

## Türkiye’deki Transfer Fiyatlandırma Uygulamalarının Vergisel Ve Diğer Faktörler Dikkate Alınarak İncelenmesi\*

Selami GÜNEY\*\*  
Ramazan BOZKURT\*\*\*

### ÖZET

Küreselleşme ile birlikte genel olarak Dünya’daki ticaret hacminin artması, uluslararası ticaretin boyutunun artmasına ve bununla orantılı olarak, uluslararası vergi hukuku alanına giren ekonomik faaliyetlerin de artmasına neden olmuştur. Görülen bu artış, ülkeler açısından vergi politikalarında reform hareketliliğini zorunlu hale getirmiştir. Dikey bütünsel organizasyon yapısına sahip firmalar, bünyelerinde bulundukları diğer işletme birimleri ile mamul ya da yarı mamul transferi yaparlarken en uygun fiyatın seçilmesi ile transfer fiyatlandırma politikaları yapmaktadırlar. Hem ulusal hem de uluslararası işlemleri konu alan transfer fiyatlandırması ülkemizde henüz uygulamaya konulamamaktadır. Bu çalışmada, ABD ve OECD’yi nazara alarak, transfer fiyatlandırmanın Türkiye’deki işletmelerde uygulanamamasının nedenleri ve transfer fiyatlamasının vergisel boyutu üzerinde durulmuştur.

**Anahtar Kelimeler:** Transfer Fiyatlandırması, Vergi, Denetim, Maliyet, Karar Mekanizması  
**Jel Sınıflandırması:** A6, F23, M41, M42.

### *Examination Of Transfer Pricing Applications In Turkey In The Scope Of Tax And The Other Factors*

#### ABSTRACT

Globalization has led to an increase in the volume of world trade and the amount of international trade in general, thus also giving rise to an increase in economic activities relating to tax laws. The increase observed has made the reform activities in tax policies necessary for countries. While vertically integrated firms together with their other business units are making transfers of products and semi-finished products, they develop transfer pricing policies trying to choose the most suitable transfer prices. Transfer pricing which includes both national and international procedures can't be put into practice in our country. In this study, the reasons why transfer pricing methods can't be used in the enterprises in Turkey and transfer pricing for tax administrations in this country have been examined considering the transfer pricing methods practised in the USA and OECD countries.

**Key Words:** Transfer Pricing, Tax, Auditing, Cost, Decision Mechanism  
**Jel Classification:** A6, F23, M41, M42.

\* Bu makale 9. Ulusal İşletmecilik Kongresinde “Transfer Fiyatlandırmanın Türkiye’deki İşletmelerde Uygulanamamasının Nedenleri” Başlığı Altında Bildiri Olarak Sunulmuştur.

\*\* Yrd. Doç. Dr. Selami Güney,Erzincan Üniversitesi, ••BF, ••letme Bölümü

\*\*\* Arş. Gör. Ramazan Bozkurt,Erzincan Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü

## **1. Giriş**

İşletmeler için rekabetin had safhalarda olduğu günümüz piyasa koşullarında, bazı işletmeler kendi mamul ve ara mamulünü de üretebileceği şekilde dikey bir büyüme stratejisi uygulayarak yatırımlarına yön verebilir. Tabii bunun tam tersine de bir uygulama düşünülebilir; yani işletme yarı mamul tedarikçisi durumunda iken yeni bir yatırım yaparak bu yarı mamullerinin değerlendirildiği bir mamulü de üretmeye gidebilir. Bu durumdaki bir işletme tabii ki tedarik edeceği mamul ya da yarı mamulü piyasa şartlarına göre en uygun fiyat ile kendi alt işletmesinden ya da kendi işletmesindeki bir bölümden tedarik edecektir.

İşletmelerin kendi alt işletmeleri arasında transfer edilen mamul ya da yarı mamullere uygulanacak olan optimum fiyat politikası transfer fiyatlama (transfer pricing) olarak bilinmektedir. Yine bu aşamadaki bir işletme için piyasadaki diğer işletmeler arasında yaşanan ekonomik rekabetin en önemli kozlarından biri olan vergilendirme; firma kârını artırma, firmaların yapmayı düşündükleri yatırımların yönü ve öngörülebilir bir yatırım ortamı yaratma açısından büyük önem arz etmektedir (Kaygusuz ve Dokur, 2005: 408). Zaten transfer fiyatlamasının en önemli özelliği de vergi kısmına olan etkisidir. Bu yüzden fiyat belirlenirken her iki tarafın performansını artıracak bir fiyat politikasına gidilir. Bu fiyatlar işletme çıkarları için en uygun fiyatlar olurken bunların vergi boyutu ise devletler için her zaman sorun teşkil etmiştir.

Bunun en çok hissedildiği ve bu konuda ciddi önlemler alan ilk ülke ABD'dir. ABD'de işletmelerin bu transfer fiyatlandırma politikalarından dolayı 1993 yılında yaklaşık olarak 33 milyar \$ vergisel kayıpları olduğu tespit edilmiştir (Doğan, 2004: 74). ABD, bunun üzerine vergiler konusunda çok sert önlemler almış, bu önlemler daha sonra OECD ülkeleri tarafınca da gerekli görülmüş ve onlar tarafından da bu politikalar uygulamaya konmuştur (Doğan, 2004: 74). Türkiye'de de 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu çerçevesinde transfer fiyatlandırma kavramı incelenmekte olup henüz somut adımlar atılmamıştır (Biyar, 2007:92). Bu çalışmada, "Bu fiyat politikasına gidilirken neler dikkate alınıyor, işletmelerin performanslarına transfer fiyatlandırma nasıl etkide bulunuyor ve bu fiyatlamasının devlet tarafından kontrolü nasıl sağlanıyor ya da sağlanabiliyor mu?" sorularına cevap aranmaktadır.

## **2. Geçmişten Günümüze Transfer Fiyatlandırması**

Transfer fiyatlandırma maksimum kâr, minimum vergi mantığına dayanarak amaç uygunluğunu ve ideal performansı değerlendirmek için bağlı kuruluş ya da birimler arasında aktarılan mamul, yarı mamul veya parçaları fiyatlandırma stratejisidir (Borkowski, 1997:322). Organizasyonel yapı olarak dikey bütünleşik

olan ve merkezci olmayan yönetim anlayışındaki firmalar, kendi işletme birimleri arasında satış yapan birim için satış fiyatı, alış yapan birim için girdi maliyeti transfer fiyatı olarak ifade edilmektedir (Kaygusuz ve Dokur, 2005:407-408).

Uluslararası boyuttaki transfer fiyatlandırması ise Dünya'nın farklı bölgelerine yerleşmiş firma üyelerinin aralarında her türlü mal, hizmet, finansal ve maddi olmayan varlıkların akışını sağlamada uygulanan yaygın bir modeldir. (Elliott ve Emmanuel, 2000:216) Bahsedilen firmanın ana merkezi ile yurt dışındaki şubesi veya iki farklı ülkedeki şubesi arasında yapılan mal veya hizmet alış verişinde uygulanan fiyat ise uluslararası transfer fiyatı olarak bilinmektedir.(Ak, 2009:12)

Tarihsel olarak transfer fiyatlandırma üst yöneticilerin karar vermede en çok zorlandıkları ve en çok tartışmaya açık problemlerden birisidir. Ekonomi ve muhasebe uzmanları, basit determinist örnekler kullanarak, tam rekabetçi piyasalarda optimal transfer fiyatının, piyasa fiyatı olması gerektiğini belirtmektedirler. Böyle olması halinde maliyetler, her bir bölümden transfer edilen ürünün üretimi ya da elde edilmesinde kendi kârını hesaplamasını sağlamaktan başka rol oynamaz (Kaplan ve Cooper, 1998: 316-317).

Hemen hemen tüm modern muhasebe ya da maliyet yönetimi ile ilgili derslerin ana konusu olan ve son yıllarda ulusal ve uluslararası firmaların artması ile önem kazanan transfer fiyatlandırma konusu aslında yıllardır var olan bir konudur (Tippett ve Wright, 2006:173-174). Araştırmalar transfer fiyatlandırmanın 1900'lü yıllara kadar dayandığı söylenmektedir. Hatta İngiliz Harry Sid Gwick'in 1901 yılında kaleme aldığı "The Principles of Political Economy" eserinde; eğer bir firma dikey bütünlük bir yapıya sahipse, firmaların üretim sırasında kendi ürettikleri ürünleri de kullanabileceğini ancak bu durumda kullanılan bu ürünler için piyasa fiyatının geçerli olması gerektiğini savunarak transfer fiyatlandırmasına o yıllarda değinmiştir (Kapusuzoğlu, 1999:56). Bunun yanı sıra 1920 yıllarında Du Pont ve 1921-1925 yıllarında General Motors firmalarında üretimde kullanılan hammadde ve yarı mamuller de kendi maliyet bedellerini mi, yoksa piyasa fiyatının mı uygulanacağı konusu tartışılmıştır. 1956 yılının nihayetinde ise Ulusal Muhasebeciler Derneği tarafından transfer fiyatlandırma konusunda ilk araştırma yayınlanmıştır (Kapusuzoğlu, 1999:56).

Hukuki boyutta Amerika Birleşik Devletlerinde 1963 yılında yasal önlemler alınmış, 1970 yılında İngiltere Vergi İdaresi (Inland Revenue in the UK ) ve IRS (Internal Revenue Service in the US) transfer fiyatlandırma yöntemi ile hile ve vergi kaçırma önlemeye yönelik yöntemler geliştirmiştir. 1979-1984 yılları arasında ise OECD yayınlamış olduğu rehber ile konuya ciddi bir şekilde yasal önlemler almıştır (Kapusuzoğlu, 1999:56). 1991 yılında da ülkemizde transfer fiyatlandırması terimi

gündeme gelmiştir. 1949 yılında yürürlüğe giren ve 2006 yılına kadar yürürlükte kalan 5422 sayılı kurumlar vergisi kanunundaki “örtülü kazanç dağıtımı” ile ilgili hükümler, transfer fiyatlandırma ile ilgili ülkemizde değinilen ilk hükümler olarak sayılabilir. Ama esas olarak, 21.06.2006 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanan 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 13. maddesinde "Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı"na denilerek "transfer fiyatlandırması" terimi kanun metnine sokulmuştur (Türk, 2008:105).

### **3. Firmaların Transfer Fiyatlandırma Yöntemini Tercih Etme Nedenleri**

Bu nedenler amacı kârı maksimize etmek olan bir firma için kolayca cevaplanabilecek bir sorudur. Çünkü, daha sonra da açıklayacağımız üzere, transfer fiyatlandırma ile çoğu işletmeler vergi yükümlüğünü azaltmayı, kârı maksimize etmeyi düşünmektedirler.

Yeni bir yatırım yapıp yapmamayı düşünen bir departman müdürü ürettiği ürünlerin bir kısmını dikey bütünleşik yapıdaki diğer şirket bölümlerine satmak isteyecektir. Şirket politikası bölümler arası bu satışın indirimli olmasını gerektirecektir. Diğer bölümler bu ürünü memnuniyetle satın alacak ve daha düşük bir fiyatla ödeme yapacaklardır. Çünkü üst yönetim, bu düzenlemelerden dışarıdaki bir firmadan satın almak yerine malları daha düşük maliyetli bir şekilde bölümler arasında transfer sağladığı için hoşnut kalmaktadır. Bu şekilde bir davranış hem satın alma bölümünün hem de bir bütün olarak firmanın kazançlarını artıracaktır. (Adams ve Drtina, 2008: 411) Genel olarak transfer fiyatlandırma sürecine giren işletmelerin amacı bu şekildedir. Ancak transfer fiyatlandırma amaçlarını, yurt içi transferler ve çok uluslu işletmeler açısından 2 kısımda incelemek gerekmektedir,

Yurt içi işletmeler için amaçlar aşağıdaki şekilde olacaktır (Özkanlı, 2003:122);

- Performans değerlendirme,
- Yöneticilerin motivasyonu,
- Fiyatlandırma koşulları,
- Pazar koşulları.

Çok uluslu işletmeler için transfer fiyatlandırma amaçları aşağıdaki gibi sıralanabilir (Çelik, 2000:104);

- İşletme içinde kaynakların transferinde kontrol noktası oluşturmak,
- Bir bölümün performansını değerlemek, bu performansı işletmenin diğer bölümleri ile karşılaştırarak değerlendirme yapmak,
- Bölüm yöneticilerinin sorumlu oldukları bölümlerinin karlılığını maksimize etmek için motive etmek,

- Yurt dışı bağlı işletmelerde vergi yükünü minimize etmek

Yukarıda da görüldüğü üzere yurt içi ve çok uluslu işletmelerin transfer fiyatlandırmasına gitmesinde başta vergi yükü olmak üzere işletmedeki genel ve ayrı ayrı bölümlere ait performans değerlemesi ve ayrıca pazar koşullarına uyum sağlama açısından fiyatlandırma politikaları önemli bir yere sahiptir. Cravens'in, dünyadaki en büyük çok uluslu 500 firma içerisinde, ABD'de bulunan 179 şirket grubu üzerinde transfer fiyatlandırma amaçlarının ortaya konulması için yaptığı bir araştırmada, bu çok uluslu şirketlerin transfer fiyatlandırmaya gitmelerinde motivasyon ve rekabet durumları gibi amaçların da bulunduğu gözlenmiştir (Cravens, 1997:135).

**Tablo 1: Çok Uluslu İşletmelerde Transfer Fiyatlamamın Temel Amaçları**

<b>Amaçlar</b>	<b>%</b>
<b>Vergilendirme ile İlgili</b>	
Gümrük Tarifeleri Yönetimi	4
Vergi Düzenlemelerine Uyum	7
Vergi Yükü Yönetimi	40
	51
<b>İçsel Yönetime Yönelik</b>	
Adil Performans Değerlemesi	7
Motivasyon	9
Hedefe Yönelik Uyum	5
	21
<b>Uluslararası ya da İşlevsel</b>	
Nakit Transfer Kısıtlamaları	2
Rekabet Durum	21
Gerçek Maliyet ve Gelirleri Yansıtmak	5
	28
<b>Toplam</b>	<b>100</b>

Kaynak: Cravens, 1997: 136

Cravens'in Tablo 1'de görülen çalışmasında, işletmelerin transfer fiyatlandırmaya gitmesindeki en önemli amaç, başta vergi politikaları olup daha sonra rekabet ve motivasyon gelmektedir.

Tablo 2: Çok Uluslu İşletmelerde Transfer Fiyatlamasının Spesifik Amaçları

Amaçlar	%
Vergi Yüğü Yönetimi ile İlgili	28
Rekabetçi Konumu Korumak	17
Adil Performans Değerlemesi Teşviki	11
Hedefe Uygunluk Teşviki	10
Personel Motivasyonu	10
Gümrük Tarifeleri Yönetimi ile İlgili	9
Vergi Düzenlemelerine Uymak	7
Nakit Transfer Sınırlamalarını Hafifletmek	4
Döviz Politikaları	2
Sosyal ve Siyasal Kaygı Söylemleri	1
Enflasyon Politikaları	1
<b>Toplam</b>	<b>100</b>

Kaynak: Cravens, 1997: 136

Cravens'in, bu çalışmasında daha spesifik olarak belirtilen amaçlar, Tablo 2'de yer almaktadır. Tabloda en önemli amaç olarak yine vergi konuları görülürken, rekabet ve adil bir performans değerlendirmesinin işletmelerin transfer fiyatlandırma uygulamalarında ne kadar önemli olduğunu ortaya koymuştur. Bunların yanı sıra nakit transferler, dövizler, sosyal ve siyasal kaygı ve enflasyon da işletmelerin transfer fiyatlandırmaya gitmesindeki amaçlarından bazılarıdır.

Araştırmalar transfer fiyatlandırmanın en çok vergi perspektifinde olduğundan biz de çalışmamızın bu kısmında daha çok transfer fiyatlandırmanın vergisel boyutundan bahsedeceğiz. Genel olarak bir işletmenin transfer fiyatlandırmaya gitmesindeki vergisel amaçları şu şekilde sıralayabiliriz (Günaydın, 1999:169):

- Nispeten vergi oranlarının yüksek olduğu ülkelerde, bağlı şirket birimlerinden olduğundan yüksek bedelli alımlar ve düşük bedelli satışlar, oranın düşük olduğu ülkede ise tersi uygulamalarla kurumlar vergisinin gereği gibi ödenmemesi,
- Kâr payı, patent, know-how, marka hakkı vb. karşılığı ödemelerden stopaj kesilmesine karşın,
- Hizmet, gayri maddi haklar vb. karşılığı suni olarak düşük gösterilmesi ya da bu bedellerin hiç tahakkuk ettirilmemesi ve böylece diğer şirketlere ait maliyet paylarının da üstlenilmesi,
- Gümrük ve Katma Değer Vergilerinin (KDV) olduğundan az ödenmesi,
- Uluslararası şirketin merkezince yapılan ve bağlı şirketlerce yararlanılan hizmet bedellerinin bağlı şirketlere paylaşılmasında yapılan değişikliklerle, vergi oranının yüksek olduğu ülkelerdeki firmaların paylarının artırılması ve maliyetlerin şişirilmesi,

• Yurt dışına aktarılan kâr payları ile ilgili yasaklar, kur ve döviz konularındaki sınırlamalar, teşvik ve indirimler gibi diğer sebeplerle transfer fiyatlarının değiştirilmesi yoluyla vergi kaybına neden olunması.

Bir işletmenin transfer fiyatlandırmaya gitmesindeki vergisel amaçları bir örnek ile daha net bir şekilde açıklayabiliriz. Örneğin bir A firması X ve Z olmak üzere farklı ülkelerde 2 şubeye sahip olsun. X şubesinin bulunduğu ülkede vergi oranları %20, Z şubesinin bulunduğu ülkedeki vergi oranları ise %50 olsun. Birinci durumda, X şubesi ürettiği televizyonlardan 200 adet Z şubesine tanesi 5\$'da satsın. Z şubesi de bu televizyonları tanesi 20 \$'dan tüketicilere satmış olsun. İkinci durumda ise yine aynı miktarı yüksek transfer fiyatı üzerinden X şubesi 7,5\$'dan Z şubesine satsın. Her iki durum dikkate alındığında Tablo 3'de düşük ve yüksek transfer fiyatları uygulandığında firma kazançları üzerindeki vergi etkisi gösterilmiştir (Çelik, 2000:108).

**Tablo 3: Yüksek ve Düşük Transfer Fiyatlandırmanın Vergi Üzerindeki Etkisi**

	DÜŞÜK VERGİ X	YÜKSEK VERGİ Z	X+Z
<b>Düşük Transfer Fiyatlandırması</b>			
Net Satışlar	1000	2000	2000
Satılan Malın Maliyeti	500	1000	500
Brüt Satış Karı	500	1000	1500
Faaliyet Giderleri	200	400	600
Vergi Öncesi Kar	300	600	900
Vergi	60	300	360
<b>Net Kar</b>	<b>240</b>	<b>300</b>	<b>540</b>
<b>Yüksek Transfer Fiyatlandırması</b>			
Net Satışlar	1500	2000	2000
Satılan Malın Maliyeti	500	1500	500
Brüt Satış Karı	1000	500	1500
Faaliyet Giderleri	200	400	600
Vergi Öncesi Kar	800	100	900
Vergi	160	50	210
<b>Net Kar</b>	<b>640</b>	<b>50</b>	<b>690</b>

**Kaynak:** Çelik, 2000:108

Örnekte görüldüğü gibi farklı transfer fiyatlandırma uygulamalarından dolayı X ve Z'nin vergiden önceki karı ve vergi tutarı değişirken, konsolide gelir tablosunda vergiden önceki kar aynı olmakta ancak konsolide net karda 150 \$'lık bir artış ortaya çıkmaktadır. Bu artışın nedeni olarak elbette ki düşük vergi oranlarının olduğu ülkede faaliyet gösteren X şubesinin fiyat artırması nedeniyle Y şubesindeki maliyetlerin artması gösterilmektedir.

#### **4. Karar Mekanizması Olarak Transfer Fiyatlandırma Politikası**

Etkin bir transfer fiyatlandırma politikasında güdülen amaç, işletmelerde karar merci olan yöneticilere firma için uygun olan kararları vermesini sağlayacak şekilde transfer işlemi ile ilgili gerekli bilgileri verebilmektir (Kaygusuz ve Dokur, 2005: 408). Bu politikalarla transferi gerçekleştirecek olan bölüm yöneticileri; transfer fiyatın sağladığı gelir ile bölümünden sağlayacağı diğer kapasite kullanım seçeneklerinin sağlayacağı yararlar arasında bir tercihe gider. Buna karşın kendisine transfer yapılacak olan bölüm yöneticileri ise; transfer fiyatının maliyetine ek olarak, katlanacağı diğer maliyetleri de göze alacaktır. Daha sonra kendisine transfer yapılacak olan bölüm yöneticileri bu kombinasyondan sağlayacağı geliri ve kârlılığını, diğer seçeneklerden sağlayacağı yararlar ile karşılaştırarak bir tercihe gidecektir (Biyar, 2007:80).

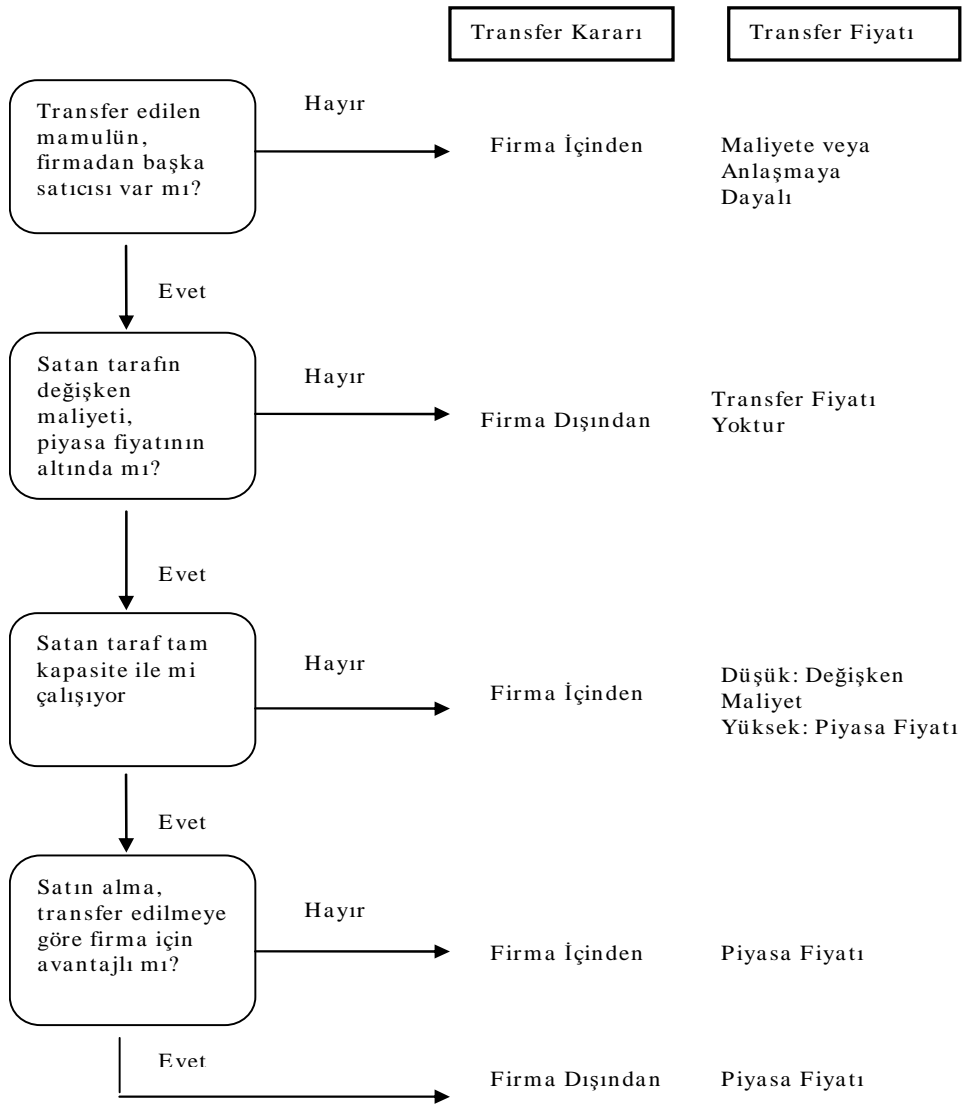
Burada genellikle üst yönetim, her bir birimdeki yöneticilerin sahip olduğu tüm bilgilere sahiptir. Böylelikle veren ünitelerden alan üniteye ne kadar ürün transfer edileceği konusunda yönlendirmeye gitmektedirler. Yine üst yönetim transfer edilen ürünün ne kadarının dış müşterilere satılacağını ve fiyatının ne olacağına dair elde edilen üniteyle kârı maksimuma çıkaracak kararlar alabilir (Kaplan ve Cooper, 1998: 316-317). Burada işletmenin içinde bulunduğu piyasa şartları da önem arz etmektedir. Tam rekabet piyasasının olduğu bir ortamda yöneticilerin uygulayacağı transfer fiyatlandırma politikaları da dinamik olmak zorundadır. Böylelikle transfer fiyatlandırmadan beklenen amaçlar karşılanacaktır. Ayrıca bu politikaların uygulanmasında zaman kavramı da önem arz etmektedir; çünkü işletmeler transfer fiyatlandırma politikalarını uygun zamanda değiştirmezlerse transfer fiyatlandırmanın amaçları arasında yeni çelişkilerin oluşmasına ve hatalı kaynak dağılımı yüzünden yanlış kararlar verilmesine sebep olabilir (Kaygusuz ve Dokur, 2005:411). Ayrıca transfer fiyatlandırma politikalarında izlenilecek olan transfer fiyatlandırma yöntemlerinin de uygun zaman ve uygun faaliyetlere kullanılması durumunda karar vericiler için önemli bir yere sahiptir (Yetkiner, 2007:31). Örneğin, pazarlama ve dağıtım faaliyetlerine “Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi” uygulandığında güvenilir sonuçlar alınırken; karşılaştırılabilir kontrol dışı işlemlerin tespit edilmesi mümkün olduğunda ise en güvenilir yöntem “Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemidir”. Ayrıca ortak tesislere sahip ve uzun dönemli alım-satım anlaşmaları (sözleşmeli, imalatçı, fason üretim) yapmış, ilişkili kuruluşlar arasındaki yarı mamul ve hizmet transferlerinde “Maliyet Artı Yöntemi” uygulanabilecek en etkili fiyat belirleme yöntemidir. Bunların haricinde yine “Kâr Bölüşüm Yöntemi” ve “İşlemsel Net Kart Marjı Yöntemi” de işletmelerin faaliyet ve durumlarına göre tercih edebileceği transfer fiyatlandırma yöntemlerindedir (Güzeldal, 2008:164-170).



Şekil 1’de görüldüğü gibi, genel olarak uygun bir transfer fiyatının belirlenmesinde belirtilen faktörleri özetle şöyle sıralayabiliriz (Kaygusuz ve Dokur 2005:411):

- Transfer edilen mamulün, transfer yapan firmadan başka satıcısı var mı?
- Satan tarafın değişken maliyeti, piyasa fiyatının altında mı?
- Satan taraf tam kapasite ile mi çalışıyor?

Şekil 1: Uygun Transfer Fiyatının Seçimi



**Kaynak:** Kaygusuz ve Dokur, 2005:413

### 5. ABD ve OECD Ülkeleri Perspektifinde Transfer Fiyatlandırma

Bir ülkedeki vergi oranları çok yüksel olursa, sahip oldukları ekonomik faaliyetleri diğer ülkelere kaptırmamak için, o ülke politikacıları açısından diğer ülkeler ile vergi oranları arasındaki farklar her zaman sıkıntı oluşturmuştur.

OECD tarafından 2000 yılında yayımlanan bir rapor, uygunsuz vergi uygulamalarını teşhis etmeye çalışmak hem de vergi politikaları üzerinde sınır ötesi etkilerinde olası bir işbirliği sağlamanın ne denli önemli olduğunu ortaya koyar (Bartelsman, 2003:2225-2226). Çok uluslu işletme yöneticilerine uygulanan birçok araştırma göstermiştir ki; Amerika transfer fiyatlandırma konusu ile en çok ilgilenen ülkelerin başta gelenlerindedir. Daha sonra Amerika'yı; Fransa, İngiltere ve Kanada takip etmektedir. Japonya, Kore, Avustralya ve İtalya gibi ülkeler, konuya daha az ilgi gösterirken, İrlanda ve Porto Riko gibi düşük vergi oranlarının çekiciliğiyle pek çok yabancı yatırımı cezbetmiş ülkelerin transfer fiyatlarıyla fazla ilgilenmediği görülmüştür (Doğan, 2004:73-74). Yine başka bir çalışmada ise yurt içi işletmeler açısından transfer fiyatlandırmanın en fazla uygulandığı ülkelerin başında %47 ile Hindistan ve %41 ile İngiltere gelmektedir (Özkanlı, 2003:122). Tabii ülkeleri bu kadar sert önlemler almaya iten sebepler işletmelerin vergi politikaları olmuştur. Bu yüzden ABD'de transfer fiyatlandırması ile ilgili düzenlemelerin kökeni 1928 yıllarına kadar dayanmaktadır (Biyar, 2007:82).

**Tablo 4: ABD ve OECD Ülkelerindeki Yasal Düzenlemeler**

Ülkeler	Açık Olarak TF'nin Geçtiği Hükümler	Yasal TF Döküstasyon Kuralları	TF ile İlgili Cezalar
ABD	07/1928	01/1994	01/1994
Almanya	02/1983	-	-
Avustralya	07/1983	09/1995	07/1983
Avusturya	-	-	-
Belçika	07/1999	07/1999	-
Danimarka	01/1999	01/1999	-
Finlandiya	01/1931	-	-
Fransa	09/1985	04/1996	04/1996
İngiltere	07/1999	07/1999	07/1999
İsveç	-	-	-
Kanada	-	01/1999	01/1999
Japonya	04/1984	-	-
Portekiz	-	-	-

**Kaynak:** Bartelsman, 2003:2230

Tablo 4 'de bazı ülkelerin transfer fiyatlandırma ile ilgili yasal düzenlemeler ve ilgili tarihler verilmiştir.

Yapılan araştırmalarda genel olarak transfer fiyatlandırmanın en fazla görüldüğü ülkelerin başında gelen Amerika'da, transfer fiyatlandırma ile ilgili sert önlemler alınmasının nedeni; tüm ticaretinin yaklaşık olarak %40'ını bağlı firmaların yabancı bağlantılı diğer firmaları ile yaptıkları ticaret, başka bir deyişle ortaklar arasında yapılan ticari faaliyetler oluşturmasıdır(Clausing, 2003:2207). Amerika'da yapılmış araştırmalar bu faktörleri örnekler ile gün yüzüne çıkarmıştır. Araştırmalarda 1980'li yıllarda sadece 30 çok uluslu işletmenin transfer fiyatlarını kötü niyetle kullanarak 12 milyon dolarlık bir vergi geliri kaybına neden olduğu tespit edilmiştir. Aynı araştırmada, ABD'de faaliyet gösteren Japon işletmelerinin 1987 yılında satışlarını % 50 artırdığı, fakat ödeyecekleri vergi tutarlarının 2/3 oranında azalttığı belirlenmiştir. Yine Japonlar, 1990 yılında ABD'de 1,3 milyon araba üretmişler ve bunları 22 milyar dolara satmışlar fakat sadece yaklaşık 12 milyon dolar vergi ödemişlerdir. Bunların yanı sıra, ABD'nin transfer fiyatlandırma problemleri nedeni ile yıllık 30 milyar dolar vergi gelirinden yoksun kaldığı belirtilmektedir. Başka bir çalışma ise ABD'de, transfer fiyatlandırmanın kötü niyetle kullanılması nedeniyle sadece 1993 yılında ülkenin, 33 milyar dolar vergi geliri kaybettiğini ortaya koymuştur. ABD Genel Muhasebe verilerine göre de 1992 yılında Alman, Amerikan ve İngiliz firmalarının maliyetleri satışlarının %75'ini oluştururken, Japon firmalarda bu oran % 90'larda seyretmektedir. Bu da Japon işletmelerince malzeme maliyetlerinin çok büyük oranlarda gösterildiği anlamına gelmekteydi. Hatta bu yüzden Kavvasaki Heavy Industries Ltd. şirketi motosiklet satış gelirlerini düşük beyan ettiğinden dolayı ABD İç Gelirler İdaresi tarafından önemli miktarda ek vergi ceza ödemesine tabi tutulmuştur. Hatta Amerika'da benzer nedenler ile Mobil, Mitsubishi, Ralston Purina, Chevron, Nestle, Apple, Compaq, Coca Cola, PepsiCo, Exxon ve Hitachi gibi büyük işletmeler de sıkı bir denetime tabi tutulmuştur (Doğan, 2004:74-75).

Yasal olarak Amerika'da transfer fiyatlandırma ile ilgili ilk bahisler 1928'de geçmiştir. Yine ilk olarak 1954 yılında ABD Gelir Yasası'nın (Internal Revenues Code) 482 numaralı bölümünde; " IRC – 482 Numaralı Kısım: Vergi mükellefleri tarafından yapılacak gelir ve gider dağıtımı. Aynı çıkar birliği tarafından doğrudan veya dolaylı olarak sahip olunan ya da kontrol edilen iki ya da daha fazla sayıdaki organizasyon, ticarethane ya da işletme (şirket olup olmadığına, ABD için örgütlenmiş olup olmadığına ve bağlantılı olup olmadığına bakılmaksızın) için bakanlık toplam geliri, gideri, kredileri söz konusu organizasyon, ticarethane ya da işletme arasında dağıtılabilir, bölüştürülebilir ya da tahsis edilebilir. Bunun için söz konusu dağıtım, bölüşüm ya da tahsisin, verginin azaltılmasını engellemesi ya da adı

geçen organizasyon, ticarethane ya da işletmenin gelirlerini açıkça yansıtması açısından gerekli görülmesi yeterlidir.” şeklinde transfer fiyatlandırması uygulaması bahsi geçmektedir. Daha sonra 1962 ve 1968 yıllarındaki düzenlemeler ile emsallere uygunluk ilkesi ile Karşılaştırılabilir Kontrol Edilmeyen Fiyat Yöntemi, Serbest Satış Fiyat Yöntemi ve Maliyet Artı Yöntemleri önerilmiştir (Biyani, 2007:82). 1988 yılında çıkarılan resmi rapordan sonra transfer fiyatlandırmasına yönelik 482 numaralı kısımda çeşitli düzenlemeler yapılmıştır. 1994 yılında yapılan maddi ve gayri maddi haklara ilişkin yöntemlerin belirlenmesi ve 1995 yılında yapılan maliyet paylaşım düzenlemeleri olmuştur (Bayram, 2006:54).

Amerika’da mal veya hizmetin fiyatlarına uygulanarak hesaplanan cezalar şu şekildedir (Biyani, 2007:84):

Eğer rapora bağlanan fiyat, emsallerine göre % 200 veya daha fazla ya da % 50 veya daha az ise, eksik ödenen verginin % 20’si oranında ceza kesilmektedir.

Fiyat, emsallerine göre % 400 veya daha fazla ya da % 25 veya daha az ise, ceza % 40 oranına yükseltilir.

10.000 \$’ın altındaki eksik ödenen vergiler için ceza kesilmez.

482. kısımdaki düzeltmelerin yapılması halinde de ceza uygulaması aşağıdaki gibi olacaktır:

Vergilendirilebilir gelirden yapılan düzeltme, 5 milyon \$’dan ya da toplam faturaların % 10’undan fazlaysa, eksik beyan edilen gelirin % 20’si tutarında ceza kesilmektedir.

Vergilendirilebilir gelirden yapılan düzeltme 20 milyon dolardan ya da toplam faturaların % 20’sinden fazlaysa, kesilen ceza % 40 oranına yükseltilmektedir.

ABD’deki Internal Revenue Service (IRS) 1995 verilerine göre transfer fiyatlandırması ihlalleri nedeniyle yapılan dava sonuçlarından, 1,64 milyar \$ tazmin edilmiştir. Benzer nedenlerden dolayı 1994 yılında Internal Revenue Service (IRS) 1,2 milyar \$ gelir elde etmiştir(Tondkar ve diğ., 2005,200).

İçlerinde Türkiye’nin de bulunduğu, 1960 yılında kurulan ve toplamda 30 üyesi bulunan Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Teşkilatı OECD; (The Organization for Economic Cooperation and Development) (Biyani, 2007:85) ABD’de 1968 yılında uluslararası şirketler için çıkardığı yasalar OECD’nin vergi düzenlemeleri için de kaynak oluşturmuştur. 1979 yılında ise OECD, transfer fiyatlandırma vergi düzenlemeleri ile ilgili olarak ilk uluslararası rehberi yayınlamıştır (Bayram, 2006:7).

OECD ülkelerinden transfer fiyatlandırma konusunda yaşanan sorunlar birkaç örnekle daha aydınlatıcı hale getirilebilir.

Örneğin; Güney Kore Vergi İdaresi, transfer fiyatları üzerinde oynama yapması nedeniyle Motorola Korea Ltd.'den 20,2 milyon dolar vergi ve ceza tahsil etmiştir. Aynı şekilde Sony Corporation'ın İngiltere'de hiç vergi ödemediği tespit edilmiştir. Bu nedenle, tüm dikkatler bu işletme üzerine yoğunlaşmıştır. Örneklerde de görüldüğü gibi transfer fiyatları üzerinde değişiklikler yapmak çok uluslu işletmeler için olağan hal almıştır. Nitekim yapılan bir araştırmada, ABD kökenli çok uluslu işletmelerin % 92'si, Japon işletmelerinin % 73'ü, Kanada işletmelerinin % 85'i ve İngiliz işletmelerinin % 79'u, transfer fiyatları üzerinde değişiklikler yaparak bazı avantajlar sağladıklarını açıkça belirtmişlerdir (Doğan, 2004:74-75).

OECD üyelerinin bu tür vergi rekabeti konusunda çok sert tavırları olduğunu; bu konuda mali ambargolar, cezai uygulamalar gibi birtakım yaptırımlara gidebildikleri görülmektedir (Giray, 2005:115). Ama OECD üyesi ülkelerin, transfer fiyatlandırma ile ilgili ceza-i yasal düzenlemelere karşı tutumları genel olarak; mükelleflerin kurallara uymasını sağlamak, aşırı yük ve maliyet getirici olmamak ve suçla orantılı, adil bir ceza politikaları uygulamaktır. Cezalar ise eksik hesaplanan verginin %20 ve %200'ü arasında değişmektedir (Biyar, 2007:89).

## **6. Türk İşletmeleri Açısından Transfer Fiyatlandırma**

Yapılan araştırmalarda, transfer fiyatlandırma konusunda yeterli düzeyde deneyim ve imkânların bulunmadığı, bununla birlikte kurumsal çerçeve boyutunda yeterli seviyelere ulaşamadığından dolayı, gelişmekte olan ülkelerin, gelişmiş ülkelere nazaran bu konuda mücadele açısından daha savunmasız olduğu sonucuna varılmıştır (Chan ve Chow, 1997:84).

Türkiye'de ise bu kavram, 2006 yılında yürürlüğe giren 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 13. maddesinde transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı adı altında yer almıştır (Türk, 2008:105). Maliye Bakanlığı tarafından 18 Kasım 2007 tarihinde yayımlanmış olan 1 Seri No'lu Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliğ, 6 Aralık 2007 tarihinde yayımlanan 2007/12888 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı, 13 Nisan 2008 tarihinde yayımlanan 2008/13490 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ve Nisan 2008 tarihinde yayımlanan 2 Seri No'lu Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Hakkında Genel Tebliğ ile yapılan açıklamalar uygulamaları biraz daha netleştirmiştir (denetimnet.net.2010 ).

Türkiye'de Avrupa Birliği kriterlerine mevcut yasaların uyumlaştırılması çabaları çerçevesinde sadece belirli konuları değil diğer bütün konularda da uyumlaştırma çabaları gözlemlenmiş bu çerçevede birçok yeni kanuni düzenlemeler yapılmıştır. Yapılan bu düzenlemeler halka yeterince anlatılamadığı ve yeterli sayıda denetim yapılamadığı için görünüşte olan uygulamada olmayan bir hal almıştır.

5520 sayılı kurumlar vergisi kanunuyla yürürlüğe giren transfer fiyatlandırması ile ilgili düzenlemeden beklenen sonucun elde edilememesinin nedenleri şöyle sıralanabilir:

- 1- Vergi bilincinin oluşturulamaması,
- 2- Denetim noksanlığı,
- 3- E-fatura uygulamasına geçilememiş olması,
- 4- Meslek mensuplarının yeterince bağımsız olamaması.

#### 1-Vergi Bilinci

Bu konu, hemen hemen bütün hükümetlerin başarmaya çalıştığı, ancak bunun oluşumunu etkileyen birden çok faktör nedeniyle netice alamadığı bir sorundur. En önemli faktör olarak eğitim durumu söylene de mükelleflerin vergi ödeme gücü, aile yapısı ve anlayışı, devlete bağlılık, siyasal iktidarı benimseme durumu, yükümlünün diğer yükümlüler hakkındaki görüşleri, kamu hizmetlerinin gerekliliğine olan inanışlar, yükümlünün mesleği, şahsi özellikleri ve kökeni ve devletin uyguladığı vergi politikaları diğer nedenler olarak sayılabilir (Çataloluk, 2008:216-220). Bir ülke etkin, adil ve mükellef tarafından kabul edilebilir bir vergi sistemini kurmaya çalışıyorsa mükelleflerinin vergiyi nasıl algıladıklarını bilmesi önemlidir. Bu konuda Türkiye’de yapılan bir araştırmada mükelleflerin vergi ile ilgili düşünceleri ve vergi bilinçleri hakkındaki görüşleri alınmıştır. Likert Ölçeği’ne göre değerlendirilmiş bu araştırmaya göre; katılımcıların % 50,5’i vergi kanunlarının mükellefler tarafından tam olarak anlaşılmadığı kanısındadır. Yine katılımcılardan yüksek eğitim düzeyi ve yüksek gelire sahip olanların % 50’sinden fazlasının görüşü, kesinlikle Türk vergi sisteminin adaletli bir yapıya sahip olmadığı yönündedir. Ayrıca katılımcıların %53,5’i Türkiye’de vergi yönetiminin kesinlikle etkin çalışmadığı düşüncesindedir. Katılımcıların %57,4’ü kesinlikle ülkemizde vergi bilinci olmadığı görüşünde olurken en can alıcı görüş ise katılımcıların önemli bir çoğunluğunun vergi ödemelerinin bir vatandaşlık görevi olmadığı düşüncesidir (Cansız, 2006:119-125).

#### 2-Denetim Noksanlığı

Türkiye’de yıllardır problem olan yeterince alınamayan vergiler; ekonomiyi canlandırma ve istihdamı artırma amacıyla bile olsa buna göz yumulması ulusal birlik ve diriliğin aleyhindedir (Altuğ, 1999:489). Ülkelerin en önemli gelir kaynaklarını oluşturan vergiler devletin yaptırım gücünü kullanarak vatandaşlarından gelirlerine göre almış olduğu bir tutarı ifade eder. Vergiler vatandaşların gelirlerinde bir azalmaya neden olduğu için gönüllülük esasına dayanmaktadır. Bu esas bazı vatandaşlar tarafından ihlal edilebilmektedir. Bu ihlallerin önlenmesi için kamu otoritesi olan devletin çok iyi bir denetim sistemi kurarak vergiyi tabana yayması gerekir. Oysa Türkiye’de 3 milyondan fazla mükellef olmasına karşın bunların

sağlıklı denetimini yapacak sayıda yeterli denetim elamanı bulunmadığı görülmektedir.

8 Şubat 2010 tarihi itibariyle Türkiye’de bulunan Bakanlığa Bağlı Maliye Müfettişliği kadrosunda 1.153 kişilik boş kadro, Hesap Uzmanı kadrosunda ise 845 kişilik boş kadro mevcuttur. Yine aynı tarih itibari ile Gelir İdaresi Başkanlığına bağlı Merkezi Gelirler Kontrolörü kadrosunda 526 kişilik boş kadro bulunurken Mahalli Vergi Denetmeni kadrosunda ise 3.861 kişilik boş kadro mevcuttur. (Yeminli Mali Müşavirler ve Mali Müşavirler de vergi denetimi görevinde bulunmalarına rağmen, mükellefler ile olan ilişkilerinden dolayı onları da aynı kategoride görmemizin pek sağlıklı olmaması açısından çalışmamızda bunlara yer verilmemiştir.) Gelir İdaresi Başkanlığının 8 Şubat 2010 tarihli verilerine göre ülkemizde 3.628 adet vergi denetmeni olup boş kadrolarında doldurulması ile bu sayı ancak 9.168’e ulaşacaktır. Buna karşılık Gelir İdaresi 2009 verilerine göre mükellef dağılımı; gelir vergisi faal mükellef sayıları: 1.683.308, basit usulde vergilendirilen gelir vergisi faal mükellef sayıları:739.092 ve kurumlar vergisi faal mükellef sayıları ise 640.786 şeklinde olup toplam mükellef sayısı 3.063.186’dır ( gib.gov.tr.2010 ). Buradan da anlaşılacağı üzere, vergi denetmeni başına yaklaşık olarak 844 mükellef düşerken boş kadroların doldurulması halinde bile bu sayı ancak 334 kişi olacaktır; ki bu sayı bize ülkemizde denetimin diğer ülkelerde olduğu gibi hiç de katı olmadığı sonucunu verecektir.

### 3- E- fatura uygulamasına geçilememiş olması

Transfer fiyatlandırmanın uygulamasında en önemli işlevlerden birini görecektir olan e-fatura uygulaması henüz Türkiye’de uygulanacak hale gelmemiştir. Denetimin yetersiz olduğu ve yapılan denetimlerin yüzeysel kaldığı bir ortamda e-fatura uygulaması firmaların maliyetlerinin kontrolünde sağlayacağı katkı dolayısıyla bir an önce uygulamaya konulmalıdır. Ayrıca 2009 yılında İstanbul’da gelir vergisi sıralamasında en üstte yer alan iki firmanın sahte fatura düzenleyen firmalar olması bu konunun önemini ortaya koymaktadır. Söz konusu uygulama başlayınca sahte fatura kesimi önlenmiş olacak ve firmaların kontrolü elektronik ortamda daha kolay denetlenebilir olacaktır.

### 4-Meslek mensuplarının yeterince bağımsız olamaması

3568 sayılı kanunla Muhasebeci ve Muhasebeci Mali Müşavirler bazı haklara kavuşmalarına rağmen tam bir bağımsızlık kazanamamışlardır. Bu bağımsızlığı önleyen en önemli sebeplerin başında meslek mensubu ve mükellef arasındaki çıkar birliği gelmektedir. Bir noktada meslek mensubu gelir kaynağı olarak gördüğü mükellefi kaybetmemek için gerekli özenden kaçınmaktadır. Bunun önüne geçilebilmesi için meslek mensuplarının mükellef sayılarında sınırlamalara ve

mükellefin muhasebecisini belirlemesinin önüne geçilerek bu işin idare tarafından belirlenmesi yoluna gidilmelidir. Böylece meslek mensubunun mükellef karşısındaki belirsizliği önlenmiş ve meslek mensubu işinde daha objektif olacaktır.

### **7. Sonuç**

Globalleşen ve sınırların harita üzerinde kalmaktan başka bir işe yaramadığı dünyada artık savaşlar cephelerde değil ekonomi alanında yaşanmaktadır. ABD’de günümüzde Türkiye bütçesinden daha fazla ciroya sahip olan şirketlerin mevcudiyeti bu gerçeğin bir görünümü olarak karşımıza çıkmaktadır. Artık devlet başkanları ve başbakanlar resmi ziyaret yaptıkları ülkelere işadamlarıyla birlikte gitmekte ve söz konusu ziyaretlerinde ülkelerinin işadamlarının ekonomik bağlantılar yapmalarını sağlamak için ikili görüşmeler yapmaktadırlar.

Dünyada ekonominin bu kadar büyümesi beraberinde ortaya devasa yapılarda ve binlerce insanın çalıştığı şirket toplulukları olan holdingleri ortaya çıkarmıştır. Söz konusu bu oluşumlar onlarca iş dalında faaliyet göstermekte, gerektiğinde çalıştırdığı insanlar sayesinde ülkelerin siyaseti üzerinde bile etkili olmaya çalışmaktadırlar. Ayrıca bu yapılar kârlarını maksimize etmek amacıyla bünyelerinde bulunan şirketler üzerinden maliyetleri artırıcı ve vergiyi düşürecek şekilde ayarlamalara gitmektedirler. Ayrıca bu şirketlerin hisse senetleri borsalarda işlem gördüğü için şirket değerini en üst noktada tutabilmek ve küçük yatırımcıların hisselerine olan ilgilerini devam ettirebilmek amacıyla bu yola başvurmaktadırlar. Bu da ülkelerin milyarca lira vergi kaybetmesine dolayısıyla ülke halkına yansıtacak refah paylarının yansımamasına neden olmaktadır. Örneğin ABD böyle bir uygulama sonrasında 33 milyar dolar vergi kaybı yaşamıştır. ABD ve OECD ülkeleri bu kayıpları önlemek için sert tedbirler alma yoluna gitmiş ve epeyce yol kat etmiştir.

Ülkemiz de aynı sorunu yaşayan ülkelerden biridir. Bu amaçla 2006 yılında çıkarılan 5520 yılı sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu ile transfer fiyatlandırma denilen bu olumsuzluğu gidermek için tedbirler alma yoluna gidilmiştir. Oysa çoğu kanunlarda da olduğu gibi kanun çıkarmakla işler bitmemekte kanunların uygulamalarla desteklenmesi gerekmektedir. 5520 sayılı kanun çıkılı 4 yıl olmasına rağmen henüz daha transfer fiyatlandırmayı önleyecek en büyük alt yapı olan e-fatura uygulamasına geçilememiştir. Ayrıca yaklaşık 3 milyondan fazla olan vergi mükellefinin denetimini yapabilecek denetim elemanı sayısı yetersiz kalmakta ve boş olan kadrolarda doldurulamamaktadır. Yaklaşık olarak bir denetim elemanına 844 civarında mükellef düşmektedir.

Türkiye’de vergi kaybının önlenmesi ve işletmelerin transfer fiyatlandırması yoluyla ödeyecekleri vergileri kuşa çevirmemesi için e-fatura uygulamasına geçilmeli, meslek mensupları ile mükellefler arasındaki ilişkiler idare marifetiyle



yeniden düzenlenmeli, vergi bilinci oluşturulmalı, denetim elemanı sayısı artırılarak etkin denetim sağlanmalıdır.

Aksi durumda yıllar sonra aynı konuyu tartışan bir Türkiye ile karşı karşıya kalacağımız gerçeği hiç kimse için sürpriz sayılmamalıdır.

Transfer fiyatlandırması konusunda yapılan araştırmalarda yurt içi ve çok uluslu işletmelerin transfer fiyatlandırması uygulamasının başlıca ve en önemli nedeni vergi boyutu olmakla birlikte; işletme performans değerlemesi, yönetici motivasyonu, fiyatlandırma koşulları ve hedefe yönelik uyum gibi faktörlerde diğer önemli nedenlerden birkaçıdır.

### **KAYNAKÇA**

- Adams, Laurel - Drtina, Ralph, (2008), "Transfer Pricing for Aligning Divisional and Corporate Decisions", Business Horizons, Vol. 51, p. 411-417.
- Altuğ, Osman (1999), Kayıtdışı Ekonomi, Türkmen Kitabevi, İstanbul.
- Ak, Halil İbrahim (2009), "Türkiye'de Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Ve Bir Araştırma" (Yüksek Lisans Tezi), Niğde Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Niğde.
- Bartelsman, Eric J. - Beetsma, Roel M. W. J., (2003), "Why Pay More? Corporate Tax Avoidance Through Transfer Pricing in OECD Countries", Journal of Public Economics, Vol.87, p.2225-2252.
- Bayram, Hüseyin Deniz, (2006), "Uluslararası Transfer Fiyatlandırması ve Türkiye Uygulaması" (Yüksek Lisans Tezi), Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Bıyan, Özgür., (2007), "Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı", Mali Çözüm Dergisi, Sayı 82, Temmuz-Ağustos, s.77-102.
- Borkowski, Susan C., (1997), "The Transfer Pricing Concerns of and Developing Countries", The International Journal of Accounting, Vol.32 No 3, p.321-336.
- Cansız, Harun, (2006), "Vergi Mükelleflerinin Vergiyi Algılama Hakkında ki görüşleri: Afyonkarahisar İli Örneği", Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, Cilt 2 Sayı 8, s. 115-138.
- Chan, K. Hung - Chow, Lynne, (1997), "An Empirical Study of tax Audits in Chine on International Transfer Pricing", Journal of Accounting & Economics, Vol.23, p.83-112.
- Clausing, Kimberly A., (2003), "Tax-Motivated Transfer Pricing and U.S. Intrafirm Trade Prices", Journal of Public Economics, Vol. 87, p. 2207-2223.
- Cools, Martine- Emmanuel, Clive - Jorissen, Ann, (2008), "Management Control in the Transfer Pricing Tax Compliant Multinational Enterprise, Accounting", Organizations and Society, Vol. 33, p. 603-628.
- Cravens, S.Karen, (1997), "Examining The Role Of Transfer Pricing As A Strategy For Multinational Firms", International Business Review, Vol.6 No 2, p. 127-145.

- Çelik, Orhan, (2000), “Uluslararası Transfer Fiyatlama: Teorik Bir Yaklaşım”, Muhasebe ve Denetime Bakış, Nisan, s. 101-111.
- Çataloluk, Cuma, (2008), “Vergi Karşısında Mükelleflerin Tutum ve Davranışları”, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı 20, s. 213-228.
- Doğan, Zeki, (2004), “Çok Uluslu İşletmelerde Transfer Fiyatlama Uygulama Nedenleri ve Verilerin Analizi”, Muhasebe ve Finansman Dergisi, Sayı 22, s. 71-76.
- Elliott, Jamie - Emmanuel, Clive, (2000), “International Transfer Pricing: Searching for Patterns”, European Management Journal, Vol.18, No 2, p. 216-222.
- Giray, Filiz, (2005), “Küreselleşme Sürecinde Vergi Rekabeti Ve Boyutları”, Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi, Sayı 9, s. 93-122.
- Günaydın, İhsan, (1999), “Uluslararası Transfer Fiyatlandırmasının Vergisel Amaçları”, Vergi Dünyası, Sayı 216, s. 165-175.
- Güzeldal, Ömer, (2008), “Transfer Fiyatlandırmasında Uygulanacak Yöntemler”, Vergi Dünyası, Sayı 317, s. 106-115.
- Kaplan, Robert S. - Cooper, Robin., (1998), Cost & Effect - Using Integrated Cost Systems to Drive Profitability and Performance. Boston: Harvard Business School Press.
- Kapusuzoğlu, Tuncay, (1999), “Transfer Fiyatlandırması Nedir?”, Vergi Dünyası, Sayı 205, s. 55-70.
- Kaygusuz, Sait Y. - Dokur, Şükrü, (2005), “Transfer Fiyatlama Yöntemlerinin Değerlendirilmesi ve Faaliyet Tabanlı Transfer Fiyatlama Modeli”, Atatürk Üniversitesi İİBF Dergisi, Cilt 19, Sayı 2, s. 407- 425.
- Özkanlı, Özlem,(2003), “Sorumluluk Merkezleri ve Transfer Fiyatlaması: Çokuluslu İşletmelerde Uygulama”, Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, Sayı 3, s. 107-124.
- Tippett, Mark. - Wright, Brian, (2006), “The Teaching of Transfer Pricing: Theory and Examples”, Journal of Accounting Education, Vol.24, p. 173-196.
- Tondkar, Rasoul H.- Achilles, Wendy.W. - Smith, Joyce Van Der Laan, (2005), “Transfer Pricing Practices and Regulatory Actions In The U.S. and U.K.: a Cross-Country Comparison and Analysis”, Advances in International Accounting, Vol. 18, p.199–217.
- Türk, Yakup, (2008), “Geçmişten Günümüze Transfer Fiyatlandırması”, Vergi Dünyası, Sayı 318, s. 105-114.
- Yetkiner, Erkan, (2007), “Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımında Belgelendirme”, Vergi Dünyası, Cilt 315, s. 31-37.
- [http://www.denetimnet.net/UserFiles/Documents/DenetcininNotDefteri/Turkey-tr-en\\_tax\\_tpmatrix2008\\_120208.pdf](http://www.denetimnet.net/UserFiles/Documents/DenetcininNotDefteri/Turkey-tr-en_tax_tpmatrix2008_120208.pdf), ( 05.03.2010 ).
- [http://www.gib.gov.tr/fileadmin/user\\_upload/VI/CVI3.htm](http://www.gib.gov.tr/fileadmin/user_upload/VI/CVI3.htm), ( 05.03.2010 ).