

ÇOKULUSLU ŞİRKETLERİN FİNANSAL YÖNETİMİNDE TRANSFER FİYATLANDIRMASI VE BİR UYGULAMA

TRANSFER PRICING IN FINANCIAL MANAGEMENT OF MULTINATIONAL CORPORATIONS AND AN APPLICATION

Mehmet Altan MASUN*

Özet

Son yıllarda küreselleşme sonucu çokuluslu şirketlerin yaptıkları işlemler ve fiyatlandırmalar maliye otoritelerinin daha çok dikkatini çekmektedir. Transfer fiyatlandırmasının tanımı, avantajları, vergi mevzuatındaki yeri OECD mevzuatı bağlamında çokuluslu şirketlerin avantajları hakkında değerli hesap uzmanları tarafından eserler yazılmıştır. Bu çalışmada bu bilgiler birleştirilmiş ve bir uygulama ile transfer fiyatlandırmasına tipik bir örnek verilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Küreselleşme, Çokuluslu Şirketler, Uluslararası Transfer Fiyatlandırması, Vergisel Etkiler, Bağlı Şirketler, Emsal Fiyat.

JEL Sınıflandırılması: F23, G30, H25

Abstract

In recent years, with the transactions made by multinational companies had been examined by Tax Authorities of the government and as a result, many books and articles had been written by the Ministry of Finance Bureaucrats. This study integrates all these academic studies and a typical real-life case is given in order to prove the importance of the transfer pricing process. As the globalisation process continues, the transactions of the multinational corporations will become more important for tax authorities. Tax Authorities and Internal Revenue Services had written important research papers on transfer pricing as they are realised by multinational corporations. The purpose of this article is to integrate these studies and give an illustrative example of the transfer pricing process.

Keywords: Globalization, Multinational Corporations, International Transfer Pricing, Tax Effect, Affiliated Companies, Arm's Length Price.

JEL Classification: F23, G30, H25

* Dr. Öğr. Üyesi, Marmara Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme Bölümü, masun@marmara.edu.tr,
Orcid Id: 0000-0002-4112-1066

1. Giriş

Küreselleşme ile birlikte çokuluslu şirketler oluşmuş ve dünya üzerinde faaliyetlerine hız kazandırmışlardır. Aynı zamanda sermaye uluslararasılaşarak, çokuluslu şirketler arasındaki mal ve hizmet akışı önemli hale gelmiştir. Şirketler kazançlarını artırabilmek amacıyla, bağlantıları olan diğer şirketlerle meydana gelen işlemlerde, transfer fiyatlandırmasına başvurumaktadırlar. Bu durum da transfer fiyatlandırmasının önemini arttırmıştır.

Çalışmada öncelikle çokuluslu şirket kavramı, önemi ve global piyasada sahip olduğu üstünlükler açıklanmıştır. Daha sonra transfer fiyatlandırması olgusu üzerinde durularak, transfer fiyatlandırması yapılmasındaki amaçlar irdelenmeye çalışılmış ve transfer fiyatlandırmasına yönelik düzenlemelere yer verilmiştir. Ardından farklı ülkelerde faaliyet gösteren bir çokuluslu şirketin yaptığı transfer fiyatlandırması işlevi örnek üzerinden gösterilmiştir. Bu fiyatlandırma vergisel amaçlıdır. Çalışma sonuç bölümüyle nihayetlendirilmiştir.

2. Çokuluslu Şirket Kavramı ve Önemi

Çokuluslu şirketler (ÇUŞ), ortaklık kaynaklarını sınır ötesi olarak taksim eden, küresel çapta dağıtım yapan, milliyet ve üst yönetim anlamında bir ulusal devlette üslenmiş olan şirketlerdir.¹ Küreselleşmenin önemli aktörlerinden olan çokuluslu şirketler, birden çok ülkede ekonomik faaliyette bulunarak kazanç sağlamakta ve uluslararası üretime katkı sağlamaktadırlar.²

Çok uluslu şirketler küresel olarak sahip oldukları pazar alanları yoluyla, yatırım yaptıkları ülkelere de büyük katkılar sağlamakta, özellikle gelişmekte olan ülkeler açısından önem arz etmektedirler. Getirdikleri sermaye, teknoloji, yönetim modelleri ile piyasaya öncülük etmekte; faaliyette buldukları ülkelere de ivme kazandırmaktadırlar.³

Çok uluslu işletmeler, sahip oldukları sağlam sermaye yapıları, gelişmiş teknolojik alt yapıları, geniş çalışma alanları ile küresel olarak faaliyetlerini ve rekabet güçlerini ustalıkla yürütebilmektedirler. Zorlu rekabet ortamında güçlü bir yapı sergileyen çokuluslu işletmeler, küreselleşme sürecinin hız kazanmasıyla da doğrudan ilgili olup, uluslararası ticaretin önemli aktörlerindendirler.⁴

2.1. Çokuluslu Şirketlerin Global Piyasadaki Üstünlükleri

Küresel piyasalar beraberinde birçok üstünlük sunmaktadır. Çokuluslu şirketler bu fırsatları değerlendirmekte olup, aynı piyasada faaliyette bulunan bir yerli firmanın üstünde açık kâr

1 Kıvılcım, F. (2013). Küreselleşme Olgusu ve Çokuluslu Şirketlerin Küreselleşme Süreci Üzerindeki Rolü, *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 5(2): 1-16.

2 Kamacı, A. ve Turan, M. (2018). Küreselleşme Sürecinde Çok Uluslu Şirketlerin Ekonomik Açından Değerlendirilmesi. *Yönetim, Ekonomi, Edebiyat, İslami ve Politik Bilimler Dergisi*, 3(2): 81-92.

3 Dündar, E. (2014). Uluslararası Ticaret Hukukunda Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve Çok Uluslu Şirketler İncelemesi, *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 11(41): 273-282.

4 Tağraf H. (2002). Küreselleşme Süreci ve Çokuluslu İşletmelerin Küreselleşme Sürecine Etkisi, *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 3(2): 33-47.

avantajına sahip olmaktadır. Çokuluslu şirketlerin sahip oldukları diğer üstünlükler aşağıda sıralanmaktadır:⁵

Mülkiyet Avantajları;

- Bir organizasyon ve bir rekabet üstünlüğü veren sermaye varlıkları,
- Ölçek ekonomileri,
- Piyasa giriş,
- Ürünleri dağıtmak,
- Ürün farklılığından oluşur.

Yer Avantajları;

- Malzeme kaynağı,
- İyi bir emek piyasası,
- Vergi politikaları dâhil yardımcı hükümet politikaları,
- Hükümet hizmetleri ve altyapı,
- Yerel piyasalardan oluşur.

Uluslararasılaşma avantajları;

- İstikrarlı stoklar
- Piyasaların kontrolü,
- Teknoloji kullanımı,
- Dikey entegrasyon ekonomileri,
- Piyasalardan oluşur.

Çokuluslu şirketler, yatırım yaptıkları ülkelere beraberlerinde sermaye, teknoloji ve yönetim bilgisi getirmektedir. Ayrıca ev sahibi ülke, küresel piyasaya kolayca ulaşma olanağına sahip olan çokuluslu şirkete mal ve hizmet sağlayan yerel şirketler sayesinde bölgesel ve global pazarlara erişme imkanı elde etmektedir. Çokuluslu bir şirketin herhangi bir ülkede yatırım yapması durumunda, bu çokuluslu şirketin ev sahibi ülkeye getirdiği sermaye, bilgi ve beceri ile teknoloji ölçüsünde ev sahibi ülkenin reel milli gelirinde bir artış meydana gelmektedir.⁶

5 Koyuncu, M. (2005). Örtülü Kazanç Dağıtımı ve Uluslararası Transfer Fiyatlandırması, HUD Yayınları (60. yıl), s.366-377.

6 Aktan, C.C. ve Vural İ. (2005). Çokuluslu Şirketler ve Ekonomik Kalkınma, Sivil Toplum Dergisi, Temmuz Eylül: 55-76.

3. Transfer Fiyatlandırması

Transfer fiyatlandırması; bir ticari işletmenin kendi bölümleri ya da kolları arasındaki mal ve hizmet satışlarında uygulanan fiyat olarak tanımlanabilir.⁷ Bir çokuluslu şirketin şubeleri arasında uluslararası ticari işlem meydana geldiğinde, bu bağlı firmalar için belirlenen fiyata transfer fiyatı denir.⁸ Başka bir tanımla transfer fiyatlandırması, bir işletmenin mal ve hizmetler ile gayri maddi varlıklarını ilişkili kuruluşlara transfer ederken uyguladıkları fiyatlandırma işlemidir. Transfer fiyatlarına *arz fiyatları* veya *dağıtım fiyatları* da denir.

Transfer fiyatlandırması, işletmenin bağlantı içinde olduğu kişi veya kurumlar arasında, mal ya da hizmet alım veya satımında uygulanan fiyatı veya parasal değeri ifade etmektedir. Bu kavram, ilişkili kişiler arasındaki mal veya hizmet alım-satımlarının, iktisadi ve ticari ortamın dikkate alınarak meydana getirilmesi yönündeki ilkeleri ortaya koyan bir kavramdır.⁹ Transfer fiyatlandırması, uluslararası şirketin veya aynı gruba ait yabancı ülkelerde bulunan ve kendilerine idari ve mali yönden bağlı bulunan şirketlerle gerçekleşen mal ve hizmet alım-satımları ile aralarındaki bu özel ilişki nedeniyle şartların dayatılması, empoze edilmesi veya birlikte kararlaştırılması sonucu uyguladıkları fiyatın, benzer işlemlerin benzer şart ve koşullarda bağımsız şirketlerle veya bağımsız şirketlerin kendi aralarında olan işlemlerinde uyguladıkları veya uygulanabilir fiyatlardan farklı olması sonucu kârın şirketlerden birinde toplanması olarak ifade edilebilir.¹⁰

Mal ve hizmet satışlarının çokuluslu şirketler grubunun çeşitli ülkelerdeki kolları, iştirakleri arasında yapılması durumunda transfer uluslararası düzeyde ve fiyatlandırmalar da uluslararası transfer fiyatlandırması başlığı altında değerlendirilir. Aynı ülkede grup içi şirketler arasında gerçekleşen işlemler sadece o ülkenin vergi gelirlerini ilgilendiriyor olmasına rağmen, uluslararası karakterli yapılan mal ve hizmet transferlerinin fiyatlandırması, birden fazla ülkenin milli gelirlerini ve vergi gelirlerini yakından ilgilendirmektedir.¹¹

3.1. Transfer Fiyatlandırmasının Amaçları

Belli bir ülkeden fonları, transfer etmek isteyen ana şirket bu ülkedeki bağlı şirkete satılan mallar için daha yüksek fiyat isteyecektir. Özellikle vergisel etkiler açıkça ortaya koymaktadır ki, yüksek vergi oranına sahip ülkelerde vergilendirilebilir kazancı minimize etmek ve düşük vergi oranına sahip ülkede bu kazancı maksimize etmek için transfer fiyatlandırması yapılmaktadır.¹²

7 Kapusuzoğlu, T. (2006). Vergi Dünyası Dergisi, Nisan:18-36.

8 Aktaş, M. (2004). Uluslararası Transfer Fiyatlandırması ve Türk Vergi Mevzuatında Uygulama Olanakları, 1. basım, Ankara, Yaklaşım Yayınları, s.24.

9 Kara, D. ve Can, A.V. (2017). Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımında İlişkili Kişi Kavramının 6728 Sayılı Kanun Kapsamında Değerlendirilmesi, İşletme Bilimi Dergisi(JOBS), 5(1): 13-33.

10 Uyanık, N.K. (2006). Transfer Fiyatlandırması, TÜRMOB Yayınları, Ankara: 11-21.

11 Aktaş, M. (2003). Uluslararası Transfer Fiyatlandırması ve Türk Sistemindeki Konumu, Yaklaşım Dergisi, 130: 84-90.

12 Eiteman, D., Stonehill, A. and Moffet, M.H. (2002). Multinational Business Finance, Eight Edition, Wesley Publishing, p.631-633.

ÇUŞ'lar bağlantılı oldukları (grup içi) şirketlerle ticaretlerinde kullandıkları fiyat politikaları ile başka ülkedeki şube karını merkez şirketine veya başka ülkede yer alan şubesine aktarabilmektedir. Ülkeler arasında farklı vergi oranları uygulanmakta, vergi oranı nispeten düşük olan ülkede faaliyeti olan ÇUŞ, şubesinden yüksek fiyata mal alarak ya da şubeye düşük fiyata mal satarak kazanç elde edebilmektedir. Düşük fiyat içinde gizlenmiş kar, vergi oranının düşük olduğu ülkedeki şirketin maliyetlerini düşük, karını yüksek kılmakta; yüksek fiyat içinde gizlenmiş olan kar, vergi oranının düşük olduğu ülkedeki şirketin satışlarını yüksek, karını yüksek kılmaktadır. Vergi oranı yüksek olan ülkede ise, düşük fiyat içindeki kar, satışları düşük gösterdiğinden karı da düşük göstermekte; yüksek fiyat içindeki kar, maliyetleri yükseltmek yoluyla karı düşük göstermektedir.¹³ Bu şekilde yapılan uygulama transfer fiyatlandırması kavramını ortaya çıkarmıştır.

Grup şirketleri arasında uygulanan transfer fiyatlandırmasının kuşkusuz birçok amacı bulunmaktadır. Bu amaçların belirlenmesine ilişkin olarak, çokuluslu şirketlere yönelik aşağıya aktarılan araştırma, önemli sonuçlar vermiştir.¹⁴ Transfer fiyatlandırmasının etkinliğini araştırmak, ilgili finansal veriyi toplamak ve cevap olasılığını maksimize etmek için, halka açık ticaret yapan çokuluslu şirketler seçilmiştir. 179 şirkette oluşan bir çekirdek grup, dünya çokuluslu şirketler rehberinden tespit edilmiştir. Bu rehber, dünyadaki en büyük 500 çokuluslu şirketi göstermektedir. Seçilen 179 şirket, rehberindeki Amerika Birleşik Devletleri (ABD) orijinli şirketlerin tamamını kapsamaktadır.

Uluslararası transfer fiyatlandırmasının amaçlarını araştıran bu çalışmanın sonuçları, ÇUŞ'ların transfer fiyatlandırma kararında çoklu amaçlar taşıdığını desteklemektedir.

Tablo I. ÇUŞ'lar İçin Uluslararası Transfer Fiyatlandırmanın Temel Amaçları

Amaçlar	%
Vergileme ile İlgili Amaçlar	51
- Tarifeleri yönetmek	4
- Vergi düzenlemelerine uymak	7
- Vergi yükünü yönetmek	40
İç Yönetim Merkezli Amaçlar	21
- Adaletli performans değerlemesi	7
- Motivasyon	9
- Hedef uyumunu teşvik etme	5
Uluslararası veya İşlevsel Amaçlar	28
- Nakit transfer sınırlamaları	2
- Rekabetçi durum	21
- Gerçek gelir ve maliyetleri yansıtmak	5

13 Pehlivan, S. ve Gökbunar, A.R. (2010). Ülkemizde Transfer Fiyatlandırmasının Yol Açtığı Tahmini Kurumlar Vergisi Kaybı, Yönetim ve Ekonomi, 17(1): 99-120.

14 Koyuncu, M., s.369-370; Cravens, K.S. (1997). Examining the Role of Transfer Pricing as a Strategy for Multinational Firms, International Business Review, 6(2): 127-145

Yukarıdaki tabloda sadece cevap veren firmalar tarafından en önemli görülen amaçlar sıralanmaktadır. Vergisel motivasyon açıkça önde olmakla birlikte diğer amaçlar da çalışmaya katılan yöneticilerin yaklaşık %50'si tarafından önemli olarak düşünülmektedir.

Tabloda yer alan amaçlardan en önemlisi vergi konulu amaçlar olarak görülürken, rekabet ve adil performans amaçları da transfer fiyatlandırmasında son derece önemli amaçlardır. Tabloda yer alan bu amaçlara ilaveten dövizler, sosyal ve siyasal kaygı ve enflasyon da şirketlerin transfer fiyatlandırmasına gitmelerindeki amaçlardan bir kısmıdır.¹⁵

3.2. Transfer Fiyatlandırmasına İlişkin Düzenlemeler

Transfer fiyatlandırması sistemine ilişkin temel düzenlemeler OECD (Organization for Economic Cooperation and Development) tarafından yapılmaktadır. Ülkeler vergileme haklarını ikametgâh esasına göre, kaynak esasına göre veya her iki yöntemi birlikte kullanmak suretiyle belirlerler. İkametgâh esaslı sistemde, o ülkede yerleşik tüm kurumların ya da kişilerin ülke içinde ya da ülke dışında elde ettikleri tüm gelirler vergi matrahına dâhil edilerek vergilendirilir. Kaynak esaslı sistemde ise, vergi mükelleflerinin ikametgâhına bakılmaksızın, gelirin o ülke sınırları için yaratılıp yaratılmadığına bakılır. ÇUŞ'ların vergisel konumlarının değerlendirilmesinde genellikle her iki sisteme de başvurulmaktadır. Ayrıca, ÇUŞ'ların bünyesindeki her kurum ayrı bir tüzel kişilik olarak dikkate alınır. OECD üyesi ülkeler, özellikle çifte vergilendirme riskini minimize etmek için ayrı tüzel kişilik yaklaşımını benimsemişleridir. Bu yüzden ÇUŞ'lar grubu içindeki her kurum ayrı bağımsız tüzel kişilik olarak dikkate alınmakla ve sadece elde ettiği gelir için vergilendirilmektedir. Kaynak ve ikametgâh esasına göre ayrı tüzel kişilik yaklaşımının uygulanabilmesi için, ÇUŞ'ların grup içi işletmelerinin piyasa fiyatı prensibine uygun olması gerekmektedir.¹⁶

OECD Rehberi, esas itibariyle ilişkili kuruluşlar arasındaki transfer fiyatlandırmasının arms'length (emsal bedel) prensiplerine uygun olmasını önerir. Burada emsal bedelden kastedilen, iki grup şirketi arasındaki transfer fiyatı, sanki iki bağımsız şirket arasında gerçekleşiyormuş gibi, onların fiyatlarıyla aynı olmasıdır ve kastedilen işlemin, piyasa fiyatından ya da emsal fiyat üzerinden gerçekleşmiş olmasıdır.

4. Uygulama

Merkezi İtalya'da bulunan çokuluslu şirket Signamole Inc. Türkiye'de cep telefonu kılıfı ve aksesuarı üretimi yapmaktadır. Bağlı şirket A vasıtasıyla üretim gerçekleştirmektedir. Üretilen ürünler daha sonra Romanya'daki bağlı şirket B (distribütör şirket) vasıtasıyla farklı merkezlere satılmaktadır.

15 Güney, S. Ve Bozkurt, R. (2011). Türkiye'deki Transfer Fiyatlandırma Uygulamalarının Vergisel ve Diğer Faktörler Dikkate Alınarak İncelenmesi, Muhasebe ve Finansman Dergisi, 50: 149-166.

16 Aktaş, M. (2004), s.79-80.

Türkiye Cumhuriyeti'ndeki vergi oranının %30, Romanya'daki distribütör şirketin vergi oranının %50 olduğu ve ayrıca Türkiye'deki A şirketinin 100.000 adet cep telefonu ürettiğini varsayılmaktadır.

Şirket, bunları 10 \$'dan grup şirketlerinden B'ye satar. Bağlı şirket B bu aksesuarları 22 \$'a başka bir müşteriye satar. Aşağıda görüldüğü gibi ana şirketin konsolide finansal tablosunda vergi öncesi kâr, malların A şirketinden B şirketine transfer olduğu fiyata bakılmaksızın 1 milyon \$'a ulaşmıştır (400.000+600.000).

Sonuç olarak, bağlı şirket A'nın tabii olduğu vergi oranı %30 ve bağlı şirket B'nin vergi oranı %50 olduğuna göre vergi sonrası konsolide kâr, kullanılan transfer fiyatına göre değişecektir. Şayet düşük fiyatlandırma politikası uygulanırsa bağlı şirket A, 15 \$'lık bir transfer fiyatı uygulayacaktır. Böylece bağlı şirket A 120.000 \$'lık vergi ödeyecek, şirketlerin ödediği toplam vergi 420.000 \$'a ulaşacak ve konsolide net kâr ise 580.000 \$'ı bulacaktır.

Yüksek fiyat politikasına geçilirse (bir başka deyişle 18 \$'lık transfer fiyatı) bağlı şirket A'nın vergileri 210.000 \$'a yükselirken bağlı şirket B'nin vergileri 150.000 \$'a düşecektir. Toplam vergi ödemesi 360.000 \$ olurken konsolide net kâr 640.000 \$'a ulaşacaktır. Bu transfer fiyatındaki yükselişin amacı, ödenecek vergileri 60.000 \$ azaltmak ve konsolide net kârı 60.000 \$ arttırmaktır.

Tablo 2. Transfer Fiyatlandırmasının Vergisel Etkisi (000\$)

	Bağlı Şirket A	Bağlı Şirket B	1. Şirket + 2. Şirket Toplamı
Düşük Fiyat Politikası	(Üretici Firma Türkiye)	(Distribütör Firma Romanya)	
Net Satışlar	1500	2200	2200
Satışların Maliyeti	1000	1500	1000
Brüt Kâr	500	700	1200
Diğer Giderler	100	100	200
Vergi Öncesi Kâr	400	600	1000
Vergiler (%30 ve %50)	120	300	420
Net Kâr	280	300	580
Yüksek Fiyat Politikası			
Net Satışlar	1800	2200	2200
Satışların Maliyeti	1000	1800	1000
Brüt Kâr	800	400	1200
Diğer Giderler	100	100	200
Vergi Öncesi Kâr	700	300	1000
Vergiler (%30 ve %50)	210	150	360
Net Kâr	490	150	640

5. Sonuç

Uluslararası transfer fiyatlandırması bir çokuluslu şirketin kendi bağlı şirketleri arasında uyguladığı fiyat olarak tanımlanmıştır. Bu işlemin yapılmasında farklı amaçlar görülebilir. En çok görülen saik vergisel amaçlı transfer fiyatlandırmasıdır. Vergi otoritelerinin özellikle “emsal fiyat” ile karşılaştığı uygulamalar şüpheli görülen uygulamalardır.

Kısacası çokuluslu şirketlerin bağlı şirketler arasında vergi oranının yüksek olduğu ölçülerek bağlı şirketin farklı fiyat uyguladığı görülmektedir. OECD mevzuatında ve ABD mevzuatında “transfer fiyatlandırması” ayrıntılı olarak ele alınmıştır. Türkiye’de muvazaa müessesesi ve örtülü kazanç dağıtımını müesseseleri gizli kazanç dağıtımını engellemede daha önemli hale gelmiştir.

Kaynakça

- AKTAN, C.C. ve Vural İ. (2005). Çokuluslu Şirketler ve Ekonomik Kalkınma, Sivil Toplum Dergisi, Temmuz Eylül: 55-76.
- AKTAŞ, M. (2003). Uluslararası Transfer Fiyatlandırması ve Türk Sistemindeki Konumu, Yaklaşım Dergisi, 130(Ekim): 84-90.
- AKTAŞ, M. (2004). Uluslararası Transfer Fiyatlandırması ve Türk Vergi Mevzuatında Uygulama Olanakları, 1. basım, Ankara, Yaklaşım Yayınları.
- CRAVENS, K.S. (1997). Examining the Role of Transfer Pricing as a Strategy for Multinational Firms, International Business Review, 6(2): 127-145.
- DÜNDAR, E. (2014). Uluslararası Ticaret Hukukunda Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve Çok Uluslu Şirketler İncelemesi, Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi, 11(41): 273-282.
- EİTEMAN, D., Stonehill, A. and Moffet, M.H. (2002). Multinational Business Finance, Eight Edition, Wesley Publishing.
- GÜNEY, S. Ve Bozkurt, R. (2011). Türkiye’deki Transfer Fiyatlandırma Uygulamalarının Vergisel ve Diğer Faktörler Dikkate Alınarak İncelenmesi, Muhasebe ve Finansman Dergisi, 50: 149-166.
- KAMACI, A. ve Turan, M. (2018). Küreselleşme Sürecinde Çok Uluslu Şirketlerin Ekonomik Açından Değerlendirilmesi. Yönetim, Ekonomi, Edebiyat, İslami ve Politik Bilimler Dergisi, 3(2): 81-92.
- KAPUSUZOĞLU, T. (2006). Vergi Dünyası Dergisi, Nisan: 18-36
- KARA, D. ve Can, A.V. (2017). Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımında İlişkili Kişi Kavramının 6728 Sayılı Kanun Kapsamında Değerlendirilmesi, İşletme Bilimi Dergisi(JOBS), 5(1): 13-33.
- KIVILCIM, F. (2013). Küreselleşme Olgusu ve Çokuluslu Şirketlerin Küreselleşme Süreci Üzerindeki Rolü, Ekonomi Bilimleri Dergisi, 5(2): 1-16.
- KOYUNCU, M. (2005). Örtülü Kazanç Dağıtımını ve Uluslararası Transfer Fiyatlandırması, HUD Yayınları (60. yıl).
- PEHLİVAN, S. ve Gökbnar, A.R. (2010). Ülkemizde Transfer Fiyatlandırmasının Yol Açtığı Tahmini Kurumlar Vergisi Kaybı, Yönetim ve Ekonomi, 17(1): 99-120.
- TAĞRAF H. (2002). Küreselleşme Süreci ve Çokuluslu İşletmelerin Küreselleşme Sürecine Etkisi, C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 3(2): 33-47.
- UYANIK, N.K. (2006). Transfer Fiyatlandırması, TÜRMOB Yayınları, Ankara.

Extended Abstract

The Multinational Company can be seen as a center for unbundling the total flow of funds between each pair of affiliates into separate components that are associated with resources transferred in the form of products, capital services, and technology. The different channels available to the multinational enterprise for moving money and profits include transfer pricing, fee and royalty adjustments, leading and lagging, intercompany loans dividend adjustments, and investing in the form of debt versus equity. It is obvious that intercompany fund flows are used by multinational companies and this will not change in the near future.

As far as the globalisation process is still active, the multinational corporations and their transactions are of primary interest for governments and for tax authorities. Even purely domestic firms find it difficult to reach agreement on the best method for price setting on transactions between affiliates. It is obvious that multinationals must consider many other factors. Reducing taxes is the leading factor, as well as managerial incentives & performance, fund positioning, tariffs and quotas and joint venture partners.

From the public finance point of view in Turkey, experienced bureaucrats of the Ministry of Finance made important researches on transfer pricing and on hidden capital, and compared United States (U.S.) regulation of transfer pricing with Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) regulation.

The objective of this study is to make it clear the transfer pricing process. In other words, a summarized real-life transaction is shown with high markups and low markups. The result of this application is that the amount of tax to be paid is reduced substantially by transfer pricing. It is evident that the groups of affiliates have the opportunity of increasing revenues and reducing taxes. The concept of arms 'length price is probably the best measure of preventing those types of transactions between affiliates. As a conclusion, the concept of transfer pricing had an important effect on corporations and on government revenues.