

APA Kaya, R. (2021) TRANSFER FİYATLANDIRMASI YÖNTEMLERİ: UYGULAMASI, OLUMLU VE OLUMSUZ YANLARI. Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 22 (4), 83-101.  
DOI 10.53443/anadoluibfd.1024279

Tez Özeti  
Başvuru Tarihi: 09.11.2021  
Kabul Tarihi: 12.12.2021

Dissertation  
Date Submitted: 09.11.2021  
Date Accepted: 12.12.2021

## TRANSFER FİYATLANDIRMASI YÖNTEMLERİ: UYGULAMASI, OLUMLU VE OLUMSUZ YANLARI<sup>1</sup>

Recep Kaya<sup>2</sup>

### ÖZET

#### Anahtar Kelimeler:

- ❖ Transfer fiyatlandırması,
- ❖ Transfer fiyatı,
- ❖ Transfer fiyatlandırması yöntemleri

Dünyadaki küreselleşme bütün sosyal alanları etkilediği gibi ekonomik ilişkileri ve işlemleri de yoğun şekilde etkilemektedir. Ekonomik alandaki bu etkinin önemli sonuçlarından birisi de şirketlerin mal ve hizmet satışlarından en yüksek fayda (kardan daha geniş anlamda kullanılmıştır) sağlayacak fiyatı tespit etmeye yönelik uyguladıkları transfer fiyatlandırmasıdır. Bu çalışmamızda hem ekonomik gelişmenin hem de küreselleşmenin bir sonucu olarak ortaya çıkan transfer fiyatı ve bu fiyatı belirlerken uygulanan yöntemler üzerinde durulmuştur. Her bir yöntemi açıklamanın yanında yöntemlerin olumlu ve olumsuz etkileri vurgulanmış; çalışmanın son bölümünde de bu yöntemlerin karşılaştırılması yapılmıştır. Çalışma neticesinde, transfer fiyatlandırması uygulamasında belli işlemler için ya da belli sektörler için mutlak geçerli bir transfer fiyatlandırması yöntemini en uygun yöntem olarak söylemenin mümkün olamayacağı; transfer fiyatlandırmasında yöntem seçiminin, içinde bulunulan sektör, işleme konu malın özellikleri vb birçok etkene bağlı olduğu sonucuna varılmıştır.

## TRANSFER PRICING METHODS: IMPLEMENTATION, POSITIVE AND NEGATIVE SIDES

Recep Kaya

### ABSTRACT

Globalization in the world not only affects all social areas, but also affects economic relations and transactions intensely. One of the important results of this effect in the economic field is the transfer pricing that companies apply to determine the price that will provide the highest benefit (used in a broader sense than profit) from the sales of goods and services. In this study, the transfer price that emerged as a result of both economic development and globalization and the methods applied while determining this price were emphasized. In addition to explaining each method, the positive and negative effects of the methods were emphasized; In the last part of the study, these methods were compared. As a result of the study, it is not possible to say an absolutely valid transfer pricing method as the most appropriate method for certain transactions or certain sectors in transfer pricing application; It has been concluded that the selection of the transfer pricing method depends on many factors such as the sector, the characteristics of the goods subject to the transaction, etc.

#### Keywords:

- ❖ Transfer price,
- ❖ Transfer pricing,
- ❖ Transfer pricing methods

<sup>1</sup> Bu makale, "Transfer Fiyatlandırmasında Emsal Bedeli Belirleme Yöntemleri" adlı doktora tez çalışmasından üretilmiştir.

<sup>2</sup> Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Doktora Öğrencisi, recep kaya@outlook.com, <https://orcid.org/0000-0003-2872-1056>

### GİRİŞ

Transfer fiyatlandırması küreselleşmenin her alanda yoğun olarak yaşandığı dünyamızda hem ekonomik hem de siyasi alanda önemli bir konu haline gelmiştir. Ülkeler egemenliklerinin göstergesi olan vergi alma güçlerinde erezyona neden olacak ticari işlemlere engel olmaya çalışmakta, şirketler ise karlarını en yüksek seviyeye getirecek ticari işlemleri yapma çabası içerisinde olmaktadır.

Transfer fiyatlandırması uygulamasının tarihsel gelişimine bakıldığında, ilk olarak işletmelerin bağımsız bölümleri arasındaki işlemlerde uygulandığını, daha sonra yurt içi ilişkili işletmeler arasında yapılan işlemlere uygulandığını görebiliriz. Diğer yandan, uluslararası ticaretin artması ve şirketlerin birden fazla ülkede faaliyette bulunmaya başlaması neticesinde, transfer fiyatlandırması uygulaması uluslararası boyut kazanmıştır.

Transfer fiyatlandırması, hem yerel işletmeler hem de çok uluslu işletmeler açısından çok önemli ortak faydaları olmasının yanında, her biri açısından farklı amaçlara ulaşmak için kullanılan bir araçtır.

İşletmelerin transfer fiyatlandırmasını uygulamasının temel amacı ticari faaliyetlerinden elde ettikleri karlarını en yüksek seviyeye taşıyarak, elde ettikleri karı da serbestçe ve diledikleri yere aktarma imkanına ulaşmaktır. Diğer bir ifade ile, işletmeler transfer fiyatlandırması uygulamasından yararlanarak, hem karlarını en yüksek seviyeye taşımak hem de elde edilen karlarını serbestçe kullanma imkanına sahip olmak istemektedirler. Bu iki amaç bazen birbirinin aleyhine oluşabilmektedir: karı en yüksek seviyeye çıkaran uygulamalar, karın daha az serbestçe kullanımına imkan tanıyan ülkelerde oluşması sonucunu doğurabilmektedir.

Bu yazımızda transfer fiyatlandırması kavramını kısaca özetledikten sonra şirketlerin işlemlerinde uyguladıkları transfer fiyatlandırması

yöntemlerini açıklayacağız ve bu yöntemlerin olumlu ve olumsuz yönleri üzerinde duracağız.

### 1. TRANSFER FİYATLANDIRMASI KAVRAMI

İktisadi bir kavram olan transfer fiyatlandırması, şirketlerin bölümleri arasında mal ve hizmetlerin transfer edilmesi (yapılması) sırasında, bu bölümlerin performanslarının tam olarak ortaya konulabilmesi amacıyla transfer edilen mal ve hizmetlerin fiyatlarının belirlenmesine ilişkin yapılan işlemleri ifade etmektedir.

Transfer fiyatı kavramı 1880'lere götürülebilmektedir. Maddi ürünlerin değişim değerinin teorsinin tartışıldığı dönemde bu kavramın hiçbir değeri olmamasına karşılık, Harry Sidgwick 'The Principles of Political Economy' (1901) adlı eserinde, üreticilerin ürettikleri ürünlerinden bazılarını tüketme (kullanma) olasılığına dikkat çekmiştir. Bu olasılık, onun ürünler dış piyasada satılmak için üretilir varsayımını karmaşıktır. Sidgwick'in yıllarında, firmaların çoğu sadece bir mamül ya da dar bir mamül yelpazesinde üretim yapmaktaydı. Daha sonraki yıllarda birden fazla birimden oluşan firmaların fazlalaşması, transfer fiyatlandırması sorunlarının ortaya çıkmasına ve bilim insanlarının bu konu üzerine eğilmelerine neden oldu (Li, 2007, s. 25).

"16 Mart 1920'de 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 tartışılmıştır. Sonuçta 1921 yılında Du Pont üretimde kullanılan hammadde ve yarı mamullere güncel piyasa fiyatlarının uygulanmasına karar vermiştir. 1921 ile 1925 yılları arasında uluslararası yapıya dönüşen General Motors da aynı sorunla karşı karşıya kalmış ve transfer konusu mallara günün piyasa fiyatlarını uygulamaya karar vermiştir" (Kapusuzoğlu, 1998).

Transfer fiyatlandırması kavramı ilk olarak ülke içinde faaliyette bulunan ilişkili şirketler ya da şirket içi bölümler arasındaki işlemlerle ilgili olan bir iktisadi kavram olarak ortaya çıkmış ancak, Dünya ekonomisinde yaşanan gelişmeler neticesinde ortaya çıkan küreselleşme ve bunun hem nedeni hem de sonucu olan uluslararası şirketlerin işlemlerini de kapsayan bir kavram haline gelmiştir.

İlişkili şirketlerden birisi için satış (kazanç) olan bir işlem diğer şirket açısından alış (maliyet) mahiyetindedir. Bundan dolayı, transfer fiyatlandırması pazarlama yönetiminin yanında yönetim muhasebesinin alanına da giren bir kavramdır. Şirketler, şirket karlarını en yüksek seviyeye çıkarmak amacıyla transfer fiyatlandırması yöntemlerini kullanmaktadırlar.

## 2. TRANSFER FİYATLANDIRMASI YÖNTEMLERİ

Yöneticiler, transfer fiyatlarının nasıl belirleneceğiyle yoğun şekilde ilgilidirler; çünkü transfer fiyatları, bölümlerinin raporlanan karlılıkları üzerinde çok önemli etkiye sahiptir (Garrison, Noreen ve Brewer, 2015, s. 512). Transfer fiyatlandırması tespiti için kullanılan üç yaygın yaklaşım şunlardır (Warren, Reeve ve Duchac, 2014, s. 1089):

- Pazar fiyatı yaklaşımı
- Pazarlık fiyatı yaklaşımı
- Maliyet yaklaşımı

Teoride, pazarlık edilmiş transfer fiyatının en iyi çalışması beklenir; ancak, uygulamaya ilişkin etkenler nedeniyle, diğer iki yöntem sıkça kullanılmaktadır (Weygandt, Kimmel, Kieso ve Aly, 2018, s. 844).

Transfer fiyatlandırması geniş olarak karar verme, üretim maliyetleri ve performans değerlendirilmeleri için kullanılmakta; bundan dolayı, alternatif transfer fiyatlandırması yöntemleri ve onların avantajlarını ve

dezavantajlarını dikkate almak gerekmektedir (Maher, Stickney ve Weil, 2008, s. 396).

### 2.1. Pazara Dayalı Transfer Fiyatlandırması Yöntemi

Pazara dayalı transfer fiyatlandırması yöntemi pazardaki güncel mal (hizmet) fiyatını transfer fiyatı olarak belirlemektedir (Blocher, Stout, Juras ve Smith, 2019, s. 845). Ürün için rekabetçi bir piyasa ve kolayca erişilebilir piyasa fiyatları var olduğu zaman, pazara dayalı transfer fiyatlandırması genel olarak en iyi yöntem olarak kabul edilmektedir (Maher, Stickney ve Weil, 2008, s. 399). Bu nedenle, kurumların benimsediği transfer fiyatlandırması yöntemlerinden en yaygını, bir başka anlatımla standart transfer fiyatı, mal için verilen rekabetçi pazar fiyatı veya bedelidir (Ağar, 2009, s.85). Bu yöntemde, şubeler veya bölümler arasında transfer edilen mal veya hizmetin piyasa fiyatı, transfer fiyatı olarak kabul edilmektedir (Arabacı, 2012, s.161).

Bu yöntemin bir standart olmasının ön şartı malın kendisinin ya da muadilinin piyasada bulunmasıdır. İş birimi piyasaya da satış yapıyorsa, şirketler mevcut fiyatları karşılaştırarak pazara dayalı transfer fiyatını belirleyebilirler (Schuster ve Clarke, 2010, s. 23). Satış ve alış birimlerinin ikisinin de, rekabetçi pazar fiyatından istedikleri kadar çok miktarı satabilmeleri ve alabilmeleri, rekabetçi bir piyasadaki pazar fiyatlarının kullanılmasının olumlu yanındır (Maher, Stickney ve Weil, 2008, s. 399). Ayrıca, üretim ve satış birimlerinin yöneticileri, mal ya da hizmetin kendi aralarında ya da dışarıdan temin edilmesi konusunda fiyatı belirleyici kabul edeceklerdir.

Mal ve hizmetlerin şirket içi transferinde pazar fiyatının kullanılması, çoğu zaman transfer fiyatının belirlenmesinde isabetli bir yoldur. Çoğunlukla, pazar fiyatını esas alan transfer fiyatı yönteminin kullanılmasının, satın alma kararlarını doğru üreteceği varsayılır. Buna rağmen birçok durumda, pazar fiyatları fırsat maliyetinin gerçek yansımaları sağlamayacaktır (Koyuncu, 2005.).

Satış yapan bölümün atıl kapasitesinin olmadığı bir durumda işletme içinde transfer konusu mal veya hizmetlerin en uygun fiyatı dış piyasadan sağlanacaktır (Elitaş, Elitaş ve Özkal, 2009, s. 36). Çünkü, firma açısından, transferin gerçek maliyeti, dışarıya satıştaki gelir kaybının alternatif maliyetidir. Ürün şirket içi transfer edilse de dışarıya satılsa da, üretim maliyetleri tam olarak aynıdır (Garrison, Noreen ve Brewer, 2015, s. 517).

Üretim biriminin kullandığı makinelerde atıl kapasite bulunması durumunda, sabit maliyetlerin atıl kapasiteye ait kısmı da üretilen ürünlerin maliyetinin içerisinde fiyata yansıtılması nedeniyle oluşacak fiyat piyasa fiyatından farklılaşacaktır. Bu durumda, satış biriminin piyasadan daha ucuza mal alması şirketin aleyhine bir durum oluşturacaktır. Çünkü, böylesi bir karar üretim biriminin atıl kapasitesini iyice artıracaktır. Şirketin genel hedefleri doğrultusunda, satış birimi daha pahalı da olsa üretim biriminden mal almaya devam edecektir ve transfer fiyatı piyasa fiyatından sapacaktır.

Tam rekabet koşullarının mükemmel işlediği piyasalarda bu fiyat ideal transfer fiyatıdır, çünkü bu fiyat bölümler arası mal transferinde bölümlerin performansının tam olarak yansıtılmasını ve bölümlerin özerkliklerini korumasını sağlamaktadır (Kapusuzoğlu, 1998). Ancak bölüm yöneticilerinin karar alma mekanizmalarında tam bağımsız olmalarını sağlayan üst yönetim olmaması durumunda, bu yöntem şirket bölümleri arasında gerçek kazanç paylaşımını yansıtmayacak ve bölümlerin performanslarının eksik değerlendirilmesine neden olacaktır.

Diğer taraftan, piyasada tam rekabete yakın bir rekabet ortamının olup olmaması da bu yöntemin başarısını etkileyecektir. Piyasada işleme konu ürün açısından tam rekabet olmaması halinde, bu yöntem şirketler açısından uygun transfer fiyatı sağlamayacaktır.

Bunun yanında, işletme dışı pazar fiyatı işletme içinde üretimin fırsat maliyetini sınırlı yansıttığında, işletme içi üretim yapıldığı zaman,

transfer fiyatının ne olacağını tespit etmek oldukça zordur. Örneğin, işletmede kullanılan bir ara malının işletme dışında diğer firmalar tarafından üretilmemesi veya işletme dışında üretilen mallardan farklı olanının işletme içinde üretilmesi sık yaşanan bir vakadır. Birinci durumda, pazar fiyatı bulunmamakta; ikincisinde ise, pazar fiyatı fırsat maliyetinin tespitinde güvenilir bir rehberdir (Koyuncu, 2005).

Aşağıdaki üç durumun varlığı halinde mal veya hizmetlerin pazar fiyatı üzerinden transfer edilmesi genel olarak en iyi kararların alınmasına öncülük edecektir (Horngren, Datar ve Rajan, s. 806.):

- 1- ara malı piyasasında tam olarak rekabetin var olması,
- 2- bölümlerin birbirine bağımlılığının minimum olması,
- 3- bütün olarak alış veya satışların şirket içinden değil de pazardan gerçekleştirilmesinin, şirkete artı bir maliyet ya da faydasının olmaması.

Bu yöntemin en önemli avantajı objektif olmasıdır: bu yöntem hem yönetim hem de vergi amaçları için emsallere uygunluk ilkesini en iyi şekilde sağlamaktadır. Bunun yanında, pazar fiyatının kullanılması genellikle (ama her zaman değil) uygun ekonomik teşvikler sunmaktadır (Blocher, Stout, Juras ve Smith, 2019, s. 845). Ayrıca transferlerin pazar fiyatlarından kayıt yapıldığı zaman bölüm performansı, bölümün şirketin toplam karına gerçek ekonomik katkısını çok daha yüksek oranda gösterir (Drury, 2018, s. 528). Bunların yanında üretim biriminin tam kapasite ile çalışıyor olması durumunda bu yöntem, şirketin toplam karlılığı üzerinde olumlu sonuçlar doğuracaktır.

Bu yöntemin en olumsuz yanı pazar fiyatının, özellikle ara malları için, sıkça ulaşılabilir olmamasıdır (Blocher, Stout, Juras ve Smith, 2019, s. 845). Maliyete dayalı fiyatlar gibi, pazara dayalı fiyat da dalgalı olabilir ve bundan dolayı bu fiyatları sabitlemede güçlükler olabilir (The Institute of Cost

Accountants of India, 2012 s. 419). Ayrıca bir ürüne ilişkin olarak pazarda fabrika satış fiyatı, toptan satış fiyatı ve perakende satış fiyatı olarak farklı fiyatlar uygulanmakta olabilir; bu durum da transfer fiyatının belirlenmesinde güçlükler yaratabilir. Bunun yanında, üretim biriminde atıl kapasite bulunması halinde bu yöntemin kullanılması şirketin toplam karı üzerinde olumsuz sonuçlar doğurabilir.

Sonuç olarak bu yöntem, uygulama imkanı olması halinde ideal yöntem olmasına karşılık, ürünün özellikleri ve piyasa şartları her zaman bu yöntemin uygulanmasına imkan tanımamakta ve diğer yöntemlerin uygulanmasını zorunlu hale getirmektedir.

## 2.2. Maliyete Dayalı Transfer Fiyatlandırması Yöntemi

Transfer fiyatlarını belirlemenin bir diğer yöntemi de, mal ve hizmet üreten birimin maliyetlerine dayanan transfer fiyatıdır (Weygandt, Kimmel, Kieso ve Aly, 2018, s. 849). Bundan dolayı maliyet fiyatı yaklaşımında transfer fiyatlarını belirlemek için maliyet kullanılır. Bu yaklaşımda, aşağıdaki maliyetlerin biri kullanılabilir (Warren, Reeve ve Duchac, 2014, s. 1094);

- 1- birim toplam üretim maliyeti
- 2- birim değişken üretim maliyeti

Maliyete dayalı transfer fiyatlandırması yöntemleri uygulamada çok yaygın yöntemlerdir ve bu yöntemler pazar fiyatının mevcut olmaması durumunda bir alternatif oluştururlar (Schuster ve Clarke, 2010 s. 27). Bu yöntemin savunucuları, bunların kolayca anlaşıldığını ve kullanmak için elverişli olduğunu iddia ederler (Garrison, Noreen ve Brewer, 2015, s. 517). Sıklıkla, uygun pazar fiyatı yoktur (Hansen ve Mowen, 2007, s. 442). Pazar fiyatlarının ulaşılamaz olduğu, uygun olmadığı ya da elde etmenin çok pahalı olduğu, örneğin pazarda tam rekabet olmadığı zaman, ürünün özelleştirilmiş olduğu zaman ya da kalite ve müşteri hizmetinin dönemleri açısından şirkette üretilen ürünün piyasada ulaşılabilir olan ürünlerden farklı

olduğu zaman, maliyete dayalı transfer fiyatları kullanışlıdır (Hornngren, Datar ve Rajan, 2012, s. 807).

Maliyet tabanlı transfer fiyatında diğer dikkate değer husus, gerçek maliyet mi yoksa standart maliyetin mi kullanılacağıdır (Kinney ve Raiborn, 2011, s. 567). Maliyete dayalı fiyat yönteminin uygulanmasında gerçek maliyetler ya da standart (bütçelenmiş) maliyetler kullanılabilir (Warren, Reeve ve Duchac, 2014, s. 1094).

Maliyete dayalı bir yöntem, bölümün gerçek karlılığını yansıtmaz (Weygandt, Kimmel, Kieso ve Aly, 2018, s. 850). Maliyete dayalı transfer fiyatlandırması yöntemleri (kar marjı kullanan ya da kullanmayan), satış bölümünün yöneticilerine maliyetleri düşük tutmaları için herhangi bir gerçek teşvik edici sağlamazlar; çünkü, onlar maliyetleri satın alan birime aktarabilirler (Atrill ve McLaney, 2015, s. 402), bölümün maliyetleri ne olursa olsun bir sonraki bölüme geçirebilir (Weygandt, Kimmel, Kieso ve Aly, 2018, s. 850). Özellikle, transfer fiyatı belirlenirken fiili maliyetler esas olarak kullanılıyorsa, satış bölümündeki herhangi bir değişiklik veya verimsizlik satın alan birime aktarılır (Lanen, Anderson ve Maher, 2014, s. 577). Diğer bir ifade ile fiili maliyetlere dayalı transfer fiyatları, satış birimindeki verimsizliğin maliyetlerine alıcı birimin katlanmasına neden olmakta ve satın alan birimlere aktarılan farklılıkların ortadan kaldırılması son derece karışık hale gelmektedir (Maher, Stickney ve Weil, 2008, s. 40).

Bazı şirketlerin bu sorunun üstesinden gelmek için denedikleri tek yol, transfer fiyatını gerçek maliyetlerden ziyade standart maliyetlere dayandırmaktır (Weygandt, Kimmel, Kieso ve Aly, 2018, s. 850). Bu yolla, gerçek ve standart maliyetler arasındaki farklılıklar maliyet kontrol amaçları için üretici (tedarik) biriminde kalmaktadır (Warren, Reeve ve Duchac, 2014, s. 1094). Diğer bir anlatımla, satış bölümünün sorumluluğunu teşvik etmek ve bölümler arasındaki farklılıkları ortadan kaldırmak için, maliyet tabanlı sistemlerde transfer fiyatlandırmasının temeli olarak genellikle standart maliyetler kullanılır (Lanen, Anderson ve Maher,



2014, s. 577.), (Maher, Stickney ve Weil, 2008, s. 40).

Fiili maliyetler döneme, üretim miktarına ve diğer etkenlere bağlı olarak değişiklik gösterebilir, buna karşılık standart maliyetler önceden belirlenebilir ve etkin üretim maliyetlerinin sabit ölçüleridirler (Kinney ve Raiborn, 2011, s. 567). Standart maliyetler transfer fiyatlandırması için üstün nitelikli bir temel sağlar. Standarttan herhangi bir sapma satış birimi tarafından karşılanır; aksi halde, satış biriminin verimliliği ya da verimsizliği alış birimine aktarılır (Kinney ve Raiborn, 2011, s. 567). Bu nedenle, bir birimin verimsizliğini diğer birime aktarmaktan kaçınmak için transfer fiyatı tespit etmek amacıyla standart maliyetler kullanılmalıdır (Hansen ve Mowen, 2006, s. 457).

Standart maliyetlerin ölçülerinin zaman içerisinde geçerliliğini yitirmesi riski bu maliyetlerin en önemli sorunlu yanlarından biridir. Bu nedenle belirlenen ölçülerin belirli aralıklarla geçerliliğinin, etkinliğinin test edilmesi gerekirse revize edilmesi gerekmektedir.

Transfer fiyatlarının tespitinde maliyet yaklaşımının önemli eksiklikleri kısaca aşağıdaki gibidir (Garrison, Noreen ve Brewer, 2015, s. 516.);

Birincisi, transfer fiyatı olarak maliyete dayalı yöntem kullanımı, özellikle tam maliyet, hatalı kararlara ve böylece alt birim optimizasyonuna sebep olabilir.

İkincisi, transfer fiyatı olarak maliyet kullanılırsa, satış birimi iç transfer üzerinde hiçbir zaman kar göstermeyecektir. Kar gösteren tek birim, son satışı pazara yapan birim olacaktır.

Üçüncüsü, maliyete dayanan transfer fiyatlandırması kontrol edilen maliyetler için teşvik sağlamaz. Bir bölümün gerçek maliyetleri bir sonraki aşamaya kolayca geçiriliyorsa, herhangi biri açısından maliyetleri düşürmeye çalışmak için az teşvik edici vardır. Transfer fiyatlandırması için gerçek maliyetlerden çok standart maliyetlerin kullanımı bu sorunu halledecektir.

Bunların yanında maliyete dayalı yöntemde, bölümler bazen uygun olmayan transfer fiyatı kullanırlar. Bu, şirket için karlılık kaybına ve adil olmayan bölüm performans değerlendirmelerine sebep olur (Weygandt, Kimmel, Kieso ve Aly, 2018, s. 844).

Yukarıdaki olumsuz yanlarına rağmen, maliyet esaslı sistemin anlaşılması basit ve kullanımı kolaydır; çünkü bilgi muhasebe sisteminde zaten mevcuttur. Ek olarak, pazar bilgileri bazen mevcut değildir, bu nedenle tek alternatif, maliyete dayalı yöntemlerin bir çeşitidir (Weygandt, Kimmel, Kieso ve Aly, 2018, s. 850).

Maliyete dayalı transfer fiyatlarının olumsuz yanlarına rağmen, bir çok şirket bu yöntemleri (özellikle tam maliyete ve tam maliyet artı kar marjına dayalı yöntemi) kullanmaktadır (Hansen ve Mowen, 2006, s. 458). Maliyete dayanan transfer fiyatları, özellikle geçici bakım ve geçici ofis personeli yardımı gibi düşük maliyetli ve düşük hacimli hizmetlerde yaygın olarak kullanılır (Kinney ve Raiborn, 2011, s. 567). Benzer şekilde, sorumluluk merkezlerinin maliyet merkezi olarak organize edildiği zaman, maliyet fiyatı yaklaşımı çok sık kullanılır. Sorumluluk merkezleri kar veya yatırım merkezleri olarak organize edildiği zaman, maliyet fiyatı yaklaşımı normal olarak kullanılmaz (Warren, Reeve ve Duchac, 2014, s. 1094).

Diğer taraftan, çoğu örnekte, birimler arasındaki transferler her bir birimin karlılığı üzerinde küçük bir etkiye sahiptir. Bu durum için, değerli zaman ve kaynakları pazarlığa harcamak yerine, tanımlanması kolay, maliyete dayanan bir formül kullanmak maliyet açısından faydalı olabilir (Hansen ve Mowen, 2006, s. 458).

Tam maliyete veya değişken maliyete dayanan maliyet artı transfer fiyatlandırmasını kullanan şirketler vardır (Lanen, Anderson ve Maher, 2014, s. 577). Bu yöntemler, ara malı pazar fiyatlarının mevcut olmadığı zaman, pazar fiyatları yerine kullanılmak üzere genellikle maliyetlere normal bir kar marjı uygulayarak kullanılırlar (Maher, Stickney ve Weil, 2008, s. 400).

### 2.2.1. Değişken Maliyet Yöntemi

Marjinal maliyet ekonomistler tarafından kullanılan bir terimdir. Bu ifade, bir çıktının bir fazla ünitesinin ilave maliyetini ifade eder. Muhasebeciler, genel olarak marjinal maliyeti değişken maliyet ile aynı kabul ederler (Drury, 2018, s. 531). Değişken maliyet yönteminde satıcı birimin değişken maliyetine (kar marjı eklenerek ya da eklenmeden) eşit transfer fiyatı belirlenir (Blocher, Stout, Juras ve Smith, 2019, s. 845).

Transfer fiyatında, her bir ünitenin değişken üretim maliyeti kullanılıyorsa, sabit üretim maliyetleri transfer fiyatından çıkarılır (Warren, Reeve ve Duchac, 2014, s. 1093). Değişken maliyet yönteminde, şirketin üretim (satış yapan) biriminden ürünler değişken maliyetlerine göre belirlenen transfer fiyatı üzerinden diğer (alış yapan) birimine aktarılmaktadır.

Bu yöntemde kullanılan mantık: sabit maliyetler hiçbir durumda kaçınılmazdır ve bu nedenle alıcı birime yansıtılmamalıdır (The Institute of Cost Accountants of India, 2012, s. 418). Bununla birlikte, transfer fiyatının belirlenmesinde sadece değişken maliyetler kullanılıyorsa, satış birimi diğer bir birime satış yapmak için az isteklidir; çünkü sabit fiyatların telafisine yardımcı olmak için transfer fiyatı üzerinde katılım marjı yaratılmamaktadır (Kinney ve Raiborn, 2011, s. 567). Bu nedenle ve şirket içi transfer fiyatından emin olmaya yardımcı olmak için ve de eşitlik düşüncelerinden dolayı, bazı şirketler transfer fiyatını belirlerken değişken maliyetlerine bir kar marjı eklerler (Blocher, Stout, Juras ve Smith, 2019, s. 845). Diğer bir ifade ile, satış biriminde oluşacak olası satış isteksizliğini ve birimler arası olumsuzlukları telafi edilmek amacıyla, değişken maliyetler üzerine belirli bir kar marjı konularak transfer fiyatı belirlenmekte ve satıcı birimin ürüne ait sabit üretim maliyeti transfer fiyatı içerisinde alış yapan birime yansıtılmaya çalışılmaktadır.

Ayrıca, ara malı için piyasanın rekabetçi olmadığı ya da var olmadığı zaman, tedarikçi birimin değişken maliyetlerine dayanılarak belirlenen transfer fiyatı bir bütün olarak şirketin karlarını en yüksek yapacak çıktı seviyesinde faaliyet yapmak için hem tedarikçi hem de alıcı birimin yöneticilerini teşvik edici olabilir (Drury, 2018, s. 528). Bazı yöneticiler, maliyet artı anlaşmalarını, özellikle karşılaştırılabilir ikame ürünler için pazar fiyatlarının bulunmadığı zaman, pazara dayalı transfer fiyatları için kabul edilebilir muadil olarak düşünmektedirler (Kinney ve Raiborn, 2011, s. 567).

Satış biriminin aşırı kapasiteye sahip olduğu ve satan birimin değişken maliyetinin şirket dışı alımdan daha az olduğu durumda, bu yöntem makuldür. Göreceli olarak düşük transfer fiyatı şirket içi alımları teşvik eder, bütün olarak şirkete de faydalı olan bir durumdur (Blocher, Stout, Juras ve Smith, 2019, s. 845).

Maliyet artı kar marjına benzer şekilde, değişken maliyet artı sabit ücret, pazarlık edilebilir olan sabit ücreti sağlayan yararlı bir transfer fiyatlandırma yöntemi olabilir. Bu yöntem tam maliyet artı kar marjına göre bir avantaja sahiptir (Hansen ve Mowen, 2006, s. 458) ve bölümün eksik kapasiteyle faaliyet gösterdiği seviyelerde değişken maliyet kullanımı uygundur (Atrill ve McLaney, 2015, s. 402). Bu özel durumda, tedarik bölümü için fırsat maliyeti piyasa fiyatı değildir. Bölüm, her ikisi içinde tedarik kapasitesine sahip olduğundan, diğer bölüme tedarik etmek için piyasaya satışı durdurmak zorunda olmayacaktır. Bu koşullarda, fırsat maliyeti mal ve hizmeti üretmenin değişken maliyetine eşittir (Atrill ve McLaney, 2015, s. 402). Dolayısıyla, sabit kar marjı (sabit ücret) pazarlık edilebilir ise, değişken maliyet yöntemi pazarlık fiyatı yöntemine eşdeğer olabilir (Hansen ve Mowen, 2006, s. 458).

### 2.2.2. Tam Maliyet Yöntemi

Her bir ünite tam maliyeti kullanılıyorsa, direk hammadde malzeme, direk işçilik ve üretim maliyetleri transfer fiyatının içerisinde yer almaktadır (Warren, Reeve ve Duchac, 2014, s.

1093). Tam maliyet yönteminde transfer fiyatı satıcı birimin değişken maliyetleri ve sabit maliyetlerinin dağıtımından kaynaklı maliyetlerin toplamından oluşmaktadır.

Transfer fiyatlandırması yöntemlerinden en az cazip olanı tam maliyettir (Hansen ve Mowen, 2006, s. 457). Bu yöntemde, satış birimi işlemler üzerinden kar elde edemeyecektir (Atrill ve McLaney, 2015, s. 402). Ayrıca, tam maliyete dayanan transfer fiyatlandırması aksi yönde teşvik sağlayabilir ve performans ölçülerini bozabilir (Hansen ve Mowen, 2006, s. 457) ve bu durum, bölümsel performansın değerlendirilmesini engelleyebilir (Atrill ve McLaney, 2015, s. 402). Bunun yanında, bu transfer fiyatları sabit maliyetleri de içermesi nedeniyle yanlış ve yetersiz kararlara sebep olabilir (Horngren, Datar ve Rajan, 2012 s. 807) (Blocher, Stout, Juras ve Smith, 2019, s. 845).

Tam maliyet transfer fiyatlandırması yukarıdakilere ek olarak, birçok soruyu da beraberinde getirir. Her alt birimin dolaylı maliyetleri ürünlere nasıl dağıtılır? Doğru faaliyetler, maliyet havuzları ve maliyet dağıtım esasları tanımlanmış mı? Seçilen sabit maliyet oranları fiili mi yoksa bütçeli mi olmalı? (Horngren, Datar ve Rajan, 2012, s. 807)

Sınırlamalara rağmen, araştırmalar yöneticilerin genel olarak tam maliyete dayanan transfer fiyatlarını kullanmayı tercih ettiklerini göstermektedir (Horngren, Datar ve Rajan, 2012, s. 807). Tam maliyetlerin kullanılması, mutlaka şirket için karı maksimize eden bir çözüme yol açmaz; ancak bazı avantajları vardır (Lanen, Anderson ve Maher, 2014, s. 577). İlk olarak, bu yöntem kolay anlaşılabilir ve transfer fiyatı belirlemesi için gerekli bilgiler muhasebe kayıtlarında hazır olarak bulunmaktadır (Blocher, Stout, Juras ve Smith, 2019, s. 845). İkincisi, bu yöntemde göre belirlenen transfer fiyatları uzun dönemli kararlar için uygun maliyetleri göstermekte, değişken ve sabit maliyete dayanan dış fiyatlamaya olanak tanımakta ve en az maliyetli olmaktadır (Horngren, Datar ve Rajan, 2012, s. 807). Üçüncüsü, bunlar satış birimine dahili olarak transfer etmeye bir teşvik

sağlayan değişken maliyetlerin üzerinde tam maliyetin fazlalığına eşit bir katkıyı satış birimine sağlamaktadır (Lanen, Anderson ve Maher, 2014, s. 577).

Pazar fiyatını tahmin etmek için, maliyete dayanan transfer fiyatları bazen tam maliyet artı kar şeklinde tespit edilmektedir (Horngren, Datar ve Rajan, 2012, s. 807). Transfer fiyatlandırması kuralı (satış bölümünün değişken gerçek maliyeti artı şirket için iç aktarım yapmasının fırsat maliyeti) şirketin değişken maliyetin güvenilir bir tahminine sahip olduğu varsaymasına rağmen, bu her zaman böyle değildir (Lanen, Anderson ve Maher, 2014, s. 577). Tam maliyet, bazen dahili transferin farklı maliyetlerini gösterme açısından değişken maliyetlerden daha iyi bir ölçü olabilir. Örneğin, aktarılan ürün mühendislik ve dolaylı sabit maliyetin içerisinde yer alan tasarım işini gerekli kılabilir. Bu örneklerde, bilinmeyen mühendislik ve tasarım maliyetlerini içerdiği zaman tam maliyet farklı maliyetlerin makul bir ölçüsü olabilir (Lanen, Anderson ve Maher, 2014, s. 577).

İç transferlerin doğruluğuna karar verirken, hem alıcı hem de satıcı birimlerin fırsat maliyetleri önemlidir (Hansen ve Mowen, 2006, s. 457). Piyasa fiyatlarının ölçüleri mevcut değilse, genel kuralın gerektirdiği fırsat maliyeti hesaplamak imkansızdır. Sonuç olarak, şirketler sıklıkla değişken maliyetlerden daha yüksek olan ancak muhtemelen piyasa fiyatından daha az olan tam maliyetleri kullanır (Lanen, Anderson ve Maher, 2014, s. 577).

### 2.3. Pazarlık Fiyatı Yöntemi

Ara malı pazarında rekabet sorunları var olduğu zaman, pazar fiyatı artık uygun olmayabilir. Bu durumda pazarlık fiyatları kullanışlı olabilir (Hansen ve Mowen, 2006, s. 452) ve üst yönetim, transfer fiyatını pazarlık etmeleri için satış ve satın alma bölümü yöneticilerine izin verebilir (Hansen ve Mowen, 2007, s. 443). Hem maliyete hem de pazara dayalı transfer fiyatları ile ilgili sorunlar nedeniyle, pazarlık fiyatı, sıklıkla satış ve satın alma yöneticilerinin aralarındaki bir pazarlık süreciyle tespit edilir (Kinney ve Raiborn, 2011, s. 569).



Temel olarak transfer fiyatı, transfer sonucunda tüm şirketin kazandığı herhangi bir karı iki bölüm arasında bölmek için bir mekanizmadır. Eğer şirket bir bütün olarak transferde para kaybederse, bölünecek kar olmayacak ve iki bölümün bir anlaşmaya varması imkansız olacaktır (Garrison, Noreen ve Brewer, 2015, s. 515).

Pazarlık fiyatı yöntemi, transfer fiyatını belirlemek için bir müzakere sürecini ve bazen birimler arasında tahkimi içerir (Blocher, Stout, Juras ve Smith, 2019, s. 845). Bu yöntem, birimlerin önemli bir müzakere geçmişi olduğunda ve müzakere üzerinde uzlaşılan bir fiyatla sonuçlanabildiğinde tercih edilir (Blocher, Stout, Juras ve Smith, 2019, s. 845).

Piyasada rekabete ilişkin kusurlar olduğunda, ilgili bölüm yöneticilerinin, bir pazarlık sürecine girmelerini sağlamak için şirket dışında alım ve satım özgürlüğüne sahip olmaları gerekir (Drury, 2018, s. 532). Diğer bir ifade ile, pazarlığın içerisinde yer alan yöneticiler bağımsız şirketlerin yöneticileri gibi davranabilmelidir (Lanen, Anderson ve Maher, s. 578). Aynı zamanda, müzakerenin işe yaraması için yöneticiler müzakere ile ilgili bilgileri paylaşmaya istekli olmalıdırlar (Hansen ve Mowen, 2006, s. 456).

İki bölüm tarafından müzakere edilen fiyatın, genel olarak, ne maliyetler ne de piyasa fiyatı ile özel bir ilişkisi olmayacaktır. Ancak maliyet ve fiyat bilgisi genellikle müzakere sürecinin başlangıç noktasıdır (Horngren, Datar ve Rajan, 2012, s. 802).

Minimum (taban) transfer fiyatı, şirket içi bir bölüme satılması durumunda, satış bölümünün dış alıcıya satılmasına kıyasla daha kötü bir durum oluşturmayacak fiyattır (Mowen, Hansen ve Heitger, 2012, s. 507). Maksimum (tavan) transfer fiyatı ise, şirket içi bir bölümden bir girdi satın alınırsa, aynı malın dışarıdan satın alınmasına kıyasla, satın alma bölümünü daha kötü hale getirmeyecek fiyattır (Hansen ve Mowen, 2006, s. 451). Dolayısıyla pazarlık fiyatı, müzakere tabanı (satış bölümünün değişken maliyeti) ile müzakere

tavanı (pazar fiyatı) arasında olacaktır (Needles, Powers ve Crosson, 2011, s. 1206):

Birim değişken maliyet < transfer fiyatı < pazar fiyatı

Eşitlikten de görüleceği üzere pazarlık fiyatı yönteminde transfer fiyatı, hiçbir zaman pazar fiyatından yüksek olamayacağı gibi birim değişken maliyetten de düşük olamaz.

Transferin sabit maliyetler üzerinde bir etkisi yoksa satış bölümünün bakış açısından transfer fiyatı, hem satılan birimlerin üretiminin değişken maliyetlerini hem de kaybedilen satışlardan kaynaklanan her türlü fırsat maliyetini kapsamalıdır (Garrison, Noreen ve Brewer, 2015, s. 513):

Transfer Fiyatı  $\geq$  Birim Değişken Maliyet + Satış Kaybının Toplam Brüt Karı / Transfer Edilen Ürün Sayısı

Pazarlığa konu ürünü dışardan temin imkanı bulunması durumunda, satın alan bölümün kabul edebileceği en yüksek transfer fiyatı, dış tedarikçinin fiyatıdır:

Transfer fiyatı  $\leq$  dış tedarikçiden alım maliyeti

Fırsat maliyetleri, gerçekleşen pazarlığın sınırlarını belirlemede kullanılabilir (Hansen ve Mowen, 2006, s. 452). Diğer bir ifade ile, pazarlık edilmiş sonuçlar, her bölümün karşılaştığı fırsat maliyetleri tarafından yönlendirilmelidir. Pazarlık fiyatı, yalnızca satış bölümünün fırsat maliyeti satın alma bölümünün fırsat maliyetinden daha az ise kabul edilmelidir (Hansen ve Mowen, 2006, s. 452).

Satan bölümün atıl kapasiteyle ya da tam kapasiteyle çalışması ve satın alan bölümün ürünün pazardan temin etme imkanı olup olmaması, transfer fiyatının söz konusu aralıktaki (birim değişken maliyet < transfer fiyatı < pazar fiyatı) değerini belirlemektedir.

Pazarlık fiyatı yöntemi ancak tedarikçi bölümün artı kapasiteye sahip olduğu zaman

uygulanır. Diğer bir ifade ile tedarikçi bölüm bütün üretimini pazar fiyatından dış alıcılara satamaz (Warren, Reeve ve Duchac, 2014, s. 1093). Tamamen rekabetçi piyasalarda satış bölümü dilediği her şeyi geçerli piyasa fiyatından satabilir. Daha az ideal bir ortamda bir satış bölümü ürettiği her şeyi satamayabilir; buna göre, bölüm üretimini azaltabilir ve sonuç olarak atıl kapasiteye sahip olabilir (Hansen ve Mowen, 2006, s. 454). Dolayısıyla satış bölümünün iç talebi karşılayacak kadar atıl kapasitesi bulunması durumunda, bu talep nedeniyle dış satışında bir azalma olmayacağı için satış bölümünün kabul edeceği transfer fiyatı aşağıdaki gibi olacaktır:

Transfer Fiyatı  $\geq$  Birim Değişken Maliyet

Satış bölümünün iç talebi karşılayacak kadar atıl kapasitesi bulunmaması durumunda, bu talep nedeniyle dış satışındaki azalma nedeniyle fırsat maliyeti oluşacağı için satan bölümünün kabul edeceği transfer fiyatı aşağıdaki gibi olacaktır:

Transfer Fiyatı  $\geq$  Birim Değişken Maliyet + (Azalan Satışın Brüt Karı / Transfer Edilen Ürün Sayısı)

Pazarlık fiyatı yönteminin birden çok olumsuz yanı mevcuttur. Bunları aşağıdaki gibi özetleyebiliriz.

Müzakere edilen transfer fiyatlarının kullanımının özerklik teorisiyle tutarlı olduğu da ileri sürülebilir (Blocher, Stout, Juras ve Smith, 2019, s. 845). Ancak özerklik, işlevsiz davranışa ve yetersizliğe yol açabileceğinden üst yönetim, birimlerin anlaşamaması durumunda bir fiyat tahkimi için müdahale edebilir (Kinney ve Raiborn, 2011, s. 569). Dolayısıyla bu yöntemin uygulanması, birimlerin istenen özerkliğinin azalmasına neden olabilir (Blocher, Stout, Juras ve Smith, 2019, s. 845), zaman alıcı bir süreç olabilir ve üst yönetimi daha stratejik rolünden saptırabilir (Atrill ve McLaney, 2015, s. 403).

Pazarlık fiyatları muhtemelen müzakere becerilerinden etkilenecektir. Bu etki, müzakere sonucunun belirlenmesinde büyük ölçüde sorun

oluşturabilir (Atrill ve McLaney, 2015, s. 403). Bunun sonucu olarak pazarlık fiyatları yapay ve yanıltıcı olabilir (Atrill ve McLaney, 2015, s. 402); performans ölçütleri, yöneticilerin müzakere becerileri nedeniyle bozulabilir (Hansen ve Mowen, 2006, s. 455).

Bölüm yöneticileri rasyonel davrandıkları ve kabul edilebilir transfer fiyatları aralığında herhangi bir yerde bir transfer için pazarlık yaptıkları sürece etkili kararlar alınacaktır. Bununla birlikte, bölüm yöneticilerinin çatışan çıkarları nedeniyle müzakereler genellikle zaman alıcı ve zor olabilir. İyi niyetli yöneticiler bile, kişilik sorunları nedeniyle tartışmayı gölgeleyen uzun müzakerelerde bulunabilir (Balakrishnan, Sivaramakrishnan ve Sprinkle, 2009, s. 509). Bununla birlikte, çeşitli ülkelerde iş yapan yöneticilerin müzakere davranışlarında kültürel farklılıklar bulunacaktır (örneğin, Avustralyalılar, ABD'li yöneticilerden daha uzlaşmacı olma eğilimindedirler.) (Maher, Stickney ve Weil, 2008, s. 401). Bu nedenle müzakere, önemli ölçüde zaman ve kaynak tüketebilir (Hansen ve Mowen, 2006, s. 455); şirket yöneticileri arasında sürtüşmeye neden olabilir (Braun ve Tietz, 2015, s. 587).

Ayrıca özel bilgilere sahip bir bölüm yöneticisi, başka bir bölüm yöneticisinden faydalanabilir (Hansen ve Mowen, 2006, s. 455). Bu yararlanmayla, pazarlık fiyatının olması gerekenden uzaklaştırarak, bölümünün performansını olması gerekenden yüksek göstermeye çalışabilir.

Bir transfer fiyatını müzakere etme yeteneği, bölüm yöneticilerinin dahili müzakerelerin başarısız olması durumunda harici olarak ürün satma veya satın alma özerkliğine sahip olduğu anlamına gelir (Kinney ve Raiborn, 2011, s. 569). Diğer anlatımla satış bölümünün üretimine yeterince talep ve satın alan bölümün talebini karşılayacak dış satıcılar varsa, bölümlerin yöneticileri diğer bölümlerin yaptığı teklifleri kabul ya da reddetmek için serbesttirler (Atrill ve McLaney, 2015, s. 403). Müzakerenin etkili bir şekilde işlemesi için yöneticilerin eşit pazarlık gücüne sahip olması önemlidir. Alıcı bölümün ara

ürün veya hizmet için birçok kaynak bulma olasılığı varsa, ancak tedarik bölümünün sınırlı satış noktaları varsa, yöneticilerin pazarlık gücü eşit olmayacaktır. Eşitsiz pazarlık gücü, transferin bölümlerden biri için işin nispeten küçük bir kısmı ve diğerinin işinin nispeten büyük bir kısmı olması durumunda da ortaya çıkabilir (Drury, 2018, s. 532).

Pazarlık fiyatı yönteminin yukarıda saydığımız olumsuz yanlarının yanında birçok olumlu yanı mevcuttur. Bunları aşağıdaki gibi özetleyebiliriz.

Pazarlık fiyatı yönteminin en büyük avantajı bölüm yöneticilerinin özerkliğini korumasıdır (Lanen, Anderson ve Maher, 2014, s. 578). Ayrıca her bölüm yöneticisinin bölümün faaliyet gelirini artırmak için çaba göstermeye motive etme avantajına da sahiptir (Horngren, Datar ve Rajan, 2012, s. 811). Bunların yanında, bölümlerin yöneticileri, transferin potansiyel maliyetleri ve faydaları hakkında şirketteki diğer çalışanlara göre muhtemelen çok daha iyi bilgiye sahip olacaklardır (Garrison, Noreen, ve Brewer, 2015, s. 513); bu bilgi de, müzakerelerle belirlenecek transfer fiyatını, bölümler ve toplamda şirket için en ideal fiyata yakın olarak tespit etmeye yardımcı olacaktır.

Pazarlık fiyatı yöntemi genellikle hizmetler için kullanılır; çünkü hizmetlerin değerleri (uzmanlık, güvenilirlik, uygunluk veya yanıt verme yoluyla gösterildiği gibi) genellikle niteldir ve ilgili tarafların bakış açısından yalnızca yargısal olarak değerlendirilebilir (Kinney ve Raiborn, 2011, s. 569). Bu yöntem özellikle de, risk yönetimi ve özel yönetici eğitimi gibi özelleştirilmiş yüksek maliyetli ve yüksek hacimli hizmetler için kullanılır (Kinney ve Raiborn, 2011, s. 569).

Anketler, firmaların yaklaşık %15-20'sinin bölümler arası müzakereye dayalı olarak transfer fiyatları belirlediğini ortaya çıkarmıştır. Pazarlık fiyatlarını kullanmayan firmaların belirttiği en önemli neden pazarlık sürecinin maliyeti, yani transfer fiyatları üzerinden pazarlık yapan

yöneticilerin harcadıkları zaman ve enerjidir (Horngren, Datar ve Rajan, 2012, s. 811).

Sonuçta, zaman alıcı olmasına rağmen, müzakere edilen transfer fiyatları, hedef uyumu, özerklik ve doğru performans değerlendirmesi şeklindeki üç kriterle uyum sağlama umudu sunmaktadır (Hansen ve Mowen, 2006, s. 457).

#### 2.4. İkili Transfer Fiyatlandırması Yöntemi

Hedef uyumunu teşvik eden, yönetim çabasını motive eden, alt birim performansını değerlendirme ve alt birim özerkliğini koruma kriterlerini eşzamanlı olarak karşılayan nadiren tek bir transfer fiyatı vardır (Horngren, Datar ve Rajan, 2012, s. 811). Transfer fiyatı belirlemedeki zorlukları azaltmanın bir başka yolu, ikili fiyatlandırması yaklaşımını basit olarak kullanmaktır (Kinney ve Raiborn, 2011, s. 569).

İkili transfer fiyatlandırmasında, her bir bölüm arası işlemi fiyatlandırmak için iki ayrı transfer fiyatı kullanılır (Drury, 2018, s. 534). İkili fiyatlandırma yöntemi, satıcının malların veya hizmetlerin satış bedelini piyasa veya pazarlık edilmiş piyasa fiyatı üzerinden kaydetmesine ve alıcının alışını maliyete dayalı bir tutarda kaydetmesine izin vererek satış ve satın alma bölümleri için farklı transfer fiyatları sağlar. Bu düzenleme, satış bölümünden aktarılan mallar için bir kâr marjı, fakat satın alma bölümüne asgari bir maliyet sağlar (Kinney ve Raiborn, 2011, s. 569). Örneğin, tedarik bölümü, her işlem üzerinden tam maliyet artı bir kar marjı ile alacaklandırılır ve satın alan bölüm transferlerin marjinal (değişken) maliyeti üzerinden borçlandırılabilir (Drury, 2018, s. 534). Diğer bir örnek olarak, iki birim arasında çok sayıda işlem olduğunda, alıcının transfer fiyatı olarak standart tam maliyet kullanılabilirken, satıcı piyasa fiyatını kullanabilir (Blocher, Stout, Juras ve Smith, 2019, s. 845).

İki fiyat arasında oluşan fark, özel bir merkezi hesapta muhasebeleştirilebilir. Bu sistem, sonraki alıcı bölümleri için maliyet verilerini koruyacak (Lanen, Anderson ve Maher, 2014, s. 578) ve bu tür transferlerde satış bölümleri için bir

kar sağlayarak dahili transferleri teşvik edecektir (Maher, Stickney ve Weil, 2008, s. 400); aynı zamanda bu sistem, her iki bölümü bir bütün olarak işletmenin çıkarlarına en iyi şekilde davranmaya teşvik etmeyi sağlayabilir (Atrill ve McLaney, 2015, s. 406).

İkili fiyatlandırma, karları satış ve satın alma bölümleri arasında yapay olarak bölme zorunluluğunu ortadan kaldırır ve yöneticilerin karar verme ve performans değerlendirme için en uygun bilgilere sahip olmasına olanak tanır. Ancak, şirket dış mali tabloları hazırlanırken gelirleri ve maliyetleri düzeltmek için dahili bir mutabakat (konsolide kuruluşlar arasında maliyet dışında bir tutardan şirketler arası satış yapıldığında konsolide tabloların hazırlanmasında kullanılan benzer) gereklidir (Kinney ve Raiborn, 2011, s. 569).

İkili fiyatlandırma, maliyet tabanlı transfer fiyatlandırma yöntemiyle ilişkili hedef uyumsuzluğunu azaltmasına rağmen, pratikte yaygın olarak kullanılmamaktadır (Hornsgren, Datar ve Rajan, 2012, s. 811).

İkili transfer fiyatları, birkaç nedenden dolayı uygulamada yaygın olarak kullanılmamaktadır (Drury, 2018, s. 534). Bunlar kısaca aşağıdaki gibidir;

- ikili fiyatlandırmalar yöneticilerini pazarın uyumsuzluklarından izole ederler, çünkü piyasa fiyatları değil maliyetler tedarik bölümünün gelirlerini etkilerler (Hornsgren, Datar ve Rajan, 2012, s. 811). Bunun sonucu olarak, bölümlerin etkili şekilde rekabet etme teşviklerini azaltırlar. Örneğin, tedarik bölümü, değişken maliyetle maliyetlendirildiklerinde satın alan bölümlere kolayca iç satışlar oluşturabilir. Bu, onları rekabetten korur ve üretkenliklerini artırmak için çok az teşvik sağlar (Drury, 2018, s. 534).
- ikili fiyatlandırmalar performans değerlendirme değerinin bir kısmını ortadan kaldırma eğiliminde olabilir; çünkü, her iki yönetici fayda sağlar ve merkezi hesaptaki fark

genellikle göz ardı edilir (Lanen, Anderson, ve Maher, s. 578).

- bu uygulama, işletme genelinde doğru karın belirlenmesinde sorun yaratmaktadır. Bu sorun, işletme düzeyinde mükerrer kar saptanması ve işletmenin karının fazla görünmesi şeklinde gerçekleşmektedir (Elitaş, Elitaş ve Özkal, 2009, s.39). Üst düzey yöneticiler dahili karların iki kez sayılmasını istemezler çünkü bu yanıltıcı bilgilere yol açabilir ve bölüm karları hakkında yanlış bir izlenim yaratabilir. Ayrıca, bölümler arası karlar, bir dizi transferin birkaç bölümü içerdiği durumlarda, toplam şirket karından önemli ölçüde fazla olabilir. En uçta, şirket bir bütün olarak para kaybettiğinde, tüm bölümler kar rapor edebilir (Drury, 2018, s. 534).
- farklı vergi yetki alanlarında bulunan alt birimlerin vergilendirilebilir gelirinin hesaplanmasında sorunlara yol açabilir (Hornsgren, Datar ve Rajan, 2012, s. 811).
- özellikle transferler iki bölümün ötesine yayıldığında, karışıklığa neden olabilir (Drury, 2018, s. 534).

### 2.5. Transfer Fiyatlandırması Yöntemlerinin Seçimine Etki Eden Faktörler Ve Yöntemlerin Karşılaştırılması

Transfer fiyatlandırmasının önemli bir yönü, transfer fiyatının şirketin tamamına fayda sağlayacak eylemlere yol açıp açmayacağıdır (Blocher, Stout, Juras ve Smith, 2019, s. 845). Bir şirketin bir bölümü başka bir bölüme satış yaptığında, hem bölümler hem de şirketin tamamı etkilenir (Hansen ve Mowen, 2007, s. 440). Düşük bir transfer fiyatı, satın alma bölümüne fayda sağlar, ancak satış bölümü zarar görür. Yüksek bir transfer fiyatının tam tersi bir etkisi vardır. Her iki bölüm de kâr merkezi olduğu için doğal bir çatışma ortaya çıkar (Balakrishnan, Sivaramakrishnan ve Sprinkle, 2009, s. 507). Bu nedenle bir transfer fiyatı belirlemenin amacı, yöneticileri bir bütün

olarak firmanın yararına en iyi şekilde davranmaya motive etmektir (Davis ve Davis, 2014, s. 561).

Diğer taraftan, hangi yöntem kullanılırsa kullanılsın, belirlenen transfer fiyatları hem olumlu hem de olumsuz sonuçlar doğurma ihtimaline sahiptir. Bu nedenle, transfer fiyatlandırması kullanmanın sonuçlarını, kullanılacak yöntemlerin bir şirketin temel amaçlarına ulaşmadaki uyumluluklarını, avantajlarını ve dezavantajlarını özet olarak karşılaştırmak faydalı olacaktır.

Transfer fiyatı yöntemlerini kullanmanın olumlu ve olumsuz sonuçları aşağıda verilen tablodaki gibidir:

**Tablo 1:** Transfer Fiyatı Yöntemlerini Kullanmanın Olumlu ve Olumsuz Sonuçları

Transfer Fiyatlandırma Sisteminin Olumsuz Sonuçları	Transfer Fiyatlandırma Sisteminin Olumlu Sonuçları
<ul style="list-style-type: none"> <li>• transfer fiyatının nasıl belirleneceği konusunda birim yöneticileri arasındaki anlaşmazlık</li> <li>• ek organizasyon maliyetleri ve çalışan zamanı</li> <li>• organizasyon birimleri arasında işlevsiz davranış potansiyeli ve hizmetlerin gereğinden az kullanılması veya aşırı kullanılması</li> <li>• transfer fiyatlarını ortadan kaldırmak için yılsonu girişlerine duyulan ihtiyaç</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• bölüm performansını hesaplamak ve değerlendirmek için uygun bir temel</li> <li>• kurumsal bölümler arasında mal ve hizmet transferleri hakkında rasyonel satın alma kararları vermek için bilgi</li> <li>• talep veya piyasa koşullarındaki değişikliklere yanıt verme esnekliği</li> <li>• merkezi olmayan operasyonlarda yöneticiler tarafından hedef uygunluğunun teşvik edilmesi ve ödüllendirilmesi için bir yol</li> </ul>

**Kaynak:** Kinney ve Raiborn, 2011, s. 569

Hangi tür transfer fiyatlandırması yönteminin kullanılacağına belirlenmesi, organizasyonel birimlerin özelliklerine ve kurumsal hedeflerine bağlıdır (Kinney ve Raiborn, 2011, s.

569). Transfer fiyatı belirlemede kullanılan yöntemlerin, şirketlerin genel amaçlarına ulaşması açısından özet karşılaştırması aşağıdaki tablodaki gibidir:

**Tablo 1:** Transfer Fiyatlandırması Yöntemlerinin Şirket Amaçlarına Uyumu Karşılaştırması

Amaçlar	Pazara Dayalı Transfer Fiyatı	Maliyete Dayalı Transfer Fiyatı	Pazarlık Fiyatı
Hedef uyumunu gerçekleştirir	Piyasalar rekabetçi olduğu zaman, evet	Çoğu zaman, ama her zaman değil	Evet



Yönetim çabasını teşvik eder	Evet	Bütçelenmiş maliyetlere dayandığında, Evet (Transferler gerçek maliyetlere dayanıyorsa maliyetleri kontrol etmek için daha az teşvik sağlar)	Evet
Altbölüm performans değerlendirmesi için faydalı	Pazar rekabetçi olduğu zaman, evet	Transfer fiyatı tam maliyeti aşmadığı ve o zaman bile biraz keyfi olmadığı sürece zordur	Evet, ama transfer fiyatları satan ve satın alan bölümlerin pazarlık güçlerinden etkilenir
Bölüm bağımsızlığını korur	Pazar rekabetçi olduğu zaman, evet	Hayır, çünkü kural tabanlı	Evet, çünkü bölümlerin pazarlıklarına dayanır

**Kaynak:** Horngren, Datar ve Rajan, 2012, s. 812.

Makul bir transfer fiyatı belirlemek kolay bir iş değildir. Sürece dahil olan herkes, her tür transfer fiyatının hem olumlu hem de olumsuz yönlerinin farkında olmalı ve değişiklik önerilerine

yanıt vermelidir (Kinney ve Raiborn, 2011, s. 569). Transfer fiyatlandırması yöntemlerinin olumlu ve olumsuz yönlerini aşağıdaki tablodaki gibi özetleyebiliriz:

**Tablo 2:** Transfer Fiyatlandırması Yöntemlerinin Olumlu ve Olumsuz Yanları

Yöntem	Olumlu Yanları	Olumsuz Yanları
Pazara Dayalı Fiyat	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Bölüm bağımsızlığının korunmasına yardım eder</li> <li>-Taraflar için transfer fiyatlarının kullanımını 'gerçeğe dayalı' olarak gerçekleştirmek daha kolaydır ve her bir bölüm tarafından adil fiyat olarak görülür</li> <li>-Dış tedarikçilerle rekabetçi olması için satan bölüme teşvik sağlar</li> <li>-Vergi düzenlemelerinin şartı olan emsallere uygunluk ilkesine sahiptir</li> <li>-Genellikle uygun ekonomik teşvikler sağlar</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Sadece pazarın bulunması durumunda uygulanır ve aramalarına ilişkin sıklıkla pazar fiyatı yoktur</li> <li>-Birden fazla pazar olabilir veya belirlenen pazarlar kusurlu olabilir.</li> <li>-Düşük satış maliyetleri gibi dahili bir transferle ilişkili herhangi bir maliyet tasarrufu için ayarlanmalıdır</li> <li>-Dış ve iç pazarlar arasında farklılıklar olacaktır ve bu nedenle kullanıcılar transfer fiyatlarının kurum içi gerçekleri yansıtmadığından şikayet edebilir.</li> <li>-Veri toplama ve analizi, piyasalar değişken ve karmaşık olabileceğinden yoğun kaynak gerektirebilir.</li> </ul>

Tam Maliyete Dayalı Fiyat	<p>-Kolay uygulanır</p> <p>-Sezgisel ve kolay anlaşılır</p> <p>-Vergi otoriteleri tarafından değişken maliyete tercih edilir</p> <p>-Sabit maliyetlerin ilgili olduğu ve fiyatların sabit ve değişken maliyetleri kapsamaması gereken uzun vadeli karar verme için uygundur.</p>	<p>-Kısa vadeli karar vermede sabit maliyetlerin ilişkisizliği; alıcının firma içinden veya dışından satın alma seçiminde sabit maliyetler göz ardı edilmelidir</p> <p>-Kullanılıyorsa, gerçek maliyet yerine standart olmalıdır (alıcının maliyeti önceden bilmesini sağlar ve satıcının eksik bilgi vermesini önler)</p>
Değişken Maliyete Dayalı Fiyat	<p>-Yöneticiye, satıcının sabit maliyetlerinin değişmesinin beklenmediği kısa vadeli doğru kararı vermesi için uygun motivasyon sağlar; satıcının değişken maliyeti, alıcının dış fiyatından daha düşük olduğunda, değişken maliyet transfer fiyatı, iç kaynak kullanımının, doğru kararın alınmasına neden olacaktır.</p>	<p>-Sabit maliyetlerin ilgili olduğu ve fiyatların sabit ve değişken maliyetleri kapsamaması gereken uzun vadeli karar verme için uygun değildir.</p> <p>-Satıcı kâr veya yatırım merkezi ise, bu fiyat satıcı için haksızdır (yani, transferden kar tahakkuk etmemesi).</p>
Pazarlık Fiyatı	<p>-Bölüm yöneticilerine, üst yönetim tarafından bir transfer fiyatı dikte edilmek yerine özerk bir şekilde hareket etme olanağı sağlar.</p> <p>-Önemli bir müzakere olduğunda en pratik yaklaşım olabilir</p> <p>-Ademi merkezîyetçilik teorisiyle tutarlıdır</p>	<p>-Uygulaması zaman ve çaba gerektirir; ayrıca, maliyetli olabilir</p> <p>-Ortaya çıkan karlılık ölçütleri, iş biriminin operasyonel performansından ziyade, kısmen yöneticinin müzakere becerilerinin bir fonksiyonudur.</p> <p>-Neyin kabul edilebilir bir fiyat olduğu konusunda uzun süreli ve acı tartışmalara yol açabilir; bölüm yöneticileri arasında sürtüşmeye neden olabilir.</p> <p>-Özerkliği azaltabilecek müzakere kuralına ve / veya tahkim prosedürüne ihtiyaç duyar</p> <p>-Olası vergi sorunları; emsallere uygun fiyat olarak kabul edilmeyebilir</p> <p>-Müzakere edilen fiyat, her iki taraf için de kabul edilebilir olmakla birlikte, bir bütün olarak şirket için en iyi fiyat olmayabilir.</p>

**Kaynak:** Coombs, H., Hobbs, D. ve Jenkins, E., 2005, Tablo: 10.4, s. 301; Blocher, Stout, Juras ve Smith, 2019, Tablo 19.9, s. 846; Braun ve Tietz, Tablo 10.9, s.587.

Transfer fiyatlarının kalıcı olması amaçlanmamıştır; maliyetler, arz, talep, rekabetçi güçler ve diğer faktörlerdeki değişikliklerle ilgili olarak sık sık revize edilirler. Satış bölümünün, üretim kapasitesi azaldığında transfer fiyatını artırma veya atıl kapasite varken transfer fiyatını

düşürme esnekliği, güçlü bir yönetim kaldıraçtır (Kinney ve Raiborn, 2011, s. 569). Transfer fiyatlandırması uygulamasında mal ya da hizmet alımının şirket içinden mi yoksa dışardan mı yapılacağını, uygulanacak fiyatın belirlenmesinde kullanılacak yöntemin seçimini, aşağıdaki tablodaki gibi aşamalandırabiliriz.

**Tablo 3:** Uygun Transfer Fiyatı Seçimi

	Transfer Kararı	Transfer Fiyatı
<b>Birinci Aşama: Dış tedarikçi var mı?</b>		
a- Dış tedarikçi yoksa b- Dış tedarikçi varsa, ikinci soruyu cevapla	a- Şirket içinden al	a-Maliyete Dayalı ya da Pazarlık
<b>İkinci Aşama: Satış Biriminin değişken maliyeti pazar fiyatından düşük mü?</b>		
a- pazar fiyatından yüksekse, satış birimi maliyetini düşürmeye çalışmalı, ancak, uygulanabilir değilse b- Satış biriminin değişken maliyeti pazar fiyatından düşükse, üçüncü soruyu cevapla	a-Dış tedarikçiden al	a- Transfer fiyatı yok
<b>Üçüncü Aşama: Satış birimi tam kapasiteyle mi çalışıyor?</b>		
a-Satış birimi atıl kapasiteye sahipse,	a- Şirket içinden al	a-Düşük: Değişken Maliyet, b-Yüksek: Pazar Fiyatı
b-Satış birimi tam kapasiteyle çalışıyorsa; i- dışarıya satışların şirkete katkısı içerden alışların tasarrufundan daha fazla ise, ii- dışarıya satışların şirkete katkısı içerden alışların tasarrufundan daha az ise	i-Dış tedarikçiden al ii- Şirket içinden al	i-Transfer fiyatı yok ii- Pazar fiyatı

**Kaynak:** Blocher, Stout, Juras ve Smith, 2019, Tablo 19.10, s. 847.

Anketler, firmaların mümkün olduğunda piyasa bazlı transfer fiyatlarını kullanmayı tercih ettiğini göstermektedir. Bu tür fiyatlar, tüm transfer fiyatlarının %30 ile %50'sini oluşturur. Maliyete dayalı transfer fiyatları, transferlerin %25 ile 50'sini oluşturur ve tam maliyet bazlı fiyatlandırma en popüler olanıdır. Bakiye için müzakere edilen transfer fiyatları hesaba katılır (Balakrishnan, Sivaramakrishnan ve Sprinkle, 2009, s. 509).

## SONUÇ

İlk uygulaması 20. yüzyılın başına kadar giden transfer fiyatı ve transfer fiyatlandırması, ekonomik gelişmeler ve küreselleşmenin etkisiyle hem yerel hem de uluslararası şirketlerin işlemleri üzerinden kazançlarını en yükseğe çıkarmak amacıyla başvurulur hale gelmiştir.

Şirketlerin kullandıkları transfer fiyatlandırması yöntemleri, faaliyette buldukları sektörlerle, yönetim yapılarına, iş yönetim biçimlerine bağlı olarak farklılıklar gösterse de, başlıcaları pazara dayalı transfer fiyatlandırması, maliyete dayalı (değişken maliyet, tam maliyet) transfer fiyatlandırması, pazarlık fiyatı ve ikili transfer fiyatlandırması yöntemleridir.

Hiçbir yöntemin diğer yöntemlere göre mutlak bir üstünlüğü bulunmamakta olup, her bir yöntemin kullanılmasından kaynaklanan olumlu ve olumsuz etkileri vardır.

Diğer taraftan şirketlerin transfer fiyatlandırması yöntemini belirlerken en önemli etkenlerden birisi satışını yaptıkları malın pazarda dış tedarikçisinin bulunup, bulunmamasıdır. Pazarda dış tedarikçi olmaması pazara dayalı transfer fiyatlandırması yöntemini seçenekler arasından tamamen çıkaracak ve diğer yöntemler arasında bir seçim yapılmasını zorunlu kılacaktır.

Yöntemin belirlenmesinde bir diğer önemli husus da, birim değişken maliyet ile piyasa fiyatı arasındaki karşılaştırmadır. Satıcının değişken maliyetinin pazar fiyatından düşük olmaması

durumunda, uzun vadeli bir olumsuz durum beklentisi yoksa, dış tedarikçiden satın almak şirketin karlılığı açısından daha uygun olabilir.

Bütün bunların yanında, satan bölümün değişken maliyetlerinin pazar fiyatına eşit ya da düşük olması halinde, satan bölümün tam kapasiteyle mi yoksa iç talebi karşılayacak kadar atıl kapasiteyle mi çalıştığı önem arz eder.

Satış birimi, tam kapasiteyle çalışıyor olması durumunda iç talebi karşılayabilmek için dış talebi karşılamaktan vazgeçmek zorunda kalacak ve fırsat maliyeti oluşacaktır. Dolayısıyla transfer fiyatı kararı, fırsat maliyeti ile iç transfer nedeniyle yapılan maliyet tasarruflarının karşılaştırılmasına bağlıdır. Şirket içi satıştan kaynaklı maliyet tasarrufları, pazara satıştaki azalış nedeniyle katlanılan zarardan daha yüksek ise şirket içi satış şirketin yararına olacaktır ve makul transfer fiyatı da pazar fiyatı olacaktır. Diğer taraftan, satış birimi iç talebi karşılayacak kadar atıl kapasite ile çalışıyorsa, fırsat maliyeti oluşmayacak ve makul transfer fiyatı da değişken maliyet ile pazar fiyatı arasında gerçekleşecektir.

Yukarıda yapılan anlatımlardan da görüleceği üzere, transfer fiyatlandırması uygulamasında belli işlemler için ya da belli sektörler için mutlak geçerli bir transfer fiyatlandırması yöntemini, en uygun yöntem olarak söylemek mümkün değildir. Transfer fiyatlandırması yönteminin seçimi, içinde bulunulan sektör, işleme konu malın özellikleri vb birçok etkene bağlıdır.

## ARAŞTIRMACILARIN KATKI ORANI BEYANI VE ÇIKAR ÇATIŞMASI BİLDİRİMİ

Araştırmacı(lar) herhangi bir çıkar çatışması bildirmemiştir.

Araştırmacı(lar) makaleye ortak olarak katkıda bulunmuşlardır.

#### KAYNAKÇA

- Ağar, S. (2009). *Transfer Fiyatlandırması*, (Yayınlanmamış Doktora Tezi) Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Kamu Hukuku Anabilim Dalı. Ankara.
- Arabacı, E. (2012). *Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı ve Ticari Bankalardaki Uygulaması*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Atrill, P. ve McLaney, E. (2015). *Management Accounting for Decision Makers*. 8. Baskı, Pearson Education Limited.
- Balakrishnan, R., Sivaramakrishnan, K. ve Sprinkle, G. B. (2009). *Managerial Accounting*. John Wiley Sons.
- Blocher, E. J., Stout, D. E., Juras, P. E. ve Smith, S. (2019) *Cost Management : A Strategic Emphasis*. 8. Baskı. Mc Graw-Hill Education.
- Braun, K. W. ve Tietz, W. M. (2015). *Managerial Accounting*. 4. Baskı, Pearson.
- Coombs, H., Hobbs, D. ve Jenkins, E. (2005). *Management Accounting: Principles and Applications*. 1. Baskı. Sage Publications.
- Davis, C. E. ve Davis, E. (2014). *Managerial Accounting*. 2. Baskı, Willey.
- Drury, C. (2018). *Management and Cost Accounting*. 10. Baskı, Cengage Learning EMEA.
- Elitaş, C., Elitaş, B. L. ve Özkal, E. S. (2009). *Transfer Fiyatlandırması ve Kullanılan Yöntemler Arasında Karşılaştırmalı Bir Uygulama*. Mali Çözüm, sayı:91, ss. 21-44.
- Elizabeth, H. (2018). "The different methods of TP: pros and cons", <https://www.taxjournal.com/articles/different-methods-tp-pros-and-cons> (02 Ağustos 2018)
- Fox, R., Loeprick, J., ve Mohindra, K. (2016). *Transfer Pricing and Developing Economies A Handbook for Policy Makers and Practitioners Joel Cooper*. The World Bank.
- Garrison, R. H., Noreen, E. W. ve Brewer, P. C. (2015). *Managerial Accounting*. 5. Baskı, Mc Graw- Hill Education.
- Hansen, D. R. ve Mowen, M. M. (2006). *Cost Management: Accounting and Control*. 5. Baskı, Thomson South-Western.
- Hansen, D. R. ve Mowen, M. M. (2007). *Managerial Accounting*. 8. Baskı, Thomson South- Western.
- Hornigren, C. T., Datar, S. M. ve Rajan, M. V. (2012). *Cost Accounting*. Pearson Education Limited.
- Kapusuzoğlu, T. (1998). *Transfer Fiyatlandırması Nedir. Vergi Dünyası Dergisi*. Eylül, ss: 60-67.
- Kinney, M. R. ve Raiborn, C. A. (2011). *Cost Accounting: Foundations and Evolutions*. 8. Baskı, South-Western Cengage Learning.
- Koyuncu, M. (2005). *Transfer Fiyatlandırması. Vergi Dünyası Dergisi*, Ekim. ss: 81-90.
- Lanen, W. N., Anderson, S. W. ve Maher, M. W. (2014). *Fundamentals of Cost Accounting*, 4. Baskı, Mc Graw Hill.
- Li, D. ve Ferreira, Manuel P. (2007). "Internal And External Factors on Firms' Transfer Pricing Decisions: Insights From Organizations Studies", *Center of Research in International Business & Strategy*, <https://core.ac.uk/reader/61795850> (02 Aralık 2020)
- Maher, M. W., Stickney, Clyde P. ve Weil, R. L. (2008). *Managerial Accounting*. 10. Baskı, South Western.



- Mowen, M. M., Hansen, D. R. ve Heitger, D. L. (2012). **Cornerstones of Managerial Accounting**. 4. Baskı, South- Western Cengage Learning.
- Needles, B. E., Powers, M. ve Crosson, S. V. (2011). **Financial and Managerial Accounting**. 9. Baskı, South-Western Cengage Learning.
- OECD (2010) *Transfer Pricing Methods*.
- OECD (2017) *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*.
- Schuster, P. ve Clarke, Peter. (2010). Transfer Prices: Functions, Types, and Behavioral Implications. **Management Accounting Quarterly**, Winter, Vol.11, No.2.
- The Institute of Cost Accountants of India. (2012). *Intermediate Group- II Paper 8: Cost and Management Accounting*, February.
- United Nations (2017). *Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries*.
- Warren, C. S., Reeve, J. M. ve Duchac, J. E. (2014). **Financial and Managerial Accounting**. 12. Baskı, South- Western Cengage Learning.
- Weygandt, J. J., Kimmel, P. D., Kieso, Donald E. ve Aly, İbrahim M. (2018). **Managerial Accounting**. 5. Baskı, Willey.