetle iyi ilişkileri etkileyen ev sahibi hükümetin fiyat kontrolleri ve siyasi ve sosyal baskı'da oldukça önemli çevresel faktörlerdendir.

H₁: Vergisel farklılıklar ile bağlı ortağın hedeflerinin denetim ve kontrolü arasında anlamlı pozitif bir ilişki vardır.

Gelir, kurumlar ve gümrük vergisindeki farklılıkların; ÇUŞ'lerin yeni yatırımlarını, iş genişletme veya satın alma gibi durumları risk yönetimi çerçevesinde, sık gerçekleşen T.F. politikaları ve yönergelerinin tartışıldığı toplantılarda sıklıkla görüşüldüğü düşünülürse, kurumlar vergisindeki oranın yüksek olması ÇUŞ genel kârını olumsuz yönde etkilememesi için o ülkedeki bağlı ortağın zarar ettirilmesi veya ithalat sebebiyle gümrük vergisi oranındaki yükseklik durumunda ise; düşük fiyatlandırma yapılarak hizmet ve ürünlerin başka bir bağlı ortağa aktarılmasına sebep olabilir. OECD ülkeleri haricindeki bazı ülkelerde gelir vergisinin kurumlar vergisi ile benzer yönde kullanıldığı veya kurumlar vergisinin olmadığı ve kurumlar vergisinin

gerçekleştirdiği işlevi, gelir vergisinin gerçekleştirdiği bilinmektedir. Bu sebeple vergisel farklılıkların risk algısı ve politik çevre ile anlamlı pozitif bir ilişki içerisinde olduğu düşünülmektedir.

H₂: Vergisel farklılıklar ile risk algısı ve politik çevre arasında pozitif anlamlı bir ilişki vardır.

Bağlı ortağın bulunduğu ülkedeki çevresel faktörler göz önünde alınarak oluşturduğu T.F. sisteminin, döviz değişim kontrolleri/denetimi ve nakit akışlarının korunması gibi değişkenler ve bu değişkenlere bağlı olarak şekillenen, şirketin gerçek performansının ölçülmesi (ÇUŞ bünyesindeki şirketler arasındaki gerçek etkisinin değerlendirilebilmesi) gibi durumlar şirketlerin gerçek kâr ve kârlılığını göstermesi sebebiyle, nakit akışlarını riske atabilecek veya bir değerlendirme aracı olarak karlılığı aşırı fiyatlandırmalar (yüksek veya düşük) yoluyla tespit edilemez hale getirecek olan spekülative ve manipülatif yönelimlerde bulunmaması gerçeğine dayanmaktadır. Anthony ve Govindarajan (1998) bu durumun aksini yani, T.F. manipülasyonunun şirketin nakit akışı gereksinimlerinden kaynaklandığını iddia etmektedir. Buna rağmen parasal hareket kabiliyetini oluşturan; döviz değişim kontrolleri/denetimi, nakit akışlarının korunması ve performansının ölçülmesi gibi değişkenlerin, spekülative ve manipülatif yönelimler ile negatif yönde anlamlı bir ilişki içerisinde olması beklenir.

H₃: Parasal hareket kabiliyeti ile spekülative ve manipülatif yönelimler arasında anlamlı negatif bir ilişki vardır.

Yukarıda ifade edilen düşünceye ek olarak, nakit akışlarının korunmasını, döviz değişim imkânının olmasını isteyen ve buna bağlı olarak performans ölçümünü yapabilen bir bağlı ortağın, tek gelir kaynağı vergiler olan bir hükümetin başta olduğu bir devlette faaliyet gösterdiği varsayımı üzerinden, bu hükümetin vergi toplama amacına yönelik hareket etmesi beklenir. Ayrıca şirketlerin döviz değişim ve nakit akışlarının korunması gibi doğal haklara sahip olması, bu şirketlerin bulunduğu ülkelerin yasal çerçevede hareket etmesi ile mümkündür. Toplanan vergilerin “Verginin eşitlik ilkesi” kapsamında toplandığı düşünülürse, şirketlerin gelir artışına işaret eden

gelişmeleri sonucunda, hükümetlerin artan oranda denetim ve kontrole yönelmeleri beklenir.

H₄: Parasal hareket kabiliyeti ile denetim ve kontrol arasında anlamlı pozitif bir ilişki vardır.

ÇUŞ'ların uluslararası düzeydeki faaliyetlerinde bağlı şirketlerin bulunduğu ülkelerin hükümeti veya yerel halkı ile kötü ilişkiler içine girmek adına, bütün süreçleri ile açıklanan ve uygulanan bir T.F. politikasının olması ve bununla beraber iş genişlemesi, yeni yatırımlar ve satın almalar gibi risk içeren stratejik konularda harekete geçmeden önce yasal çerçeve içinde T.F. özelliklerinin göz önünde bulundurulması ve bu işlemlerin denetlenmesi beklenir. Bu yapıdaki şirketlerin (sürekli kendi içinde denetlenen, denetleme sürecinin bir politika olduğu) yukarıda bahsedilen siyasi ve sosyal baskılara maruz kalmaması için; finansal durumunu olduğundan daha iyi göstermek, ortaklara kâr dağıtımını azaltmak, zarar açıklayıp vergiden kaçınmak gibi yerel halkın menfaatine hatta yerel halk içindeki şirket paydaşlarına ve hükümetin vergisel kazancına zarar veren spekülative ve manipülatif yönelimlerde bulunmayacağı düşünülür.

H₅: Risk algısı ve politik çevre ile spekülative ve manipülatif yönelimler arasında anlamlı negatif bir ilişki vardır.

Bazı endüstrilerde, ev sahibi hükümet fiyatları kontrol etmekte ve yabancı şirketlerin maliyetleri ve kazançları ile ilgili tüm fiyat artışlarının devlet kurumları tarafından önceden onaylanmasını zorunlu kılmaktadır. Lecraw (1985) ev sahibi hükümetin fiyat kontrollerinde/denetiminde bu rolü sebebiyle ÇUŞ'un aşırı fiyatlandırma (yüksek veya düşük) yapacak eğilimler göstereceğini ifade etmektedir. Benzer durum ev sahibi hükümet ile olan ilişkiler veya ülkedeki sosyal ve siyasi baskılar üzerinden de olabilir. Genel olarak benzer durumların yaşanması, şirketlerin kâr avantajını kaybetmesine ve bu şirketlerin spekülative ve manipülatif yönelimlerde bulunmasına sebep olabilir.

H₆: Hedeflerin denetim ve kontrolü ile spekülâtif ve manipülâtif yönelimler arasında anlamlı pozitif bir ilişki vardır.

ÇUŞ'larda sık rastlanan karmaşık ortaklık ilişkileri, bu ortaklık ilişkileri sebebiyle yeni ülkelerde oluşan yeni faaliyet alanları ve bu alanlarda gerçekleşen, açıklanamayan zarar/kâr durumları son yıllarda sıkça karşımıza gelmektedir. Birçok ülkenin tek gelir kaynağının vergiler olduğu düşünülürse; kazançlarını, kârlılığını arttırmak maksadıyla, yasadışı veya ülkedeki yasal boşluklardan faydalanarak ülke dışına çıkararak şirketlerin, ülkedeki hükümet ile iyi ilişkiler içinde olmasını beklemek, sosyal ve siyasal baskılara maruz kalmayacağını düşünmek veya yerel ortağın ülkedeki varlığını koruyabileceği büyük bir yanılğı olacaktır.

Bu çalışmada “maliyet etkinliği” olarak ifade edilen kavram fiyatların; adil, rekabet edilebilir; fiyatlandırmanın da, basit ve anlaşılır olması sayesinde oluşan transfer fiyatının pazardaki rakiplerle karşılaştırılabilmesi anlamına gelmektedir. T.F.'ni bu bakış açısı ile kullanan şirketlerin, yukarıda bahsedilen karmaşıklıktan uzak olduğu, piyasa koşullarında faaliyet gösterdiği ve yasal mevzuata uygun şekilde hareket ettiğini varsayarsak; transfer fiyatlandırması hedeflerinin denetim ve kontrolü olarak ifade edilen, ev sahibi hükümet ile iyi ilişkiler kurması ve bu iyi ilişkilerle yerel ortağın ülkedeki varlığının korunmasını hatta vergi dairelerinin gerçekleştirdiği denetimin fonksiyonunun bir parçası olan fiyat kontrollerinde esnek davranışlarda bulunması ile maliyet etkinliği arasında pozitif yönde anlamlı ilişki içerisinde olması beklenmektedir.

H₇: Hedeflerin denetim ve kontrol ile maliyet etkinliği arasında anlamlı pozitif bir ilişki vardır.

Fiyatların adil, rekabet edilebilir, fiyatlandırman sürecinin ise basit ve anlaşılır olduğu, bu sebeple H₇ hipotezinde de dayanak oluşturan karmaşıklıktan uzak bir maliyet etkinliği ile işletmelerin uygulamayı amaçladıkları oldukça karmaşık ve çeşitliliği çok fazla olan spekülâtif ve manipülâtif yönelimler arasında mantıksal açıdan negatif bir ilişki beklenmektedir.

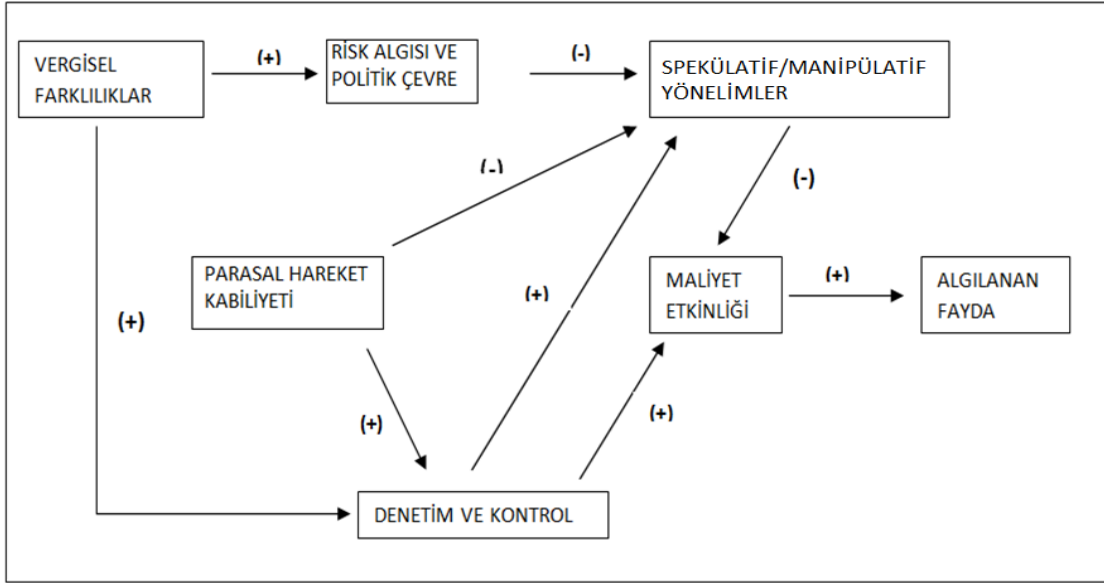
H₈: Spekülatif ve manipülatif yönelimler ile maliyet etkinliği arasında anlamlı ve negatif bir ilişki vardır.

ÇUŞ'larda maliyet etkinliği boyutunda yaşanan sıkıntılar sebebiyle, dış kaynak kullanımına yönelim oldukça fazladır. Özellikle fiyatların adil ve rekabet edilebilir olmaması bu durumun önemli tetikleyicileridir. Quinn ve Hilmer (1994) dış kaynak kullanımını; işletmenin, sürdürülebilir bir biçimde bir takım eşsiz yetenekleri ile genellikle daha ucuz, daha iyi veya daha kısa zamanda olmak üzere, etkinlik sağlayıp rekabet avantajı sağlaması olarak ifade etmektedir.

İç tedarikçinin; güveni, sağladığı hizmetin zamanında ve sorunsuz yerine getirilmesi, karşılıklı çıkarlara önem vermesi, yaşanabilecek problemlere sözleşme ötesinde yanıt verme ve iyileştirme gibi iç tedarikçinin algılanan fayda boyutunu oluşturan değişkenler ile fiyatlandırmanın basit ve anlaşılır olması, fiyatların adil ve rekabet edilebilir olması gibi maliyet etkinliğini oluşturan değişkenlerin birbiri ile aynı yönde hareket etmesi ve aralarında anlamlı bir ilişki olması beklenir aksi takdirde iç tedarikçinin dış kaynak kullanımına yönelmesi kaçınılmazdır.

H₉: Maliyet etkinliği ile algılanan fayda boyutu arasında anlamlı pozitif bir ilişki vardır.

Bu hipotezler ışığında beklenen ilişki ve ilişki yönü Şekil 3.1.'de gösterildiği gibi öngörülmektedir.



Şekil 3.1: Hipotezlerin etkisi ve yönü

3.1.3. Değişkenlerin Ölçümü

Bu çalışma da veri toplamak için hazırlanan anket formunda sorulan soruları (değişkenleri) ölçmek için, transfer fiyatlandırmasının uluslararası ve yerel kullanımına yönelik literatürde var olan ölçeklerden faydalanılmıştır. Faydalanılan bu ölçeklere yapılan ön testlerde; cümlede belirtilen anlamın net anlaşılabilmesi, yabancı teknik kavramların kullanılması veya anket katılımcısını rahatsız edebilecek ifadeler sebebiyle uyarlanarak yeniden düzenlenmiştir.

Anket formunda yer alan değişkenlerin listesi Tablo 3.2.'de kaynakları ile birlikte verilmektedir.

Tablo 3.2: Anket formundaki soruların kaynakları

Faktör	Temel Alınan Değişkenler	Kaynak	Belirtilen Kaynaklardaki Toplam Değişken Sayısı	Ön Test Sonrası Revize Edilerek Tekrar Sorulan Değişken Sayısı	
ALGILANAN FAYDA BOYUTU	İç Tedarikçi Güveni	Çalışanların bilgi, nezaket, güven ve güven iletme yetenekleri	Parasuraman, Zeithaml ve Berry (1988)	4	2
	Çözüm Yeteneği ve Hizmet Güvenilirliği	Verilen hizmeti güvenilir ve doğru bir şekilde yerine getirebilme	Parasuraman, Zeithaml ve Berry (1988)	6	3
		Tedarikçinin alternatif çözümler ve özelleştirme yeteneği	Parasuraman, Zeithaml ve Berry (1988)	5	5
	İç Tedarikçi Süreç Esnekliği	Önemseme, tedarikçinin sağladığı kişisel ilgi	Parasuraman, Zeithaml ve Berry (1988)	3	2
		Tedarikçinin, tedarik sürecini esnek ve yeni bir hale getirebilmesi.	Parasuraman, Zeithaml ve Berry (1988)	6	6
	İç Tedarikçi Fiziki Şartları	Fiziki tesislerin, ekipmanların ve personelin görünümü	Parasuraman, Zeithaml ve Berry (1988)	8	3
Maliyet Etkinliği	Transfer fiyatı maliyetinin etkinliği	Terzioğlu (2006)	8	3	
Vergisel Farklılıklar	Gelir vergisi oranlarındaki farklılıklar	Tang ve Chan (1979), Al-Eryani ve diğerleri. (1990), Tang (1993), Borkowski (1997), Chan ve Chow (1998)	1	1	
		Kurumlar vergisi oranlarındaki farklılıklar	Araştırmacı eklemiştir.	1	1
	Gümrük vergilerinin oranlarındaki farklılıklar	Tang (1981), Rushinek ve Rushinek (1988), Tang (1993), Chan ve Chow (1998)	1	1	

Tablo 3.2 (devamı): Anket formundaki soruların kaynakları

Faktör	Temel Alınan Değişkenler	Kaynak	Belirtilen Kaynaklardaki Toplam Değişken Sayısı	Ön Test Sonrası Revize Edilerek Tekrar Sorulan Değişken Sayısı
Hedeflerin Denetim ve Kontrolü	Ev sahibi hükümetle ilişkiler	Rushinek ve Rushinek (1988), Chan ve Chow (1998)	1	1
	Ev sahibi hükümetin fiyat kontrolleri	Al-Eryani et al (1990), Chan and Chow (1998)	1	1
	Siyasi ve sosyal baskı	Al-Eryani ve diğerleri (1990), Chan ve Chow (1998)	1	1
	Yerel ortağın ülkesindeki varlığı	Tang and Chan (1979), Tang (1982), Rushinek and Rushinek (1988), Chan ve Chow (1998)	1	1
Parasal Hareket Kabiliyeti	Performans değerlendirmesi/ölçümü	Tang ve Chan (1979), Tang (1982), Yunker (1983), Rushinek ve Rushinek (1988), Chan ve Chow (1998), Oyelere ve diğerleri (1999)	1	1
	Nakit akışlarının korunması	Tang (1982), Oyelere ve diğerleri (1999)	1	1
	Döviz değişim kontrolleri/denetimi	Al-Eryani ve diğerleri (1990), Chan ve Chow (1998)	1	1
Risk Algısı ve Politik Çevre	Transfer fiyatlamasının doğurabileceği riskler açısından değerlendirilmesi.	Araştırmacı eklemiştir.		3
	Aşağıdaki “şirketinizin sahip olduğu politik çevresi” veya aldığı politik kararları” ile ilgili ifadeleri değerlendiriniz.	PwC: Transfer Pricing in India (2015)	6	4

Tablo 3.2 (devamı): Anket formundaki soruların kaynakları

Faktör	Temel Alınan Değişkenler	Kaynak	Belirtilen Kaynaklardaki Toplam Değişken Sayısı	Ön Test Sonrası Revize Edilerek Tekrar Sorulan Değişken Sayısı
Spekülatif/Manipülatif Yönelimler	Transfer fiyatlandırmasına konu işlemler yapılırken, şirketlerin ve bağlı ortakların bazı kazanımlar elde etmesi söz konusu olabilir. Söz konusu kazanımlardan sık rastlanan belli bir kısım ifadelerin değerlendirilmesi.	Araştırmacı eklemiştir.		5

Demografik sorular haricinde kalan; ölçüm modellerinde kullanılan tüm değişkenlerin sayısı toplam 46 adettir. Bu değişkenler; beşli Likert ölçek (1: Kesinlikle katılmıyorum,..., 5: Kesinlikle Katılıyorum) ile ölçülmüştür.

3.1.4. Araştırmanın Ana Kütlesi ve Örnekleme

Çalışmamızın ana kütlesi, Türkiye’de faaliyette bulunan uluslararası düzeyde transfer fiyatlandırmasını kullanan çokuluslu şirketlerdir. Yapılan pek çok akademik çalışmada belirli kısıtlar ve öngörülemeyen nedenler sebebiyle ana kütlelerin tamamına erişilememekte ve ana kütlelerin alt boyutu olarak ifade edilen örneklem grubu üzerinde çalışmalar gerçekleştirilmektedir.

Ana kütle sayısının tespiti için bilgi edinme kanunu kapsamında ihtisas alanı transfer fiyatlandırması olan vergi denetim kuruluna bağlı örtülü sermaye, transfer fiyatlandırması ve yurtdışı kazançlar grup başkanlığına taleplerde bulunulmasına rağmen gerekli yanıt alınamamıştır. Bu nedenle anakütle ile ilgili kesin, resmi bir bilgi elde edilememiştir. Ancak Türkiye yatırım ve destek ajansının “Türkiye’de Uluslararası Doğrudan Yatırımlar” isimli yayını aracılığıyla Türkiye’de 2017 yılı sonu itibarıyla yabancı ülke menşeli 58946 şirketin faaliyette bulunduğunu bilmekteyiz. Bu şirketlerin 6 bin 852’si ise Türkiye’deki bir şirketle ortaklığa giderek faaliyetlerini sürdürmektedir.

Yabancı ülke menşeli 58.946 şirketin kaç tanesinin çokuluslu yapıda ve transfer fiyatlandırması kullandığı bilinmemektedir. Aynı raporda doğrudan yabancı yatırım yoluyla Türkiye’de faaliyet gösteren şirket sayısının 2011 yılı sonu itibariyle 29.176 olduğu ifade edilmektedir. 2011-2017 arasındaki altı yıllık bir sürede yaklaşık %50 oranındaki DYY artışı ve sadece 2017 yılında kurulan 5.930 şirketin %60’dan fazlasının yakın ve Ortadoğu ülkelerinden gelmesinin öngörülebilir nedenlerinden biri de, ülkemizin bulunduğu coğrafyada yaşanan jeopolitik olaylar sebebiyle yaşanan göçlerdir. Jeopolitik olaylar nedeniyle gelen DYY’lerin sayısını bilmemekle birlikte büyük çoğunluğunun çokuluslu yapıda olmayacağını ve uluslararası boyutta transfer fiyatlandırması kullanamayacağını tahmin etmek mümkündür. Diğer bir bilinmeyen ise, Türkiye’de faaliyette bulunan Türk menşeli çokuluslu şirketlerin sayısıdır.

Mevcut durumda yukarıda ifade edilen durumlar sebebiyle, bu çalışmada anakütle tespiti yapılamamaktadır. Bu konudaki bilgi ve araştırma alanı şirketler için “mahrem” alan olarak görüldüğünden katılımcıların, katılım oranları düşük olmaktadır. Bu durum Tablo 3.1’de yapılmış benzer çalışmaların toplam yanıt sayısı ve yanıt oranlarından da gözlenmektedir.

3.1.5. Araştırmanın Türü, Yöntemi ve Analiz Metodu

Transfer fiyatlandırması kullanan çokuluslu şirketlerin birbirlerine bağlı/bağımlı olan iç müşterilerinin (iç tedarikçi) farklı algısal boyutlarının incelendiği bu çalışma da nedensel bir araştırma türü benimsenmiştir. Kısa sürede geniş hedef kitlelere ulaşmak anlamında kantitatif bir veri toplama aracı olan anket yöntemi kullanılmıştır. Toplanan anket verisin büyük çoğunluğu; il ticaret odaları, vergi daireleri ve gümrük müşavirlik şirketlerinin sağladığı bilgiler aracılığıyla toplanmıştır.

Anket çalışması 2018 Nisan – 2018 Temmuz ayları arasında uygulanmıştır. Örneklem sayısının %20,1’i oranında, 76 adet anket formuna, geri dönüş sağlanmıştır. Geçersiz ve eksik doldurulmuş anketlerin elenmesi ile toplamda 71 adet geçerli anket uygulanmış ve analiz edilmiştir. Anketler aracılığıyla elde edilen bu veriler, istatistiksel

analiz teknikleri kullanmak üzere, SPSS 24 paket programına yüklenilmiş ve analize tabi tutulmuştur.

3.2. Bulgular

3.2.1. Demografik Özellikler

Yapılan araştırmada ankete katılan katılımcıların, geçerli sebepler sunması veya bilgisi dahilinde olmayan sorular sebebiyle bir takım sorular yanıtsız bırakılmıştır. Demografik soruların birkaçı açık uçlu şekilde sorulmuştur. Yanıtların tamamını vermemizin de; çok fazla yer işgal edeceğini düşünmemiz sebebiyle, açık uçlu sorulara verilen cevaplar kategorik olarak listelenmiştir. Demografik sorulara verilen yanıtları Tablo 3.3 ve Tablo 3.4 de görebilirsiniz.

Tablo 3.3: Demografik sorulara yanıtlar-1

		Frekans	Yüzde (%)
Cinsiyet	Kadın	24	34,8
	Erkek	45	65,2
Yaş	23-28	14	19,5
	29-35	26	36,6
	36-45	25	35,5
	46 ve üzeri	6	8,4
	İlköğretim	1	1,4
Eğitim Düzeyi	Lise	7	9,9
	Ön Lisans	1	1,4
	Lisans	43	60,6
	Yüksek Lisans	16	22,5
Mesleklerin yönetsel Düzeyi	Doktora	3	4,2
	Çalışan	27	38,1
	Alt Düzey Yönetici	13	18,3
	Orta Düzey Yönetici	23	32,4
Belirtilen Meslekteki Çalışma Süreleri	Üst Düzey Yönetici	8	11,2
	0-3 yıl	25	39,4
	4-10 yıl	26	40,9
	11-16 yıl	8	12,1
	17 ve üzeri	5	7,6

Ankete katılanların yaş aralığı 23 ile 57 arasında değişmektedir. Tablo 3.3 incelendiğinde katılımcıların %56,3'ünü 23 ile 35 arasında, genç diyebileceğimiz bir yaş grubunun olması dikkate değer görünmektedir. Tablo'da katılımcıların mesleklerinin yönetsel kategorisi başlığı altında; mevcut, çalışmakta oldukları şirketteki

pozisyonları açık uçlu sorusuna verdiği yanıtların çok fazla iş kolu oluşturması sebebiyle Özalp'in (2005) ifade ettiği ve tanımladığı biçimiyle “yönetimsel düzey” olarak revize edilerek kategorize edilmiştir. Oluşturulan kategorileri nelerin oluşturduğunu açıklamak gerekirse; Çalışan; muhasebe, finans gibi departmanlarda çalışan ve yönetimsel olarak herhangi bir katılımı bulunmayan, Alt düzey yönetici; departman veya bölümde şef veya müdür yardımcısı pozisyonunda çalışan, Orta düzey yönetici; bölüm, departman müdürü, yöneticisi, Üst düzey yönetici; bölge müdürü, fabrika müdürü, genel müdür, yönetim kurulu üyesi, şirket sahibi veya kurucu başkan gibi tanımlamaların oluşturduğu başlıklardır. Finans, mal veya hizmetlerin transfer fiyatlandırması sürecinin karar vericilerinin yöneticiler olduğu düşünüldüğünde, ankete katılanların %60'dan fazlasının yöneticiler olması, toplanan verilerin Eckerson'un (2002) çalışmasında veri kalitesini ifade ettiği şekliyle “kaliteli veri” olduğu söylenebilir.

Tablo 3.4: Demografik sorulara yanıtlar-2

	Frekans	Yüzde (%)	
Anket Katılımcılarının Faaliyette Bulunduğu Sektör Kategorileri	Ağaç İşleri, Kâğıt ve Kağıt Ürünleri	3	4,2
	Elektrik ve Elektronik	4	5,6
	Ulaştırma, Lojistik ve Taşımacılık	17	24
	Ticaret (Satış-Pazarlama)	11	15,4
	Tarım ve Hayvancılık	1	1,4
	Metal ve Maden Üretimi	5	7
	Eğitim ve Danışmanlık	5	7
	Turizm	1	1,4
	Tekstil ve Deri	8	11,2
	İletişim ve Bilişim	6	8,4
	Kimya ve Plastik	6	8,4
	İnşaat	3	4,2
	Cam Ürünleri	1	1,4
Çalışan Sayıları(Türkiye)	0-100	25	41,6
	101-500	18	30
	501-1000	3	5
	1001-4000	10	16,6
	4001-10000	3	5
	10001 ve üzeri	1	1,8
Çalışan Sayıları(Dünya)	0-100	7	14,6
	101-500	18	37,5
	501-1000	2	2,8
	1001-4000	11	22,9
	4001-10000	4	8,3
	10001 ve üzeri	6	12,5

Tablo 3.4 incelendiğinde anket katılımcılarının çok geniş bir sektörel dağılım gösterdiği görülmektedir. Sektörel dağılımda en fazla katılımcının olduğu sektör %24

'ile Ulaştırma, lojistik ve taşımacılıktır. Bu kategori oluşturan sektörler; deniz, hava ve kara yük taşıma şirketleri, yolcu taşıma şirketleri ve depolama hizmeti sunan şirketlerden oluşmaktadır. Ardından gelen sektör ise %15,4 ile Ticaret (satış-pazarlama) sektörüdür. Açık uçlu cevaplanan bu soruda ise; kendisini “dış ticaret” şirketi çalışanı olarak tanıtan katılımcıları “Ticaret (satış-pazarlama)” kategorisinde gruplandırılmıştır.

Anket katılımcılarına sorduğumuz ve çalıştıkları şirkete ait demografik bilgileri içeren diğer sorular ise; şirketinizin Türkiye ve Dünya 'daki çalışan sayılarıydı. Bu sorulara verilen yanıtlar, çalışanların anket uygulanırken bu konuda net bilgi sahibi olmaması sebebiyle cevapsız bırakıldığı bilinmektedir. Bu soruları cevapsız bırakan katılımcıların sayısı, Dünya daki çalışan sayısı sorusu için 23, Türkiye'deki çalışan sayısı sorusu için 12 dir. Bu veriler ışında Türkiye'de çalışan sayısı kategorilerine dikkat ettiğimiz durumda en fazla katılımcının olduğu grup “0-100” kişinin oluşturduğu ve tüm yanıtların %41,6'sını oluşturan şirketlerdir. Dünya'da çalışan sayısı kategorilerine dikkat ettiğimiz durumda ise en fazla katılımcının olduğu grup “101-500” kişinin oluşturduğu ve tüm yanıtların %37,5'ini oluşturan şirketlerdir. Ankete verilen yanıtlar doğrultusunda Türkiye'deki çalışan sayılarına ilişkin şirketler; en düşük çalışan sayısına sahip olan 10 kişi, en yüksek çalışan sayısına sahip olan 12.000 kişi olarak yanıtlanmıştır. Bu verilerin Dünya'daki çalışan sayılarına ilişkin olarak ise; en düşük çalışan sayısına olan 35 kişi, en yüksek çalışan sayısına sahip olan ise 250.000 kişi olarak yanıtlanmıştır.

Tablo 3.5: Demografik sorular-3

	Ülke	Frekans	Yüzde (%)
Şirket veya Şirket Grubunun Merkezi	Türkiye	30	42
	ABD	5	7
	Almanya	6	8,5
	Fransa	1	1,4
	İngiltere	4	5,6
	Hollanda	5	7
	Diğer	20	28,5

Tablo 3.5 incelendiğinde ise; ankete katılanlara çalıştıkları “şirketlerin veya şirket gruplarının merkezi neresidir” kapalı uçlu sorusuna verdiği yanıtlar doğrultusunda, en fazla yanıtın alındığı cevabın Türkiye olduğu, 30 katılımcının ve bütün yanıtların %42'sini oluşturduğu görülmektedir. Ardından gelen “Diğer” seçeneği

gelmektedir. Bu seçeneği oluşturanlar ise; Çin, Japonya, Polonya, Irak, Hindistan gibi ülkeler olduğu bilinmektedir.

Katılımcılara son kategorik anket sorumuzda ise, transfer fiyatlandırmasını belirleme sorumluluğunun kim veya kimlere ait olduğu sorulmuştur. 71 katılımcıdan 65'inin yanıtladığı soruda, katılımcıların 37'sinin seçtiği ve yanıtların %56,9'unu "Genel müdürlük yöneticileri ve bölüm yöneticileri birlikte" seçeneği oluşturmuştur. Ardından gelen "Sadece genel müdürlük" seçeneği tüm yanıtların %24,6'sını oluşturmaktadır. Daha detaylı istatistik bilgileri Tablo 3.6'da verilmiştir.

Tablo 3.6: Transfer fiyatlandırması belirleme sorumluluğu

	Karar Verici	Frekans	Yüzde (%)
Transfer Fiyatını Belirleme Sorumluluğu	Sadece genel müdürlük	16	24,6
	Sadece bölüm yöneticileri	9	13,8
	Genel müdürlük yöneticileri ve bölüm yöneticileri birlikte	37	56,9
	Diğer	3	4,6

Transfer fiyatlandırmasını belirleme sorumluluğunun kim veya kimlere ait olduğu sorusuna herhangi bir seçeneği işaretlemeyen katılımcı sayısının 6 olduğunu ifade etmiştik. Bunların 3 tanesi herhangi bir seçeneği işaretlememekle birlikte, anket formuna yazıyla "mali müşavirlik şirketi" ifadesini yazmışlardır. Diğer seçeneğine verilen yanıtlarla birlikte düşünüldüğünde, transfer fiyatını belirleme noktasında işletme dışındaki kurumlardan fayda sağlandığı düşünülebilir.

3.2.2. Faktör Analizi ve Güvenilirlik Analizleri

Faktör analizi, değişkenler arasındaki ilişkilere dayanarak verilerin daha anlamlı ve özet bir biçimde sunulmasını sağlayan, değişkenlerin taşıdığı ortak boyutların belirlenmesinde kullanılmaktadır. Kalaycı (2010), faktör analizinin sonuçlarının değerlendirilebilmesi için KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) testinin değerinin 0,50'den büyük ve Barlett testinin yorumlanabilir olması gerektiğini ifade etmektedir.

Kelloway (1995), test geliştirme sürecinde, ölçülen yapıya ilişkin hipotezlerimiz olmadığında öncelikle açımlayıcı faktör analizi yapılmasını önermektedir. Bu öneri doğrultusunda açımlayıcı faktör analizi tercih edilmiştir.

Tüm değişkenler için temel bileşenler yöntemi ve Varimax döndürme yöntemi kullanılarak faktör analizi uygulanmıştır. Analiz sonucunda özdeğerleri 1 ve üzerinde olan faktörler değerlendirmeye alınmıştır. Faktör analizi yapılan değişkenlerin güvenilirlik analizi yapılmış, kabul edilebilir değer olan 0,60 Cronbach Alfa değeri altında kalan herhangi bir değişken olmadığı gözlemlenmiştir. Yapılan faktör analizi sonuçları tablo 3.7’ de görülebilir.

Tablo 3.7: Faktör analizi sonuçları

Bileşen	Kareler Toplam Yükleri			Döndürülmüş Kareler Toplam Yükleri		
	Toplam	Varyans %	Kümülatif %	Toplam	Varyans %	Kümülatif %
1	10,207	22,683	22,683	5,727	12,726	12,726
2	5,139	11,420	34,103	5,106	11,347	24,073
3	4,680	10,401	44,503	4,171	9,269	33,342
4	3,614	8,031	52,534	3,625	8,056	41,398
5	2,914	6,475	59,009	3,553	7,895	49,293
6	2,346	5,214	64,223	3,011	6,691	55,984
7	2,078	4,617	68,840	2,892	6,426	62,410
8	1,575	3,499	72,339	2,477	5,505	67,915
9	1,460	3,244	75,584	2,457	5,461	73,376
10	1,250	2,778	78,362	2,244	4,986	78,362
Kaiser-Meyer-Olkin Örneklem Yeterliliği=0,530			Bartlett Küresellik Testi=	Bartlett Küresellik Testi(p)=0,000		
			2862.150			

Yapılan faktör analizi sonucunda; 46 değişken “on” faktör ile açıklanmaktadır. Birinci faktör; %12,726, ikinci faktör; %11,347, üçüncü faktör; %9,269, dördüncü faktör; %8,056, beşinci faktör; %7,895, altıncı faktör; %6,691, yedinci faktör; %6,426, sekizinci faktör; %5,505, dokuzuncu faktör; %5,461 ve son olarak onuncu faktör; %4,986 ile açıklamaktadır. Kümülatif olarak ise; %78,362 ile açıklamaktadır.

Değişkenlerin faktör yükleri, güvenilirlik testleri ve aldıkları yeni faktör isimleri Tablo 3,8; 3,9; 3.10; 3.11; 3.12; 3.13; 3.14; 3.15; 3.16 ve Tablo 3.17’ da görülmektedir.

Tablo 3.8: Çözüm yeteneği ve hizmet güvenilirliği faktörünü oluşturan değişkenlerin faktör yükleri ve cronbach alpha değerleri

Faktörün Adı	Değişken Kodu	Değişkenin Yazılı İfadesi	Faktör Yüğü	Cronbach Alpha Değeri
Çözüm Yeteneği ve Hizmet Güvenilirliği	çözüm1	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımız tedarikçi, sorunlarınızı çözüme ve bizlere yardımcı olmak açısından her zaman faydalı olur.	,853	,911
	çözüm2	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımız tedarikçi, genellikle çeşitli alternatifler sunar.	,819	
	çözüm3	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımız tedarikçi, sorunlarımıza çözümler sunmak için yeni teknolojiler kullanır.	,754	
	çözüm4	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımız tedarikçilerin çalışanları güvenilir, istikrarlı ve güvenli hizmetler sunarlar.	,753	
	çözüm5	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımız tedarikçi, hizmetlerin ne zaman yerine getirileceği konusunda bizi bilgilendirir.	,742	
	çözüm6	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımız tedarikçi, rakiplerinin çoğundan farklı hizmetler sunma kabiliyetine sahiptir.	,662	
	çözüm7	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımız tedarikçi, diğer tedarikçiler tarafından sunulmayan benzersiz özelliklere sahip ürün ve hizmetler sunabilmektedir.	,649	
	çözüm8	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımızda, bir sorunumuz olduğunda tedarikçi, onu çözmek için samimi bir ilgi gösterir	,538	

Tablo 3.9: İç tedarikçi süreç esnekliği faktörünü oluşturan değişkenlerin faktör yükleri ve cronbach alpha değerleri

Faktörün Adı	Değişken Kodu	Değişkenin Yazılı İfadesi	Faktör Yüğü	Cronbach Alpha Değeri
İç Tedarikçi Süreç Esnekliği	esneklik1	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımız tedarikçi, ihtiyaçlarımız artmadan önce, bunları tespit etme yeteneğine sahiptir.	,865	,914
	esneklik2	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımız tedarikçi, ihtiyaçlarımızı sözleşme koşullarının ötesinde karşılamak için isteklidir.	,767	
	esneklik3	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımız tedarikçi, ürün ve hizmetlerinde sürekli çığır açan çözümleri ve yeni teknolojileri sunmaktadır.	,701	
	esneklik4	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımız tedarikçi tedarik süreci ve kalitesinin, sürekli iyileştirilmesi taahhüdünde bulunur.	,695	
	esneklik5	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımız tedarikçi, problem yaşadığımızda daima yardım sağlar.	,677	
	esneklik6	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımız tedarikçideki çalışanlar, bizim özel ihtiyaçlarımızı anlar.	,656	
	esneklik7	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımız tedarikçinin ürün ve hizmetleri rekabet ortamında daima bir adım öndedir.	,632	
	esneklik8	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımız tedarikçi, bizim çıkarlarımızı kalpten destekler.	,513	

Tablo 3.10: Risk algısı ve politik çevre faktörünü oluşturan değişkenlerin faktör yükleri ve cronbach alpha değerleri

Faktörün Adı	Değişken Kodu	Değişkenin Yazılı İfadesi	Faktör Yükü	Cronbach Alpha Değeri
Risk Algısı ve Politik Çevre	riskvepolitik1	Şirket grubumuz için T.F. politika yönergeleri tüm süreçlerle ilgili açık bir şekilde ortaya konmuştur.	,866	,856
	riskvepolitik2	Şirketimizin küresel bir T.F. politikası vardır.	,796	
	riskvepolitik3	Şirket veya grup, T.F. politikasının güncel esaslarla, zamanında uygulanmasını izlemek için, iyi denetim mekanizmalarına sahiptir.	,735	
	riskvepolitik4	Şirket genel merkezi, Türkiye için hazırlanan T.F. belgelerini gözden geçirir ve üst düzey yorumlar sağlar.	,727	
	riskvepolitik5	Bağlı şirketler grubunuz açısından; Türkiye, küresel transfer fiyatlandırması risk yönetimi konusunda yeterli bilgiye sahip personellere sahiptir ve oldukça önemlidir.	,698	
	riskvepolitik6	Transfer fiyatlandırması konuları toplantılarda oldukça sık görüşülmektedir.	,515	
	riskvepolitik7	Şirket; iş genişleme, ek yatırımlar, satın almalar vb. gibi stratejik kararlar alırken transfer fiyatlandırma özelliklerini de göz önünde bulundurmaktadır.	,511	

Tablo 3.11: Transfer fiyatlandırması hedeflerinin denetim ve kontrolü faktörünü oluşturan değişkenlerin faktör yükleri ve cronbach alpha değerleri

Faktörün Adı	Değişken Kodu	Değişkenin Yazılı İfadesi	Faktör Yükü	Cronbach Alpha Değeri
Hedeflerin Denetim ve Kontrol	denetim1	Yerel ortağın ülkesindeki varlığı	,820	,850
	denetim2	Ev sahibi hükümetle iyi ilişkiler	,789	
	denetim3	Siyasi ve sosyal baskı	,782	
	denetim4	Ev sahibi hükümetin fiyat kontrolleri	,652	

Tablo 3.12: Spekülatif ve manipülatif yönelimler faktörünü oluşturan değişkenlerin faktör yükleri ve cronbach alpha değerleri

Faktörün Adı	Değişken Kodu	Değişkenin Yazılı İfadesi	Faktör Yükü	Cronbach Alpha Değeri
Spekülatif ve Manipülatif Yönelimler	manpltf/spkltf1	Transfer fiyatlandırması, vergi ödemelerini en aza indirmek için yapılmaktadır.	,887	,848
	manpltf/spkltf2	Transfer fiyatlandırması zarar açıklayıp vergiden kaçınmak için yapılmaktadır.	,820	
	manpltf/spkltf3	Transfer fiyatlandırması, ortaklara kar dağıtımını azaltmak için yapılmaktadır.	,810	
	manpltf/spkltf4	Transfer Fiyatlandırması, işletmenin ve bağlı ortakların finansal durumunu olduğundan daha iyi göstermek için yapılmaktadır.	,632	
	manpltf/spkltf5	Transfer fiyatlandırması, işletmenin ve bağlı ortakların imajını artırmak için yapılmaktadır.	,571	

Tablo 3.13: İç tedarikçi fiziki şartları faktörünü oluşturan değişkenlerin faktör yükleri ve cronbach alpha değerleri

Faktörün Adı	Değişken Kodu	Değişkenin Yazılı İfadesi	Faktör Yüğü	Cronbach Alpha Değeri
İç Tedarikçi Fiziki Şartları	fizikişart1	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımız tedarikçi çalışanın görünümünün sadeliği ve çalışanların elbisesinin zarafeti önemlidir.	,825	,744
	fizikişart2	Genel olarak, maddi varlıklar sizin için önemli bir kalite boyutudur.	,752	
	fizikişart3	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımız tedarikçinin modern ofisleri ve görsel çekiciliği, iş yapma kararını etkiliyor.	,732	

Tablo 3.14: Vergisel farklılıklar faktörünü oluşturan değişkenlerin faktör yükleri ve cronbach alpha değerleri

Faktörün Adı	Değişken Kodu	Değişkenin Yazılı İfadesi	Faktör Yüğü	Cronbach Alpha Değeri
Vergisel Farklılıklar	vergifark1	Gümrük vergilerinin oranlarındaki farklılıklar	,801	,805
	vergifark2	Kurumlar vergisi oranlarındaki farklılıklar	,793	
	vergifark3	Gelir vergisi oranlarındaki farklılıklar	,595	

Tablo 3.15: Maliyet etkinliği faktörünü oluşturan değişkenlerin faktör yükleri ve cronbach alpha değerleri

Faktörün Adı	Değişken Kodu	Değişkenin Yazılı İfadesi	Faktör Yüğü	Cronbach Alpha Değeri
Maliyet Etkinliği	maliyetetknliği1	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımız tedarikçi genellikle, hizmet ve ürün için adil ve rekabet edilebilir fiyat belirler. Belirli bir faaliyeti, rakiplerimin maliyetleri karşısında (ve / veya aynı etkinliği etkin ve verimli bir şekilde gerçekleştiren ve rakip olmayan, başka bir endüstrideki şirket ile) karşılaştırırız. Transfer fiyatlarını hesaplarken kullanılan yöntemler basit ve anlaşılması kolaydır.	,793	,759
	maliyetetknliği2		,715	
	maliyetetknliği3		,685	

Tablo 3.16: Parasal hareket kabiliyeti faktörünü oluşturan değişkenlerin faktör yükleri ve cronbach alpha değerleri

Faktörün Adı	Değişken Kodu	Değişkenin Yazılı İfadesi	Faktör Yüğü	Cronbach Alpha Değeri
Parasal Hareket Kabiliyeti	parasalhareket1	Döviz değişim kontrolleri/denetimi	,754	,716
	parasalhareket2	Performans değerlendirmesi/ölçümü	,753	
	parasalhareket3	Nakit akışlarının korunması	,701	

Tablo 3.17: İç tedarikçi güveni faktörünü oluşturan değişkenlerin faktör yükleri ve cronbach alpha değerleri

Faktörün Adı	Değişken Kodu	Değişkenin Yazılı İfadesi	Faktör Yüğü	Cronbach Alpha Değeri
İç Tedarikçi Güveni	güven1	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımız tedarikçimizle ilişkimizde kendimi güvende hissedirim.	,811	,649
	güven2	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımız tedarikçi çalışanlarının davranışları bize güven verir.	,648	

Değişkenleri ölçmek üzere oluşturulan ölçüm modellerinin güvenilirliklerini belirlemek amacı ile Cronbach Alpha değerleri kullanılmaktadır. Elde edilen değerler yukarıdaki tablolarda görülmektedir. Her bir değişkene ait Cronbach değerleri Malhotra'nın (1993) 0,60 kabul edilebilir alt sınırından büyüktür.

Terzioglu (2006), doktora çalışmasında transfer fiyatlandırmasında iç tedarikçinin güven, alternatif çözümler üretebilme, iç tedarikçinin T.F. süreç farkındalığı gibi birçok ölçeği iç tedarikçinin algısal faydası boyutu altında birleştirdiği görülmektedir. Emsal olması bakımından benzer teknik yöntemi, bu çalışmada sorulan değişkenlerin benzer ölçekler olması ve benzer özellikler taşıması bakımından bu çalışmada da uygulamanın anlamlı olabileceği düşünülmüştür. Bu sebeple; çözüm yeteneği ve hizmet güvenilirliği; iç tedarikçinin süreç esnekliği; iç tedarikçi fiziki şartları ve iç tedarikçi güveni faktörlerinin istatistiki verileri "algılanan fayda" boyutu altında toplanmıştır.

3.2.3. Korelasyon Analizi Sonuçları

Faktör analizinin ardından oluşan faktörlerin aralarındaki ilişkiyi açıklamaya yönelik yapılan korelasyon analizi tablo 3.18'de özetlenmiştir.

Tablo 3.18: Korelasyon analizi sonuçları

Faktörler		Algılanan Fayda	Risk Algısı ve Politik Çevre	Hedeflerin Denetim ve Kontrolü	Spekülatif ve Manipülatif Yönelimler	Vergisel Farklılıklar	Maliyet Etkinliği	Parasal Hareket Kabiliyeti
Algılanan Fayda	Pearson Sig. N	1 71						
Risk Algısı ve Politik Çevre	Pearson Sig. N	,059 ,622 71	1 71					
Hedeflerin Denetim ve Kontrolü	Pearson Sig. N	,239* ,045 71	,093 ,443 71	1 71				
Spekülatif ve Manipülatif Yönelimler	Pearson Sig. N	,095 ,428 71	-,213 ,074 71	,342** ,004 71	1 71			
Vergisel Farklılıklar	Pearson Sig. N	,180 ,133 71	,526** ,000 71	,296* ,012 71	,023 ,852 71	1 71		
Maliyet Etkinliği	Pearson Sig. N	,451** ,000 71	,005 ,965 71	,262* ,027 71	-,084 ,486 71	,226 ,058 71	1 71	
Parasal Hareket Kabiliyeti	Pearson Sig. N	,001 ,995 71	,071 ,554 71	,342** ,004 71	-,108 ,368 71	,055 ,648 71	-,037 ,758 71	1 71

*:0,01 anlamlılık seviyesinde anlamlı

**:0,05 anlamlılık seviyesinde anlamlı

Korelasyon matrisinin her hücrelerinde pearson korelasyon katsayısı, iki kuyruklu test için p- değeri (Sig.) ve örnek sayısı (N) görülebilir. Korelasyon analizi yapılan faktörlerin 0,05 anlamlılık seviyesinde anlamlı olan p değerlerine tek yıldız(*), 0,01 anlamlılık seviyesinde anlamlı olan korelasyon değerleri çift yıldız (**) işareti ile gösterilmiştir.

Bu bilgiler ve Tablo 3.18'deki korelasyon analizinin sonuç tablosunda ile %5 anlamlılık düzeyinde; algılanan fayda ile hedeflerin denetim ve kontrolü arasında düşük düzeyli, pozitif yönlü ($r=0,239$); hedeflerin denetim ve kontrolü ile vergisel farklılıklar arasında düşük düzeyli, pozitif yönlü ($r=0,296$); hedeflerin denetim ve kontrolü ile maliyet etkinliği arasında düşük düzeyli, pozitif yönlü ($r=0,262$) bir ilişki vardır. %1 anlamlılık düzeyinde ise; algılanan fayda ile maliyet etkinliği arasında orta düzeyli, pozitif yönlü; risk algısı ve politik çevre ile vergisel farklılıklar arasında orta düzeyli, pozitif yönlü ($r=0,451$); hedeflerin denetim ve kontrolü ile spekülatif ve manipülatif yönelimler arasında orta düzeyde, pozitif yönlü ($r=0,342$) ve hedeflerin denetim ve

kontrolü ile parasal hareket kabiliyeti arasında orta düzeyli ve pozitif yönlü ($r=0,342$) bir ilişki olduğu görülmektedir.

3.2.4. Değişkenlerin Çoklu Regresyon ile Analizi

Faktörlerin regresyon katsayılarının önemlilik dereceleri $\alpha= 0,01$ önem düzeyinde t ve F testleri ile incelenmiştir. Bu testler çok değişkenli regresyon analizinin bir parçasıdır.

Araştırmanın kapsamında ele alınan ilk araştırma modeline ait çoklu regresyon denklemi Model 1’de ifade edilmiştir.

AF= B₀+B₁RAPÇ+B₂HDK+B₃SMY+B₄VF+B₅ME+B₆PHK+e... Model 1.	
AF=	Algılanan Fayda
RAPÇ=	Risk Algısı ve Politik Çevre
HDK=	Hedeflerin Denetimi ve Kontrolü
SMY=	Spekülatif/Manipülatif Yönelimler
VF=	Vergisel Farklılıklar
ME=	Maliyet Etkinliği
PHK=	Parasal Hareket Kabiliyeti
e=	Hata Terimi

Tablo 3.19: Model 1’e ilişkin analiz sonuçları

Değişken	B	Standart Hata	β	t	p	D-W	VIF
Sabit	1,791	,687		2,608	,011	1,437	
RAPÇ	,046	,097	,064	,470	,640		1,536
HDK	,043	,087	,070	,494	,623		1,670
SMY	,082	,088	,121	,939	,351		1,397
VF	,014	,079	,024	,176	,861		1,595
ME	,360	,100	,437	3,611	,001		1,221
PHK	,000	,091	,000	,003	,997		1,264
R=0483	R²=0,233	Düzeltilmiş R²=0,161	F=3,247	p=0,008			

Bağımlı Değişken: Algılanan Fayda

Tablo incelendiğinde, risk algısı ve politik çevre, spekülatif ve manipülatif yönelimler, vergi farklılıkları, maliyet etkinliği ile parasal hareket kabiliyeti, birlikte regresyon modeline sokulduğunda algılanan faydayı, maliyet etkinliği anlamlı şekilde açıklamaktadır ($R=0,483$; $R^2=0,233$; Düzeltilmiş $R^2=0,161$). Bu değişkenler birlikte algılanan faydadaki toplam varyans’ın %16’sını açıklamaktadır. Durbin-Watson istatistiğine göre hata terimleri arasında korelasyon ve VIF değerine göre de değişkenler

arasında yüksek korelasyon yoktur (Durbin-Watson=1,437). Diğer yandan, hesaplanan katsayılarla ait anlamlılık testi sonuçları incelendiğinde, değişkenlerden sadece maliyet etkisinin, algılanan fayda üzerinde anlamlı olduğu bir etkiye sahip olduğu anlaşılmaktadır ($p < 0.01$). Analize göre, transfer fiyatlandırmasına ilişkin maliyet etkinliğinin, algılanan fayda üzerinde pozitif yönlü ($\beta = 0,437$) bir etkisi bulunmaktadır. Bu nedenle transfer fiyatlandırmasına konu fiyatların; adil olması, rekabet edilebilir olması, fiyatlandırmanın basit ve anlaşılır olması iç tedarikçinin algılanan fayda boyutunun da artmasına sebep olmaktadır.

3.2.4.1. Maliyet Etkinliğinin Üzerinde Etkisi Olan Değişkenleri Belirlemeye Yönelik Çoklu Regresyon

Önceki çoklu regresyon analizi sonuçlarına göre; algılanan fayda boyutu üzerinde sadece maliyet etkinliği faktörünün anlamlı bir etkisi olduğu görülmektedir. Model 2 olarak ifade edilen ikinci analiz modelinde ise; algılanan faydayı açıklamaya yönelik, maliyet etkinliği faktörü üzerindeki diğer faktörlerin etkisi ve anlamlılığı analiz edilmektedir.

ME= $B_0 + B_1 \text{RAPÇ} + B_2 \text{HDK} + B_3 \text{SMY} + B_4 \text{VF} + B_5 \text{PHK} + e \dots$ Model 2.
ME= Maliyet Etkinliği
RAPÇ= Risk Algısı ve Politik Çevre
HDK= Hedeflerin Denetimi ve Kontrolü
SMY= Spekülatif/Manipülatif Yönelimler
VF= Vergisel Farklılıklar
PHK= Parasal Hareket Kabiliyeti
e= Hata Terimi

Tablo 3.20: Model 2'ye ilişkin analiz sonuçları

Değişken	B	Standart Hata	β	t	p	D-W	VIF
Sabit	4,311	,667		6,467	,000	2,008	
RAPÇ	-,174	,119	-,200	-1,465	,148		1,487
HDK	,278	,103	,372	2,709	,009		1,500
SMY	-,230	,105	-,280	-2,191	,032		1,301
VF	,165	,096	,238	1,719	,090		1,526
PHK	-,174	,111	-,194	-1,563	,123		1,219
R=0,426	R²=0,181	Düzeltilmiş R²=0,118	F=2,879	p=0,021			

Bağımlı Değişken: Maliyet Etkinliği

Tablo incelendiğinde, risk algısı ve politik çevre, spekülatif ve manipülatif yönelimler, transfer fiyatlandırması denetimi ve kontrolü, vergi farklılıkları ile parasal hareket kabiliyeti birlikte regresyon modeline sokulduğunda maliyet etkinliğini; hedeflerin denetim ve kontrolü ile spekülatif ve manipülatif yönelimler anlamlı şekilde

açıklamaktadır ($R=0,428$; $R^2=0,181$; Düzeltilmiş $R^2=0,118$). Bu değişkenler birlikte, maliyet etkinliği toplam varyans'ının %11,8'ini açıklamaktadır. Durbin-Watson istatistiğine göre hata terimleri arasında korelasyon ve VIF değerine göre de değişkenler arasında yüksek korelasyon yoktur (Durbin-Watson=2,008; $VIF<2$). Hesaplanan katsayılara ait anlamlılık testi sonuçları incelendiğinde, değişkenlerden spekülâtif ve manipülâtif yönelimler ile transfer fiyatlandırması hedeflerinin denetim ve kontrolünün maliyet etkinliği üzerinde anlamlı olduğu anlaşılmaktadır.

Analizde transfer fiyatlandırması hedeflerinin denetim ve kontrolünün, maliyet etkinliği üzerinde pozitif yönlü ($\beta=0,372$) ve anlamlı ($p<0.01$) bir etkisi bulunmaktadır. Bu nedenle transfer fiyatlandırmasına ilişkin işlemler üzerindeki ev sahibi hükümet ile kurulan iyi ilişkiler, ev sahibi hükümetin fiyat kontrolleri, siyasi ve sosyal baskıların ve yerel ortağın ülkedeki varlığı, maliyet etkinliğinin alt boyutları olan transfer fiyatlandırmasına konu fiyatların; adil olması rekabet edilebilir olması, fiyatlandırmanın basit ve anlaşılır olmasını durumlarını pozitif yönlü bir şekilde etkilediği söylenebilir.

Analiz sonuçlarına göre maliyet etkinliği üzerinde; anlamlı etkisi tespit edilen diğer faktör de spekülâtif ve manipülâtif yönelimler ($p<0,05$). Bu faktörün maliyet etkinliği üzerinde negatif yönlü etkisi bulunmaktadır ($\beta=-0,280$). Bu istatistiki bilginin anlamı ise; transfer fiyatlandırmasının; işletmenin ve bağlı ortakların finansal durumunu olduğundan daha iyi göstermek gibi spekülâtif, vergi ödemelerini en az indirmek, ortaklara kâr dağıtımını azaltmak, işletmenin veya bağlı ortağın imajını arttırmak veya şirketin zarar etmesini sağlayıp vergiden kaçınmak gibi manipülâtif amaçlarla yapılması veya bu amaçların tercih edilebilmesi durumlarının, transfer fiyatlandırmasına konu fiyatların; adil olması rekabet edilebilir olması, fiyatlandırmanın basit ve anlaşılır olması durumlarını negatif yönlü bir şekilde etkilediği söylenebilir.

3.2.4.2. Çoklu Regresyon Yöntemi ile Spekülâtif ve Manipülâtif Yönelimler Etkileyen Faktörlerin Analizi

Önceki çoklu regresyon analizi sonuçlarına göre; maliyet etkinliği üzerinde sadece spekülâtif ve manipülâtif yönelimler ile hedeflerin denetim ve kontrolünün

anlamli bir etkisi olduğu görülmektedir. Bu kısımda algılanan faydayı açıklamaya yönelik, maliyet etkinliği faktörü üzerinde etkisi bulunan spekulatif ve manipulatif yönelimlerin diğer faktörler ile ilişkisi ve anlamlılığı analiz edilmektedir.

SMY= B₀+B₁RAP�+B₂HDK+B₃VF+B₄PHK+e... Model 3.	
SMY=	Spekulatif/Manipulatif Yönelimler
RAP�=	Risk Algısı ve Politik �evre
HDK=	Hedeflerin Denetimi ve Kontrolü
VF=	Vergisel Farklılıklar
PHK=	Parasal Hareket Kabiliyeti
e=	Hata Terimi

Tablo 3.21: Model 3'e ilişkin analiz sonuçları

Değişken	B	Standart Hata	β	T	p	D-W	VIF
Sabit	3,744	,630		5,941	,000	1,760	
RAP�	-,274	,135	-,259	-2,027	,047		1,400
HDK	,396	,110	,435	3,602	,001		1,254
VF	,036	,112	,043	,322	,748		1,523
PHK	-,264	,126	-,241	-2,090	,040		1,143
R=0,481		R²=0,231		D�zeltişmiş R²=0,184	F=4,958		p=0,001

Bağımlı Değişken: Spekulatif ve Manipulatif Yönelimler

Tablo incelendiğinde, risk algısı ve politik  evre, denetim ve kontrol, vergi farklılıkları ile parasal hareket kabiliyeti, birlikte regresyon modeline sokulduğunda spekulatif ve manipulatif yönelimler anlamlı şekilde açıklamaktadır (R=0,481; R²=0,231; D zeltişmiş R²=0,184). Bu değişkenler birlikte, maliyet etkinliği toplam varyans'ının %18,4' n  açıklamaktadır. Durbin-Watson istatistiğine göre hata terimleri arasında korelasyon ve VIF değerine göre de değişkenler arasında yüksek korelasyon yoktur (Durbin-Watson=1,760; VIF<2). Katsayılara ait anlamlılık testi sonuçları incelendiğinde, değişkenlerden risk algısı ve politik  evre, transfer fiyatlandırması hedeflerinin denetim ve kontrol ile parasal hareket kabiliyeti faktörlerinin spekulatif ve manipulatif yönelimler üzerinde anlamlı olduğu anlaşılmaktadır.

Analizde transfer risk algısı ve politik çevrenin, spekulatif ve manipulatif yönelimler üzerinde negatif yönlü (β =-0,259) bir etkisi bulunmaktadır. Bu ifade; şirketlerin kısa ve uzun vadeli planlarını küresel pazarda risk yönetimi çerçevesinde uygulayabilecek bir transfer fiyatlandırması politikasının olması ve tüm süreçleri ile uygulanabilecek bir denetim mekanizmasına sahip olması ile transfer fiyatlandırmasını; işletmenin ve bağlı ortakların finansal durumunu olduğundan daha iyi göstermek gibi spekulatif, vergi ödemelerini en az indirmek, ortaklara kâr dağıtımını azaltmak,

işletmenin veya bağlı ortağın imajını arttırmak veya şirketin zarar etmesini sağlayıp vergiden kaçınmak gibi manipülatif amaçlarla yapılması veya bu amaçların tercih edilebilmesi durumları ile negatif yönlü bir ilişki olduğu görülmektedir.

Hedeflerin denetimi ve kontrolü faktörünün spekülative ve manipülatif yönelimler üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı bir etkisi vardır ($\beta=0,435$; $p<0.01$). Bu ifadeyi değişkenlerin içerdiği anlamlar ile ifade etmek gerekirse; transfer fiyatlandırmasına ilişkin işlemler üzerindeki ev sahibi hükümet ile kurulan iyi ilişkiler, ev sahibi hükümetin fiyat kontrolleri, siyasi ve sosyal baskıların ve yerel ortağın ülkedeki varlığının, işletmenin ve bağlı ortakların finansal durumunu olduğundan daha iyi göstermek gibi spekülative, vergi ödemelerini en az indirmek, ortaklara kâr dağıtımını azaltmak, işletmenin veya bağlı ortağın imajını arttırmak veya şirketin zarar etmesini sağlayıp vergiden kaçınmak gibi manipülatif amaçlarla yapılması veya bu amaçların tercih edilebilmesi durumları ile pozitif ve anlamlı olduğunun ifade edilmesi mümkündür.

Parasal hareket kabiliyetinin de spekülative ve manipülatif yönelimler üzerinde negatif yönlü bir ilişkisi vardır ($\beta=-0,241$). Şirketlerin bir transfer fiyatlandırması sistemini tercih sebeplerinin; döviz değişim kontrollerinin veya denetiminin olması, nakit akışlarının korunabilmesi ve şirket performansının ölçülebilmesi gibi önemli görülebilecek parasal hareket kabiliyet boyutunu oluşturan değişkenler ile işletmelerin ve bağlı ortakların finansal durumunu olduğundan daha iyi göstermek gibi spekülative, vergi ödemelerini en az indirmek, ortaklara kâr dağıtımını azaltmak, işletmenin veya bağlı ortağın imajını arttırmak veya şirketin zarar etmesini sağlayıp vergiden kaçınmak gibi manipülatif amaçlarla yapılması veya bu amaçların tercih edilebilmesi arasında negatif yönlü bir ilişki vardır.

3.2.4.3. Çoklu Regresyon Yöntemi ile Hedeflerin Denetim ve Kontrolünü Etkileyen Faktörlerin Analizi

Maliyet etkinliği üzerinde spekülative ve manipülatif yönelimler ile transfer fiyatlandırması hedeflerinin denetim ve kontrolünün anlamlı bir etkisi olduğu

görülmektedir. Spekülatif ve manipülatif yönelimleri etkileyen faktörlerin analizinin ardından bu kısımda algılanan faydayı açıklamaya yönelik, maliyet etkinliği faktörü üzerinde etkisi bulunan hedeflerin denetim ve kontrolü faktörünün diğer faktörler ile ilişkisi ve anlamlılığı analiz edilmektedir.

HDK= B₀+B₁RAPÇ+B₂VF+B₃PHK+e... Model 4.	
HDK=	Hedeflerin Denetimi ve Kontrolü
RAPÇ=	Risk Algısı ve Politik Çevre
VF=	Vergisel Farklılıklar
PHK=	Parasal Hareket Kabiliyeti
e=	Hata Terimi

Tablo 3.22: Model 4'e ilişkin analiz sonuçları

Değişken	B	Standart Hata	β	t	p	D-W	VIF
Sabit	1,469	,678		2,168	,034	1,724	
RAPÇ	-,125	,149	-,107	-,833	,408		1,386
VF	,310	,119	,334	2,607	,011		1,383
PHK	,398	,132	,331	3,026	,004		1,006
R=0,450		R²=0,202	Düzeltilmiş R²=16,7	F=5,668	p=0,002		

Bağımlı Değişken: Hedeflerin Denetim ve Kontrolü

Çoklu regresyona ait tablo incelendiğinde, risk algısı ve politik çevre, vergi farklılıkları ile parasal hareket kabiliyeti, birlikte regresyon modeline sokulduğunda hedeflerin denetim ve kontrolü faktörünü sadece parasal hareket kabiliyeti anlamlı şekilde açıklamaktadır (R=0,450; R²=0,202; Düzeltilmiş R²=16,7). Bu değişkenler birlikte, maliyet etkinliği toplam varyans'ının %16,7'sini açıklamaktadır. Durbin-Watson istatistiğine göre hata terimleri arasında korelasyon ve VIF değerine göre de değişkenler arasında yüksek korelasyon yoktur (Durbin-Watson=1,724; VIF<2). Katsayılara ait anlamlılık testi sonuçları incelendiğinde, değişkenlerden parasal hareket kabiliyeti faktörünün transfer fiyatlandırması denetimi ve kontrolü faktörü üzerinde anlamlı olduğu anlaşılmaktadır.

Regresyon modelinde parasal hareket kabiliyetinin transfer fiyatlandırması hedeflerinin denetim ve kontrolü üzerinde pozitif yönlü anlamlı (p<0.01) ilişkisi olduğu görülmektedir ($\beta=0,331$). Şirketlerin bir transfer fiyatlandırması sistemini tercih sebeplerinin; döviz değişim kontrollerinin veya denetiminin olması, nakit akışlarının korunabilmesi ve şirket performansının ölçülebilmesi gibi önemli görülebilecek parasal hareket kabiliyeti boyutunu oluşturan değişkenler ile hedeflerin denetim ve kontrolünün alt boyutları olan transfer fiyatlandırmasına ilişkin işlemler üzerindeki ev sahibi

hükümet ile ilişkiler, ev sahibi hükümetin fiyat kontrolleri, siyasi ve sosyal baskıların ve yerel ortağın ülkedeki varlığı arasında pozitif yönlü ilişki vardır.

Modelde vergisel farklılıkların transfer fiyatlandırması hedeflerinin denetimi ve kontrolü üzerinde pozitif yönlü anlamlı bir etkisi vardır ($\beta=0,334$). Parasal hareket kabiliyetinin, hedeflerin denetim ve kontrolünün alt boyutları olan transfer fiyatlandırmasına ilişkin işlemler üzerindeki ev sahibi hükümet ile ilişkiler, ev sahibi hükümetin fiyat kontrolleri, siyasi ve sosyal baskıların ve yerel ortağın ülkedeki varlığı arasında pozitif yönlü ilişki vardır.

Regresyon analizinde kalan faktörler; parasal hareket kabiliyeti, risk algısı ve politik çevre ve vergisel farklılıklardır. Yapılan çoklu regresyon analizlerinde bağımsız değişken olarak parasal hareket kabiliyeti ile ne vergisel farklılıkların ne de risk algısı ve politik çevre arasında anlamlı istatistiki veriler elde edilememiştir.

3.2.4.4. Çoklu Regresyon Yöntemi ile Risk Algısı ve Politik Çevreyi Etkileyen Faktörlerin Analizi

Transfer fiyatlandırmasında algılanan faydayı açıklamaya yönelik sırasıyla maliyet etkinliği, spekülative ve manipülatif yönelimlerle hedeflerin denetim ve kontrolü faktörlerinin çoklu regresyon analizi yapılmıştır. Algılanan faydayı açıklamaya yönelik birbirleri arasındaki ilişkinin anlamlı olup olmadığına bakılacak son faktörler; parasal hareket kabiliyeti, risk algısı ve politik çevre ve vergisel farklılıklardır. Parasal hareket kabiliyetinin bağımsız değişken olarak kabul edildiğinde istatistiki açıdan anlamlı sonuç elde edilmediği ifade edilmiştir. Dolayısıyla bu kısımda, risk algısı ve politik çevrenin kalan faktörler ile ilişkisi ve anlamlılığı analiz edilecektir.

RAPÇ= B₀+B₁VF+B₂PHK+e... Model 5.

RAPÇ= Risk Algısı ve Politik Çevre
VF= Vergisel Farklılıklar
PHK= Parasal Hareket Kabiliyeti
e= Hata Terimi

Tablo 3.23: Model 5'e ilişkin analiz sonuçları

Değişken	B	Standart Hata	β	t	p	D-W	VIF
Sabit	2,062	,490		4,208	,000	1,139	
VF	,417	,082	,524	5,075	,000		1,003
PHK	,044	,107	,042	,412	,682		1,003
R=0,528		R²=0,278	Düzeltilmiş R²=25,7	F=13,117	p=0,000		

Bağımlı Değişken: Risk Algısı ve Politik Çevre

Regresyon analizine ait tablo incelendiğinde, vergi farklılıkları ile parasal hareket kabiliyeti, birlikte regresyon modeline sokulduğunda risk algısı ve politik çevre faktörünü sadece vergisel farklılıklar anlamlı şekilde açıklamaktadır ($R=0,528$; $R^2=0,278$; Düzeltilmiş $R^2=25,7$). Bu değişkenler birlikte, maliyet etkinliği toplam varyans'ının %25,7'sini açıklamaktadır. Durbin-Watson istatistiğine göre hata terimleri arasında korelasyon ve VIF değerine göre de değişkenler arasında yüksek korelasyon yoktur (Durbin-Watson=1,139; $VIF<2$). Katsayılara ait anlamlılık testi sonuçları incelendiğinde, değişkenlerden vergisel farklılıklar faktörünün risk algısı ve politik çevre faktörünü üzerinde anlamlı olduğu anlaşılmaktadır. Vergisel farklılıkların risk algısı ve politik çevre üzerindeki istatistikî olarak anlamlı ($p<0.01$) etkinin pozitif yönlü olduğu görülmektedir ($\beta=0,524$). Bu istatistiki sonucu şu şekilde ifade edebiliriz. Şirketlerin transfer fiyatlandırması için başka ülkelerdeki kurduğu/ kuracağı şirketlerin vergi oranlarındaki (Gelir, kurumlar ve gümrük) farklılıkların önemi, şirketlerin kısa ve uzun vadeli planlarını küresel pazarda risk yönetimi çerçevesinde uygulayabilecek bir transfer fiyatlandırması politikasının ve bir denetim mekanizmasının oluşturulması ve uygulanması ile pozitif ve anlamlı bir ilişki vardır.

Çoklu regresyon modelleri ile yapılan analizlerin sonucunda, çalışmanın başında öne tüm hipotezlerin kabul edildiği görülmektedir. Hipotezler ile ilgili detaylar Tablo 3.24'te mevcuttur.

Tablo 3.24: Hipotez testi sonuçları

	Hipotezler	Red/Kabul
H ₁	Vergisel farklılıklar ile hedeflerin denetim ve kontrolü arasında anlamlı pozitif bir ilişki vardır.	Kabul.
H ₂	Vergisel farklılıklar ile risk algısı ve politik çevre arasında pozitif anlamlı bir ilişki vardır.	Kabul.
H ₃	Parasal hareket kabiliyeti ile spekülâtif ve manipülâtif yönelimler arasında anlamlı negatif bir ilişki vardır.	Kabul.
H ₄	Parasal hareket kabiliyeti ile hedeflerin denetim ve kontrolü arasında anlamlı pozitif bir ilişki vardır.	Kabul.
H ₅	Risk Algısı ve politik çevre ile spekülâtif ve manipülâtif yönelimler arasında anlamlı negatif bir ilişki vardır.	Kabul.
H ₆	Spekülâtif ve manipülâtif yönelimler ile hedeflerin denetim ve kontrolü arasında anlamlı pozitif bir ilişki vardır.	Kabul.
H ₇	Hedeflerin denetim ve kontrolü ile maliyet etkinliği arasında anlamlı pozitif bir ilişki vardır.	Kabul.
H ₈	Maliyet etkinliği ile spekülâtif ve manipülâtif yönelimler arasında anlamlı ve negatif bir ilişki vardır.	Kabul.
H ₉	Algılanan fayda boyutu ile maliyet etkinliği arasında anlamlı pozitif bir ilişki vardır.	Kabul.

IV. BÖLÜM

4. SONUÇ

Çokuluslu şirketler (ÇUŞ) bağlı ortaklıkları ile dünya’da olduğu gibi Türkiye’de de ticari faaliyetlerin büyük çoğunluğunu gerçekleştirmektedir. Bu şirket yapılarının yarattıkları istihdam ve ticari faaliyetler günden güne artış göstermektedir. Küreselleşmenin getirdiği avantajlar sebebiyle ve bu yöndeki trendin etkisi ile Türkiye’deki şirketlerde doğrudan yabancı yatırım veya Binboğa’nın (2018) çalışmasında ifade ettiği gibi, kurulu bir şirket çevresinde ortaklık yoluyla birleşme (merger) gibi yöntemler ile uluslararasılaşma yolunu benimsediği görülmektedir.

Bu araştırmanın amacı, Türkiye’de faaliyette bulunan çok uluslu şirketlerin, transfer fiyatlama süreçleri ve prosedürleri hakkında derinlemesine bir anlayış geliştirmektir. Transfer fiyatının bir takım çevresel etken tarafından şekillendiği varsayımı üzerinden yapılan bu çalışma, uygulamanın ve sürecin bir parçası olan iç müşteride oluşan değer algısı üzerindeki rolünü incelemektir. Bu amaca yönelik olarak literatür araştırması ile elde edilen modeller, ölçekler ve kullanılan değişkenler; bu çalışmada tekrar ölçülmek istenilmiş ve anket yöntemi ile veriler toplanıp ölçülmüştür. Çoklu regresyon modellerinin uygulandığı bu çalışmada, elde edilen bulguları değerlendirirken, modeldeki bütün ölçekler göz önüne alınarak yorumlanmıştır.

ÇUŞ çalışanları üzerinde yapılan bu çalışmada verilen yanıtlardan, katılımcıların %61,9’unun yönetsel düzeyleri bakımından yönetici pozisyonunda olduğu belirtiliyor. TF’na konu fiyatların belirlenmesindeki sorumluluğun kime ait olduğu ile ilgili başka bir soruda ise, “genel müdürlük yöneticileri ve bölüm yöneticileri” seçeneği yanıtların %56,9’unu oluşturmuştur. Burada transfer fiyatlandırmasının belirlenmesi veya hesaplanması konusunda kolektif bir çalışma gösterildiği anlaşılmaktadır.

Diğer bir açıdan ise; katılımcılarının %61,9'unun yönetici olduğu ve fiyatlandırma sorumluluğunun kime ait olduğu sorularına verilen yanıtların %95,4'ünü; sadece genel müdürlük, sadece bölüm yöneticileri ve genel müdürlük yöneticileri ve bölüm yöneticileri yanıtlarının oluşturduğu göz önüne alındığında toplanan verilerin, transfer fiyatlandırması sürecine bizzat katılım gösteren, karar verici rollerde olan katılımcıların oluşturduğu görülmektedir. Bu sebeple verilerin "kaliteli" ve "geçerli" istatistiki sonuçlar elde edilmiştir.

Literatürdeki ölçek ve değişkenler kullanılarak toplanan verilerin 10 adet faktöre dağıldığı görülmüştür. Bu faktörlerin adları sırasıyla; "çözüm yeteneği ve hizmet güvenilirliği", "iç tedarikçi süreç esnekliği", "risk algısı ve politik çevre", "hedeflerin denetim ve kontrolü", "spekülatif ve manipülatif yönelimler", "iç tedarikçi fiziki şartları", "vergisel farklılıklar", "maliyet etkinliği", "parasal hareket kabiliyeti" ve "iç tedarikçi güveni" olarak ifade edilmiştir. Bu kısımda son olarak; "Çözüm yeteneği ve hizmet güvenilirliği", "İç tedarikçi süreç esnekliği", İç tedarikçi fiziki şartları" ve "İç tedarikçi güveni" olarak adlandırdığımız faktörleri; içerdikleri anlamlar ve ortak özellikler sebebiyle "Algılanan fayda" boyutu, başka bir ifade ile iç tedarikçinin algıladığı fayda boyutu altında toplanmıştır. Faktörlerin analizinden elde edilen bulgular aşağıda belirtilmiştir.

Yapılan analiz sonucunda vergisel farklılıklar ile transfer fiyatlandırması hedeflerinin denetim ve kontrolü arasında anlamlı pozitif bir ilişki ortaya çıkmıştır. TF üzerine yapılan çalışmalar göstermektedir ki; ülkeler bazen de ülkedeki bölgeler arasındaki vergi farklılıkları (Örneğin; Çin) ÇUŞ'lerin, bir ülkede veya bölgede faaliyette bulunmasının en önemli sebeplerinden biri olabilmektedir. Bu durumun temel sebebini ise Grubert (2003), ÇUŞ'in toplam kurumsal kârını maksimize etmek için, düşük vergi bölgelerindeki bağlı ortaklığa kazançlarını aktarabilmeleri olarak ifade etmektedir. Diğer yandan vergisel farklılıkların ÇUŞ'in faaliyetlerini genişletmesi için tek sebep olamayacağı, bununla entegre edilebilecek başka etkenlerin de sürece dahil etmenin gerekliliğine ihtiyaç duyulmaktadır. Bu çalışmadaki bulgular neticesinde bunlardan bazıları, bağlı ortağın varlığı, yerel hükümet ile ilişkiler ve siyasi ve sosyal baskıdır. Bağlı ortaklığın faaliyette bulunduğu düşük vergili bölge veya ülke hükümeti

ile iyi ilişkilerin olmaması, bağlı ortaklığın mal varlığını tehlikeye atabilir ve bununla birlikte, sebep-sonuç çerçevesinde işletmenin faaliyetlerinde olumsuz etki yaratabilecek, siyasi ve sosyal baskılara sebep olabilir. Düşük vergi oranları, öncesinde ciddi bir avantaj olmasına karşın, aynı amaç ve yönde hareket edecek bir takım değişkenlere ihtiyaç duyabilir. Yapılan araştırmanın bulgularından vergisel farklılıkların, risk çerçevesi içinde yatırım kararlarının alınması, bu kararların sıklıkla değerlendirilmesinin bir şirket politikası olduğu sistemli yapıları pozitif yönlü olarak etkilediği gözlenmektedir. Elde edilen bu bulgu Leitch ve Barrett'in (1992) ifade ettiği uluslararası çevrede vergi farklılıkları kadar önemli bir takım doğal ve hükümet kaynaklı etkeninde dikkate alınması gerektiği düşüncesi ile aynı yöndedir. Vergisel farklılıkların yarattığı önem, yatırım, genişleme gibi kararların T.F. sürecinin risk algısı kapsamında sürekli değerlendirilmesi gerektiğini Oyelere, Emmanuel ve Forker (1999) ÇUŞ'in yeni ülke ve bölgelerde ki faaliyetleri sebebiyle değişen çevreye uygun, güncel kararların alınması gerektiğini vurgular. Bu ifade de, edinilen bulgu ile aynı yöndedir.

Literatürde araştırmasında ÇUŞ'lerin spekülâtif ve manipülâtif yönelimleri ile nakit akışı gereksinimleri ile ilgili iki farklı görüş bulunmaktadır. Bu çalışmada elde ettiğimiz bir takım bulgular bu iki farklı görüşün değerlendirmesini içerir. Anthony ve Govindarajan (1998) şirketlerin nakit akışı gereksinimleri sebebiyle TF manipülasyonları yaptığını ifade etmektedir. Yani istatistiksel olarak bu iki eylemin birbirini etkilediği ve aynı yönde hareketleri söz konusudur. Bu düşünceden ayrı olarak, Plasschaert (1979) , bir ÇUŞ daha az vergi ödemek için bağlı şirketlerin kazançlarını aşırı fiyatlandırma veya başkaca yöntemler kullanarak sağlayabilir. ÇUŞ'ların bu işlemleri yapması durumunda, ana şirket veya bağlı şirketlerin nakit gereksinimi duyacağını ve daha önemlisi bu durumda ÇUŞ içindeki bağlı şirketlerin gerçek performansının değerlendirilemeyeceğini ifade etmektedir. Bu düşünce ile istatistiki olarak, manipülâtif ve spekülâtif yönelimler ile nakit akışlarının korunması ve performans değerlendirmesi arasında negatif bir ilişkinin olduğu söylenebilir. Bu çalışmada çoklu regresyon modellemeleri ile; spekülâtif ve manipülâtif yönelimler ile parasal hareket kabiliyeti faktörü altında toplanan; nakit akışlarının korunması, performans ölçümü, döviz değişim kontrolleri ve denetimi arasında anlamlı negatif bir ilişkinin olduğu söylenebilir. Bu bulgu Plasschaert'ı (1979) desteklemektedir.

Yapılan analizler sonucunda parasal hareket kabiliyetinin, hedeflerin denetim ve kontrolü faktörünü pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Varsayımsal olarak bir çok devletin tek gelir kaynağının vergiler olduğu düşünülürse; bu devletlerin vergi idareleri, nakit akışlarının korunmasını ve döviz değişiminin denetimini önemli gören bir ÇUŞ'a, bu parasal hareket kabiliyeti imkânını sunmasının karşılığında, vergi daireleri ÇUŞ'un örtülü sermaye aktarımı ve benzeri uygulamalarla kazançların aktarılmasını önlemek için T.F. kontrollerini sıklaştırabilir. Bunun devamında verimliliği artan ÇUŞ'in bağlı ortaklığı, bulunduğu ülke ekonomisine sağladığı katkı sebebiyle ev sahibi hükümet ile yakın ilişkiler kurması muhtemel bir durumdur. Bu bağlamda, parasal hareket kabiliyeti ile ev sahibi ülkenin denetim ve kontrol mekanizmaları arasında anlamlı pozitif yönlü bir ilişki olduğu elde edilmiştir.

Araştırma bulgularından, risk yönetimi çerçevesinde hazırlanan ve bütün süreçleri ile açıklanan, uygulanan bir T.F. politikası olan ÇUŞ'in manipülatif ve spekülâtif yönelimler üzerinde anlamlı ve negatif bir ilişki vardır. Kendi içinde sürekli denetime sahip olan şirketlerin, yüksek risk içeren spekülâtif ve manipülatif yönelimlere verdiği önem beklenen yönde ve etkide gelişmiştir.

ÇUŞ'lar ticari faaliyetlerini gerçekleştirirken birçok hedef gözetirler. Bu hedefler arasından muhtemelen ilk sırada gelen genel kâr hedefidir. Wu ve Sharp (1979) bu hedefe ulaşmak için birçok etken ile mücadelesinin yanında, ÇUŞ'ların ayrıca hükümet düzenlemeleri, döviz kuru dalgalanmaları, döviz kontrolü ve riskler gibi doğrudan ve birbiriyle çakışan diğer rekabetçi faktörlerle uğraşmak zorunda olduğunu ifade etmektedir. Bu açıdan bakıldığında bağlı şirketlerin, ev sahibi hükümet tarafından fiyat, fiyatlandırma denetimleri veya faaliyette bulunulan ülkede yaşanabilecek siyasi ve sosyal olaylar neticesinde ticari faaliyetlerinin sekteye uğraması ve beklenen kazançların elde edilememesi, temel hedefinin "kâr" elde etmek olan şirketlerin spekülâtif ve manipülatif yönelimlerde bulunmasına neden olabilmektedir. Benzer olarak, Lecraw (1985) ev sahibi hükümetin fiyat kontrollerinde/denetiminde bu rolü sebebiyle ÇUŞ'in aşırı fiyatlandırma (yüksek veya düşük) yapacak eğilimler göstereceğini ifade etmektedir. Bu araştırmada elde edilen bulgulardan bir diğeri de

budur. Ev sahibi hükümetlerin bağlı şirketlerin hedeflerini denetlemesi ve kontrol etmesi, bu şirketlerin spekülâtif ve manipülâtif yönelimler bulunmasına etki edeceğidir.

Lecraw'ın yukarıda (1985) belirttiği düşüncenin tersi durumunda yani; ev sahibi hükümetin bağlı ortaklığa serbest piyasa koşullarında hareket etmesine imkân vermesi halinde şirketin aşırı fiyatlandırmalara gerek duymadan, şeffaf bir yapıda faaliyet göstermesine ve bağlı ortaklık fiyatların; adil, rekabet edilebilir; fiyatlandırmanın da, basit ve anlaşılır olmasına neden olacaktır. Transfer fiyatlandırması hedeflerinin denetim ve kontrolünün maliyet etkinliğini pozitif yönde etkilemesi bu ifadeleri karşılamaktadır. Neticede oluşan transfer fiyatının pazardaki rakiplerle karşılaştırılabilmesine imkan verecek ve fiyatların rakiplerle karşılaştırılabilir olması da, emsal fiyatı belirleyecektir. Fiyatların adil, rekabet edilebilir; fiyatlandırmanın da, basit ve anlaşılır olması ile spekülâtif ve manipülâtif yönelimler arasında taban tabana bir zıtlık mevcuttur. Bu zıtlığın temelini en başta fiyat oluşumu belirlemektedir. Bir tarafta fiyatları muhtemelen piyasa şartlarının belirlemesi söz konusu iken, diğer tarafta aşırı (yüksek/düşük) fiyatlandırmaların hâkim olduğu bir süreçtir. Diğer önemli bir nokta ise, spekülâtif ve manipülâtif yönelimlerin oldukça karmaşık işlem ve ilişkiler ağında gerçekleşmesidir. Maliyet etkinliğinde ise basitlik esastır. Bu gibi gerekçeler nedeniyle spekülâtif ve manipülâtif yönelimlerin maliyet etkinliği üzerinde negatif yönlü bir etkisi vardır.

ÇUŞ şirketler genellikle birbirlerinin tedarikçisi konumundadır. Mal veya hizmetin alıcısı da satıcısı da ÇUŞ çatısı altında bulunmaktadır. Şirketlerin birleşmesindeki temel sebebi açıklamaya yönelik bir varsayım olarak ÇUŞ, şirket veya bağlı şirketlerin ihtiyaç duyduğu mal ve hizmetleri piyasada var olan mal ve ürünlerden tedarik etmek yerine, piyasa koşullarından daha ucuz ve kaliteli elde etme çabası olarak ifade edelim. Vergisel avantaj, bağlı ortaklığın coğrafi konumu gibi diğer önemli değişkenleri göz ardı edersek ÇUŞ'in var olması iki temele dayandırılabilir. Bunlardan biri fiyat diğeri ise kalitedir. Yamak'a (1998) göre kalite kısaca uygunluktur. Yani bir ürünü kullanan kişilerin üründen beklentileri, kendi ihtiyaçları veya ürünün ne maksatla kullanacakları doğrultusunda olabileceğidir. Yamak (1998) kitabında, bir ürünün kalitesinin tanımını yapmak gerekirse de müşterinin referans alınmasının gerektiğinden

bahseder. Bu özellikleri sebebiyle “kalite” içsel, iç müşterinin algıladığı fayda özelinde değerlendirilmelidir. Diğer temel ise fiyattır. Serbest piyasa ekonomisi şartlarında (spesifik ürün ve hizmetler hariç) fiyatı piyasa belirler. Ve bu piyasada fiyatların karşılaştırılabilmesi mümkündür. Başta ifade edilen varsayımsal tanım göz önüne alınırsa, ÇUŞ olmanın sağladığı avantaj, iç tedarikçinin sunduğu ürünlerin fiyatının, piyasada oluşan fiyattan yüksek olduğu durumda ortadan kalmaktadır Bu durumda iç müşteri dış kaynak kullanımına yönelebilir. Araştırmadaki bulgular istatistikî olarak maliyet etkinliğinin iç müşterinin algılanan fayda boyutunu pozitif yönde etkilemektedir.

Yapılan araştırmada kullanılan bütün ölçekler, iç müşterinin T.F. sürecinden algıladığı faydayı etkilemektedir. Yukarıda ifade edilen bulgulardan da anlaşıldığı gibi, araştırmadaki algılanan fayda boyutunu direk olarak etkileyen sadece maliyet etkinliğidir. Diğer faktörler ise dolaylı olarak algılanan fayda boyutunu açıklamaktadır.

Tranfer fiyatlandırması uzun zamandır çok uluslu şirketler ile ev sahibi ülkelerdeki vergi makamları arasında tartışmalı bir konu olmuştur ve uluslararası iş yönetiminin en ince ve karmaşık alanlarından biri olmaya devam etmektedir (Tang, 1979; Rugman ve Eden, 1985; Borkowski 1997). Küreselleşmenin etkisi ve bu sebeple sınır ötesi faaliyetlerin artması nedeniyle, TF'nın şimdi olduğu gibi gelecekte de popüler bir araştırma konusu olmaya devam etmesi muhtemeldir. Türkiye’de yapılan literatür araştırmasında, konu ile ilgili ampirik çalışmaların eksikliği gözlenmiştir.

Gelir İdaresi Başkanlığının faaliyet raporları ile Hazine ve Maliye Bakanlığının yayımladığı raporlardan anlaşılmaktadır ki; özellikle 2017 yılına ait gelir idaresinin yayımladığı faaliyet raporunda; Türkiye'nin kurumlar vergisi geliri, toplam vergi gelirleri içinde sadece %8-9 arasında bir orana tekabül etmektedir. Bu oranın OECD ülkelerinde yaklaşık olarak %25-%30 arasında olduğu biliniyor. Örtülü sermaye aktarımı ve benzer başka sebepler nedeniyle, Türkiye’de olduğu gibi OECD ülkelerinde de bu oranın hızla düşme eğiliminde olduğunu görebilmekteyiz. Türkiye için, bu oranın düşük olmasının muhtemel ki en büyük sebebi tahakkuk edilen verginin, yaklaşık %40 oranında tahsil edilememesi olduğu söylenebilir. Bu açıdan bakıldığında, bu alanda

yapılacak güncel bilimsel çalışmalar, vergi dairelerine iş yükünü hafifletmesi bakımından katkı sağlayabilir.



KAYNAKLAR

- Acar, Ufuk, Olcay, Tokay (2013). *Transfer Fiyatlandırması*. Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Adler, Ralph (1996). "Transfer Pricing for World-Class Manufacturing". *Long Range Planning* 29 (1): 69-75.
- Al-Eryani, F. Mohammad, Alam, Pervaiz ve Akhter, H. Syed (1990). "Transfer Pricing Determinants of US Multinationals". *Journal of International Business Studies*, 21(3): 409-425.
- Aksümer, Ertunç (2015). "Peşin Fiyatlandırma Anlaşmaları ile İlgili Vergi Sistemimizde Yer Alan Düzenlemeler". *Mali Çözüm*, Eylül-Ekim Sayısı: 163-173.
- Aktaş, Mehmet (2004). *Uluslararası Transfer Fiyatlandırması ve Türk Vergi Mevzuatında Uygulama Olanakları*. Yaklaşım Yayıncılık, Ankara.
- Aktepe, Eyüp. ve Aktepe, Cemalettin (2008). *Genel İşletmecilik*. Ed. M. Mithat Üner, Detay Yayıncılık, Ankara.
- Alam, Mamzurul ve Hoque, Zakirul (1995). "Transfer Pricing in New Zealand", *Chartered Accountants Journal*, April: 32-34.
- Anthony, Robert N. ve Govindarajan, Vijay (1998). *Management Control Systems (9th ed.)*. Boston: McGraw-Hill.
- Aslan, Emrullah (2006). *Kurumlar Vergisinde Örtülü Sermaye Ve Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı*. Yüksek Lisans Tezi. Afyon, Afyon Kocatepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- Atkinson, A. Anthony (1987). *Intra-Firm Cost and Resource Allocations: Theory and Practice*. The Canadian Academic Accounting Association.
- Bafcop, Joël; Bouquin, Henri ve Desreumaux, Alain (1991). "Prix De Cessions Internes: Regard Sur Les Pratiques Des Entreprises Françaises [Transfer Prices: a look at the practices of French enterprises]". *Revue Française de Gestion*, Jan-Feb: 103-118.
- Baumol, J. William ve Fabian, Tibor (1964). "Decomposition, Pricing for Decentralization and External Economies". *Management Science* 11/1: 1-32.
- Bayram, D. Hüseyin (2006). *Uluslararası Transfer Fiyatlandırması ve Türkiye Uygulaması*. Yüksek Lisans Tezi. Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Belkaoui, Ahmed (1991). *Multinational Management Accounting*. NY: Quorum Books.
- Benke Ralph ve Edwards, D. James (1980). "Transfer Pricing: Techniques and Uses". *Management Accounting (1980)*: 44-46.
- Benvignati, M. Anita (1985). "An Empirical Investigation of International Transfer Pricing by US Manufacturing Firms". In A. M. Rugman and L. Eden (Eds.), *Multinationals and Transfer Pricing*. NY: St Martin's Press: 193-211.
- Berry, L. Leonard (1981). "The Employee as Customer". *Journal of Retail Banking*, 3(1): 33-40.
- Berry, L. Leonard. ve Parasuraman, A. (1991). *Marketing Service: Competing Through Quality*. The Free Press.
- Biçer, Ramazan (2009). *Transfer Fiyatlandırması Uygulama Rehberi*, Türmob Yayınları 365, Ankara.

- Biçer, Ramazan (2011). “Transfer Fiyatlandırması Yöntemlerine İlişkin Kritik Noktalar”. *Lebib Yalkın Mevzuat Dergisi*, Sayı :88: 289.
- Binboğa, Gül (2018). “Stratejik Bir Yönetim Aracı Olarak Şirket Birleşmeleri ve Türkiye’deki Birleşmelerin Analizi”. *International Journal of Economics Politics Humanities and Social Science*, Vol: 1, Issue: 3: 215-238.
- Borkowski, C. Susan (1980). *An Investigation into the Divergence of Theory and Practice Regarding Transfer Pricing Methods*. Ann Arbor, MI: University Microfilms International.
- Borkowski, C. Susan (1990). “Environmental and Organizational Factors Affecting Transfer Pricing: A Survey”. *Journal of Management Accounting Research*, 2 (Fall): 78-99.
- Borkowski, C. Susan (1992). “Choosing A Transfer Pricing Method: A Study of the Domestic and International Decision-Making Process”. *Journal of International Accounting, Auditing & Taxation*, 1(1): 33-49.
- Borkowski, C. Susan (1996). “An Analysis (Meta-and Otherwise) of Multinational Transfer Pricing Research”. *International Journal of Accounting* 31(1): 39-53.
- Borkowski, C. Susan (1996b). “Advance Pricing (Dis)Agreements: Differences in Tax Authority and Transnational Corporation Opinions”. *International Tax Journal*, 22(3): 23-34.
- Borkowski, S. C. (1997). “The Transfer Pricing Concerns of Developed and Developing Countries”. *International Journal of Accounting*, 32(3): 321-336.
- Borkowski, C. Susan (2001). “Transfer Pricing of Intangible Property Harmony and Discord Across Five Countries”. *International Journal of Accounting*, 36(3): 349-374.

- Buckley J. Peter ve Casson, Mark (1976). *The Future of the Multinational Enterprise*. London: MacMillan.
- Buckley, Adrian (1992). *Multinational Finance (3rd ed.)*. NY: Prentice Hall.
- Business International Corporation ve Ernst & Young (1991). New York, N.Y. (215 Park Ave. So., New York, N.Y. 10003) : The Corporation, c1991.
- Cavusgil, Tamer; Knight, Gary ve Riesenberger, John (2008). *International Business Strategy, Management, and the New Realities*. New Jersey, Pearson Prentice Hall.
- Chan, Hung ve Chow, Lynne (1997). "International Transfer Pricing for Business Operation in China: Inducements, Regulation And Practice". *Journal of Business Finance and Accounting*, 24(9/10): 1269-1289.
- Chan, H. Kong. ve Chow, Lynne (1998). *International Transfer Pricing in China*. Hong Kong: Sweet and Maxwell Asia.
- Coase, H. Ronald. (1937) "The Nature of the Firm". *Economica*, New Series, 4(16): 386- 405.
- Cohen, Stephen D. (2007). *Multinational Corporations and Foreign Direct Investment*. Oxford: Oxford University Press.
- Colbert, J. Gary ve Spicer, Barry H. (1995) "A Multi-Case Investigation of A Theory of The Transfer Pricing Process". *Accounting, Organizations and Society* 20(6): 423- 456.
- Cook, J. Paul (1955). "Decentralization and the Transfer Price Problem". *The Journal of Business* 28, 2: 87-94.
- Cooper, Robin ve Slagmulder, Regine (1998). "What is Strategic Cost Management?". *Management Accounting*, Vol.79: 14-16.

- Corley, A.B. Tracy (1992). "John Dunning's Contribution to International Business Studies". In P. Buckley and M. Casson (Ed.), *Multinational Enterprises in the World Economy: Essays in Honour of John Dunning*. London: Edward Elgar Publishing: 1-19.
- Cunningham, Gary (1978). *An Accounting Research Framework for Multinational Enterprises*. Ann Arbor, MI: UMI Research Press.
- Çakır, İnanç (2009). *Transfer Fiyatlandırması ve Vergilemede Etkinlik*. Dokuz Eylül Üniversitesi, Maliye Ana bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi.
- Çakır, Muharrem (2016), "Agresif Vergi Planlaması Yöntemi Olarak Transfer Fiyatlandırması ve Türkiye Düzenlemelerinin Değerlendirilmesi". *Vergi Sorunları Sayı: 328: 151-163*.
- Dicken, Peter (2000). "Yeni Jeo-Ekonomi". Çev. Ahmet Ağca, Editör: Bülbül, K., *Küreselleşme Okumaları*, Kadim Yayınları, Ankara: 43-57.
- Dicle, Berk (1995). "Vergi Uygulamaları Açısından Transfer Fiyatları". *Vergi Dünyası*, Sayı:163, Mart 1995, Vergi Dünyası CD'si.
- Drury, H. Donald ve Bates, E. John (1979). *Data Processing Charge-Back Systems: Theory And Practice*. The Society of Management Accountants of Canada, April.
- Drury, Colin; Braund, Steve; Osborne, Paul ve Tayles, Mike (1993). A Survey of Management Accounting Practices in UK Manufacturing Companies. *Certified Research Report 32, Association of Chartered Certified Accountants*.
- Dunning, H. John (1980). "Toward An Eclectic Theory of International Production". *Journal of International Business Studies* 11 (Spring/Summer): 9-31.

- Dunning, H. John (1988). "The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions". *Journal of International Business Studies*, 19(1): 1-31.
- Dunning, H. John (2001). "The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future". *International Journal of the Economics of Business*, 8(2): 173-190.
- Dunning, H. John ve Rugman, M. Alan (1985). "The Influence of Hymer's Dissertation on the Theory of Foreign Direct Investment". *American Economic Review* 75 (May): 228-232.
- Dunning, H. John ve Lundan, M. Sarianna (2008). *Multinational Enterprises and the Global Economy 2nd edition*. Glos, UK: Edward Elgar Publishing Limited.
- Easson, A. John (1991). *International Tax Reform and the Inter-Nation Allocation of Tax Revenue*. Wellington, New Zealand: Institute of Policy Studies.
- Eccles, G. Robert (1985). *The Transfer Pricing Problem: A Theory for Practice*. Lexington, MA: Lexington Books.
- Eckerson, W. Wayne (2002). *Data Quality and the Bottom Line: Achieving Business Success through a Commitment to High Quality Data*. TDWI Report Series.
- Eden, Lorraine (1985). "The Microeconomics of Transfer Pricing". In A. M. Rugman and L. Eden (drl.), *Multinationals and Transfer Pricing*. NY: St Martin's Press: 13-46
- Elliott, Jamie (1998). *International Transfer Pricing: A Survey Of UK and Non-UK Groups*. London: CIMA Publishing.
- Emmanuel, R. Clive ve Mehafdi, Messaoud (1994). *Transfer Pricing*. London: Academic Press.

- Erdel, Veysel ve Okumuş, Semi (2002). “Türk Vergi Mevzuatı İçerisinde Transfer Fiyatlaması ve Vergi İncelemeleri”. *Vergi Sorunları*. Sayı:167: 85-86.
- Erdikler, Saban (2006). “Vergi Cennetlerine Yapılacak Ödemelerin Vergisel Boyutu”, *Yaklaşım Dergisi* Y.14, S.165, Eylül: 54-55.
- Ernst and Young (1999). *Transfer Pricing 1999 Global Survey*. London: Ernst and Young International.
- Garrison, H. Ray ve Noreen. W. Eric (2000). *Managerial Accounting (9th ed.)*. Boston: McGraw-Hill.
- Garrison, H. Ray ve Noreen. W. Eric ve Seal, W. (2003). *Management Accounting (European Edition)*, McGraw – Hill Education, Berkshire.
- Gedikli, Ayfer (2011). “Çok Uluslu Şirketler ve Doğrudan Yabancı Yatırımların Gelişmekte Olan Ülkelerin Kalkınması Üzerine Etkileri”. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi* (6:1) 2011: 96-146.
- Gençoğlu, G. Ümit ve Ertan, Yasemin (2012). “Türkiye’de Örtülü Sermaye ve Örtülü Kazanç Dağıtımı: İMKB 50 Endeksinde Bir Uygulama”. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Ekim/2012: 85-99.
- George, R. William (1977). “The Retailing of Services: A Challenging Future”. *Journal of Retailing* Fall: 85-98.
- Ghosh, Dipankar ve Crain, L. Terry (1993). “A Transfer Pricing Decision Model for Multinationals”. *International Journal of Accounting Education and Research*, 28(2): 170-181.
- Gould, D. John (1964). “The Price Revolution Reconsidered”. *The Economic History Review*. New Series, Vol. 17, No. 2 (1964): 249-266

- Govindarajan, Vijay ve Ramamurthy, B (1983) “Transfer Pricing Policies in Indian Companies”. *Chartered Accountant* (India) 32(5): 296-301.
- Grabski, V. Severin (1985). “Transfer Pricing in Complex Organisations: A Review and Integration of Recent Empirical and Analytical Research”. *Journal of Accounting Literature* 4: 33-75.
- Gresik, A. Thomas (2001). “The Taxing Task of Taxing Transnationals [Review]”. *Journal of Economic Literature* 39(3): 800-838.
- Grubert, Harry (2003), “Intangible Income, Intercompany Transactions, Income Shifting, and the Choice of Location”. *National Tax Journal* Vol. 56 No. 1, Part 2: Interdisciplinary Research in Taxation (March, 2003): 221-242
- Grubert, Harry ve Mutti, John (1991). “Taxes, Tariffs and Transfer Pricing in Multinational Corporate Decision-Making”. *Review of Economics and Statistics* 73(2): 285-293.
- Güngördü, Aybegüm ve Yılmaz, G. Kadri (2016). “Uluslararası Ticaret ve Yatırım Teorisi Olarak Eklektik Paradigma: Geçmişten Günümüze Bir Bakış” *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* Eylül 2016 20 (3): 1003-1020
- Güzeldal, Ömer, (2008). “Transfer Fiyatlamasında Uygulanacak Yöntemler”. *Vergi Dünyası* Sayı:317, Ocak 2008: 163-171.
- Hansen, R. Don ve Mowen, M. Maryanne (Eds.). (2000). *Management Accounting (5th ed.)*. Cincinnati, OH: South Western Publishing.
- Hardin, G (1968). “The Tragedy of the Commons”. *Science* 162 (3859): 1243–1248
- Harari, Oren (1991). “Should Internal Customers Exist?”. *Management Review* 80(7): 41-43.

- Harford, Tim (2008). Görünmeyen Ekonomist. Çev., Sibel Demirel, *Pegasus Yayınları*, İstanbul.
- Heckscher, Eli (1919). “The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income”. *Ekonomisk Tidskrift* 21: 497-512.
- Heskett, James; Thomas, O. Jones; Loveman W. Garry; Sasser W. Earl ve Schlesinger, Leonard (1994). “Putting the Service-Profit Chain to Work”. *Harvard Business Review*: 164-174
- Hines, R. James ve Rice, Eric M. (1994). “Fiscal Paradise: Foreign Tax Havens and American Business”. *Journal of Economics* 109(1): 149-182.
- Hirshleifer, Jack (1956). “On The Economics of Transfer Pricing”. *The Journal of Business* 29, 3: 172-184.
- Hollensen, Svend (2004). *Global Marketing a Decision-Oriented Approach, Third Edition*. Prentice Hall, England.
- Hornigren, T. Charles; Sundem L. Gary; Burgstahler, David ve Schatzberg, Jeff (2014). *Introduction to Management Accounting, 6th ed.* Pearson Education Limited, England.
- Hornigren, Charles ve Foster, George (1991). *Cost Accounting: A Managerial Emphasis (7th ed.)*. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- Horst, Thomas (1971). “The Theory of the Multinational Firm: Optimal Behavior under Different Tariff and Tax Rates”. *Journal of Political Economy*, 79(5): 1059-1072.

Hoşyumruk, Şennur (2003). *Vergi Cennetleri, Tercihli Vergi Rejimleri ve Zarar Verici Vergi Rekabetinin OECD Ülkeleri ve Türkiye Açısından Değerlendirilmesi*. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Anadolu Üniversitesi Yayınları No: 1459, Açıköğretim Fakültesi Yayınları No: 775, Eskişehir.

Hymer, Stephen (1960). *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment*. Cambridge, MIT Press.

Hymer, Stephen (1976). *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. Cambridge, MA: MIT Press.

Iqbal M. Zafar, Melcher U. Trini ve Elmallab, A. Amin (1997). *International Accounting: A Global Perspective*. Cincinnati, OH: South-Western College Publishing.

Işık, Hüseyin (2005). *Çok Uluslu Şirketlerde Örtülü Kazanç ve Örtülü Sermaye*. Ümit Ofset Matbaacılık, Ankara.

Itagaki Takao (1985). "The Equivalence of Duties and Quotas In The Multinational Enterprise". In A. Ed M. Rugman and L. Eden. , *Multinationals and Transfer Pricing*. NY: St Martin's Press: 117-131.

Kahraman, Kadir (2012). *Transfer Fiyatlandırması ve Finansal Raporlama Üzerindeki Etkisi*. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Kalaycı, Esin (2010). Üniversite Öğrencilerinin Siberaylaklık Davranışları ile Öz-Düzenleme Stratejileri Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi. Hacettepe Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Bilgisayar ve Öğretim Teknolojileri Eğitimi Anabilim Dalı, Ankara.

Kapusuzoğlu, Tuncay (2003). *Vergisel Yönden Transfer Fiyatlandırması*. İstanbul, Oluş Yayıncılık.

- Kapusuzoğlu, Tuncay (1999a). “Transfer Fiyatlandırması Nedir?”. *Vergi Dünyası*, Sayı 205: 55-70.
- Kapusuzoğlu, Tuncay (1999b). “Transfer Fiyatlandırmasına İlişkin ABD’de Yapılan Yasal Düzenlemeler II”. *Vergi Dünyası*, Sayı: 215, Temmuz 1999: 103.
- Kelloway, E. Kevin (1995). “Structural Equation Modeling In Perspective”. *Journal of Organizational Behavior*, 16: 215-224.
- Klassen, J. Kenneth; Petro, Lısowsky ve Mescall, Devan (2017). “Transfer Pricing: Strategies, Practices, and Tax Minimization”. *Contemporary Accounting Research* Vol. 34 No. 1 (Spring 2017): 455–493.
- Kıyat, Leyla (2010). Transfer Fiyatlaması Yoluyla Örtülü Kar Aktarımı ve Türkiye Uygulamasına Yönelik Bir Araştırma. Yayınlanmış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi, SBE, İstanbul 2010.
- Kim, Seung H. ve Miller, Stephen W. (1979). “Constituents of the International Transfer Pricing Decision”. *Columbia Journal of World Business*, 14(1), Spring: 69-77.
- Koh, Anita (2005). “John Dunning: A Profile”. *Otago Management Graduate Review*, 3: 37-49.
- Kouser Rehana; Qureshi, Saifullah; Hassan, Masood, U. ve Usman, Ahmad (2012). “A Survey on Transfer Pricing Practices in Manufacturing Sector of Pakistan”. *European Journal of Social Sciences*, Vol.29 No.3: 387-396
- Koyuncu, Mesut (2002). “Örtülü Kazanç Dağıtımı Müessesinde Zamanaşımı”. *Yaklaşım*, Sayı: 116: 90-93.
- Lambert, David, R. (1979). “Transfer Pricing and Inter-Divisional Conflict”. *California Management Review*, summer, 21(4): 70-75.

- Lawrence, Paul, R. ve Lorsch, Jay, W. (1967). "Differentiation and Integration in Complex Organizations". *Administrative Science Quarterly*, 12: 1-47.
- Lecraw, Donald (1985). "Some Evidence on Transfer Pricing by Multinational Corporations". In A. Ed. M. Rugman and L. Eden, *Multinationals and Transfer Pricing*. NY: St. Martin's press: 223-240.
- Leitch, A. Robert ve Barrett, S. Kevin (1992). Multinational Transfer Pricing: Objectives and Constraints. *Journal of Accounting Literature*, 11: 47-92.
- Li, Jian (2005). A Comparative Empirical Study of International Transfer Pricing Practices and Audits in New Zealand, Australia And China. PHD Thesis. Lincoln University at New Zealand.
- Lin, Lan; Lefebvre, Christian ve Kantor, Jeffrey (1993). "Economic Determinants of International Transfer Pricing and the Related Accounting Issues, With Particular Reference to Asia Pacific Countries". *International Journal of Accounting*, 28(1): 49-70.
- Lloyd, W. Forster (1833). "*Two Lectures on the Checks to Population*", England.
- Lusch, Robert, F.; Brown, Stephen, W. ve Brunswick, Gary, J. (1992). "A General Framework for Explaining Internal vs. External Exchange". *Journal of the Academy of Marketing Science*, 20: 119-134.
- Mathews, A. John (2006). "Response to Professors Dunning and Narula". *Asia Pacific Journal of Management*, 23(2): 153-155.
- Mcaulay, Laurie ve Tomkins, Cyril R. (1992). "A Review of the Contemporary Transfer Pricing Literature with Recommendations for Future Research". *British Journal of Management*, 3(2): 101-122.

- Meer-Kooistra, Van der (1994). "The Coordination of Internal Transactions: The Functioning of Transfer Pricing Systems in the Organisational Context". *Management Accounting Research*, 5(2), June: 123-152.
- Mehafdi, Messaoud (1990). "Behavioural Aspects of Transfer Pricing in U.K. Decentralised Companies" yayınlanmamış Ph.D., Thames Polytechnic.
- Mostafa, Ahmed M. (1982). "Current Issues in Transfer Pricing". *Managerial Finance*, 8(3-4): 1-36.
- Nobes, Cristopher ve Parker, B.Robert (2000). *Comparative International Accounting* (6th ed.). Harlow, England: Financial Times.
- OECD (2001). *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. OECD Publishing.*
- Ohlin, Bertil (1933). *Interregional and International Trade*. Cambridge, Harvard University Press.
- Otley, David (1994). "Management Control in Contemporary Organizations: Towards A Wider Framework". *Management Accounting Research*, 5: 289-299.
- Oyelere Peter, B.; Emmanuel, Clive R. ve Forker J. J. (1999). *Environmental Factors Affecting The International Transfer Pricing Decisions of Multinational Enterprises: A Foreign-Controlled Versus UK-Controlled Companies' Comparison*. Commerce Division Discussion Paper, Lincoln
- Öcal, Erdoğan (2008). "Transfer Fiyatlandırmasında Emsal Sorunu". *Yaklaşım*, Sayı:187: 54-58.
- Öncel, Yenal (2003). "Transfer Fiyatlandırması, Örtülü Kazanç Dağıtımı ve Vergileme". *İÜ İktisat Fakültesi, Maliye Araştırma Merkezi Konferansları*, Seri: 41, İstanbul: 1-19.

Özalp, İnan (2005). *İşletme Yönetimi*. Birlik Ofset, Eskişehir.

Öztürk, Serdar ve Ülger, Özlem (2016). “Vergi Cennetlerinin Küresel Finansal Kriz Üzerine Ekonomik Etkileri: Vergi Kaçırma, Vergiden Kaçınma ve Kara Para Aklamadaki Rolü”. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, No: 1 (9): 237-254.

Parasuraman, Ananthanarayanan.; Zeithaml, Valarie ve Berry, L. Leonard (1988). “SERVQUAL: A Multipleitem Scale for Measuring Consumer Perceptions of Service Quality”. *Journal of Retailing*, 64, Spring: 12-40.

Pedersen, Kurt (2003). “The Eclectic Paradigm: A New Deal?”. *Journal of International Business and Economy*, 4(1): 15-27.

Perčević, H. ve Hladika, M. (2017). “Application of Transfer Pricing Methods in Related Companies in Croatia”. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 30: 1: 611-628.

Plasschaert, Sylvain, R. (1979). *Transfer Pricing and Multinational Corporations: An Overview of Concepts, Mechanisms and Regulations*. Westmead, England: Saxon House.

Plasschaert , Sylvain, R. (1985). “Transfer Pricing Problems in Developing Countries”. In A.M. Rugman and L. Eden (Ed.), *Multinational and Transfer Pricing*. NY: St Martin's Press: 247-266

Price Waterhouse (1984). *Transfer Pricing Practices of American Industry*. Price Waterhouse.

Quinn, B. James ve Hilmer, G. Frederick (1994). “Strategic outsourcing”. *Sloan Management Review*, Summer: 43-55.

- Radebaugh, H. Lee ve Gray, J. Sidney (1997). *International Accounting and Multinational Enterprises*. (4th ed.). NY: John Wiley and Sons.
- Robbins, M. Sidney ve Stobaugh, B. Robert (1973). *Money in the Multinational Enterprise: A Study of Financial Policy*. NY: Basic Books, Inc.
- Root, R. Franklin (1978). *International Trade and Investment*. Cincinnati, OH: South-Western Publishing.
- Rugman, M. Alan (1985). "The Determinants Of Intra-Industry Direct Foreign Investment". In A. Erdilek (Ed.) *Multinationals as mutual invaders: Intra-industry directforeign investment*. London and Sydney: Croom Helm Ltd:38-59.
- Rugman, M. Alan ve Eden, Lorraine (1985). *Multinationals and Transfer Pricing*. NY: St Martin's Press.
- Samli, A. Coşkun ve Jacobs, Laurence (1994). "Pricing Practices of American Multinational Firms: Standardization vs. Localization Dichotomy". *Journal of Global Marketing*, 8(2): 51- 73.
- Scapens, Robert, W.; Sale, J. Timothy ve Tikkas, Pantelis, A. (1982). "The Control of Capital Investment in Divisionalized Companies". *Management Accounting*, 64(4): 24-31.
- Schneider, Benjamin ve David, E. Bowen (1985). "Employee and Customer Perceptions of Service in Banks: Replication and Extension". *Journal of Applied Psychology*, 70: 423-433.
- Sidgwick, Henry (1887). *The Principles of Political Economy*. Cambridge University Press.
- Simon, Hermann (1992) "Pricing opportunities and how to exploit them". *Sloan Management Review*, Winter: 55-65.

- Singh, Nitish ve Kundu, Sumit (2002). "Explaining the Growth of E-Commerce Corporations (ECCs): An Extension and Application of the Eclectic Paradigm". *Journal of International Business Studies*, 33(4): 679-697.
- Soydan, Y. Billur, (1996) "Çokuluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri için Transfer Fiyatlaması Rehberi". *Vergi Sorunları*, Sayı: 91, Nisan 1996: 106-136.
- Soydan, Y. Billur, (2007). "Yeni Kurumlar Vergisi Kanununun Yenisi: Peşin Fiyatlandırma Sözleşmeleri". *Vergi Sorunları*, Sayı: 219: 9.
- Starchild, Adam (2016). *Tax Havens for International Business 1.Ed.* Macmillan Press.
- Sun, Haishun (1999). "DFI, Foreign Trade and Transfer Pricing". *Journal of Contemporary Asia*, 29(3): 362-382.
- Tang, Roger, Y.; Walter, C. K. ve Raymond, Robert, H. (1979). "Transfer Pricing- Japanese vs. American Style". *Management Accounting*, 60 (7), January: 14.
- Tang, Roger (1981). *Multinational Transfer Pricing: Canadian and British Perspectives*. Toronto, Canada: Butterworths.
- Tang, Roger (1982). Environmental Variables of Multinational Transfer Pricing: A U.K. perspective. *Journal of Business Finance and Accounting*, 9(2): 179-189.
- Tang, Roger (1993). *Transfer Pricing in the 1990s: Tax and Management Perspectives*. Westport, CT: Quorum Books.
- Tang, Y. Roger (1992) "Transfer pricing in the 1990s". *Management Accounting*, 73 (8), February: 22-26.
- Tang, Y. Roger (1993). *Transfer Pricing in the 1990s: Tax and Management Perspectives*. Westport, CT: Quorum Books.

- Teresa Conover, L. ve Nancy B. Nichols (2000). "A Further Examination of Income Shifting Through Transfer Pricing Considering Firm Size and Distress". *The International Journal of Accounting*. 35(2): 183-211.
- Templar, Simon (2005). "Ensuring the transfer price is right". *Articles of Merit Award Program for Distinguished Contribution to Management Accounting, IFAC, August, 68-72*.
- Terzioglu, Bülend (2006). *Domestic Transfer Pricing in Services: A Value Chain Framework*. PHD thesis. Rmid University.
- Tran, Q. Hung. (2014). *Does Heterogeneity in Transfer Pricing Regulation affect Foreign direct Investment?*. Bridgewater State University.
- Uğur, Coşkun (2017). *Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı ve Hazine Zararı*, Yüksek Lisans Tezi. Okan Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Uyanık, Namık Kemal (2006). *Transfer Fiyatlandırma*. TURMOB Yayınları, İstanbul.
- Vancil, Richard, F. (1979). *Decentralization: Managerial Ambiguity By Design*. Dow Jones-Irwin.
- Ward, Keith (1992). *Strategic Management Accounting*. Oxford, England: Butterworth Heinemann.
- Ward, Keith (1993). *Financial Management for Service Companies*. Pitman Publishing.
- Watson, David JH. ve John, V. Baumler, (1995). "Transfer Pricing: A Behavioral Context". *The Accounting Review*: 466-74.
- Wetenhall, Peter (2003). *Putting The Retail Back into Retail*. Journal of Banking and Financial Services.

- Whiting, Emma A. ve Gee, Phill, K. (1984). "Decentralisation, Divisional interdependence and The Treatment of Central Costs as Charges or Allocations". *7th Annual Congress of the European Accounting Association, Saint Gallen, Switzerland, April* Vol. 10: 12.
- Williamson, E. Oliver (1981). "The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach". *American Journal of Sociology*, 87(3): 548-577.
- Woodruff, Robert, B. (1997). "Customer Value: The Next Source of Competitive Advantage". *Journal of the Academy of Marketing Science*, 25(2): 139-153.
- Wu, Frederick, H. ve Sharp, Douglas (1979). "An Empirical Study of Transfer Pricing Practices". *International Journal of Accounting*, 14(Spring): 71-99.
- Yakar, Soner ve Ünal, Elif, (2007). "Transfer Fiyatlama ve Çok Uluslu İşletmeler Açısından Bir Değerlendirme". *Vergi Sorunları*, Sayı: 222, Mart 2007: 127.
- Yamak, Oygur (1998). *Kalite Odaklı Yönetim*. İstanbul: Panel Matbaacılık.
- Yıldırım, Musa; Balcı, Fatih ve Kiraz, Abdullah (2008). "Transfer Fiyatlandırması Uygulaması". *Maliye ve Hukuk Yayınları*: 120.
- Yunker, Peter (1983). "A Survey Study of Subsidiary Autonomy, Performance Evaluation and Transfer Pricing in Multinational Corporations". *Columbia Journal of World Business*, 19(Fall): 51-64.
- Zeithaml, A. Valarie; Berry, L. Leonard ve Parasuraman, Ananthanarayanan (1996) "The Behavioral Consequences of Service Quality". *Journal of Marketing*, 60(2): 31-46.
- Zeithaml, A. Valarie; Parasuraman, Ananthanarayanan ve Berry, L. Leonard (1990). *Delivering Quality Service*. The Free Press.

Zengingönül, Oğul (2004). *Yoksulluk Gelişmişlik ve İşgücü Piyasaları Ekseninde Küreselleşme*. Adres Yayınları, Ankara

Zucman Gabriel (2015). *Vergi Cennetleri: Ulusların Gizli Zenginliği*. Çev.Yasemin Özden Charles, İstanbul: Yordam Kitapçılık.

Zucman, Gabriel (2016). “Wealth Inequality”. *The Poverty and Inequality Report*, 39-44.

İnternet Kaynakları

5422 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu (1949) Resmi Gazete, 10.06.1949: 7229. (<http://www.furkanlardanismanlik.com/index.php/mevzuat/kanunlar/219-5422-sayili-kurumlar-vergisi-kanunu.html>, 02.06.2017’de erişildi).

Ekinci, Filiz (2015). “5520 Sayılı Yeni Kurumlar Vergisi Kanununda Vergi Güvenlik Müesseselerine İlişkin Yeni Düzenlemeler”, <http://dergipark.gov.tr/dpusbe/issue/4759/65386>, 17 Eylül 2018’de erişildi”, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi / 17 (Haziran 2015).

Kaplan, Mürsel Ali, (2006). “Kurumlar Vergisi Kanunu Tasarısının Temel Özellikleri ve İşletmelere Etkileri”, (<https://www.vergiportali.com/doc/bulten/MAKaplanSunum.pdf>, 05.08.2015’te erişildi).

PwC, (2012). ”Emsal Fiyat Analizlerinde 9 Adım Süreci”, https://www.pwc.com.tr/tr/microsite/transfer-pricing/yayinlar/2012/pages/17.02.2012-carsamba-transfer_fiyatlamasi_emsal_fiyat.pdf, 7 Eylül 2018’de erişildi).

Sheppard, Lee (2012). “Transfer Pricing is The Leading Edge of What is Wrong With International Tax”, (<https://www.taxjustice.net/topics/corporate-tax/transfer-pricing/>, 17 Eylül 2018’de erişildi).

OECD (2010), “OECD releases a proposed revision of Chapters I-III of the Transfer Pricing Guidelines” <http://www.oecd.org/tax/transferpricing/oecdreleasesa-proposedrevisionofchaptersi-iii-of-the-transferpricingguidelines.htm>, 7 Eylül 2018’de erişildi).



OECD (2017). “Çokuluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri İçin OECD Transfer Fiyatlandırması Rehberi”, https://www.vdk.gov.tr/File/?path=ROOT/1/Documents/Duyurular/OECD_Transfer_Fiyatland%C4%B1rmas%C4%B1_Rehberi-2017.pdf, 7 Eylül 2018’de erişildi).

Tuncer, Selahattin (2006). “Yeni 5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu”, E - Yaklaşım, Ağustos, Sayı: 164, (<https://uye.yaklasim.com/MagazineContent.aspx?ID=6803>, 17 Eylül 2018’de erişildi).



EKLER

EK-1: Anket Formu

	<p>Ek 1: Şirket Anketi(Ek-2) Sayın İlgili,</p> <p>Aşağıdaki anket formu "Transfer Fiyatlandırmasında Peşin Fiyatlandırma Anlaşması Algılanan Risk Ve Politik Çerçevesinin Algılanan Fayda Ve Maliyet Üzerindeki Etkileri" isimli araştırma projesi ile ilgilidir.</p>	
<p>Çalışma, çok ulusal şirketler için transfer fiyatlandırmasının etkilerinin ve hedeflerinin analiz etmeye yöneliktir. Yanıt verecek kişilerin isim ve kişisel bilgileri kesinlikle gizli tutulacak ve çalışma sonucu elde edilen bulgular genel ve ortalama şeklinde yayınlanacaktır. Anketteki benzer gibi görülen bazı sorular araştırma tekniği açısından gereklidir. Bu nedenle tüm soruları eksiksiz yanıtlayınız. Anketi oluşturan soruları cevaplamak, şüphesiz çok kıymetli zamanınızın bir kısmını alacaktır. Tamamıyla bilimsel amaçlı bu çalışmaya değerli bir katkı sağlayacağınızı ümit ediyoruz. İlginiz için teşekkürlerimizi sunar, çalışmalarınızda başarılar dileriz. Saygılarımızla...</p>		
<p>Cihat Şiar Akçakale AİBÜ, SBE Yüksek Lisans Öğrencisi Tel: 0537 691 25 14 e-mail: cihatkcakale@gmail.com</p>		<p>Doç. Dr. Rahmi YÜCEL Abant İzzet Baysal Üniversitesi İİBF, İşletme Bölümü Tel: 0374 2541000/1416 e-mail: yucel_r@ibu.edu.tr</p>

Aşağıdaki her bir ifadede yan sütunlardaki (Ölçekte gösterilen) yanılardan size uygun olanı işaretleyiniz.

1. Cinsiyetiniz? Kadın Erkek
2. Yaşınız ? (.....)
3. Eğitim durumunuz? İlköğretim Lise Lisans Yüksek lisans Doktora
4. Şirkette hangi pozisyonda çalışıyorsunuz? (.....)
5. Yukarıda belirttiğiniz pozisyonda ne kadar stredir çalışmaktasınız? (.....)
4. Hangi sektör/endüstride faaliyet gösteriyorsunuz? (.....)
5. Kuruluşunuzun Türkiye'de ve Dünya'da toplam çalışan sayısı tahminen ne kadardır?
Türkiye:...../Dünya:.....

6. Türkiye'de bulunan şirketinizin, bağlı/ortak olduğu şirketler grubunun merkezi neresidir?

- A.B.D. Almanya Fransa İngiltere Hollanda
 Diğer.....(Lütfen yazınız.)

Genel olarak, transfer fiyatlarını belirlemek kimin sorumluluğundadır?

- Sadece genel müdürlük Sadece bölüm yöneticileri Genel müdürlük yöneticileri ve bölüm yöneticileri birlikte belirler Diğer:.....

Transfer Fiyatlandırmasına konu ürün ve hizmetleri satın alan iç tedarikçiler açısından aşağıdaki ifadelere ne derece katılırsınız? Lütfen uygun kutuyu işaretleyiniz.

Çalışanların bilgi, nezaket, güven ve güven iletme yetenekleri		
1- Kesinlikle Katılmıyorum 2- Katılmıyorum 3- Kararsızım (Nötr) 4- Katılıyorum 5- Kesinlikle Katılıyorum		
1.	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımız tedarikçi çalışanlarının davranışları bize güven verir.	⊙ ⊙ ⊙ ⊙ ⊙
2.	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımız tedarikçimizle ilişkimizde kendimi güvende hissedirim.	⊙ ⊙ ⊙ ⊙ ⊙
Verilen hizmeti güvenilir ve doğru bir şekilde yerine getirebilme		
1- Kesinlikle Katılmıyorum 2- Katılmıyorum 3- Kararsızım (Nötr) 4- Katılıyorum 5- Kesinlikle Katılıyorum		

1.	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımız tedarikçilerin çalışanları güvenilir, istikrarlı ve güvenli hizmetler sunarlar.	⊙ ⊙ ⊙ ⊙ ⊙
2.	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımızda, bir sorunumuz olduğunda tedarikçi, onu çözmek için samimi bir ilgi gösterir.	⊙ ⊙ ⊙ ⊙ ⊙
3.	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımız tedarikçi, hizmetlerin ne zaman yerine getirileceği konusunda bizi bilgilendirir.	⊙ ⊙ ⊙ ⊙ ⊙
Önemseme, tedarikçinin sağıladığı kişisel ilgi		
1- Kesinlikle Katılmıyorum 2- Katılmıyorum 3- Kararsızım (Nötr) 4- Katılıyorum 5- Kesinlikle Katılıyorum		
1.	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımız tedarikçi, bizim çıkarlarımızı kalpten destekler.	⊙ ⊙ ⊙ ⊙ ⊙
2.	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımız tedarikçideki çalışanlar, bizim özel ihtiyaçlarımızı anlar.	⊙ ⊙ ⊙ ⊙ ⊙

Fiziki tesislerin, ekipmanların ve personelin görüntüsü		
1- Kesinlikle Katılmıyorum 2- Katılmıyorum 3- Kararsızım (Nötr) 4- Katılıyorum 5- Kesinlikle Katılıyorum		
1.	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımız tedarikçinin modern ofisleri ve görsel çekiciliği, iş yapma kararımı etkiliyor.	⊙ ⊙ ⊙ ⊙ ⊙
2.	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımız tedarikçi çalışanının görüntüsünün sadeliği ve çalışanların elbisesinin zarafeti önemlidir.	⊙ ⊙ ⊙ ⊙ ⊙
3.	Genel olarak, maddi varlıklar sizin için önemli bir kalite boyutudur.	⊙ ⊙ ⊙ ⊙ ⊙
Tedarikçinin, tedarik sürecini esnek ve yeni bir hale getirebilmesi		
1- Kesinlikle Katılmıyorum 2- Katılmıyorum 3- Kararsızım (Nötr) 4- Katılıyorum 5- Kesinlikle Katılıyorum		
1.	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımız tedarikçi, ihtiyaçlarımız artmadan önce, bunları tespit etme yeteneğine sahiptir.	⊙ ⊙ ⊙ ⊙ ⊙
2.	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımız tedarikçi tedarik süreci ve kalitesinin, sürekli iyileştirilmesi tasahhüsünde bulunur.	⊙ ⊙ ⊙ ⊙ ⊙
3.	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımız tedarikçi, ihtiyaçlarımız sözleşme koşullarının ötesinde karşılamak için isteklidir.	⊙ ⊙ ⊙ ⊙ ⊙
4.	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımız tedarikçi, problem yaşadığımızda daima yardım sağlar.	⊙ ⊙ ⊙ ⊙ ⊙
5.	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımız tedarikçi, ürün ve hizmetlerinde sürekli çığır açan çözümleri ve yeni teknolojileri sunmaktadır.	⊙ ⊙ ⊙ ⊙ ⊙
6.	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımız tedarikçinin ürün ve hizmetleri rekabet ortamında daima bir adım öndedir.	⊙ ⊙ ⊙ ⊙ ⊙
Tedarikçinin alternatif çözümler ve özelleştirme yeteneği		
1- Kesinlikle Katılmıyorum 2- Katılmıyorum 3- Kararsızım (Nötr) 4- Katılıyorum 5- Kesinlikle Katılıyorum		
1.	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımız tedarikçi, rakiplerinin çoğundan farklı hizmetler sunma kabiliyetine sahiptir.	⊙ ⊙ ⊙ ⊙ ⊙

2.	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımız tedarikçi, diğer tedarikçiler tarafından sunulmayan benzersiz özelliklere sahip ürün ve hizmetler sunabilmektedir.	⊙ ⊕ ⊖ ⊗ ⊘
3.	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımız tedarikçi, genellikle çeşitli alternatifler sunar.	⊙ ⊕ ⊖ ⊗ ⊘
4.	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımız tedarikçi, sorunlarımızı çözmeye ve bizlere yardımcı olmak açısından her zaman faydalı olur.	⊙ ⊕ ⊖ ⊗ ⊘
5.	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımız tedarikçi, sorunlarımıza çözümler sunmak için yeni teknolojiler kullanır.	⊙ ⊕ ⊖ ⊗ ⊘
Transfer fiyat maliyetinin etkisi		
1- Kesinlikle Katılmıyorum 2- Katılmıyorum 3- Kararsızım (Nötr) 4- Katılıyorum 5- Kesinlikle Katılıyorum		
1.	T.F. yoluyla ürün/hizmet aldığımız tedarikçi genellikle, hizmet ve ürün için adil ve rekabet edilebilir fiyat belirler.	⊙ ⊕ ⊖ ⊗ ⊘
2.	Transfer fiyatlarını hesaplamak için kullanılan yöntemler basit ve anlaşılması kolaydır.	⊙ ⊕ ⊖ ⊗ ⊘
3.	Belirli bir faaliyeti, rakiplerimin maliyetleri karşısında (ve / veya aynı etkinliği etkin ve verimli bir şekilde gerçekleştiren ve rakip olmayan, başka bir endüstrideki şirket ile) karşılaştırırız.	⊙ ⊕ ⊖ ⊗ ⊘
Aşağıda uluslararası piyasada faaliyet gösteren çok uluslu şirketlerin elde etmek istediği belli amaç ve hedeflere yönelik ifadeler sıralanmıştır. Şirketinizin sahip olduğu "Transfer fiyatlandırması sistemini" tercih etmenizdeki önemleri açısından aşağıdaki ifadeleri değerlendiriniz.		
1- Önemli değil 2-Bazen önemli 3- Önemli 4- Çok önemli 5- Kritik derecede önemli		
1.	Gelir vergisi oranlarındaki farklılıklar	⊙ ⊕ ⊖ ⊗ ⊘
2.	Kurumlar vergisi oranlarındaki farklılıklar	⊙ ⊕ ⊖ ⊗ ⊘
3.	Gümrük vergilerinin oranlarındaki farklılıklar	⊙ ⊕ ⊖ ⊗ ⊘
4.	Döviz değişim kontrolleri/denetimi	⊙ ⊕ ⊖ ⊗ ⊘
5.	Ev sahibi hükümetle iyi ilişkiler	⊙ ⊕ ⊖ ⊗ ⊘
6.	Ev sahibi hükümetin fiyat kontrolleri	⊙ ⊕ ⊖ ⊗ ⊘
7.	Yerel ortağın ülkesindeki varlığı	⊙ ⊕ ⊖ ⊗ ⊘
8.	Performans değerlendirme/ölçümü	⊙ ⊕ ⊖ ⊗ ⊘
9.	Siyasi ve sosyal baskı	⊙ ⊕ ⊖ ⊗ ⊘
10.	Nakit akışlarının korunması	⊙ ⊕ ⊖ ⊗ ⊘
Aşağıdaki ifadeleri, Transfer fiyatlandırmasının doğurabileceği riskler açısından değerlendiriniz		
1- Kesinlikle Katılmıyorum 2- Katılmıyorum 3- Kararsızım (Nötr) 4- Katılıyorum 5- Kesinlikle Katılıyorum		
1.	Transfer fiyatlandırması konuları toplantılarda oldukça sık görülmektedir.	⊙ ⊕ ⊖ ⊗ ⊘
2.	Şirket; iş genişleme, ek yatırımlar, satın almalar vb. gibi stratejik kararlar alınırken transfer fiyatlandırma özelliklerini de göz önünde bulundurmaktadır.	⊙ ⊕ ⊖ ⊗ ⊘
3.	Bağlı şirketler grubumuz açısından; Türkiye, küresel Transfer Fiyatlandırması risk yönetimi	⊙ ⊕ ⊖ ⊗ ⊘

	konusunda yeterli bilgiye sahip personellere sahiptir ve oldukça önemlidir.	
Aşağıdaki şirketinizin sahip olduğu politik çevresi veya aldığı politik kararları ile ilgili ifadeleri değerlendiriniz.		
1- Kesinlikle Katılmıyorum 2- Katılmıyorum 3- Kararsızım (Nötr) 4- Katılıyorum 5- Kesinlikle Katılıyorum		
1.	Şirketimizin ktresel bir T.F. politikası vardır.	⊙ ⊙ ⊙ ⊙ ⊙
2.	Şirket grubumuz için T.F. politika yönergeleri tüm süreçlerle ilgili açık bir şekilde ortaya konmuştur.	⊙ ⊙ ⊙ ⊙ ⊙
3.	Şirket veya grup, T.F. politikasının güncel esaslarla, zamanında uygulanmasını izlemek için, iyi denetim mekanizmalarına sahiptir.	⊙ ⊙ ⊙ ⊙ ⊙
4.	Şirket genel merkezi, Türkiye için hazırlanan T.F. belgelerini gözden geçirir ve üst düzey yorumlar sağlar.	⊙ ⊙ ⊙ ⊙ ⊙
Transfer fiyatlandırmasına konu işlemler yapılırken, şirketlerin ve bağlı ortakların bazı kazanımlar elde etmesi söz konusu olabilir. Söz konusu kazanımlardan sık rastlanan belli bir kısım aşağıda belirtilmiştir. Bu bölümde çalıştığınız kurumdan bağımsız, genel piyasa hakkında fikirlerinizden yararlanmak istiyoruz. Lütfen ifadeler ile ilgili gerekli değerlendirmeyi yapınız. Bu kısma yanıt vermek zorunda değilsiniz.		
1- Kesinlikle Katılmıyorum 2- Katılmıyorum 3- Kararsızım (Nötr) 4- Katılıyorum 5- Kesinlikle Katılıyorum		
1.	Transfer Fiyatlandırması, işletmenin ve bağlı ortakların finansal durumunu olduğundan daha iyi göstermek için yapılmaktadır.	⊙ ⊙ ⊙ ⊙ ⊙
2.	Transfer fiyatlandırması, vergi ödemelerini en aza indirmek için yapılmaktadır.	⊙ ⊙ ⊙ ⊙ ⊙
3.	Transfer fiyatlandırması, ortaklara kar dağıtımını azaltmak için yapılmaktadır.	⊙ ⊙ ⊙ ⊙ ⊙
4.	Transfer fiyatlandırması, işletmenin ve bağlı ortakların imajını artırmak için yapılmaktadır.	⊙ ⊙ ⊙ ⊙ ⊙
5.	Transfer fiyatlandırması zarar açıklayıp vergiden kaçınmak için yapılmaktadır.	⊙ ⊙ ⊙ ⊙ ⊙

EK-2: İnsan Araştırmaları Etik Kurulu Uygunluk Belgesi



**Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Sosyal Bilimlerde İnsan Araştırmaları Etik Kurulu**

Cihat Şiar AKÇAKALE
Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü
İşletme ABD

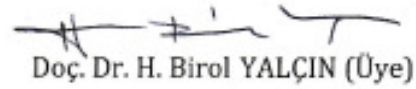
Sayın Cihat Şiar AKÇAKALE,

“Transfer Fiyatlandırmasında Peşin Fiyatlandırma Antlaşması Algılanan Risk ve Politik Çerçevenin Algılanan Fayda ve Maliyet Üzerindeki Etkileri” konulu araştırmanız ile ilgili olarak Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimlerde İnsan Araştırmaları Etik Kuruluna yapmış olduğunuz başvuru (Protokol NO. 2017/309) kurulumuzun 03.01.2018 tarihli ve 2018/01 toplantısında değerlendirilerek etik olarak uygun bulunmuştur. Bilgilerinize sunarız.


Prof. Dr. Hamit COŞKUN (Başkan)


Prof. Dr. Mehmet ERYİŐİT (Üye)


Prof. Dr. Altay EREN (Üye)


Doç. Dr. H. Birol YALÇIN (Üye)


Doç. Dr. Seval ALKOY (Üye)


Doç. Dr. Abdullah DURAKOĞLU (Üye)


Av. Zuhar Demirci (Üye)