

**ÇOK ULUSLU İŞLETMELERDE
TRANSFER FİYATLANDIRMASINDA
MATEMATİKSEL YAKLAŞIM**

**(YÜKSEK LİSANS TEZİ)
FUNDA YILDIRIM**

ESKİŞEHİR - 1996

T.C.
ANADOLU ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

ÇOK ULUSLU İŞLETMELERDE
TRANSFER FİYATLANDIRMASINDA
MATEMATİKSEL YAKLAŞIM

TEZ DANIŞMANI
Doç. Dr. Ali KARTAL

Funda YILDIRIM/

Anadolu Üniversitesi
Merkez Kütüphane

ESKİŞEHİR - 1996

ÖNSÖZ

Bu çalışmanın yapılmasında sürekli olarak yardımcı olan ve beni destekleyen danışman hocam sayın Doç. Dr. Ali KARTAL'a teşekkür ederim.

ÖZET

Günümüz ekonomisinde çok uluslu işletmeler egmen bir güç olarak tanınmaktadır. Bu egemen gücün kaynağını ise çok uluslu yapıları ile çok uluslu işletmelerin global kâr maksimizasyonu amacı doğrultusunda sahip oldukları ekonomik varlıkları ve kendi teknoloji tekeli ellerinde bulundurma unsurları oluşturmaktadır. Bugüne kadar yapılan araştırmalar çok uluslu işletmelerin kalıcı ekonomik üniteler olduklarını göstermektedir.

Serbest uluslararası ticaret düzeninin bir unsuru olarak ortaya çıkan ve sanayileşmiş piyasa ekonomilerinin en belirgin özelliğini simgeleyen çok uluslu işletmeler giderek artan bir ilginin kaynağı haline gelmişlerdir.

Büyük çoğunluğu sanayileşmiş ülkelerin hüviyetini taşıyan çok uluslu işletmeler uluslararası ticaretin vazgeçilmez bir unsuru olarak, faaliyet gösterdikleri ülkelerde sahip oldukları ekonomik varlıkları ve mali güçleri ile reddedilmez bir önem taşımaktadırlar. Çok uluslu işletmelerin elde ettikleri inanılmaz mali güç nedeniyle faaliyet gösterdikleri ülkelerde ekonomik ve yasal açıdan belli kurallara bağlanması ve denetim altına alınması hemen hemen olanak dışı kalmıştır. Çünkü çok uluslu işletmelerin faaliyet gösterdikleri az gelişmiş, gelişmekte olan ve gelişmiş ülkelerin denetim tedbirleri çok uluslu işletmeler tarafından kullanılan transfer fiyatlandırma mekanizması ile etkisiz kılınmaktadır. Çok uluslu işletmeler, çok uluslu işletme üst yönetimleri tarafından belirlenen transfer fiyatlandırma politikası çerçevesinde saptanan transfer fiyatları yoluyla hem daha fazla mali güç kazanmakta hem de globalleşen dünya ekonomisinin odak noktaları haline gelmektedirler.

Transfer fiyatlarının belirlenmesinde çeşitli transfer fiyatlandırma sistemleri mevcuttur. Çalışmamızda çok uluslu işletmelerin global kâr maksimizasyonu amacı doğrultusunda geliştirilen bir çok uluslu işletme modeli esas alınarak verilen sayısal örnek üzerinde oluşturulan transfer fiyatlandırma modeli ile transfer fiyatları, transfer fiyatlandırma sistemleri arasında yer alan matematiksel yaklaşım kullanılarak ifade edilmiştir. Bu çalışmanın amacı çok uluslu işletmelerin dünya çapında büyüme ve yayılma stratejilerine esas oluşturan transfer fiyatlandırma mekanizmasına dikkat çekmektir.

ABSTRACT

Today, the MNCs are known to be a dominant power in economies. Their economic existence which they gain with the aim of global profit maximization with their multinational structures and the goal of possession of technology monopoly. The researches made until today show that the MNCs are permanent economic units.

The MNCs which have emerged as a result of free international trade system and that symbolize the most obvious characteristic of industrialised market economies have attracted an increasing attention. The MNCs most of which have the identity of industrialised countries have an undeniable importance in the countries that they perform with their economic existence and financial power as an indispensable element of international trade. It has become nearly impossible to control and supervise the activities of the MNCs in the countries that they perform because of the great financial power they have gained. That is because the control measures the developed, developing and undeveloped countries in which the MNCs perform are becoming ineffective with the transfer pricing mechanisms of the MNCs. The MNCs are gaining more financial power and also becoming focus point of the world economy as a result of the transfer prices which are determined by the top managements of the MNCs within the framework of transfer pricing policy.

There are various systems of transfer pricing for the determining transfer prices. In our study, transfer prices are expressed with a mathematical approach which is one of the transfer pricing systems by using a transfer pricing model made up with the numerical example based on a MNC model which is formulated according to their aim of global profit maximization. The aim of this study is to attract attention to the transfer pricing mechanism of the MNCs which constitute the basis of their growth and expansion strategy.

SUNUŞ 1

İÇİNDEKİLER

BİRİNCİ BÖLÜM

ÇOK ULUSLU İŞLETMELER HAKKINDA TEMEL BİLGİLER

1.1. ÖZEL YABANCI SERMAYE YATIRIMLARININ TARİHİ GELİŞİMİ . 3

1.1.1. Dolaylı Yabancı Sermaye Yatırımlar 3

1.1.2. Dolaysız Yabancı Sermaye Yatırımları 4

1.1.3. Dolaysız Yabancı Sermaye Yatırımlarının Dolaylı Yabancı
Sermaye Yatırımlarından Farkları 8

1.2. YABANCI SERMAYE YATIRIMLARININ İLGİLİ ÜLKELER
AÇISINDAN ETKİLERİ 9

1.2.1. Yabancı Sermaye Yatırımları 9

1.2.2. Yabancı Sermaye Yatırımlarının Nedenleri 13

1.2.2.1. Maliyetleri Düşürmek 13

1.2.2.2. Dış Pazarları Ele Geçirmek 14

1.2.2.3. Gümrük Tarifeleri ve Öteki Dış Ticaret
Kısıtlamalarından Kaçınmak 15

1.2.2.4. Hızlı Teknik Gelişmeler 16

1.2.2.5. Üretimde Dikey Tamlaşma 16

1.2.2.6. Teknoloji Transferleri 16

1.2.3. Yabancı Sermaye Yatırımlarının Etkileri 17

1.2.3.1. Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ana İşletmenin
Bulunduğu Ülkeye Etkileri 17

1.2.3.2. Yabancı Sermaye Yatırımlarının Bağlı İşletmenin
Bulunduğu Ülkeye Etkileri 18

1.3. ÇOK ULUSLU İŞLETMELERİN DIŞA AÇILMA BİÇİMLERİ	
VE FİNANSMAN KAYNAKLARI	20
1.3.1. Çok Uluslu İşletmelerin Dışa Açılma Biçimleri	20
1.3.1.1. Ülke Dışında Yönetimi Gerektirmeyen Dışa Açılmalar	21
1.3.1.2. Ülke Dışında Yönetimi Gerektiren Dışa Açılmalar	22
1.3.1.2.1. Şube Açılması	22
1.3.1.2.2. Ortaklık Kurulması	23
1.3.2. Dış Kuruluş Biçimleri	23
1.3.3. Çok Uluslu İşletmelerin Finansman Kaynakları	24
1.4. ÇOK ULUSLU İŞLETMELERİN TÜRK EKONOMİSİ	
ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ	26
1.4.1. Türkiye’de Yabancı Sermaye Yatırımlarının	
Tarihi ve Yasal Gelişimi	26
1.4.2. Ödemeler Dengesi Etkisi	30
1.4.3. Teknoloji Transferi Etkisi	32
1.4.4. İstihdam ve Bölgesel Kalkınma Etkisi	34

İKİNCİ BÖLÜM

ÇOK ULUSLU İŞLETMELERDE TRANSFER FİYATLANDIRMA

2.1. TRANSFER FİYATLANDIRMAYI HAZIRLAYAN FAKTÖRLER	37
2.2. TRANSFER FİYATLANDIRMA MEKANİZMASI	38
2.3. FİYAT BELİRLEMEDE FAKTÖR ETKİSİ	41
2.4. TRANSFER FİYATLARININ DÜŞÜK YA DA YÜKSEK	
BELİRLENMESİNİN AVANTAJLARI	44
2.4.1. Düşük Transfer Fiyatlarının Avantajları	44
2.4.2. Yüksek Transfer Fiyatlarının Avantajları	45
2.5. TRANSFER FİYATLANDIRMA MEKANİZMASININ ETKİLERİ	45
2.5.1. Gelir Vergisi Etkisi	45
2.5.2. Gümrük Vergisi ve Kotalar	46
2.5.3. Fonları Bir Yerde Toplama	47
2.5.4. Beklenen Kur Değişmelerinden Yararlanma	47
2.5.5. Yabancı Paralar ile Kur Dalgalanmalarının Giderilmesi	49
2.5.6. Yabancı Ortak Üzerindeki Etki	49
2.5.7. Muhtemel Rakipler Üzerindeki Etki	49

2.5.8. Finansal Kısıtlamalardan Kaçınma	50
2.6. GATT VE TRANSFER FİYATLANDIRMA İLİŞKİSİ	52
2.7. TRANSFER FİYATLANDIRMA MEKANİZMASININ	
GENEL SONUÇLARI	53
2.7.1. Gelir Artışı ve Gelir Azalışı Üzerindeki Sonuçlar	53
2.7.2. Enflasyon Üzerindeki Sonuçlar	53
2.7.3. Ödemeler Bilançosu Üzerindeki Sonuçlar	54
2.8. TRANSFER FİYATLARI KONUSUNDA	
ALINABİLECEK TEDBİRLER	55
2.8.1. Bağlı işletmelerin Buldukları Ülkelerin	
Alabilecekleri Tedbirler	55
2.8.2. Ana işletmelerin Buldukları Ülkelerin	
Alabilecekleri Tedbirler	59 <u>61</u>
2.9. ÜLKE RİSKİ VE ÇOK ULUSLU İŞLETMELER	61
2.9.1. Ülke Riski	62
2.9.2. Çok Uluslu İşletmelerin Ülke Riskini Önleme Yolları	63
2.9.2.1. Paravan Krediler	63
2.9.2.2. Üretim İçin Zorunlu Bir Parçanın	
Denetimini Elde Tutmak	64
2.9.2.3. Mülkiyetin Bağlı İşletmenin Bulduğu	
Ülkeye Devredilmesi	64
2.9.2.4. Ortak Girişimler Kurma	64
2.9.2.5. Dış Yatırım Sigortası Kullanmak	65
2.9.2.6. Yatırımların Karşılıklı Garanti Edilmesi Anlaşmaları	65

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM



TRANSFER FİYATLANDIRMASINDA MATEMATİKSEL YAKLAŞIM

3.1. KARAR İŞLEMLERİ AÇISINDAN TRANSFER FİYATLARI	70
3.2. TRANSFER FİYATLANDIRMA SİSTEMLERİ	72
3.2.1. Maliyet Temeline Dayalı Transfer Fiyatı	75
3.2.1.1. Tam Maliyete Dayalı Transfer Fiyatı	76
3.2.1.2. Değişken Maliyete Dayalı Transfer Fiyatı	77
3.2.2. Pazar Fiyatına Dayalı Transfer Fiyatı	77
3.2.3. Pazarlığa Dayalı Transfer Fiyatı	79

3.2.4. İkili Transfer Fiyatı Yöntemi	80
3.2.5. Transfer Fiyatlandırmasında Matematiksel Yaklaşım	81
3.3. TRANSFER FİYATLARININ UYGULANABİLİRLİĞİ	82
3.4. TRANSFER FİYATLANDIRMASINDA	
MATEMATİKSEL YAKLAŞIM	83 ⁸⁷
3.5. MATEMATİKSEL PROGRAMLAMA YAPISI	87
3.5.1. Tek Amaçlı Yaklaşım (Doğrusal Programlama)	90
3.6. MATEMATİKSEL YAKLAŞIMIN SAYISAL	
BİR ÖRNEK ÜZERİNDE İNCELENMESİ	95
3.6.1. Tek Amaçlı Yaklaşım-Dünya Çapında Kar Maksimizasyonu	96
3.6.1.1. Hükümetlere İlişkin Faktörler	96
3.6.1.2. Çok Uluslu İşletme ile İlgili Faktörler	97
SONUÇ	105
EKLER	i-xi
EK 1	i-v
EK 2	vi-xi
KAYNAKÇA	xii-xv

SUNUŞ

Dünya ekonomisini yönlendiren çok uluslu işletmelerin faaliyetleri, yönetim anlayışları doğrultusunda oluşturdukları stratejilerine göre belirlenmektedir. Temelde bu stratejiler çok uluslu işletmelerin bir bütün olarak global kârlılığını arttırmak ve pazarlarını dünya çapında genişletmek üzerine kurulmaktadır. Çok uluslu işletmelerin belirledikleri stratejiler doğrultusunda pazarlarını genişletmek için az gelişmiş, gelişmekte olan ve gelişmiş ülkelerde yatırımlar yapılmaktadır. Çok uluslu işletmelerin yaptıkları yatırımlar karşısında yatırım yapılan ülkeler tarafından farklı yabancı sermaye politikaları ve yabancı sermayeyi yönlendirmek için farklı denetim tedbirleri uygulanmaktadır.

Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler bir yandan sınırsız teşvik tedbirleri ile özellikle çok uluslu işletmeleri kendi ülkelerinde yatırım yapmaya özendirirken, diğer yandan da yatırımın ülkede meydana getirebileceği olumsuz ekonomik ve sosyal etkileri önleyebilmek için çok uluslu işletmeleri denetim altına almaya çalışmaktadırlar. Ancak, çok uluslu işletmeler yatırımlarının büyük bölümünü sanıldığı gibi az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelere değil, gelişmiş ülkelere yapmaktadırlar. Çok uluslu işletmelerin daha çok gelişmiş ülkelere yönelmesinin başlıca nedeni bu ülkelere siyasal, ekonomik ve mali istikrarın bulunmasından kaynaklanmaktadır.

İşte biz bu çalışmamızda hem ülkeler hem de çok uluslu işletmeler açısından son derece önem taşıyan uluslararası transfer fiyatlandırma mekanizmasının ne şekilde işlediği ve konuyla ilgili diğer unsurlar üzerinde duracağız. Bu bağlamda çok uluslu işletmeler tarafından transfer fiyatlarının “Matematiksel Yaklaşım” içerisinde ele alınması ve bir çok

uluslu işletme modeli üzerinde matematiksel yaklaşımın incelenmesi bu çalışmanın amacını oluşturmaktadır.

Bu amaç doğrultusunda konu üç bölümde incelenmiştir. Birinci bölümde; “Çok Uluslu İşletmeler Hakkında Temel Bilgiler” verilerek, genel olarak çok uluslu işletmelerin Türk Ekonomisi üzerindeki etkileri ele alınmıştır.

İkinci bölümde; “Çok Uluslu İşletmelerde Transfer Fiyatlandırma” başlığı altında konuyla ilgili ayrıntılı bilgiler irdelenerek ülke riski ve transfer fiyatlarının kullanılması dışında ülke riskini önleme yollarına değinilmiştir.

Üçüncü bölümde; “Transfer Fiyatlandırmasında Matematiksel Yaklaşım” geliştirilen bir çok uluslu işletme modeli üzerinde açıklanan sayısal bir örnekle formüle edilmiş ve karar işlemleri açısından transfer fiyatlarına ve genel olarak transfer fiyatlandırma sistemlerine değinilerek, transfer fiyatlarının uygulanabilirliği incelenmiştir.

Sonuç bölümünde de çalışmanın genel bir değerlendirmesi yapılarak, bazı öneriler getirilmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

ÇOK ULUSLU İŞLETMELER HAKKINDA TEMEL BİLGİLER

1.1. ÖZEL YABANCI SERMAYE YATIRIMLARININ TARİHİ GELİŞİMİ

1.1.1. Dolaylı Yabancı Sermaye Yatırımları (Portföy Yatırımları)

Endüstri devriminin bir sonucu olarak XIX.yüzyılın ikinci yarısında, özellikle Batının sanayileşen ülkelerindeki hızlı sermaye birikimi, büyük şirketleri bu sermayeden en fazla kârı sağlayacak yatırım alanlarını aramaya yöneltmiştir. Bu yatırım alanları, Avrupa endüstrisinin ihtiyacı olan hammaddeleri sağlayacak doğal kaynaklar ve ucuz işgücüne sahip dönemin sömürgeleri ile bağımsız az gelişmiş ülkelerinde olmuştur. XX. yüzyılın başlarına kadar süren sömürgeler dönemindeki uluslararası sermaye hareketlerinin niteliği dolaylı yatırımlar (portföy yatırımları) şeklindedir. Bu gelişimi şöyle özetleyebiliriz: Gelişmiş ülkelere transfer edilen sermaye, önceleri doğal kaynakların işlenmesi şeklindeyken, daha sonraları ise doğal kaynaklarla birlikte elektrik, havagazı, ulaştırma gibi alt yapı işletmeciliği alanlarına kaymıştır. Fakat şekli itibariyle dolaysız yatırımlardan çok, hükümet garantilerini taşıyan tahvillerin satışı şeklinde olmuştur.

1.1.2. Dolaysız Yabancı Sermaye Yatırımları

1920'lere gelindiğinde özellikle gelişmiş ülkeler arasındaki sermaye hareketlerinin dolaylı yatırımlardan (portföy tipi), dolaysız yatırımlara doğru şekil değiştirmeye başladığı görülmüştür. 1920 yılında toplam uluslararası sermaye hareketlerinin 1/3'ü dolaysız yatırımlar şeklini almıştır. Ancak, anılan dönemde az gelişmiş ülkelere ve sömürgelere aktarılan sermayenin büyük bir oranı yine de dolaylı yatırımlar (portföy yatırımları) olma özelliğini korumuştur¹.

İkinci Dünya Savaşı'na kadar İngiltere'nin uluslararası sermaye ihracındaki üstünlüğü de devam etmekle birlikte, ABD 1938'lerden sonra uluslararası sermaye ihracı hareketine katılan ikinci büyük ülke haline gelmiştir. Ancak, 1950'lerden sonra uluslararası sermaye hareketlerinin yapısında önemli bir gelişme görülmüştür.

Gelişmiş ülkelerin sentetik hammadde üretimine geçmeleri sonucu; petrol dışında, az gelişmiş ülkelerin hammaddelerine daha az ihtiyaç duyulmaya başlanması yanında az gelişmiş ülkelere gelen sosyal ve siyasal baskılar, özel yabancı sermayenin sadece doğal kaynakların işlenmesiyle kalmayıp, endüstri kesimine de kaymaya başlamasına neden olmuştur.

Bu faktörlerden başka; bir yandan az gelişmiş ülkelerin belli kesimlerinde gelişen tüketim eğilimi, diğer yandan sanayileşmiş ülke pazarlarında beliren aşırı rekabet ve az gelişmiş ülke ekonomilerindeki yatırımlardan sağlanacak kârların cazibesi de yabancı sermayeyi az gelişmiş ülkelerin endüstri kesiminde yatırıma yöneltmiştir².

1950-1960 yılları arasındaki uluslararası sermaye hareketlerinde görülen gelişmeler şöyle özetlenebilir³:

¹ Cem ALPAR, *Çok Uluslu Şirketler ve Ekonomik Kalkınma*, Turhan Kitapevi Yayınları, B.3, Ankara, 1980, s.6.

² Paul A. BARAN, *The Political Economy of Growth*, John Calder, 1957, pp.133-144. İçinde: **ÇOK ULUSLU ŞİRKETLER VE EKONOMİK KALKINMA** Cem ALPAR, Turhan Kitapevi Yayınları, B.3, Ankara, 1980, s.8.

³ Alpar, a.g.k., s.8.

- Gelişmiş ülkelerden az gelişmiş ülkelere resmi kaynaklı sermaye transferlerinde görülen artışlar,
- Dolaysız özel yabancı sermaye yatırımlarının gelişmiş ülkeler arasında uluslararası bir nitelik kazanması,
- Birden fazla ülkede yatırım yapan ve çok uluslu işletme olarak tanımlanan şirketlerin faaliyetlerinde görülen artışlar,
- Gerek sermayenin transfer edildiği ve gerekse sermayenin geldiği ülkelerde, sermaye transferlerinin ekonomiye olan maliyetinin önemli bir sorun olarak ele alınıp inceleme konusu yapılmaya başlanması,

1965'lerden sonra ise, az gelişmiş ülkelere yapılan toplam sermaye transferleri içinde resmi kaynaklı sermaye transferleri azalma, özel kaynaklı sermaye transferleri ise artış göstermeye başlamıştır. Bu yıllarda artış gösteren dolaysız özel yatırımların çoğunlukla işgücünün yaygın olarak kullanıldığı, üretimde mamul farklılaşması yapabilen, hızlı teknolojik gelişmelerin uygulandığı kimya, lastik, makina, ulaştırma araçları ve dayanıklı tüketim malları gibi sektörlerde yoğunlaşmaya başladığı görülmektedir.

Özellikle az gelişmiş ülkelere yapılan dolaysız özel yatırımların artmasında IMF⁴, GATT⁵, Dünya Bankası, Avrupa Yatırım Bankası gibi uluslararası kuruluşlar ile Ortak Pazar gibi ekonomik birliklerin de teşvik edici etkileri olmuştur. Diğer yandan adı geçen dönemde, bu yatırımlar için gerekli olan sermayenin yanısıra, ara malların ithalatla karşılanması zorunluluğu az gelişmiş ülkelerin dış kaynaklara bağımlılığının artmasına neden olmuştur. Çünkü; az gelişmiş ülkeler ithalatlarının bir kısmını, gelişmiş ülkeler tarafından verilen ihracat kredileriyle karşıladıkları için ihracat kredisini alan az gelişmiş ülkeler ithalatlarını, ihracat kredisini veren ülkelere yapmak yükümlülüğü altına girmişlerdir. Kredi veren gelişmiş ülkeler ise, çoğunlukla dünya fiyatlarının üzerindeki fiyatlardan ihracat yaptıklarından, verdikleri kredinin maliyeti nominal faiz maliyetini aşmakta ve gelişmiş ülkelerin satın alma gücü olumsuz yönde etkilenmiş olmaktadır.

⁴ IMF (International Monetary Fund): Uluslararası Para Fonu

⁵ GATT (General Agreement on Tariffs and Trade): Latin Amerika Entegrasyon Birliği

TABLO 1

GELİŞMİŞ VE AZ GELİŞMİŞ ÜLKELERDE TOPLAM DOLAYSIZ ÖZEL YABANCI SERMAYE STOKU - 1970 Sonu -*

	Geri Kalmış Ülkeler (a)		Gelişmiş Ülkeler (b)		Toplam	
	(Milyar Dolar)	(%)	(Milyar Dolar)	(%)	(Milyar Dolar)	(%)
Yabancı Sermaye						
Stoku (1)	39	25	114	75	153	100
Dış Ticaret						
Hacmi (2)	123	20	490	80	613	100
G.S.M.H. (3)	435	31	2 937	82	2 372	100
(1) / (3)		09		05		
(1) / (2)		31		23		

(a) Geri kalmış ülkeler A.B.D. ve Kanada dışında bütün Amerika kıtası ülkelerini, Güney Afrika dışında bütün Afrika ülkelerini, Japonya, Yeni Zelanda ve Avustralya hariç bütün Asya Ülkelerini ve Avrupa'dan Yunanistan, Türkiye, İspanya, Malta, Kıbrıs ve Yugoslavya'yı kapsamaktadır.

(b) OECD ülkelerini kapsamaktadır.

Kaynaklar: OECD, Development Assistance 1971 Review

U.N., Monthly Statistical Bulletins

IBRD, World Bank Atlas 1972

OECD, Main Economic Indicators

* Cem ALPAR, Çok Uluslu Şirketler ve Ekonomik Kalkınma, Ankara, 1980, s.13

Tablo 1'den izlenebileceği gibi 1971 yılında Dünya'daki 153 milyar dolarlık özel yabancı sermaye stokunun 39 milyarı az gelişmiş ülkelerde (% 25), 114 milyar doları ise gelişmiş ülkelerde (% 75) bulunmaktadır. Başka bir deyişle, yabancı şirketlerin yaptıkları dolaysız yatırımların 1/3'ü az gelişmiş, 2/3'ü ise gelişmiş ülkelerde gerçekleşmekteydi. Ancak, az gelişmiş ülkelerin ekonomik güçleri göz önüne alındığında bu 1/3'ün, az gelişmiş ekonomilerde, gelişmiş ekonomilerde bulunan 2/3'ten -olumlu veya olumsuz- daha fazla etkili olabileceği söylenebilir. Gerçekten, Tablo 1'de yabancı sermaye stokunu

az gelişmiş ülkelerin dış ticaret hacimleri ve G.S.M.H.'ları ile karşılaştırdığımızda, yabancı yatırımların az gelişmiş ülkelerin G.M.S.H.'lar toplamının % 09'una, dış ticaret hacimleri toplamının ise % 31'ine eşit olduğu görülecektir. Oysa, aynı oranlar gelişmiş ülkeler için sırasıyla % 05 ve % 23'tür⁶.

Son yıllarda dünyada dolaysız yabancı sermaye yatırımları yapan ülkeler arasında en büyük pay ABD'ye aittir. Onu Batı Almanya, Japonya ve öteki sanayileşmiş ülkeler izlemektedir. Yabancı sermaye, genellikle bir sanayileşmiş ülkeden diğerine doğru akmaktadır. Örneğin; Amerikan dış yatırımları daha çok Kanada ve AT ülkelerinde yapılmaktadır. Sanayileşmiş ülkelerin az gelişmiş ülkelerdeki yatırımları ise nisbeten azdır⁷.

Dünyada yılda yaklaşık 200 milyar dolar yabancı sermaye yatırımı yapılmaktadır. OECD verilerine göre 1988, 1989 ve 1990 yıllarında, Türkiye'nin de içinde bulunduğu bazı ülkelere yapılan dolaysız yabancı sermaye yatırım rakamları aşağıda verilmiştir⁸.

TABLO 2

DOLAYSIZ YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI (MİLYON\$)*

	1988	1989	1990	Yıllık Ortalama
Finlandiya	530	488	791	603
Türkiye	488	855	1.005	783
Yunanistan	907	752	1.000	886
Portekiz	925	1.740	2.133	1.600
İtalya	6.839	2.529	6.316	5.228
İspanya	7.016	8.433	13.681	9.170
İngiltere	18.206	28.043	33.804	26.684

* HDTM, Yabancı Sermaye Raporu (1990-1992), s.1.

⁶ ALPAR, a.g.k., s.13.

⁷ Kadir D. ŞATIROĞLU, Çok Uluslu Şirketler, T.C. Ankara Üniversitesi Yayınları No: 536, Ankara, 1984, s.446.

⁸ HDTM, Yabancı Sermaye Raporu (1990-1992), Hazine ve Dışticaret Müsteşarlığı Mabaası, Ankara,1993 s.1

Buraya kadar yapılan açıklamalar doğrultusunda dolaysız özel yabancı sermayenin gelişimi incelenmiştir. Ancak, kesin olan ise sermaye hareketlerinin gelecekteki yönü ve miktarı hakkında bazı genel sonuçlara varmak oldukça güçtür. Çünkü; yabancı sermaye hareketleri yıldan yıla, gerek sermayenin geldiği ve gerekse yatırımın yapılabileceği ülkelerdeki ekonomik, siyasal ve hatta sosyal faktörlerdeki değişmelerin etkisiyle de, önceden tahmini oldukça güç olan bir gelişim gösterebilmektedir.

Günümüzde, dolaysız yabancı sermaye yatırımlarının hemen hemen tamamına yakın bir bölümü çok uluslu işletmeler tarafından yapılmaktadır. Çok uluslu işletmeler, belli bir merkezden yönetilen ve aynı anda çeşitli ülkelerde üretimde bulunmalarının yanısıra, mülkiyetinde ve yönetiminde çok uluslu karakter taşıyan, yönetim kararlarını dünyanın herhangi bir yerindeki mevcut seçenekleri dikkate alarak veren ve dünya ölçeğinde faaliyette bulunan dev işletmelerdir.

O halde yukarıdaki açıklamalara göre, dolaysız yabancı sermaye yatırımları, büyük bir işletmenin (çok uluslu işletme) ana merkezinin bulunduğu yer dışındaki ülkelerde, yeni bir şirket kurması veya mevcut bir yerli işletmeyi satın almak veya sermayesini arttırmak suretiyle kendine bağlı şirket durumuna getirmesi olarak da tanımlanabilir⁹. Çalışmamızda yatırımı yapan asıl şirketi “ana işletme”, yabancı ülkede sahip olunan şirketi “bağlı işletme” olarak adlandıracağız.

1.1.3. Dolaysız Yabancı Sermaye Yatırımlarının Dolaylı Yabancı Sermaye Yatırımlarından Farkları

Dolaysız yabancı sermaye yatırımlarının niteliğinin daha açık bir şekilde ortaya konulabilmesi için, bu yatırımlar ile dolaylı yabancı sermaye yatırımları arasındaki farkların belirtilmesi gerekir.

Buradaki ilk fark, yatırımcıların kimliklerinin farklılığından kaynaklanmaktadır. Dolaylı yatırımlarda yatırımı yapanlar gerçek kişiler de olabilir. Oysa, dolaysız yabancı sermaye yatırımlarının hemen hemen tamamının çok uluslu işletmeler tarafından yapıldığı görülmektedir.

⁹ Halil SEYİDOĞLU, *Uluslararası İktisat*, Güzem Yayınları No: 2, B.6, İstanbul, 1988, s.520.

Bu farkların en önemlisi ise, yatırımın denetimi konusunda görülmektedir. Dolaysız yabancı sermaye yatırımlarında, yabancı ülkede kurulan bağlı işletmeye ait yatırımların denetimi veya yönetimle ilgili karar alma yetkisi, ana işletmenin kontrolü altındadır. Fakat, dolaylı yatırımlarda (portföy yatırımları) yönetimde doğrudan doğruya etkinlik söz konusu değildir.

Dolaysız yabancı sermaye yatırımlarında, yabancı sermayedar olan çok uluslu işletme, sermayesinden başka işletmecilik bilgisini ve üretim teknolojisini de beraberinde getirir. Dolaylı yatırımlarda ise sadece uluslararası sermaye piyasalarından hisse senedi veya tahvil gibi menkul kıymetler satın alınması söz konusudur.

Dördüncü bir fark, yatırımın ana parasının ve kazançlarının geri ödenmesi konusunda görülür. Dolaylı yatırımlarda gelir ve amortismanların geri ödeme koşulları önceden belirlidir. Bunlar borç alan ülke bakımından sabit bir döviz borcu olup, ekonomik koşullara göre değişmez. Oysa, dolaysız yatırımlarda genellikle belirli bir amortisman yoktur. Kâr transferleri de işletmenin kârlılık durumuna ve ülkenin döviz rezervlerine bağlı bulunmaktadır¹⁰.

Daha önce de belirtildiği gibi, Birinci Dünya Savaşı'ndan önce dolaylı yatırımlar, uluslararası sermaye hareketleri içinde en önemli yeri tutuyordu ve Londra dünyanın en ileri sermaye piyasasıydı. Savaştan sonra ise, dolaylı yatırımların payı azalırken dolaysız yatırımlar ağırlık kazandı. Dünya sermaye piyasaları içinde, Londra eski önemini yitirirken, New York ve Tokyo dünyanın en ileri sermaye piyasaları konumuna geçti.

1.2. YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI VE İLGİLİ ÜLKELER AÇISINDAN ETKİLERİ

1.2.1. Yabancı Sermaye Yatırımları

Genel bir tanımlama ile bir ülke vatandaşlarının kendi ülkelerinin sınırları dışında servet edinmelerine uluslararası yatırım veya yabancı sermaye yatırımı adı verilir. Yukarıdaki açıklamaların ışığı altında uzun süreli uluslararası özel sermaye akımları başlıca, dolaylı yabancı sermaye yatırımları (portföy yatırımları) ve dolaysız yabancı sermaye yatırımları olarak ikiye ayrılmaktadır.

¹⁰ SEYİDOĞLU, a.g.k., 1988, s.521.

Fon sahiplerinin tahvil ve hisse senedi satın alımı şeklindeki yatırımlarına portföy yatırımı adı verilir. Eğer satın alınan menkul değerler yabancı ülkelerdeki özel şirket veya hükümet kuruluşlarına ait bulunuyorsa, bu takdirde bir uluslararası portföy yatırımı yapılmıştır ve fonların bir ülkeden diğerine transferi söz konusudur¹¹. Uluslararası dolaylı sermaye yatırımlarının yukarıda verilen tanımında da belirtildiği gibi, ülkeler arasındaki sermaye transferlerinde bir piyasa işlemi yapılmaktadır.

Uluslararası dolaysız yabancı sermaye yatırımları için şöyle bir tanım verilebilir: Dolaysız yatırım, bir ülkede bir firmayı satın almak veya yeni kurulan bir firma için kuruluş sermayesini sağlamak veya mevcut bir firmanın sermayesini arttırmak yoluyla o ülkede bulunan firmalar tarafından diğer bir ülkede bulunan firmalara yapılan ve kendisiyle birlikte teknoloji, işletmecilik bilgisi ve yatırımcının kontrol yetkisini de beraberinde getiren yatırımdır¹². Dolaysız yatırımlarda, ülkeler arasındaki sermaye transferlerinde ise bir piyasa işlemi olmadan, bir ülkeden diğerine aktarılmaktadır.

Uluslararası dolaysız yabancı sermaye yatırımı, uluslararası bir sermaye transferi olmakla birlikte aynı zamanda teşebbüs, teknoloji, risk taşıma ve organizasyon aktarımı da sağlayacaktır¹³. Günümüz ekonomilerinde oldukça önemli bir yer tutan uluslararası yatırım ve üretim faaliyetleri genellikle çok uluslu işletmeler tarafından gerçekleştirilmektedir. Kısaca, çok uluslu işletme yatırımları bir çeşit dolaysız yatırımdır ya da dolaysız yatırımların büyük bölümünü çok uluslu işletmeler yapmaktadır.

Bir işletme uluslararası alanda dolaysız yatırım faaliyetlerine başladığında, bu işletmenin doğal olarak yerine getirdiği işlerin niteliği ve niceliği değişecektir. Örneğin, herşeyden önce işletme artık uluslararası düzeyde bir takım iktisadi kıymetler üzerinde sahiplik özelliği gösterecektir. Aynı şekilde; işletme ürettiği mal ya da hizmetle ilgili olarak, başka bir ülkeye lisans anlaşması sonucunda bu mal ya da hizmetlerin üretim hakkını satabilir, bağlı işletmeye üretilen mal ya da hizmetle ilgili olarak ana işletmenin bulunduğu ülkeden bir takım yedek parçalar ihraç edebilir ya da yatırım yapılan ülkeden yarı-mamul, mamul, teknoloji transferlerinde bulunabilir¹⁴.

¹¹ SEYİDOĞLU, agk., 1988, s.500.

¹² Rıdvan KARLUK, *Uluslararası Ekonomi, Bilim Teknik Yayınevi, B.3, İstanbul, 1991, s.472.*

¹³ KARLUK, a.g.k., s.158.

¹⁴ Ali KARTAL, *Direkt Dış Yatırım Kararları, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları No: 572, Kütahya, 1992, s.13.*

Günümüzde, başlıca gelişmiş ülkelerdeki büyük şirketler ulusal sınırlarının ötesinde yatırımlar yaparak üretimlerini dünya çapında yaygınlaştırmaktadırlar. Bir ülkede kurulu bulunan bir şirketin üretim tesislerini yurt dışına taşıması ve yurt dışında üretime geçmesi sonucu; gerçekleştirdiği üretim ile de ana işletmenin bulunduğu ülkede, bağlı işletmenin bulunduğu ülkede ve üçüncü ülke piyasalarında satış yapması, bu işletmenin çokuluslulaşması olarak değerlendirilmekte ve işletme, çok uluslu işletme haline gelmektedir. Burada, çok uluslu işletmenin yatırımı yapan asıl şirketi olarak, ana işletme ve yabancı ülkede sahip olunan şirketi ise bağlı işletme olarak açıklanmaktadır.

Dolaysız yabancı sermaye yatırımlarının temel niteliği olan çok uluslu işletmelerde; ana işletme bağlı işletme üzerinde kısmen veya tamamen mülkiyet sahibi olmakta ve yönetimini de kontrol altına almaktadır. Bağlı işletme de ana işletmenin elinde bulunan, teknoloji, patent hakları, yönetim bilgileri, ticaret unvanı ve öteki üretim araçlarından yararlanma hakkına sahiptir. Karşılığında ise kazandığı kârları kısmen veya tamamen ana işletmeye transfer eder.

Teoride, bir çeşit özel sermaye yatırımı olan çok uluslu işletmeler, çeşitli yönlerden ele alınıp değişik şekillerde tanımlanmıştır. Bunlardan birkaçını burada belirtmekte yarar vardır. J.H.Dunning'e göre çok uluslu işletmeleri şöyle tanımlamak mümkündür: "Çok uluslu işletme, doğrudan yabancı sermaye yatırımları olarak birden fazla ülkede gelir getiren aktif değerlere sahip olan veya bunları kontrol eden, dolayısıyla kaynak ülke dışında mal ve hizmet üreten, özetle uluslararası üretim yapan firmadır". R.Vernon çok uluslu işletmeleri, organizasyon yapıları veya işletme stratejilerine dayalı olarak tanımlamaktadır. Vernon'a göre çok uluslu işletme "Çeşitli milliyetlere sahip geniş bir firmalar gurubunu kontrol eden ana şirkettir"¹⁵. Bir diğer tanıma göre ise, çok uluslu işletme: "Ortaklık kaynaklarını ulusal sınırları dikkate almadan taksim eden, dünya çapında dağıtım yapan ve fakat mülkiyet ve üst yönetimi yönünden bir ulusal devlette üstlenmiş olan ortaklıklar çok uluslu işletme olarak nitelendirilir"¹⁶.

¹⁵ J.H. DUNNING, "The Future of the Multinational Economy", Lloyds Bank Review, July 1974, pp.15-17.; R.VERNON, "Soverinty at Bay", Basic Books Inc., New York, 1971, p.4. İçinde: **ULUSLARARASI EKONOMİ** Rıdvan KARLUK, Bilim Teknik Yayınevi, B.3, 1991, s.481.

¹⁶ Stefan ROBOCK, Kenneth SIMMONDS, International Business and Multinational Enterprises, Home Odd, İllinois,1973, pp.6-8. İçinde: Haluk A. KABAALIOĞLU, "Çok Uluslu İşletmeler ve Bazı Tanım Denemeleri" İçinde: **ULUSLARARASI İŞLETMECİLİK (Der.) İnan ÖZALP**, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları No: 163, Eskişehir, 1986, s. 461.

Yabancı sermayedar, yatırımı kabul eden ülkelerin hükümetleriyle iyi ilişkiler kurabilmek, yerli girişimcilerin bilgi ve becerilerinden yararlanabilmek gibi faktörlerin etkisiyle sermaye yapısını güçlendirecek ortak işletmeler kurma yoluna gidebilir. Yabancı sermayeyi kalkınmanın bir aracı olarak gören az gelişmiş ülkeler de yabancı sermayedarların yerli girişimcilerle ortak işletmeler kurmalarını sağlamaya çalışmaktadır.

Yabancı sermaye, yatırımı kabul eden ülkeye her zaman döviz girişi şeklinde girmez. Yabancı sermaye, makina ve donatım şeklinde gelebileceği gibi; lisans, patent, teknik bilgi (know-how) gibi fikri haklar ve hizmetler şeklinde de gelebilir. Aynı zamanda, yabancı sermayedar sermayesini birden fazla şekilde de ülkeye getirebilmektedir. Örneğin; yabancı sermaye işletmesi, bir miktar nakit sermaye ile birlikte , kullanacağı makina ve techizatı getirebilir veya patent, lisans, teknik bilgi gibi gayrimaddi haklar karşılığında veya yatırımı kabul eden ülkedeki bir firmanın hisse senetlerini elde ederek ortak olabilir. Kısaca, yabancı sermaye yatırımları, yatırım yapılan ülkeye sermaye transferleri şeklinde gelebileceği gibi, aynı sermaye ve gayrimaddi hakların girişi şeklinde de olabilir.

Aynı zamanda, yabancı sermaye işletmelerinin, kârlarını otofinansman yoluyla yeniden yatırıma yöneltmeleri de dolaysız yabancı sermaye yatırımı sayılır. Dolaysız yabancı sermaye yatırımlarının tamamı “iradi” olmayabilir. Kâr transferlerinin sınırlandırıldığı durumlarda, transfer edilemeyen kârlar işletmenin genişletilmesinde veya yeni yatırımlarda kullanılırsa “gayri iradi” şekilde bir yabancı sermaye yatırımı yapılmış olacaktır¹⁷.

Yabancı sermaye şirketleri arasında büyük bir rekâbet söz konusudur. Bu nedenle bir yabancı sermaye şirketinin yabancı bir ülkede yatırım yapması, onun rakiplerini de o piyasaya girmeye zorlar. Ülkemizde Coca-Cola ile Pepsi-Cola'nın birlikte faaliyet göstermeleri gibi. Böylece, yabancı ülkedeki bir faaliyet dalında birden fazla yabancı sermaye şirketi türer. Bunun temelinde şirketler arası rekâbet ve dış piyasayı bir diğerine kaptırmama düşünceleri yatmaktadır.

¹⁷ SEYİDOĞLU, Uluslararası İktisat, Turhan Kitapevi, B.5, Ankara, 1986, s.446.

1.2.2 Yabancı Sermaye Yatırımlarının Nedenleri

Yabancı sermaye yatırımlarının başlıca nedeni, uluslararası kâr farklılıklarıdır. Yurt dışında kârlar, ana işletmenin bulunduğu ülkeden daha yüksek olduğu sürece yatırımlar yabancı ülkelere kaydırılacaktır.

Uluslararası sermaye hareketlerinin nedenlerini açıklamak için, yatırım kârlarının farklılığı yanında risk ve belirsizlik faktörlerini de dikkate almak gerekir. Az gelişmiş ülkelerde siyasal ve ekonomik istikrarasızlıklar, yatırımların rizikosunu arttırmaktadır. Dolayısıyla, kârlılık oranları yüksek olsa bile az gelişmiş ülkeler, yabancı yatırımcılar için çekici olmamaktadır. Bundan başka, dünya pazarlarının bütünleşmesi (globalleşmesi), firmanın faaliyet hacmini genişletmesi ve uzun dönemde yabancı piyasalarda egmenlik kurmak gibi amaçlar da dış yatırımlar üzerinde etkili olabilir. Yabancı sermaye yatırımlarının nedenlerini şöyle gruplandırabiliriz¹⁸:

1.2.2.1. Maliyetleri Düşürmek

Bazı maliyet avantajları dolayısıyla yatırımlar yurt dışına yapılmakta ve ana ülke piyasası ile üçüncü ülke piyasalarının ihtiyaçları dışarıda kurulan bu tesislerden karşılanmaktadır.

Ana işletmenin bulunduğu ülkenin hammadde ihtiyaçlarını karşılamak için, bu kaynakların bol bulunduğu ülkelere yapılan yatırımlar bu türdendir. Petrol, diğer madenler ve tarımsal ürünler buna örnektir. Çoğunlukla bu gibi kaynaklar yatırımcının ülkesinde ya hiç bulunmamakta ya da üretimleri çok yüksek bir maliyetle gerçekleştirilmektedir. Bu nedenle yatırımların, zengin kaynaklara sahip olan ülkelerde yapılması gerekmektedir.

Maliyet ile ilgili bir faktör de yabancı ülkelerdeki ucuz işgücünden yararlanmaktır. Ana işletmenin bulunduğu ülkede ücretlerin yüksek olması, yatırımcıyı emeğin ucuz olduğu ülkelerde üretim tesisleri kurmaya yöneltmektedir. Yurt dışındaki düşük işçi ücretlerinden yararlanmak isteği özellikle emek-yoğun sanayi dallarında kendini gösterir.

¹⁸ SEYİDOĞLU, agk., 1986, s.448-451.

Birçok Amerikan şirketinin Hong Kong, Güney Kore gibi ülkelerde konfeksiyon, ayakkabı, gıda gibi endüstrilerde yatırım yapmaları bu şekilde açıklanmaktadır.

Maliyet ile ilgili bir diğer faktör de taşıma giderlerinden tasarruf sağlamaktır. Ağır veya büyük hacimli olduğu için, bitmiş malın yurt dışındaki piyasaya ulaştırılması, ara mallar veya hammaddelerden daha fazla taşıma gideri gerektiriyorsa, yabancı ülkelerde bağlı işletmeler açılarak üretimin son aşaması orada gerçekleştirilmektedir. Ancak, gerekli hammadde ve ara mallar da ana işletmenin bulunduğu ülkeden ithal edilir. Türkiye'deki otomotiv, ilaç, kimya ve gıda sanayilerine yapılan dolaysız yabancı sermaye yatırımları genellikle bu niteliktedir.

1.2.2.2. Dış Pazarları Ele Geçirmek

Bazı yatırımlar, ana işletmenin bulunduğu ülkedeki şirketin satışlarını arttırmak, yabancı bir piyasayı ele geçirmek veya benzeri nedenlerle yurt dışında yapılmış olabilir. Uygulamaya bakıldığında şirketlerin, yabancı piyasalara önce ihracat yoluyla girdikleri görülmektedir. Daha sonraki aşamada ise, üretim tesisleri yurt dışında kurulmaktadır. Böylece; ihracata son verilerek, üretim doğrudan doğruya yabancı ülkede gerçekleştirilir.

İşletmeler, yurt dışına mal ya da hizmet ihraç ettikçe o piyasalar hakkında bilgi edinmektedirler. Başlangıçta, müşteriye yakın olmak ve daha iyi hizmet götürebilmek gibi nedenlerle dış piyasalara satış acentaları ya da satış servisleri kurulmaktadır. Bir süre sonra ise bağlı işletmeler açılarak, bulunulan piyasanın özelliklerine uygun mal veya hizmet üretimine geçilmektedir.

Yabancı sermaye yatırımları için dış pazarları ele geçirmek bazen başlı başına bir neden olabilir. Örneğin; az gelişmiş ülkeler, iktisadi kalkınmaları ile genişleyen pazar potansiyelleri ile giderek daha da cazip yatırım alanları haline gelmektedirler.

1.2.2.3. Gümrük Tarifeleri ve Öteki Dış Ticaret Kısıtlamalarından Kaçınmak

Gümrük tarifeleri¹⁹, kotalar²⁰, kambiyo denetimi²¹ ve ithalat yasakları²² gibi kambiyo ve dış ticaret kısıtlamaları; yabancı malların ülkeye girişini engellemekte ve yabancı sermaye işletmeleri olan çok uluslu işletmelerin bu piyasaları kaybetmelerine neden olabilmektedir. Böyle durumlarda; gümrük tarife ve yasaklama duvarlarını aşip tekrar bu piyasalara girebilmenin yolu, üretimi doğrudan doğruya yurt dışında yapmaktır. Dolayısıyla; yurt dışına mal yerine üretim tesisleri gönderilerek aynı amaç gerçekleştirilmektedir.

Son çeyrek asırda çok uluslu işletmelere ait yatırımların dünya ölçüsünde yaygınlaşmasında, gümrük vergileri²³ ve diğer dış ticaret kısıtlamalarının büyük bir etkisi olmuştur. Bunun en açık örneği 1958'den sonra AT'ye akan ABD yatırımlarında görülür. AT'nin kurulması ile üye ülkeler ortak bir gümrük tarifesi uygularken, kendi aralarındaki ticaret kısıtlamalarını da kaldırmışlardır. Bu gelişme ile Avrupa'da rekabet gücü azalan Amerikan çok uluslu işletmeleri, yatırımlarını Avrupa'ya kaydırarak AT'nin

¹⁹ Gümrük Tarifesi: Yabancı malların bir ülkeye girişinde hangi matrah üzerinden ve ne oranda vergi ödeyeceklerini bildiren tarifedir. Gümrük tarifeleri, malların cinsiyle her malın vergi oranını kapsar. bkz. Orhan HANÇERLİOĞLU, *Ekonomi Sözlüğü*, Remzi Kitapevi, B.6., İstanbul, 1986, s.147.

²⁰ Kota: İthal edilecek malların çeşitlerini ve çeşit oranlarını ya da miktarlarını gösteren listeye denir. Bir ülkenin ya da firmanın ithal ya da ihraç edeceği mallara çizilen sınırı da adlandırır. bkz. Orhan HANÇERLİOĞLU, a.g.k., s.356.

²¹ Kambiyo Denetimi: Yabancı paraların her türlü devinimlerini gözetim altında bulundurma politikasıdır. Devlet eliyle uygulanır. Devlet, yabancı paraların (dövizin) ülkeye girmesini ve ülkeden çıkmasını ülke içinde kullanımını düzenleyen kurallar koyar. bkz. Orhan HANÇERLİOĞLU, a.g.k., s.202.

²² İthalat Yasakları: Belli malların ithalatının devletçe önlenmesidir. Belli ülkelerden yapılan ithalatın önlenmesini de dile getirir. Genellikle ülke üretimini korumak için yapılır, siyasi anlaşmazlıklar sonucu da olabilir. bkz. Orhan HANÇERLİOĞLU, a.g.k., s.62.

²³ Gümrük Vergisi: Bir ülkeye giren yabancı ülke mallarından ya da bir ülkeden çıkan yerli mallardan alınan vergidir. Bu vergi, mallar gümrük sınırından geçerken alınır. Genellikle yurda sokulan yabancı mallara uygulanır. Çağımızda ülkeler, gümrük vergisi oranlarını değiştirmekle kendi paralarının dış değerlerini de ayarlamaya çalışmaktadırlar. bkz. Orhan HANÇERLİOĞLU, a.g.k., s.149.

uyguladığı gümrük tarifeleri ve ticaret kısıtlamaları gibi engelleri dolaylı olarak kaldırmışlardır. AT'nin kurulmasından sonra Amerikan yatırımlarının Avrupa'ya kayması ile Avrupa'daki Amerikan yatırımlarında kısa zamanda çok büyük artışlar olduğu görülmüştür²⁴.

1.2.2.4. Hızlı Teknik Gelişmeler

Teknolojideki hızlı gelişmeler sonucu; ana işletmenin bulunduğu ülkede kurulmuş olan üretim tesisleri, daha ekonomik ömürleri dolmadan eskimektedir. Oysa, teknolojik yönden eskiyen sermaye yatırımları az gelişmiş ülkelere aktarılmakta; böylece, ana işletmenin bulunduğu ülkede bunların yerine daha yeni tesisler kurulması imkânı doğmaktadır.

1.2.2.5. Üretimde Dikey Tamlama

Üretimde dikey tamlamanın bulunması halinde bir piyasaya mal ihraç edilmesi, o malla ilgili bazı tamamlayıcı yatırımların da söz konusu olan bu piyasada yapılmasını zorunlu kılar. Örneğin; ham petrol ihracı, yabancı ülkede damıtma ve depolama tesisleri kurulmasını gerektirmektedir.

1.2.2.6. Teknoloji Transferleri

Yabancı sermaye yatırımlarının önemli bir nedeni de teknoloji transferleridir. Çoğu kez teknoloji, yabancı sermaye yatırımlarından ayrı olarak ithal edilemez. Uluslararası firmalar olan çok uluslu işletmeler de genellikle sahip oldukları teknolojiyi ayrı olarak satmazlar. İşletmecilik bilgisi ve pazarlama yeteneği gibi faktörler ise dolaysız yabancı sermaye yatırımları olmadan transfer edilemez. Dolayısıyla; bu ileri teknik veya yönetim bilgilerini ithal ederek teknoloji transfer etmek isteyen tüm ülkeler, onları üreten çok uluslu işletmelere yatırım izni vermek zorunda kalmaktadırlar.

²⁴ SEYİDOĞLU, agk.,1988, s.526.

1.2.3. Yabancı Sermaye Yatırımlarının Etkileri

1.2.3.1. Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ana İşletmenin Bulunduğu Ülkeye Etkileri

Yabancı sermaye yatırımları, ana işletmenin bulunduğu ülke üzerinde hem olumlu hem de olumsuz etkiler yaratmaktadır. İlk olumsuz etki, ana işletmenin bulunduğu ülkenin ödemeler bilançosu üzerinde görülmektedir. Yapılan yatırımlar sermaye çıkışına neden olduğu için, kısa dönemde, ödemeler bilançosunda açık verilmesi ya da mevcut açıkların büyümesine yol açmaktadır. Ancak; uzun dönemde ise, yatırımlardan elde edilen gelirlerin, ana işletmenin bulunduğu ülkeye transfer edilmesi sağlanacağından, ödemeler bilançosu üzerinde de olumlu etkiler görülecektir. Meydana gelebilecek olumsuz etkilere aşağıda değinilmektedir.

Yabancı sermayeyi götüren çok uluslu işletmeler, yatırım yapacakları ülkelerde belirsizlik ve risk ile karşı karşıya kalabilirler. Çünkü; gidilen ülkelerde ekonomik ve siyasal istikrarsızlıkların artması belirsizlik ve risklerin artması anlamına gelmektedir. Özellikle, az gelişmiş ülke ekonomilerinde görülen bu tür belirsizlik ve risklerin en önemlisi ise yatırımı kabul eden ülkelerin yabancı sermayenin bedelini ödemededen millileştirmesidir. Bu durum, yatırımcı ülke konumundaki ana işletmenin bulunduğu ülke için önemli kayıplara yol açmaktadır. Örneğin, Rusya'da (1917-1920) ile İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Doğu Avrupa Ülkeleri'nde ve Kıta Çin'inde, Küba'da (1958-1960) ile Meksika'da (1938), Peru'da (1968), Şili'de (1971), Bolivya, Guyana ve Irak'da geçmiş yıllarda millileştirmeler yapılmıştır²⁵.

Yatırımların ana işletmenin bulunduğu ülkede yapılması yerine, yatırımları kabul eden ülkelerde yapılması sonucu; yatırımcı ülke olan ana işletmenin bulunduğu ülke, vergi kayıpları ile karşılaşmaktadır. Bununla birlikte; yapılan yatırımlardan elde edilen gelirlerin ana işletmenin bulunduğu ülkeye transfer edilmesi sağlanmaktadır. Ana işletmenin bulunduğu ülkede meydana gelebilecek kayıplar, transfer edilen bu gelirler karşısında fazla önem taşımamaktadır. Bu konu çok uluslu işletmelerde transfer

²⁵ Rıdvan KARLUK, "Çok Uluslu Şirketler Üzerine Bir İnceleme" İçinde: **ULUSLARARASI İŞLETMECİLİK (Der.) İnan ÖZALP**, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları No: 163, Eskişehir, 1986, s.228-231.

fiyatlandırma bölümünde ayrıntılı olarak açıklanacaktır.

Şunu da belirtmek gerekir ki; ana işletmenin bulunduğu ülke tarafından yapılmakta olan yabancı sermaye yatırımları aracılığı ile yatırımı kabul eden ülkeler üzerinde, siyasal ve ekonomik baskı kurulabilmesi mümkündür.

1.2.3.2. Yabancı Sermaye Yatırımlarının Bağlı İşletmenin Bulunduğu Ülkeye Etkileri

Yabancı sermaye yatırımlarının, bağlı işletmenin bulunduğu ülke üzerinde hem olumlu hem de olumsuz etkileri mevcuttur. Yabancı sermaye yatırımlarının olumlu etkileri aşağıda belirtilmektedir.

Yabancı sermaye, yatırımı kabul eden ülke konumunda olan bağlı işletmenin bulunduğu ülkenin, üretim kapasitesine ve sermaye birikimine katkıda bulunur. Örneğin; bağlı işletmenin bulunduğu ülke az gelişmiş bir ülke ise, yapılan yatırımlar, sermaye birikiminin yetersizliği konusunda ve üretim kapasitesi üzerindeki etkisi olumlu olacaktır.

Yabancı sermaye, teknoloji transferi aracılığı ile teknoloji ve işletmecilik bilgisini de beraberinde getirerek; bağlı işletmenin bulunduğu ülkeye teknoloji ve işletmecilik bilgisinin aktarımını sağlamaktadır.

Bağlı işletmenin bulunduğu ülkeye gelen yabancı sermayenin getirdiği dövizler ile sağlanan sermaye girişi, ödemeler bilançosuna olumlu katkıda bulunur. Fakat, bu olumlu katkı sadece kısa bir dönem içindir. Çünkü; uzun dönemde ana işletmenin bulunduğu ülkeye transfer edilen gelirler, bağlı işletmenin bulunduğu ülkenin ödemeler bilançosuna olumsuz yönde etkide bulunacaktır. Bu yüzden de bağlı işletmelerin bulunduğu ülkeler tarafından yabancı sermaye yatırımlarından elde edilen kârlarının yeniden yatırıma yönlendirilmesi istenmektedir.

Yabancı sermaye ile bağlı işletmenin bulunduğu ülkeye gelen çok uluslu işletmelerin uluslararası nitelikteki pazarlama ve satış bilgileri ile dağıtım kanallarından yararlanılması suretiyle ihracatın artırılması sağlanabilir. Ancak ihracatın artırılabilmesi için de bağlı işletmenin bulunduğu ülkenin gerçek anlamda dışa dönük sanayileşme

politikası izlemesi ve ihracata yeterli teşvikler sağlaması gerekmektedir.

Yabancı sermaye, bağlı işletmenin bulunduğu ülkeye rekâbeti getirmekte ve ekonomisini canlandırmaktadır. Yabancı sermaye yatırımları ile yeni iş olanakları yaratılmakta ve bağlı işletmenin bulunduğu ülkenin işsizlik sorununun çözümüne katkı sağlanılmaktadır.

Yabancı sermaye yatırımları ile çok uluslu işletmelerin, bağlı işletmenin bulunduğu ülkede elde ettiği kârları üzerinden alınan vergiler ise önemli bir vergi kaynağı durumundadır.

Yabancı sermaye konusunda ülkelerin tutumu birbirinden farklı olmaktadır. Bazı ülkeler yabancı sermaye konusunda oldukça liberal bir tutum benimserken, bazı ülkeler sanayinin gelişme olanakları ile belirlenen sanayileşme stratejisi yoluyla çok çeşitli sınırlamalar koymuşlardır. Bu sınırlamalar yatırım alanı, getirilen teknolojinin türü, yabancı sermayenin yerli ortaklık içindeki payı, kâr transfer oranı, faaliyet süresi gibi konuları kapsamaktadır. Bu sınırlamalar sonucu getirilen kayıtlamalar ile yabancı sermayenin eylemlerini kısıtlamak ve bir anlamda yatırımı kabul eden ülkenin ekonomik politikası doğrultusunda hareket etmeye zorlamak ya da yöneltmek amaçlanmaktadır.

Bağlı işletmenin bulunduğu ülkelerin, ekonomik politikaları çerçevesinde uyguladıkları ekonomik zorlayıcılar olarak; Parasal Politika, Mali Politika, Ödemeler Dengesi Politikası ve Ekonomik Kalkınma Politikası gibi araçlar sayılabilir²⁶. Ancak, bağlı işletmenin bulunduğu ülke tarafından uygulanan kayıtlamalar, tahditler ya da zorlamalar; yabancı sermaye işletmeleri olan çok uluslu işletmeler tarafından dolaylı ya da dolaysız yollar kullanılmak suretiyle etkisiz hale getirilmekte ve bağlı işletmenin bulunduğu ülke üzerinde olumsuz etkiler yaratmasına neden olmaktadır. Yabancı sermaye, aşağıdaki faktörlerden dolayı da olumsuz etkiler yapmaktadır.

Yabancı sermaye yatırımlarının temel özelliği, bağlı işletmenin yönetimi üzerinde dolaysız bir denetim ve kontrol sağlamaktır. Bağlı işletmenin bulunduğu ülke, yabancı sermayeyi bir plan dahilinde yabancı sermaye politikası izlemeden davet etmemelidir. Çünkü; bu durumda yabancı sermayenin, bağlı işletmenin bulunduğu ülkedeki ana

²⁶ Rıdvan KARALAR, "Sermayenin Evrenselleşmesi: Çok Uluslu Şirketler" İçinde: **ULUSLARARASI İŞLETMECİLİK (Der.) İnan ÖZALP, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları No: 163, Eskişehir, 1986, s.383-388.**

sektörleri ele geçirerek, ekonomiyi denetim altına alması söz konusu olabilir. Dolayısıyla; bağlı işletmenin bulunduğu ülkede bağımsız ekonomik ve siyasal politikalar izlenmesi nerede ise imkânsız hale gelebilir ve yabancı sermayenin olumsuz etkisi altına girilmesi de söz konusu olabilir.

Bağlı işletmenin bulunduğu ülke, geleneksel üretim yapısını sürdüren az gelişmiş bir ülke ise, yabancı sermaye yatırımları ile bağlı işletmenin bulunduğu ülkeye gelen ileri teknoloji sonucu; yalnızca teknoloji ithalatçısı bir ülke konumuna gelmektedir.

Yabancı sermaye yatırımları, gümrük tarifeleri ve ithalat yasakları gibi koruyucu duvarların aşılmasına da olanak sağlamaktadır. Gümrük tarifeleri ve ithalat yasakları gibi engeller nedeni ile bağlı işletmelerin bulunduğu ülkeye giremeyen malların, yabancı sermaye yatırımları ile bağlı işletmenin bulunduğu ülkede üretilerek dolaysız yollardan girişi sağlanmış olacaktır. Bağlı işletmenin bulunduğu ülkede üretim yapılması ise; koruyucu duvarların konulmasındaki amaç olan, tüketimin daraltılması ve yerli üretimin desteklenmesi gibi konularda olumsuz etkiler yaratacak, hatta aksine tüketim uyarılmış olacaktır. Ayrıca; yabancı sermaye yatırımları ile çoğu kez bağlı işletmenin bulunduğu ülkede üretimin son aşaması yapılırken hammadde ve yarı mamuller, yabancı sermayenin geldiği yatırımcı ülke olan ana işletmenin bulunduğu ülkeden ithal edilmektedir. Bu durum ise; bağlı işletmenin bulunduğu ülkenin döviz rezervlerinin erimesine ve dışa bağımlı bir ülke haline gelmesine neden olmaktadır.

1.3. ÇOK ULUSLU İŞLETMELERİN DIŞA AÇILMA BİÇİMLERİ VE FİNANSMAN KAYNAKLARI

1.3.1. Çok Uluslu İşletmelerin Dışa Açılma Biçimleri

Çok uluslu işletmeler, içte büyüme ve bütünleşme ile esnek bir organizasyon yapısına sahip olarak ve kâr maksimizasyonu hedefi doğrultusunda dışa açılmaktadırlar. Çok uluslu işletmelerin; hem kendi içlerinde (intra-firm), hem de kendi aralarında (inter-firm) faaliyet ve yayılma biçimleri farklılık göstermektedir.

Çok uluslu işletmelerin dış ülkelerdeki faaliyetleri başlıca iki grup altında toplanabilir:

1. Ülke dışında yönetim faaliyetini gerektirmeyen dışa açılmalar
2. Ülke dışında yönetim faaliyetini gerektiren dışa açılmalar

1.3.1.1. Ülke Dışında Yönetimi Gerektirmeyen Dışa Açılmalar

Şirket faaliyetleri çerçevesinde yürütülen ithalat-ihracat işlemleri, portföy yatırımları, lisans anlaşmaları bu gruba girer ve çokuluslulaşmanın ilk aşamalarıdır. Fakat, çok uluslu işletmelerin bu gruptaki faaliyetleri, çok uluslu işletme yapısını ya da çok uluslu işletme hüviyetini etkilemez. Çok uluslu işletmenin ülke dışı faaliyetleri, yönetim faaliyetinin uygulanmasını gerektirmez. Çok uluslu işletmenin organizasyon yapısında bir değişme olmaksızın ülke dışında faaliyet göstermesi bu gruptaki dışa açılmalarıdır.

Çok uluslu işletmelerin ithalat-ihracat faaliyetleri; dış pazarları tanımaları, kendilerini ve mallarını tanıtmaları yönünden önem taşımaktadır.

Portföy yatırımları ise; belirsizlik ve riskin azaltulmasını hedefler. Hukuki bir engel yoksa, çok uluslu işletmeler genellikle kendi hisse ve borç senetlerini, iç ve dış piyasalardaki özel ve kamu tasarruf sahiplerine ya da kurumlarına satarak, finansal destek sağlarlar. Veya diğer bir çok uluslu işletmeye ait hisse senetlerini satın alarak sermaye fazlasını diğer ülkelerde yüksek kâr getirecek yerlere yatırarak sermaye kârlılığını arttırlar.

Avrupa ve Japon işletmeleri, Amerika'da ve Amerikan işletmeleri, Ortak Pazar ülkelerinde bu tür yatırımlar yapmaktadırlar. Petrol gelirleri çok yüksek seviyeye ulaşan OPEC ülkeleri, petrodollarları Amerikan ve Avrupa işletmelerine yatırmak istemektedirler²⁷. Petrodollarların ya da OPEC fazlalarının sanayileşmiş Batı ülkelerine akışı genellikle bu yolu izler.

Lisans anlaşmaları, çok uluslu işletmelerin dışa açılmalarında en eski, en yaygın ve en tercih edilen yoldur. Ekonomik, sosyal ya da siyasal risklerin fazla olduğu, dış doğrudan yatırımların yasaklanması durumunda; lisans anlaşmalarıyla teknoloji

²⁷ İnan ÖZALP, *Çok Uluslu İşletmelerin Yönetimi*, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları No:4, Eskişehir, 1984, s.45.

transferleri yapılarak, teknolojik üstünlüklerden faydalanılmaktadır. Teknoloji transfer aracı olarak kabul edilen lisans anlaşmaları, özellikle az gelişmiş ve gelişmemiş ülkeler tarafından tercih edilmektedir.

1.3.1.2. Ülke Dışında Yönetimi Gerektiren Dışa Açılmalar

Çok uluslu işletmelerin asıl dışa açılma ve çokuluslulaşma girişimleri olan; şube açılması yoluyla bağlı işletmeler kurulması ya da Joint-Venture, ortaklık kurulması yoluyla ortak yatırımlara girişilmesi gibi işlemler, yönetim faaliyetini gerektirmektedir. Bu girişimler, çok uluslu işletmelerin faaliyet alanlarına, şirket bütünlüğünü korumaya yönelik şirket çıkarlarına ve faaliyet gösterilen ülkelerin şartlarına bağlıdır.

Çok uluslu işletmelerin ülke dışındaki faaliyetlerinde temel amaç, riskleri azaltmak ve kâr sağlamak olduğuna göre; mülkiyet stratejisinin dikkate alınması önemlidir. Böylece, bir dereceye kadar yönetim serbestisi sağlanabilir. Mülkiyet stratejisi ile yönetim serbestisi arasında direkt bir ilişki vardır. İşletmenin hissedarlar grubu alınan kararlarda etkili olmakta ve yönetimin üzerinde bir baskı grubu olarak ortaya çıkmaktadır. Çok uluslu işletmelerde mülkiyet oranı; yönetim serbestisi ve karar almada etkili bir faktördür²⁸. Yönetim faaliyetini gerektiren dışa açılmalarda çok uluslu işletmeler, % 100 mülkiyete sahip olarak şube açmakta ya da % 100'den daha az mülkiyete sahip olarak ortaklık kurmaktadır.

1.3.1.2.1. Şube Açılması

Çok uluslu işletmeler; ulusal sınırları içinde ana merkezi olan, ana işletmesi ve ulusal sınırları dışında bulunan şubeleri olan, bağlı işletmelerinden oluşan bir bütündür. Dünya üzerinde faaliyet gösteren şubeler ne kadar dağınık olurlarsa olsunlar, ana merkeze sıkı sıkıya bağlıdırlar ve ana merkezden yönetilirler. Ana merkezden şubelere doğru emir ve denetim; şubelerden ana merkeze doğru ise mal, gelir ve bilgi akımı söz konusudur. Şubeler arasındaki ilişkiler üretim faaliyetlerinin gerektirdiği planlama, teknik hizmetler ve firma içi ticaret gibi konularda işbirliğini kapsamaktadır. Çok uluslu işletmeler, tüm dünya üzerine yayılan faaliyetlerinden maksimum kâr sağlama amacıyla olduklarından; şubelerin yabancı ülkelerdeki faaliyetlerinin sonuçlarından çok, bu faaliyetlerin genel

²⁸ İnan ÖZALP, Çok Uluslu..., s.49.

sonuçlarıyla ilgilenmektedirler.

Çok uluslu işletmeler dışı açılma faaliyetlerinde, % 100 mülkiyete sahip oldukları ve yoğun bir merkezi denetim mekanizması kurdukları için, şube açmak yoluyla bağlı işletmeler kurmayı tercih etmektedirler.

1.3.1.2.2. Ortaklık Kurulması

Çok uluslu işletmeler ortaklık kurulması yoluyla dışı açılma ve faaliyetlerin yürütülmesinde, faaliyet gösterilen ülkede devletin bir iktisadi kuruluşu ya da uygun bir özel teşebbüs ile ortak yatırım ve üretim Joint-Venture işlemine girişmektir. Ortaklık; bunların tümünün karışımı olabileceği gibi, bir üçüncü ülke işletmesinin de katılması mümkündür. Ortaklıkta paylar anlaşma ile belirlenmekte olup, herhangi bir ortağın % 100 mülkiyeti söz konusu değildir.

Çok uluslu işletmelerin ortaklık politikalarının esnek ve dinamik karakterinin yanında, merkezi karar ve kontrolü sağlayan global stratejileri mevcuttur. Bunları gerçekleştirmelerindeki temel neden, tam denetim sağlayabilmektir. Tam denetim sağlanmadan ortaklık kurulması, çok uluslu işletmelerin arzu etmedikleri bir konudur.

Çok uluslu işletmeler; üst yönetimlerinin yaptıkları plan çerçevesinde, şube açılması ya da ortaklık kurulması yollarını ve hangi koşullarla dışı açılmanın gerçekleştirilebileceğini saptamaktadırlar.

1.3.2. Dış Kuruluş Biçimleri

Çok uluslu işletmelerin dış kuruluş biçimleri, yatırım ve üretim faaliyetlerinin nasıl bir uzantı ile gerçekleştirileceğinin belirlenmesidir. Çok uluslu işletmeler, yeni bir uzantı kurularak ya da aynı dalda faaliyette bulunan yerel işletmeleri satın alınarak, çok uluslu işletmenin uzantısı halinde ana merkeze bağlanmaktadır.

Yeni bir uzantı kurulması veya mevcut bir işletmenin satın alınması, çok uluslu işletmelerin mal ve alan itibarıyla; büyüme, yayılma ve çeşitlendirme eğilimlerinin yansıması olarak ifade edilmektedir. Çok uluslu işletmeler genellikle, mevcut bir işletmenin satın alınmasını, yeni bir uzantının kurulmasına tercih etmektedirler. Çünkü;

potansiyel dış piyasaya, mevcut bir işletmenin satın alınması yolu ile daha ucuz, kolay ve hızlı bir şekilde girilmesi mümkündür ve daha az risk taşımaktadır.

Kısaca, çok uluslu işletmelerin dış kuruluş biçimlerini kullanmalarının nedeni; çok uluslu işletme bünyesinde ülke dışı yatay ve/veya dikey bütünleşmelerin daha kısa sürede tamamlanabilmesidir²⁹.

1.3.3. Çok Uluslu İşletmelerin Finansman Kaynakları

Çok uluslu işletmelerin gerektiğinde başvurabileceği başlıca finansman kaynakları şunlardır³⁰:

1. Dış kuruluşun kendi kârları,
2. Merkez şube ya da başka uzantılardan sağlanan kaynaklar (iç borçlanma),
3. Mahalli ve/veya uluslararası para piyasalarından finansman imkânları (dış boçlanma).

Dış kuruluşun kendi kârları, bağlı işletmenin bulunduğu ülkede vergi ödemekten kaçınmak için finansman kaynağı olarak kullanılmaktadır. Bağlı işletmenin bulunduğu ülkedeki yerel yatırım ve üretim faaliyetlerinden elde edilen kârlar bağlı işletmenin genişletilmesine yatırılmaktadır. Vergiye tabi olmayan amortismanların (yıpranma paylarının) yüksek tutulması yoluyla da, düşük vergi ödenerek yaratılan fonlardan, finansman ihtiyacı karşılanmaktadır. Böylece; otofinansman yoluyla dağıtılmayan kârlar bağlı işletmeye aktarılarak, vergiye tabi gelir düşürülmekte ve amortismanlardan oluşan iç kaynaklardan yararlanılmaktadır.

Çok uluslu işletmenin kendi bünyesinden borçlanarak, iç borçlanmaya gidebilmesi de söz konusudur. İç borçlanma aşağıda belirtilen avantajları nedeniyle tercih edilmektedir.

Herhangi bir bağlı işletmede biriken kârlar, transfer fiyatlama mekanizması

²⁹ Kadir ŞATIROĞLU, agk., s.194.

³⁰ S.M. ROBBİNS, R.B. STOBAGH, Money in the Multinational Enterprise: A Study in Finacial Policy, Basic Books, Inc., ch.4, pp.49-74. İçinde: **ÇOK ULUSLU ŞİRKETLER** Kadir D. ŞATIROĞLU, T.C. Ankara Üniversitesi Yayınları No: 536, Ankara, 1984, s.196.

yoluyla, ana işletmenin bulunduğu ülkedeki ana merkeze veya ana merkezin kararı doğrultusunda başka bir bağlı işletmeye engelsiz transfer edilmektedir. Kârlar özellikle vergilerin yüksek olduğu ülkelerden, vergilerin düşük olduğu vergi cenneti olarak kabul edilen ülkelerdeki bağlı işletmelere transfer edilmektedir. Bu işlem transfer fiyatları kullanılarak gerçekleştirildiği için tepki görmesi önlenmiş olmaktadır.

Diğer bir avantajı ise; muhasebe kayıtlarında “borç/faiz ödemesi” şeklinde kamufle edildiği için kâr transferi işleminde bulunan bağlı işletme, faaliyette bulunduğu ülkede bu miktarı, ödeyeceği vergi matrahından düşebilecektir. Ayrıca, merkez karar ve kontrol organlarının bağlı işletmeler üzerindeki mali denetimlerine kolaylık sağlar³¹. Dolayısıyla, çok uluslu işletme sisteminde böyle bir yöntem kullanılarak bağlı işletmelerden kaynak çekilmesi işlemi, kamufle edilmek suretiyle gerçekleştirilmektedir.

İç borçlanmaya yoğun bir şekilde başvurulması; hem çok uluslu işletme sisteminin hem de bağlı işletmelerin borç/ödenmiş sermaye oranını yükseltir. Ancak, bunun “zahiri” ya da “kaydi” olduğu şirketçe bilinmektedir³².

Dış borçlanmaya ise, genellikle çok uluslu işletmelerin bağlı işletmeleri tarafından başvurulmaktadır. İç piyasa faiz hadlerinin yüksek olduğu ve dış borçlanmanın bağlı işletmeler açısından daha elverişli olduğu dönemlerde kullanılmaktadır. Örneğin; çok uluslu işletme sisteminde, ana işletmenin bulunduğu ülkede faiz hadleri çok yüksek ise; ana işletme ya da bağlı işletmenin finansman ihtiyacını karşılamak için, iç piyasadan borçlanma yerine dış borçlanma yoluna gidilmesi tercih edilmektedir. Böylece; ana işletmenin bulunduğu ülkeden sermaye çıkışı, dış borçlanma yoluyla önlenmektedir.

Dış borçlanma, hisse senedi satışı ile finansal kuruluşlardan alınan kredilerden sağlanmakta, ana işletme yoluyla direkt olarak bağlı işletmelere kanalize edilmektedir. Dış finansman kaynakları genellikle ticaret bankaları, diğer finansal kuruluşlar ve gelişmiş sermaye piyasalarıdır.

Çok uluslu işletmenin dünya faaliyetlerini koordine etmesinde temel bir vasıta olan finansman stratejisi, fon kaynaklarının belirlenmesini ve ihtiyaç duyulan fonların da

³¹ ŞATIROĞLU, a.g.k., s.197.

³² ŞATIROĞLU, a.g.k., s.198.

en ucuz maliyetle sağlanmasını gerektirir. Uygulamada finansal planlamanın genellikle merkezleştirildiği görülür. Bunun sebebi, merkezleşmenin daha rasyonel yatırım kararlarının verilmesini ve sağlanan fonların da bağlı işletmeler arasında daha etkili dağılımını mümkün kılmasıdır³³.

Çok uluslu işletmelerin finansman kaynakları konusunda, finansman koşulları ve finansman maliyetinden başka; çeşitli ülkelerin enflasyon hızlarındaki farklılık, döviz riski, ülkeler arası vergi farklılıkları ve sermaye piyasalarının genişliği de dikkate alınması gereken faktörlerdir.

1.4. ÇOK ULUSLU İŞLETMELERİN TÜRK EKONOMİSİ ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ

Türk Ekonomisi için bugüne kadar yabancı sermaye sorunu olarak bilinen konunun, bugün çok uluslu işletmeler sorunu olarak tanımlanması yanlış olmayacaktır kanaatindeyiz. Çok uluslu işletmelerin uyguladıkları fiyat, pazarlama, yatırım ve üretim politikalarının ülkemizdeki ekonomik, sosyal hatta siyasal yapıyı değiştirebilecek kadar önem kazandığını kabul etmek, ekonomik yapımıza etkilerini incelememizde bize kolaylık sağlayacaktır.

1.4.1. Türkiye’de Yabancı Sermaye Yatırımlarının Tarihi ve Yasal Gelişimi

Türkiye’de yabancı sermaye yatırımları oldukça eski tarihlerden beri mevcuttur. Osmanlı İmparatorluğu döneminde faaliyet gösteren yabancı sermaye şirketleri; demiryolu, deniz ve karayolu taşımacılığı, telefon, tramvay, elektrik, havagazı, şehir suyu işletmeciliği gibi hizmetlerin yanında madencilik, ticaret gibi girişimlerde bulunuyorlardı. İmparatorluk döneminde karşılık gözetmeksizin verilen ayrıcalıklar olan kapütülasyonlar sayesinde yabancı sermaye, tamamen hukuki ve fiili tekeller konumuna gelerek, İmparatorluğun çöküşünü hızlandırmıştır. Bu dönemdeki yabancı sermaye yatırımları sadece Osmanlı İmparatorluğu’ndaki yerel kaynakların işletilmesi için yapılmış;

³³ Tuncer TOKOL, “Çok Uluslu İşletmeler ve Uyguladıkları Stratejiler” İçinde: **ULUSLARARASI İŞLETMECİLİK (Der.) İnan ÖZALP**, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları No: 163, Eskişehir, 1986, s.274.

sanayi ürünleri ise yabancı sermayenin geldiği ülkelerden ithal edilmiştir.

Ulusal Kurtuluş Savaşı'ndan sonra, Türkiye Cumhuriyeti kapitülasyonları hiçbir zaman tanımamıştır. İmtiyazlı yabancı sermaye şirketleri bedelleri ödenerek, millileştirilmiştir. Millileştirilmelerden doğan borçların bir kısmı Türkiye'nin kendi ihracat gelirleriyle ödenmiş; bir kısmı için de dış borçlanma yoluna gidilmiştir. 1930'ların başlarında devletçilik sistemi benimsenmiş ve devlet eliyle sanayileşmeye ağırlık verilirken, ülkenin öz kaynaklarına dayalı olarak, yabancı sermayeye fazla bağımlı olmayan bir politika izlenmiştir.

Cumhuriyetin ilk yıllarında yabancı sermayeli şirketlerin ülkeye çekilmesine çalışılmasına rağmen, bu arada yapılan millileştirilmeler, Türkiye'ye istenilen ölçüde yabancı sermayenin gelmemesine yol açmıştır. 1933-1939 döneminde ülkemizde, yabancı sermayeye olukça kapalı bir dış ekonomi politikası izlenmiştir³⁴. Kısaca; bu dönemde, özel imtiyaz tanımamak, Cumhuriyet kanunlarına saygılı olmak kaydıyla, yabancı sermayeye güvenceler verilmiştir. Ancak; yabancı sermaye yatırım yapmakta çekingen kalmıştır.

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra, uluslararası ticaretteki gelişmeler ve dış çevrelerin de teşviki ile Türkiye'de liberal ekonomi politikası uygulanmaya başlanmıştır. Yatırımlar için gerekli fonların yetersiz olması, teknoloji ve işletmecilik gibi konularda bilgi ve tecrübe eksikliği, ülkemizde yabancı sermaye yatırımları için özendirici bir politika izlenmesine ve yasal düzenlemelere gidilmesine neden olmuştur. Bu konudaki yasal çerçeve aşağıda açıklanmaktadır.

Yabancı sermayeyi özendirici ilk adım olan, Türk Parasının Kıymetini Koruma Yasası çerçevesinde çıkarılan; 22.5.1947 tarih ve 13 sayılı Bakanlar Kurulu kararı ile yabancı sermayenin geliş şekli ve amacı ile yabancı sermaye transferleri hakkında ilk düzenlemeler yapılmıştır.

Türkiye'de yabancı sermayenin teşviki için çıkarılan ilk kanun ise 1.03.1950 tarih ve 5583 sayılı Hazinece Özel Teşebbüslere Kefalet Edilmesine ve Döviz Taahhüdünde Bulunulmasına Dair Kanundur. 5583 sayılı kanun ile yabancı sermayeye kârlarını

³⁴ KARLUK, a.g.k., s.491.

aktarma garantisi verilmiş ve yurt dışından borç almak isteyen Türk özel kesimine, bu borçların faizlerini yurt dışına aktarma izni sağlanmıştır. Bu kanunla yabancı sermayeye transfer garantisi verilmesine rağmen, yabancı sermayenin düşünülen ölçüde yurda gelmediği görülmüştür. Yabancı sermayenin teşviki konusunda asıl önemli adım 9.08.1951 tarih ve 5821 sayılı Yabancı Sermaye Yatırımlarını Teşvik Kanunu ile atılmıştır. 5821 sayılı kanun, 5583 sayılı kanunun yerine geçmiş ve bugün de yürürlükte bulunan 6224 sayılı kanunun temelini oluşturmuştur. Ancak; 5821 sayılı yasa ile de, yabancı sermayeli şirketlere daha ileri özendirici önlemler getirilmesine rağmen, beklenen sonuca ulaşamamıştır.

Türkiye’de yabancı sermayenin teşvikini gerçek anlamda sağlamaya yönelik olan ve çok daha liberal bir yasa olarak 5821 sayılı kanunun yerine geçen, 18.01.1954 tarih ve 6224 sayılı Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu kabul edilmiştir. Bugün de yürürlükte bulunan, 6224 sayılı kanun yabancı sermaye konusundaki en önemli yasal düzenlemedir.

Günümüzde de geçerliliğini koruyan bu kanun olağanüstü özendirme önlemleri getirmekte ve hatta nitelikleri itibariyle, özel sektör tarafından bile “dünyanın en liberal yabancı sermaye yasası” olarak görülmektedir³⁵. Bu yasanın yanında, aynı yıl 16.03.1954 tarih ve 6326 sayılı Petrol Kanunu kabul edilmiştir. 6326 sayılı kanun ile Türkiye’de faaliyette bulunan yabancı şirketlerin petrol arama, sondaj, üretim, tasfiye ve dağıtım faaliyetleri düzenlenmiştir. Petrol Kanunu üzerinde daha sonra 1702, 6987 ve 2808 sayılı kanunlar ile bazı değişiklikler yapılmıştır.

Yabancı sermaye ile ilgili 11.08.1962 tarih ve 17 sayılı Türk Parasının Kıymetini Koruma Kararı diğer bir düzenlemedir.

6224 sayılı kanundan sonra diğer bir yabancı sermayeyi düzenleyen kanun 7462 sayılı Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları T.A.Ş. Kanunudur. 28.02.1960 tarih ve 7462 sayılı bu kanun, 6224 sayılı Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu’ndan daha liberal hükümler getirmiştir. Ancak; istisnai bir kanun olup, tek bir kuruluş için çıkartılmıştır.

6326 sayılı Petrol Kanunu’na göre yapılacak yatırımlar dışındaki yabancı sermayeli yatırım faaliyetlerini doğrudan düzenleyen mevzuat; 18.01.1954 tarih ve 6224

³⁵ ALPAR, a.g.k., s.171-172.

sayılı Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu; 12.02.1986 tarihinde çıkartılan bir kararname olan Yabancı Sermaye Çerçeve Kararı ve 23.05.1986 tarihinde çıkarılan Yabancı Sermaye Çerçeve Kararı Hakkında 1 sayılı Tebliğ olmak üzere bir kanun, bir kararname ve bir tebliğden oluşmaktadır.

1980 öncesinde liberal niteliğine rağmen 6224 sayılı kanun muhafazakâr bir tutumla uygulanmış ve Bakanlar Kurulu kararı alınması gibi bürokratik engeller nedeniyle yabancı sermayenin ülkemize gelişi asgari düzeyde kalmıştır. 24 Ocak 1980 tarih ve 8/168 sayılı Yabancı Sermaye Çerçeve Kararı ile Bakanlar Kurulu, yetkilerinin büyük kısmını başlangıçta Başbakanlığa bağlı olarak kurulan Yabancı Sermaye Başkanlığına devretmiştir. Kısa bir müddet sonra ise; Yabancı Sermaye Başkanlığı, Devlet Planlama Teşkilatına bağlanmıştır. 1991 yılında da Hazine ve Dışticaret Müsteşarlığı tarafından genel müdürlük olarak reorganize edilmiştir. Günümüzde, Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü (YSGM), Başbakanlık Hazine ve Dışticaret Müsteşarlığı bünyesindeki uygulama birimlerinden biridir. Ayrıca, 1980 yılından sonra yabancı sermayeli işletmeleri olumsuz yönde etkileyen vergi, kambiyo ve diğer mevzuatta da önemli değişiklikler yapılmıştır.

Yabancı sermaye konusu ülkemizde hemen hemen her dönemde yoğun tartışmalara yol açmıştır. Alınan özendirici önlemlere ve yasal çerçeveye rağmen büyük ölçüde yabancı sermayeyi Türkiye'ye çekmek mümkün olmamıştır. Yabancı sermaye gelsin mi gelmesin mi tartışmaları hâla gündemdedir. Ülkemizde bazı çevrelerde yabancı sermaye aleyhinde görüşler olduğu gibi, bazı çevrelerde de yabancı sermaye lehinde görüşler vardır.

Türkiye, mevcut potansiyeline göre dünyadaki mevcut yabancı sermaye yatırımlarından yeteri kadar yararlanan bir ülke değildir. Bu sebeple, Türkiye'ye yabancı sermaye gelişine engel olan faktörleri iyi teşhis ederek, bunları ortadan kaldırmak ve ülke yararını gözetken, kalkınmayı hızlandıracak nitelikteki yabancı sermayeyi ülkeye çekebilmek için aktif bir politika izlemek gerekir³⁶. Türkiye'ye son yıllarda gelen yabancı sermayede önemli seviyede bir gelişme sağlandığını da unutmamak gerekir. Sorun, ülkemizin bu kaynaktan istifade etmek üzere teşebbüse geçmekte biraz gecikmiş olmasıdır. Son yıllardaki gelişmeler yabancı sermayenin ülkemize yöneldiğini

³⁶ KARLUK, a.g.k., s.497.

göstermektedir³⁷.

Yabancı sermayenin gelmesi kadar gelen yabancı sermayenin ülkemizde yaratacağı etkiler de çok önemlidir. Türkiye yabancı sermayeye bilinçli bir politika ile yaklaşmalıdır. Uzun dönemli ülke çıkarları değerlendirilerek, faydalarının yanında sakıncalarının da analizi yapılarak, yeni bir yabancı sermaye politikası oluşturulmalıdır. Bunun yanısıra; yasal çerçevedeki eksikliklerinin giderilmesine çalışılmalıdır.

Türkiye’de yer alan yabancı sermayeli kuruluşların faaliyet gösterdiği sektörler arasında, otomotiv sektörü % 13’le ilk sırada yer almaktadır. Bu sektörü % 9’la demir-çelik % 8.5’la bankacılık ve finans kurumları, % 8’le turizm, % 7.8’le ticaret izlemektedir³⁸.

Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü tarafından hazırlanan Yabancı Sermaye Raporu için bkz. Ek 1.

1.4.2. Ödemeler Dengesi Etkisi

Ödemeler bilançosu, ana ülkede yerleşik gerçek kişi, işletme veya kurumların tüm yabancı ülkelerde yerleşik bulunanlarla yürüttükleri ekonomik işlemlerin sistematik olarak tutulan kayıtlarıdır³⁹. Merkezi yurt dışında bulunan çok uluslu işletmelere bağlı yabancı sermaye işletmelerinin ülkemizde yürütülen faaliyetleri sonucu kaydedilen ekonomik işlemler ödemeler bilançosunda yer almaktadır.

Gelişmekte olan bir ülke olan Türkiye’nin ödemeler bilançosuna çok uluslu işletme faaliyetlerinden beklenen olumlu etkileri iki grupta toplayabiliriz. Bunlardan birincisi, ithal ikâmesi etkisini yaratarak ödemeler bilançosunun ithalatla ilgili döviz ödemeleri yükünü azaltabilmesi ve ekonominin dış kaynaklara bağımlı hale gelmesini önleyebilmesi etkisidir. İkincisi, üretimlerinin bir kısmının dış piyasalara yönelik olması ya da ihracata yönelik sektörlerde üretim yaparak, ihracat gelirlerini ve dolayısıyla da

³⁷ HDTM, Yabancı Sermaye Raporu (1990-1992), s.1.

³⁸ TÜSİAD, 1995 Yılına girerken Türk Ekonomisi, Yayın No: TÜSİAD-T/95,1-169, İstanbul, 1995, s.84.

³⁹ SEYİDOĞLU, Uluslararası Finans, Güzem Yayınları No: 8, İstanbul, 1994, s.37.

ihracat döviz girişlerini arttırabilmesi etkisidir.

Oysa Türk ekonomisinde faaliyette bulunan çok uluslu işletmelerin ihracata katkıları dikkate alınmayacak kadar önemsiz, buna karşın ithalatları ödemeler dengesinde baskı yaratacak kadar büyük boyutlara ulaşmaktadır⁴⁰.

Ancak, ülkemizde de görüldüğü gibi ihracata yönelik üretim faaliyetlerinde bile dışa bağımlılık yüksek olabilir. Çünkü; yüksek fiyatlarla ya da gerçek değerinin çok üstünde belirlenen fiyatlarla girdi ithalatı yapılması ve bitmiş ürün ihracatından sağlanan kârların transfer fiyatlandırma mekanizması yoluyla yurt dışına transfer edilmesi sonucunu yaratmaktadır.

Türkiye’de elde olunan yabancı kârlarının bir bölümünü yeniden yatırımlara aktarılmaktadır. Bunun dışında, yabancı şirketlerin resmi kârlarının üç dört katı kadar gizli kâr aktardıkları, DPT’nin bir araştırmasında saptanmıştır⁴¹.

Teknoloji transferi için yapılan lisans anlaşmalarına, know-how sözleşmelerine, patent değişimlerine yapılan ödemeler ve alınan kredilere ödenen faizler de düşünülürse ihracata yönelik üretim yapan çok uluslu işletme faaliyetlerinden sağlanan gelirlerin yeniden kaybına neden olacağı sonucunu çıkarmak hiç de zor değildir.

Mallarını ihraç etmek yerine Türkiye’deki pazarları ele geçirmeyi amaçlayan çok uluslu işletmeler, ülkemizdeki üretimlerini de büyük ölçüde montaj sanayisine dayalı olarak yapmaktadırlar. Dolayısıyla ara malı ithalatına dayalı montaj sanayisini kullanma yolunu tercih etmişlerdir.

Çok uluslu işletmeler, tüketici seçeneklerini değiştirmeye yönelik yüksek tutarlarda reklâm harcamaları yaparak ülkemizdeki tüketim eğilimini de arttırmaktadırlar. Türkiye’de uygulanan ekonomik politikalar ve artan enflasyon sonucu yükselen fiyatlar ve sürekli artış gösteren iç talep de, çok uluslu işletmeleri dış piyasalara yönelik dış

⁴⁰ ALPAR, a.g.k., s.223.

⁴¹ Rıdvan KARALAR, “Sermayenin Evrenselleşmesi: Çok Uluslu Şirketler” İçinde: **ULUSLARARASI İŞLETMECİLİK (Der.) İnan ÖZALP**, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları No: 163, Eskişehir, 1986, s.410.

satımdan uzaklaştırarak, yüksek kârların bulunduğu iç piyasalara yönelmektedir. Bunun sonucu olarak da çok uluslu işletmeler ülkemizde dış piyasalara yönelik olmayan ve ihracata dönük üretim payları düşük olarak faaliyet göstermektedirler.

1.4.3. Teknoloji Transferi Etkisi

Faliyetlerini minimum riskle minimum kâr temini esası üzerine kuran çok uluslu işletmelerin teknoloji transferindeki rolü, bilim çevrelerince, olumlu veya olumsuz yönleri ile çok tartışılmıştır. Ancak bilinen şudur ki; çok uluslu işletmeler teknolojik bilgi ve know-how'a sahiptirler ve teknoloji transferi olayında çok önemli roller üstlenmişlerdir. Pazar güçlerini de dağıtımda, geliştirmede (promasyon), reklâmçılıkta ve pazar araştırmalarındaki faaliyetlerinden almaktadırlar. Bu sebeple çok uluslu işletmeler dünyadaki belli başlı teknoloji geliştiricileri (üreticileri) durumuna gelmişlerdir⁴².

Türkiye'de teknoloji transferi genellikle teknolojinin tamamen ithalatı ile gerçekleştirilmektedir. Türk ekonomisinin dışa bağımlılığı teknolojik bağımlılığını da beraberinde getirmektedir. Bu da teknolojinin yapısal uygunluğunu tartışma konusu yaparken transfer edilen teknolojinin belli sektörlerde yoğunlaşmasına ve sadece teknoloji ithalatçısı bir ülke konumuna gelmesine neden olmaktadır.

Aynı zamanda çok uluslu işletmeler az gelişmiş ülkelere yaptıkları teknoloji transfer anlaşmaları ile girdi ithalatı ya da çıktı ihracatı gibi konularda kısıtlayıcı hükümler koymaktadırlar. Bu anlaşma hükümleri yoluyla hem teknoloji ithal eden işletmelerimiz hem de gelişmekte olan bir ülke olan Türkiye dışa bağımlı hale gelmektedir.

Ülkemize teknoloji hangi kanaldan veya kanallardan transfer edilirse edilsin, bununla yetinilmemelidir. Teknoloji transferi bir amaç olmamalı, teknoloji üretimine giden yolda bir araç olarak değerlendirilmelidir⁴³. Oysa Türk girişimcisinin, mühendisinin, bilim adamının gelişmiş ülkelere hazır teknoloji transferi alışkanlığı içine girmesi ülkemiz açısından diğer bir sorundur.

Türkiye'de bugün çok uluslu işletmelere herhangi bir teknoloji ücreti ödemedi

⁴² Salih ŞİMŞEK, *Lisans Anlaşmaları Yoluyla Teknoloji Transferi*, TOBB Yayınları No: Genel 54; SDB-1, Ankara, 1988, s.27.

⁴³ ŞİMŞEK, a.g.k., s.150.

üretilebilecek bazı mallara hâla royalti ödenmesi söz konusudur. Bunun nedeni ise, üretilen mal üzerinde çok uluslu işletmenin uluslararası isminin kullanılması yoluyla göstermelik tüketim eğilimi yüksek olan Türk halkının tatminine yöneliktir. Ayrıca Türkiye’de üretilen mallar, kalite ve standart yönünden Avrupa ve ABD’deki üretimleriyle eşdeğerli olmadığı gibi fiyatları da yüksektir. Ancak Türkiye’de üretilen malın kalite ve standart düşüklüğünün, ISO-9000 serisi standartların ülkemizde tüm sektörlerde uygulanmasıyla birlikte önüne geçilmesi ve dünya standartlarının tamamen yakalanması mümkün olacaktır. Fakat, Türkiye’de üretilen mallara yüksek ücret ödenmesi sorunu royalti ödemeleri önlenmediği sürece mümkün olmayacaktır, kanısındayız.

Türkiye’de en azından belli bazı kesimlerde teknoloji yaratılarak ve yaratılan teknolojinin ihracatçısı konumuna gelmesi yoluyla ülkemizin çok uluslu işletmelerden ithal edilen teknolojiye bağımlılığı önlenabilir. Sanayileşme sürecine sağlanacak katkı yanında, teknoloji ithali sonucu her türlü bilgiden ve pazarlık gücünden yoksun bir durumdaki Türkiye için teknoloji yaratmak en önemli sorunlardandır.

Teknoloji yaratmak için gerekli olan araştırma ve geliştirme harcamaları için ülkemizde ayrılan kaynakların yetersiz olduğu bilinmektedir. Zaten yetersiz olan AR-GE harcamalarının kuramsal ve kişisel merakı tatmine yönelik nitelikteki araştırmalar için kullanılmaması gerektiğini belirtmek de yerinde olacaktır. AR-GE faaliyetlerine her türlü yardım ve destek sağlanırken teknoloji yaratmak için araştırma ve geliştirme gücüne sahip yaratıcı insan gücü kaynağının yetiştirilmesi gerektiğinden bilimsel araştırma kurumları ve üniversiteler, hem özel kuruluşlar hem de devlet tarafından yoğun bir şekilde desteklenmelidir.

Teknoloji transferi konusunda ülkemizdeki firmaların giderilmesi gereken eksikliklerinden birisi de en uygun teknolojilerin seçilerek sektörün özel şartlarına uygulanabilmesi kısaca teknolojinin adaptasyonunun sağlanabilmesidir. Bu amaçla çok uluslu işletmelerden teknoloji paket halinde alınmamalı, paket açılarak firma için ya da ülke için imkânlarla sağlanamayan elamanlar ayırt edildikten sonra teknoloji transferine izin verilmelidir. Firmaların lisans anlaşması taslağı Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü tarafından incelenirken paketin ülke içinden temin edilebilir kapsamda olan elamanları ayrıldıktan sonra teknoloji transferine izin verilmelidir

Türkiye’de çeşitli kuruluşlar aynı veya çok benzer teknolojileri içeren lisans anlaşmaları yapmakta ve bu yolla yapılan teknoloji transferi ise kaynak israfına yol açmaktadır. Aynı veya benzer teknolojilerin transferi önlenmeli, transfer edilen teknolojilerin aynı üretim dalındaki diğer kuruluşlara da yaygınlaştırılma yolları aranmalıdır.

DPT, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ve TÜBİTAK gibi ilgili kuruluşların teknoloji üretimi ve teknoloji transferine ilişkin ayrıntılı araştırmalar yapmaları, bilim ve teknoloji politikası ile ekonomi politikasının uyumlu olması gerektiği ve birbirinden ayrı düşünülmemeyeceği gözönünde tutulmalıdır. Artık ülkemizde de bilgi ve teknoloji üretiminde devletin yanında özel sektörün de katkısı olmadan mesafe kaydedilemeyeceği inancındayız.

Çok uluslu işletmelerden teknoloji transferi yapılması Türkiye’nin teknoloji için ödediği yüksek maliyetin yanında, ülkemizin teknoloji üreten bir ülke olma olanaklarını da azaltmaktadır. Teknoloji ithali yerine benzer teknolojinin ülke içinde yaratılma çabalarına başlanması ya da bu çabaların geliştirilerek kısa dönemde ekonomiye yükleyeceği daha fazla maliyet, uzun dönemde sağlanacak yararları doğrultusunda teknolojik bağımlılığı azaltacağından tercih edilmelidir.

Ülkemizde yapılan teknoloji transfer anlaşmalarının özellikleri ve kısıtlayıcı hükümler ile ilgili ayrıntılı bilgiler ve AR-GE harcamaları için bkz. Ek 2.

1.4.4. İstihdam ve Bölgesel Kalkınma Etkisi

Türkiye’nin çözümlenmek zorunda olduğu istihdam sorunu, kentlerdeki ve kırsal alanlardaki açık veya gizli işsizliğin önlenmesi ile mümkün olacaktır. Çok uluslu işletmelerin bu soruna katkısı bünyelerinde istihdam ettikleri işgücü ile sağlanmaktadır. Ancak çok uluslu işletmelerin Türkiye’de emek yoğun olmayan, teknoloji yoğun nitelikteki çalışmaları sonucu ne ölçüde katkıda bulunabileceğini tahmin etmek hiç de zor değildir.

Kısaca, çok uluslu işletmelerin Türkiye'nin istihdam sorununa önemli bir katkıda bulduklarını söylemek güçtür⁴⁴. Ayrıca, çok uluslu işletmelerin yerli işletmelere göre işgücüne yüksek ücret ödemeleri ve vasıflı işgücünü çekmeleri sonucu haksız rekabet yaratması, gelir dağılımındaki dengesizliği arttırmaktadır. Aynı zamanda çok uluslu işletmeler özellikle kamu kesiminde çalışan yüksek düzeyde bürokratları, sorumlu görevler üstlenen uzmanları yüksek ücretlerle istihdam etmektedirler. Bu yola çok uluslu işletmelerin kamu kesimi ile ilişkilerini kolaylıkla sürdürmeyi sağlamak amacıyla başvurumaktadırlar.

Çok uluslu işletmelerin Türkiye'nin bölgesel kalkınmasına katkısı yatırımlarını ekonomik ve sosyal bakımdan geri kalmış yörelerde yapmaları ile mümkündür. Ancak, Türk özel sektörü gibi çok uluslu işletmeler de yatırımlarını, ülkemizde vasıflı işgücünün kolaylıkla bulunduğu, altyapı hizmetlerinin mevcut olduğu ve geniş pazarları olan gelişmiş bölgelerde yapmaktadırlar. Genellikle, gelişmiş bölgelerimizde yer alan İstanbul, Ankara, İzmir ve Bursa gibi şehirlerimizi ya da bu şehirlerimize yakın yöreleri tercih etmektedirler. Bu durum ise, çok uluslu işletmelerin gelişmiş bölgelerde toplanması sonucu bölgesel kalkınmaya olumlu etkilerinin yetersiz kalmasına neden olmaktadır.

Ayrıca, devletin yatırımları geri bölgelere kaydırmak amacı ile verdiği ilave teşvik tedbirleri etkin olamadığı gibi, gelişmiş bölgelerde yapılan yatırımlara verilen teşvikler de, bölgeler arası yapısal dengesizliği arttıran bir faktördür⁴⁵.

Çok uluslu işletmelerin getirdikleri sermayeyi en kısa zamanda geri götürme çabaları yanında kâr maksimizasyonunu da amaçlamaları; çok uluslu işletmelerin aldıkları teşvik tedbirleri ile birlikte gelişmiş bölgelerdeki altyapıyı ve vasıflı işgücünü kullanarak üretim yapmaları, istihdam ve bölgesel kalkınmaya, dolayısıyla Türk ekonomisine sanıldığı kadar katkı sağlamamaktadır, inancındayız.

Sonuç olarak, çok uluslu işletmelerin Türk ekonomisi üzerinde bazı olumsuz etkilerinin ağırlıkta olduğu açığa çıkmaktadır. En kısa zamanda, bu olumsuz etkileri azaltacak veya tamamen ortadan kaldıracak tedbirlerin alınması Türk ekonomisinin

⁴⁴ ALPAR, a.g.k., s.235.

⁴⁵ Cem ALPAR, "Teşvik Edici Vergi Politikası Olarak Yatırım İndirimi ve Türkiye'de Uygulaması", A.İ.T.A. Dergisi , C.IV, S.2, 1973, s.34-36.

yararına olacaktır. Bu amaçla yasal açıdan benzerleri açısından en liberali sayılan 6224 sayılı Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu gözden geçirilerek çok uluslu işletmelerin dolayısıyla yabancı sermayenin gelişigüzel teşvik edilmesi önlenmelidir. Yabancı sermayenin Türk ekonomisine yararlı olmak kaydıyla hangi sektörlerde gerekli olduğu saptanarak, bu sektörlerde üretim yapmalarına izin verilmeli, ana sektörlerde üretim yapmaları yasaklanmaktadır. Örneğin; Türk şirketlerinin özellikle ana sektörlerde faaliyet gösteriyorsa yabancı kökenli çok uluslu işletmeler tarafından satın alınması yasaklanmalıdır.

Türk ekonomisinin çıkarları dikkate alınarak çok uluslu işletmelerin çıkarları ile bağdaştığı sürece yabancı sermaye yatırımları desteklenmeli ve bilinçli yabancı sermaye politikaları gerçekleştirilerek uzun dönemde ekonomimize katkı sağlayacak uygulamalar içine girilmelidir. Çok uluslu işletmelerin faaliyetlerinin Türk ekonomisinin gelişim sürecindeki katkısı sürekli değerlendirmelere tabi tutularak gözden geçirilmelidir. Bu tür düzenlemeler içinde şüphesiz çok uluslu işletmelerin aşırı kâr transferinin önüne geçmek için, çok uluslu işletmelerde transfer fiyatlandırma uygulamalarının ele alınıp incelenmesi, konunun doğru değerlendirilmesi açısından önemlidir. Bu nedenle çalışmamızın bundan sonraki bölümünde son derece önemli olan çok uluslu işletmelerde transfer fiyatlandırma konusu ele alınıp ayrıntılı bir şekilde incelenecektir.

İKİNCİ BÖLÜM

ÇOK ULUSLU İŞLETMELERDE TRANSFER FİYATLANDIRMA

2.1. TRANSFER FİYATLANDIRMAYI HAZIRLAYAN FAKTÖRLER

İthalat ya da ihracat yaparak mal ve hizmet gerçekleştiren işletmelerin, yerel olarak faaliyet gösteren işletmelere göre nisbeten tam rekabet şartları ile karşı karşıya olmadıkları açıktır. Ülkeler ya da işletmeler uluslararası piyasada oluşan mal ve hizmet fiyatlarını (faktör fiyatlarını) etkileyebilmektedirler. Söz konusu olan bu durumda ise her mal ve hizmet için bir uluslararası fiyat belirlenmekte ve bu fiyatı kabul eden işletmeler ya da ülkeler uluslararası alışverişte bulunmakta ve satış hasılatları da buna göre oluşmaktadır.

Ülkelerinde monopol ya da oligapol olan bu işletmeler, satışlarını ve dolayısıyla da kârlarını maksimize edebilmek için uluslararası piyasaya açılmakta ve uluslararası piyasaya hakim olmaya çalışmaktadırlar. Ancak, bu işletmeler uluslararası piyasada söz konusu olan bazı siyasal ve ekonomik güçlüklerle karşılaşmaktadırlar. Çünkü, uluslararası ticarete olması uyulması gereken kurallar Batının gelişmiş ülkeleri ile bu ülkelerin işletmeleri tarafından tesbit edilip uygulanmaktadır. Uluslararası ticarete ithalat ve ihracat ve fiyatlarının oluşması ile ilgili konuların Batının gelişmiş ülkeleri veya bu ülkelerin işletmelerince düzenlenmesi ise uluslararası piyasalarda bu işletmelere monopol

ya da oligapol nitelikler kazandırmıştır.

Bununla birlikte uluslararası ticarete, monopol ya da oligapol olan bu işletmeler, gümrük ve kotalar gibi değer ve miktar kısıtlamaları ile karşılaştılar. Çeşitli ülkeler tarafından ticarete kısıtlamalar getirilmesi sonucu uluslararası alanda güçlerini daha da arttırmak ve ticarete getirilen tahditlerden daha az etkilenmek ya da hiç etkilenmemek isteyen işletmeler çokuluslulaşma yoluna gitmektedirler. Çünkü, uluslararası ticarete uluslararası nitelikte bir mal ve hizmet akımı söz konusudur ve genellikle bitmiş mallar ele alınır. Oysa, çok uluslu işletme adı altında çalışıldığında işin içine üretim görünümü de girebilmektedir. Bu durum, çokuluslulaşma sürecini tamamlayarak çok uluslu işletme statüsüne geçen işletmelere önemli bir avantaj sağlamaktadır. Bu avantaj sonucu çok uluslu işletmelere üretimde kullanılmak üzere bağlı işletmelerinin bulunduğu ülkeler tarafından üretimde kullanılmak üzere girdi ve faktör ithaline engel çıkarılmamakta, hatta yerli işletmelere verilmeyen bazı yasal imtiyazlar da verilmektedir. Örneğin, vergi indirimi, kur garantisi, kâr transferi ve ticari tahditlerin kaldırılması gibi...

Bunların sonucu olarak, uluslararası alanda çok uluslu işletme statüsünde faaliyet gösteren işletmeler, hem ana işletmenin bulunduğu ülkede hem de bağlı işletmelerinin bulunduğu ülkelerdeki faaliyetlerinde, çok uluslu işletme olmadan önceki döneme göre, satış hasılatı ve kârlarını çok daha fazla arttırabilmektedirler. Aynı zamanda, ana işletmenin bulunduğu ülkedeki üretimin bir kısmı çok uluslu işletme statüsü dahilinde bağlı işletmenin bulunduğu ülkeye herhangi bir kısıtlamaya maruz kalınmadan satılması mümkün olmaktadır. Bu suretle yeni bir pazar daha ele geçirilmekte ve buradan kâr transferleri yapılabilmektedir.

2.2. TRANSFER FİYATLANDIRMA MEKANİZMASI

Çok uluslu işletmeler kâr maksimizasyonunu sağlayabilmek amacıyla, ana işletme ile bağlı işletme ya da bağlı işletme ile bağlı işletme arasındaki ticari işlemlerde, transfer fiyatlandırma adı verilen bir mekanizmayı devreye sokmaktadırlar. Çok uluslu işletme sistemi içinde uygulanan transfer fiyatlandırma mekanizması ile çok uluslu işletmeler dünya çapında varlıklarını sürdürerek yayılmaktadırlar.

Transfer fiyatlandırma, çok uluslu bir işletmenin bağlı işletmeleri ya da bağlı

işletme ile ana işletme arasında cerayan eden alışverişte monopole bağımlı duruma gelmiş ülke ya da mal piyasasında aslında satabileceğinden (uluslararası fiyattan) daha yüksek ya da daha düşük fiyatlarda mal satmak (ithal ya da ihraç etmek) ve bu yolla izin verilenin (legal) dışında ana işletmenin bulunduğu ülkeye (ya da istenilen başka bir ülkeye) ilave (illegal) bir kâr ve kazanç transferinde bulunmaktır⁴⁶. Bu mekanizma işletmeleri, günümüzdeki ekonomik yapı dahilinde çok uluslu işletme olmaya yönlendiren sebeplerin arasında yer almaktadır. Daha doğrusu, çok uluslu işletmelerin varlığı transfer fiyatlandırmayı değil, transfer fiyatlandırmanın imkan dahilinde olması çok uluslu işletmelerin yayılmasını teşvik eden faktörlerin başında gelmektedir. Bu nedenle, kâr transferi amacına transfer fiyatlandırma mekanizması aracılık eden bir araç olarak değerlendirilebilir.

Çok uluslu işletmeler çok sayıda ülkeye yayılan ve aralarında yakın işbirliği bulunan bağlı işletmeleri aracılığıyla geniş faaliyetlerde bulunmaktadır. Dünyanın çeşitli bölgelerine yayılan bağlı işletmeler, ana işletmeye bağımlı olarak faaliyetlerini yürütürler. Dolayısıyla, çok uluslu işletme bünyesindeki ana işletme ile bağlı işletmeler arasında lisans ücretleri, patentler için ödenen royaltiyler, kâr transferleri, yöneticilere ödenecek maaşlar gibi çeşitli işlemler söz konusudur⁴⁷.

Bunların yanında çok uluslu işletmelerin “uluslararası üretim” olarak nitelendirilen geniş işbirliği vardır. Örneğin, bir traktör için kullanılacak çelik A ülkesindeki bağlı işletmede, motor B ülkesindeki bağlı işletmede, diğer parçalar C ve D ülkelerindeki bağlı işletmelerde imal edilmekte ve bütün parçalar E ülkesindeki ana işletmede bir araya getirilerek traktör üretimi tamamlanmaktadır. Bu çeşitli parçaların imal edilmesinde belli ülkeler ihtisaslaşmakta ve geniş ölçüde bu üniteler arasında mal alışverişi olmaktadır. Ayrıca, çok uluslu işletmeler, geniş ölçüde ve ulusal sınırları dikkate almadan malları (hammadde, ara mal v.s.) hareket ettirebilmek serbestisine ihtiyaç duymaktadırlar. Bu şekilde çok uluslu işletme sistemi içinde yer alan bağlı işletmeler ile ana işletme ya da

⁴⁶ S. M. ROBBİNS, R. B. STOBAGH, Money in the Multinational Enterprise: A Study Financial Policy, Basic Books Inc., 1973, ss.91-92. İçinde: **ÇOK ULUSLU ŞİRKETLER** Kadir ŞATIROĞLU, T.C. Ankara Üniversitesi Yayınları No: 536, Ankara, 1984, s.209.

⁴⁷ Haluk KABAALIOĞLU, “Transfer Fiyatları Konusunda Son Gelişmeler”, T.C. İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Muhasebe Enstitüsü Dergisi, Yıl 6, S. 20, Mayıs 1980-II, s.47.

bağlı işletme ile bağlı işletme arasındaki transferlerin özelliği, gerçekleştirilen işlemlerin bağımsız olmasıdır.

Bağlı işletmeleri üzerinde çeşitli biçimlerde kontrol imkanı olan ana işletme aracılığı ile çok uluslu işletmeler, tüm işlemleri global stratejisine uygun olarak dilediği şekilde yönlendirebilmeyi hedefler. Bu çerçevede global stratejiye uygun olarak, çok uluslu işletme sistemi içinde yer alan bir ülkede bulunan bir bağlı işletmenin zarar etmesi, bir başka ülkede bulunan diğer bir bağlı işletmenin önemli miktarda kâr sağlamasına ve böylece genel olarak çok uluslu işletmenin bir bütün olarak kârlı çıkmasına yol açtığı için tercih edilmektedir.

Ancak bu işlemler, çok uluslu işletme yönünden yararlı sonuçlar verirken zarar eden bağlı işletmenin bulunduğu ülke kayba uğrayacaktır. Söz konusu işlemler, sadece aynı ülke içinde bulunan çeşitli bağlı işletmeler arasında gerçekleşmiş olsa, kâr ya da zarar aynı ülke sınırları içinde kalmış olacağından; sonuç, o ülkenin uluslararası çıkarları yönünden önem taşımayacaktır. Fakat, çok uluslu işletmelerin tüm ticari faaliyetleri ulusal sınırları aştığından bağlı işletmelerin bulunduğu ülkelerin zararına yol açabilmektedir.

Çok uluslu işletmeler transfer fiyatı uygulamasıyla şu amaçları güderler⁴⁸:

- Çok uluslu işletmenin dünya çapında ödeyeceği vergi yükünü azaltmak,
- Transfer edilecek mallara ödenecek gümrük vergisinin azalmasını sağlamak,
- Bağlı işletmelerin birbirleriyle ve ana işletmeyle aralarındaki kâr ve diğer fon transferlerini sağlamak,
- Kârın üretim safhasında en az rekabet olan yerde yoğunlaşmasını sağlamak v.s.

Uluslararası faaliyetlerde transfer fiyatlamasına konu olan alanlar; vergiler, tarifeler, döviz kuru dalgalanmaları, enflasyon, transfer edilen fonlar üzerindeki kısıtlamalar ve politik istikrarsızlıklar göz önüne alınarak düşünüldüğünde konunun ne kadar karmaşık olduğu anlaşılmaktadır⁴⁹.

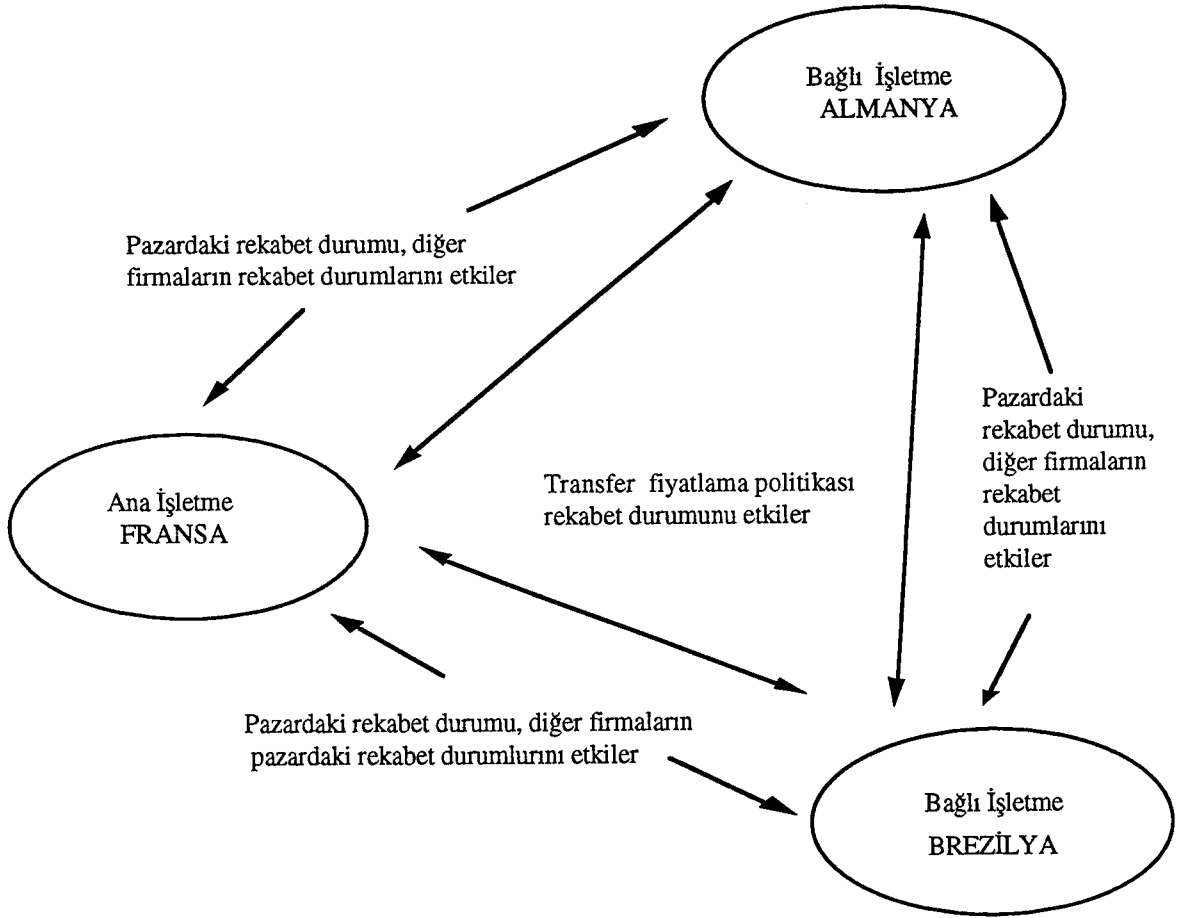
⁴⁸ Haluk KABAALIOĞLU, *Çok Uluslu İşletmeler Hukuku*, İktisadi Kalkınma Vakfı Yayınları, İstanbul, 1982, s.168.

⁴⁹ Ali KARTAL, "Küreselleşen Pazarlarda Karşılaşılan Yönetim Muhasebesi Problemleri", *T.C. Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Dergisi*, C I, S.1, Haziran 1994, s.92.

2.3. FİYAT BELİRLEMEDE FAKTÖR ETKİSİ

Çok uluslu işletmeler için rekabete dayalı uluslararası ticaret ortamında fiyat belirlenmesi çok önemli bir konudur. Fiyat belirlenmesi, çok ulusluların global stratejileri doğrultusunda alacakları kararları yansıtan verilerdir. Şekil 1 bu ilişkinin ana işletme ve bağlı işletme açısından yansımalarını ifade etmektedir.

ŞEKİL 1



Jeffery S. ARPAN, International Accounting and Multinational Enterprises, N.Y.
1981, s.349.

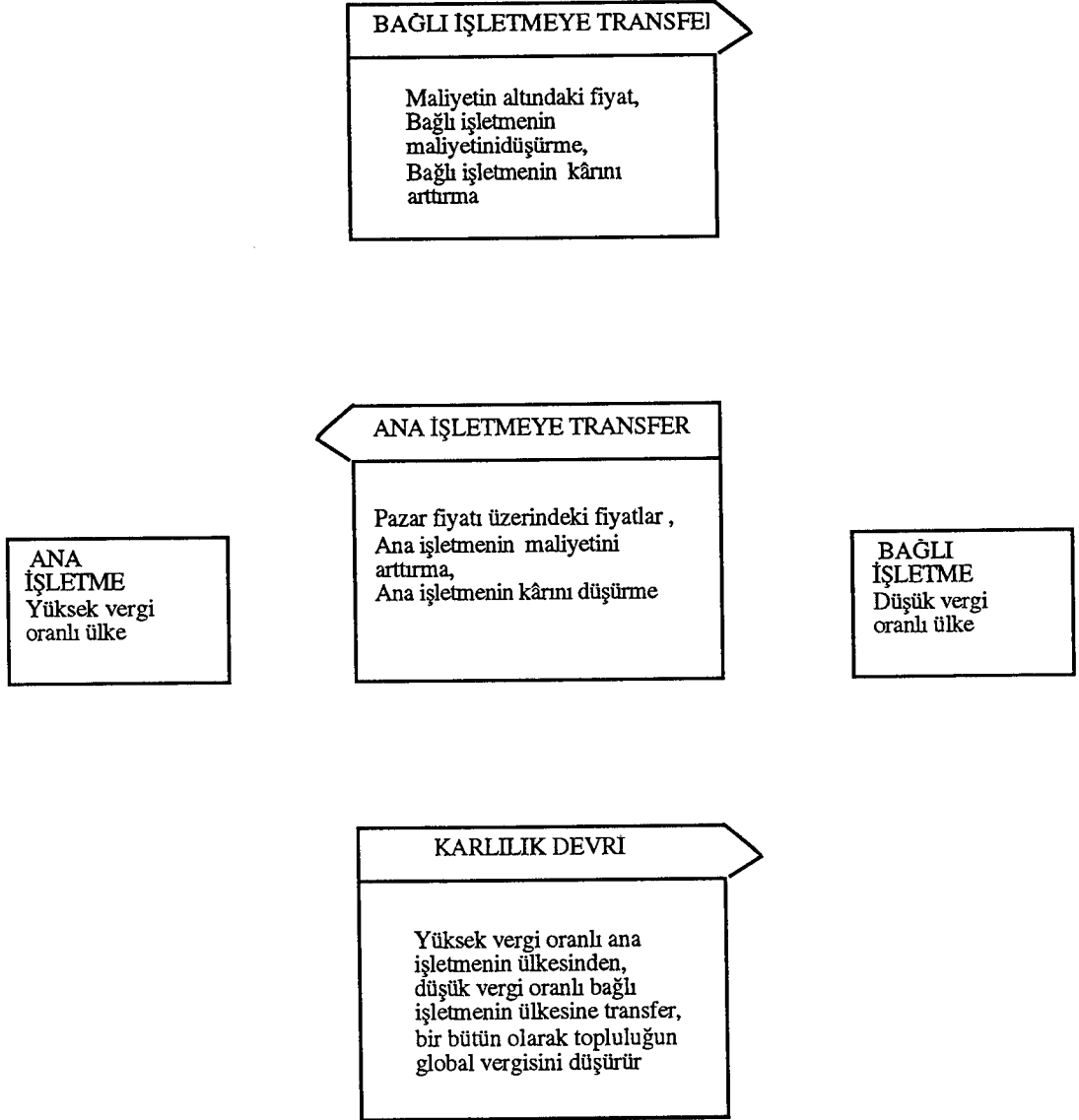
Çok uluslu işletmelerin rekabete dayalı pozisyonu bir bütün olarak analiz edildiğinde, bir çok uluslu işletme, ulusal ya da uluslararası alanda yalnız satıştan elde edeceği kârlılığı değil, aynı zamanda bunun sektördeki diğer rakipleri nasıl etkileyeceğini

de değerlendirmek zorundadır. Çok uluslu işletme sisteminin transfer fiyatlandırma politikası, çok uluslu işletmenin dünya pazarındaki rekabet durumunu etkilemektedir. Bu çerçevede belirlenen transfer fiyatlandırma politikası çerçevesinde, bağlı işletme ile ana işletme ya da bağlı işletme ile bağlı işletme arasında kullanılan transfer fiyatları ile çok uluslu işletme sistemi dahilinde yarattıkları rekabet durumu ile hem çok uluslu işleme sistemi içinde kendi aralarında hem de faaliyet gösterilen pazarlarda, diğer yerel işletmelerin rekabet durumunu karşılıklı olarak etkilemektedirler. Şekil 1 bu ilişkiyi açıklamaktadır.

Şekil 2’de, çok uluslu işletmenin toplam vergi yükümlülüğünün azaltılarak, kârlılık devrinin bir bütün olarak çok uluslu işletmenin global kârlılığını artırması hedeflendiğinden, fiyat belirlemede gerçekçi olmaktan uzak da olsa maliyetin altındaki fiyatlar yanında, pazar fiyatının üzerindeki fiyatlar da kullanılmaktadır. Aşağıda bu ilişki yansıtılmaktadır.

Çokuluslulaşma süreciyle büyümeye başlayan ve günümüzde dünya ekonomisinde söz sahibi olan çok uluslu işletmeler, Şekil 2’de de görüldüğü gibi bağlı işletmeye ve ana işletmeye ürün transferlerinde pazar fiyatının üzerinde ya da maliyetin altında belirledikleri fiyatlar aracılığıyla daha da büyümekte ve yayılmaktadırlar. Kârlılık devrinin yönü tesbit edildikten sonra fiyat belirleyen çok uluslu işletmelerin ana işletmesi ve bağlı işletmeleri ise yüksek ve düşük transfer fiyatlarının kullanılmasına aracılık etmektedirler. Çok uluslu işletme üst yönetimi tarafından bir çok faktör değerlendirilerek oluşturulan fiyat politikaları çok uluslu işletmenin bir bütün olarak kâr maksimizasyonu amacına hizmet etmektedir. Bu amaç doğrultusunda tercih edilebilecek en ideal yöntem transfer fiyatlandırma mekanizmasıdır.

ŞEKİL 2



Jeffery S. ARPAN, International Accounting and Multinational Enterprises,
N.Y.,1981, s.349.

2.4. TRANSFER FİYATLARININ DÜŞÜK YA DA YÜKSEK BELİRLENMESİNİN AVANTAJLARI

Çok uluslu işletmeler uyguladıkları transfer fiyatlandırma politikası çerçevesinde belirledikleri transfer fiyatlarını birtakım avantajlardan yararlanmak amacıyla özellikle düşük ya da yüksek olarak belirlemektedirler.

2.4.1. Düşük Transfer Fiyatlarının Avantajları

Düşük transfer fiyatlarından beklenen en önemli amaç, vergiden sonraki kârın global düzeyde maksimize edilmesidir. Pazar üzerindeki kontrolün sıkı tutulması ve transfer fiyatlandırma mekanizmasının kullanılması ile vergi oranlarının düşük olduğu ülkelerde, düşük transfer fiyatları beklenen kârı maksimize edebilir. Teoride ve gerçekte bu amaç, çok uluslu işletme sisteminde ana işletme ile bağlı işletme ya da bağlı işletme ile bağlı işletme arasında, düşük vergi oranı olan ülkelerdeki faaliyetlerde düşük transfer fiyatlandırma politikası kullanılarak başanılır.

Çok uluslu işletme, yabancı pazara uzun dönemli olarak yerleşmek ve önemli bir pazar payına sahip olmak amacıyla ise, mallarını bağlı işletmelere normal fiyatın altında satabilir. Eğer nihai ürün üzerinde anti-damping kanunları mevcut ise çok uluslu işletme, bağlı işletmesine malları düşük fiyattan satabilir. Daha sonra bağlı işletme bu malları iyileştirerek ülkeye ithal edilen rakip mallara göre, daha da ucuza satabilir. Böylece çok uluslu işletme, bağlı işletmesi aracılığıyla pazara yerleşir ve pazardaki rakiplere göre bağlı işletmesine avantaj yaratmış olur.

Transfer fiyatları benzer şekilde, gümrük tarifelerinin etkisini azaltmak amacıyla kullanılabilir. Yüksek gümrük tarifeleri ithalat fiyatlarını yükseltir. Gümrük tarifelerinin etkisini azaltmak isteyen çok uluslu işletme, ihraç ettiği malların fiyatlarını düşürerek bağlı işletmesine önemli bir vergi avantajı sağlar. Örneğin, normal fiyatı 100 Dolar olan bir malın ithalat fiyatı gümrük tarifeleri yüzünden 120 Dolar olarak gerçekleşmektedir. Ancak, fatura fiyatı 100 Dolar yerine 80 Dolar olsaydı, ithalat fiyatı gümrük vergileri yüzünden 96 Dolar olurdu. Eğer, belli bir değer üzerindeki mallarda gümrük oranları artıyorsa, düşük transfer fiyatları ülkeye daha fazla miktarda mal getirmede kullanılabilir. Ayrıca bağlı işletme aldığı malı, yarı fiyatla elde edebiliyorsa, bir kat daha fazla mal ithal

edebilme avantajına da sahip olur.

2.4.2. Yüksek Transfer Fiyatlarının Avantajları

Yüksek transfer fiyatları, hükümetlerin kâr transferlerine kısıtlama koyduğu durumlarda yurt dışına para transferleri için kullanılabilir. Yüksek transfer fiyatları ayrıca, bir subvansiyon ödendiği veya ihraç edilen mallar üzerinde bir vergi kredisi kazanıldığı zaman da bağlı işletme için önemli bir değer olabilir. Çünkü, ihraç malları üzerindeki transfer fiyatları yüksek olduğu zaman daha yüksek bir subvansiyon kazanılır veya daha yüksek vergi kredisi veya daha yüksek vergi iadesi alınır.

Ana işletme bağlı işletmenin kârının düşük görünmesini istediği zaman, bağlı işletmeye gönderdiği mallar için yüksek bir transfer fiyatı tesbit edebilir. Ana işletme aynı zamanda, muhtemel rakiplerin pazara girmesini önlemek için kârın özellikle düşük gösterilmesini isteyebilir. Yerli ve yabancı sermaye ortaklığı söz konusu ise çok uluslu işletme, yerel ortağın yüksek kâr payı almasını önlemek için de bu yola başvurabilir. Yüksek transfer fiyatları ayrıca, döviz dalgalanmalarının şiddetini minimize etmede veya bu dalgalanmaların şiddetini belirli bazı bağlı işletmelere ya da ana işletmeye aktarmada da kullanılabilir.

2.5. TRANSFER FİYATLANDIRMA MEKANİZMASININ ETKİLERİ

2.5.1. Gelir Vergisi Etkisi

Çok uluslu işletme transfer fiyatlarından yararlanarak gelir vergisi (kurumlar vergisi) yüksek olan bağlı işletmelerin bulunduğu ülkelerde elde edilen kârları, bu vergilerin düşük olduğu başka bir ülkedeki bağlı işletmeye aktarabilir. Kazançların bu şekilde ülkeler arasındaki dağılımının değiştirilmesi çok uluslu işletmenin bir bütün olarak vergi sonrası kârlarını artırırken ilgili ülkelerin vergi gelirlerini olumlu ya da olumsuz yönde etkiler.

Düşük vergi alınan ülkelerde kurulan bağlı işletmeler bu amaçla kullanılmaktadır. Bu amaçla kullanılan bazı bağlı işletmeler aracı rolü oynamakta; örneğin, ABD'ye satılan mallar, önce İsviçre'de bulunan bağlı işletmeye satılmış görünmekte oradan da Kanada'ya

satım işlemleri yapılmaktadır. Ancak, bu işlemler tamamen kâğıt üzerinde yer almakta, mallar doğrudan Kanada'ya gönderilmekte, aradaki İsviçre ortaklığı büyük kâr sağlamak ve bu ülkede vergi oranı daha az olduğundan çok uluslu işletmenin vergi yükü azaltılmış olmaktadır⁵⁰.

Yukarıda açıklandığı gibi transfer fiyatlandırma politikası ile çok uluslu işletmeler vergi oranlarının yüksek olduğu ülkelerde kârlarını düşük gösterip, yıl içindeki kazançlarını çeşitli yollardan vergi oranlarının düşük olduğu ülkelere transfer etmeye çalışmaktadırlar. Birbirleri ile dış ticaret ilişkisi içinde bulunan ve çok uluslu işletme sisteminde yer alan iki farklı ülkedeki bağlı işletme ise, vergi nedeniyle kârlarını bir ülkeden diğerine transfer ettiği zaman, kârların düşük gösterildiği bağlı işletmenin bulunduğu ülke, daha az vergi geliri elde edeyeceği için zarara uğramış olacaktır⁵¹.

2.5.2. Gümrük Vergisi ve Kotalar

Gümrük vergileri ve vergi oranları karşılıklı olarak birbirlerini etkileyen iki değişik faktördür. Genellikle vergi oranlarının düşük olduğu ülkeler yüksek gümrük vergileri; yüksek olduğu ülkeler ise, düşük gümrük vergileri uygularlar. Dolayısıyla, transfer fiyatlandırma politikası yüksek gümrük vergileri ve kotaların etkisinden kaçınmak için de kullanılabilir.

Örneğin, gümrük tarifelerinin değer üzerinden alındığı durumlarda, bağlı işletmelerden veya ana işletmeden ithal edilen parçaların fiyatları, düşük tutularak ödenecek vergi miktarı azaltılabilir. Kuşkusuz bu, aynı zamanda bağlı işletmeye, bağlı işletmenin sınırları içindeki diğer işletmeler karşısında haksız bir rekabet üstünlüğü sağlanmasıdır. Ayrıca ithalat kotaları durumunda da benzer uygulamalara başvurulabilir. Bağlı işletmenin bulunduğu ülkenin kotaları değer üzerinden koyduğu durumlarda çok uluslu işletme yapay olarak düşük fiyat belirleyerek ithalat hacmini arttırmayı amaçlayabilir⁵².

Kısaca transfer fiyatları düşük tutulursa, ödenecek gümrük vergileri de düşük

⁵⁰ KABAALIOĞLU, Çok Uluslu..., s.169.

⁵¹ ALPAR, a.g.k., s.104.

⁵² SEYİDOĞLU, a.g.k., 1994, s.310.

olacaktır. Bu durumda işletmeler daha çok mal ithal etme olanağına sahip olurlar. Gümrük vergileri düşük olursa transfer fiyatları yükselebilir. Yüksek gümrük vergileri çok uluslu işletmelerin kârını azaltacağından gelir vergilerinin düşük kalmasına yol açar. Aynı şekilde düşük gümrük vergileri, maliyetleri düşürüp kârı artırırlar.

2.5.3. Fonları Bir Yerde Toplama

Transfer fiyatlandırma politikası, çok uluslu işletmelerin ana işletmesi ile bağlı işletmesi ya da bağlı işletmeleri arasındaki nakit fonlarını, diğer yerlerden aktarıp bir yerde toplama aracı olarak kullanılmaktadır. Örneğin, ana işletme, fonları bir bağlı işletmenin bulunduğu ülkedeki bağlı işletmesinden kendisine doğru kaydırmak isterse, o ülkedeki bağlı işletmesine sattığı mallara yüksek, ondan satın aldığı mallara düşük transfer fiyatları uygular. Böylece fonlar ana işletmede birikmiş olur.

Transfer fiyatlandırma politikası bağlı işletmelerle ana işletme arasında olduğu gibi, bağlı işletmeler arasındaki fon aktarımı için de bir araç olarak kullanılabilir. Dünya çapında faaliyet gösteren bağlı işletmelerin ara mal ve yedek parçalar ile çeşitli hizmetleri birbirlerinden sağlamaları, onlara bu fırsatı sağlar⁵³.

Bağlı işletmelerin bulunduğu ülkelerin hükümetleri dışarıya yüksek kâr transferleri olması durumunda çok uluslu işletmeler ile bir anlaşmazlık içine girebilirler. Başka bir deyişle, bağlı işletmede kârlılığın yüksek olması, bağlı işletmenin dışarıya büyük miktarlarda kâr transferi yaptığının bir göstergesi olarak kabul edilebilir. Bu durum çok uluslu işletme ile bağlı işletmenin bulunduğu ülke hükümeti arasındaki ilişkiyi bozabilir. Çok uluslu işletme bu izlenimi yaratmamak için transfer fiyatlandırma politikasından yararlanır ve bağlı işletmedeki yüksek kârları düşük kârlı bir işletmeye ya da ana işletmeye aktarabilir.

2.5.4. Beklenen Kur Değişmelerinden Yararlanma

Çok uluslu işletmeler transfer fiyatlandırma politikasını kurlarda beklenen değişimin zararlarından korunma ve bundan yararlanmada bir araç olarak da

⁵³ SEYİDOĞLU, a.g.k., 1994, s.309.

kullanabilirler. Bu durum özellikle sabit kur sisteminde⁵⁴ ve kambiyo denetimi uygulamalarında söz konusu olmaktadır. Bu koşullar altında, örneğin bir ülke parasının devalüe edileceği (değer kaybedeceği) ve diğer ülke parasının revalüe edileceği (değer kazanacağı) beklenmekte olsun. Eğer fonlar, devalüasyon yapması beklenen ülkedeh çıkarılabilir veya revalüasyon yapması beklenen ülkede toplanabilirse, bundan önemli spekülâtif kazançlar sağlanabilir. Ama kambiyo kontrolü uygulanmakta olması, ülke dışına resmi yollardan fon çıkartılmasına olanak vermez. Çünkü, sermaye ihracı yasal engellere tabidir⁵⁵. Kısaca, çok uluslu işletmeler döviz kurundaki değişiklikleri önceden tahmin ederek, transfer fiyatlarını arttırma yolu ile, söz konusu kâr transferlerini önceden gerçekleştirebilirler.

Örneğin, ödemeler dengesindeki açıkları düzeltmek için hükümetlerin özellikle az gelişmiş ülke ekonomilerinde devalüasyon yapılması ihtimali, çok uluslu işletmeleri, normal kârlarından daha fazlasını yurt dışına transfer etmeye yöneltir. Devalüasyon ile yerli paranın yabancı para karşısında değeri düşeceğinden, bağlı işletme, devalüasyon sonrası aynı miktar kârı yurt dışına transfer edebilmek için daha fazla yerli parayı merkez bankasına yatırmak durumunda kalacaktır. Devalüasyon ihtimalini sezen veya hükümet çevrelerine yakınlıkları nedeniyle bu konuda gerekli bilgiyi elde eden çok uluslu işletmeler, bağlı işletmeden ana işletmeye yapılan transferleri hızlandıracaktır⁵⁶. Çok uluslu işletmeler böyle bir durumdan yararlanmada yerel işletmelere oranla daha avantajlıdırlar. Beklenen değişikliklerin gerçekleşmesi durumunda da büyük kazançlar sağlarlar.

⁵⁴ Teoride başlıca iki temel döviz kuru sistemi vardır. Bunlar sabit kur sistemi ile serbest veya esnek kur sistemidir. Sabit kur sisteminde döviz kurları zaman içinde sabit tutulur iken, serbest kur sisteminde döviz kuru serbest bir şekilde piyasalarda arz ve talebe göre belirlenir. Sabit döviz kuru sistemi, en iyi şekilde altın para standardının geçerli olduğu sistemlerde işler. Altın standardı, döviz kurlarını sabit tutmak açısından ideal bir sistemdir. Uluslararasıda altın standardından bahsedebilmek için, dünya üzerindeki başlıca ülkelerin bu sistemi kabul etmiş olmaları gerekir. Bu durumda ülkelerin paraları altına bağlı olduğundan milli paraların birbirleriyle ifadesi olan döviz kurları da sabit olacak veya "altın noktaları" diye adlandırılan kur sınırları içinde sabit kalacaktır. Ayrıntılı bilgi için bkz. Rıdvan KARLUK, a.g.k., s.354-359.

⁵⁵ SEYİDOĞLU, a.g.k., 1994, s.310.

⁵⁶ ALPAR, a.g.k., s.106.

2.5.5. Yabancı Paralar ile Kur Dalgalanmalarının Giderilmesi

Kârlardaki büyük dalgalanmalar bağılı işletmenin pay sahiplerini endişeye düşürebilir. Pay sahiplerinin bu konudaki endişelerini gidermek için yabancı paralar ile kârlardaki dalgalanmalar transfer fiyatları yoluyla azaltılabilir. Bunun için, ilgili bağılı işletmelere aktarılan mal ve hizmetlerin fiyatları yükseltilip düşürülerek, yüksek kârlar düşük; düşük kârlar yüksek gösterilebilir.

2.5.6. Yabancı Ortak Üzerindeki Etki

Transfer fiyatlandırma ortak girişimlerde, yerel ortaklarla anlaşmazlıklara neden olabilir. Çünkü yerel ortakların amacı, o bağılı işletmede kâr maksimizasyonuna gidilmesi ve yerel hissedarlara en yüksek kazançların sağlanmasıdır.

Bu politika ise çok uluslu işletme açısından optimal bir politika olmayabilir. Dolayısıyla, transfer fiyatlandırma ile fonların kendi ülkelerinden dışarıya aktarılmasına yerel ortaklar itiraz edebilirler. Nitekim daha önce belirtildiği gibi, ortak girişimlerin çok uluslu işletmeler tarafından tercih edilmemesinin bir nedeni de budur.

2.5.7. Muhtemel Rakipler Üzerindeki Etki

Çok uluslu işletmeler, girilen kârlı bir pazarda, pazara girmesi muhtemel diğer rakiplerin girişim gücünü kırmak için düşük kârlarla çalıştığı izlenimini vermek isteyebilir. Diğer taraftan çok uluslu işletmeye ait bir bağılı işletmenin kredi temin etmesi veya hisse senetlerinin satışının söz konusu olduğu durumlarda, bağılı işletmenin mali görüntüsünün düzgün olması gerekir. Bunu da her şeyden önce finansal tablolar sağlar. Finansal tablolarda kârlılığın artırılması da transfer fiyatlandırma politikası ile gerçekleştirilen fiyat düzenlemeleri ile mümkündür.

Transfer fiyatlandırma politikası bazen sadece belirli bir bağılı işletmenin kârlılığı yüksek gösterilerek, o bağılı işletmenin uygun koşullarda kredi bulmasına yardımcı olmak amacıyla da kullanılmaktadır.

Kârların yüksek ilan edilmesi diğer rakip çok uluslu işletmeleri de o ülkede

yatırım yapmaya yöneltebileceğinden, muhtemel rekabetten kaçınmak için, yüksek kârlar düşük ilan edilmekte, aradaki fark ise farklı yollardan (satılan hammaddelerin, lisans ücretlerinin yüksek gösterilmesi gibi) ana işletmeye transfer edilmektedir⁵⁷.

2.5.8. Finansal Kısıtlamalardan Kaçınma

Faaliyette bulunulan ülke yöneticileri ekonomik ya da siyasi nedenlerle çok uluslu işletmelerin uluslararası faaliyetlerine kısıtlamalar getirebilir. Örneğin, ülke dışına transfer edilecek kâr ve diğer ödemeler belli oranlarda sınırlandırılabilir⁵⁸. Bu durumda çeşitli transfer işlemlerinde fiyatlar değiştirilerek gerekli miktarlar ülke dışına aktarılır.

Yatırım yapılan ülkede kâr transferine sınırlamalar getirilmesi, çok uluslu işletmelerin transfer fiyatlandırma politikasını kullanarak, bağlı işletmesine sattığı mal ve girdi fiyatlarını dünya fiyatlarının üzerinde değerlendirmesi sonucu transfer işlemini gerçekleştirmesine neden olur. Özellikle belli sektörlerde fiyat kontrolünün uygulandığı faaliyet gösteren çok uluslu işletmeler de yüksek transfer fiyatlarını kullanarak kâr transferlerini gerçekleştirmektedirler. Örneğin, fiyat kontrolünün uygulandığı ilaç sektöründe, çok uluslu ilaç şirketleri, bağlı işletmelerine sattıkları hammaddelerin fiyatlarını dünya fiyatlarının üzerinde belirlemektedirler.

Yabancı işletme kârlarının yüksekliği, hükümetleri, mevcut ekonomi ve maliye politikalarını, çok uluslu işletmelerin bu kârlarını olumsuz yönde etkileyecek şekilde değiştirmeye yöneltebilir. Örneğin, yüksek kârlar karşısında bağlı işletmenin bulunduğu ülke hükümeti, çok uluslu işletmelerin artık koruma tedbirlerine ihtiyaçları kalmadığı gerekçesiyle, gümrük vergilerini indirip miktar kısıtlamalarını kaldırabilir. Açık ki bu durum o güne dek yüksek koruma duvarları arkasında üretim yapmaya alışmış ve tekelci bir güç kazanmış çok uluslu işletmenin çıkarlarına uygun düşmeyecektir⁵⁹. Fakat, çok uluslu işletmeler bu kısıtlamalardan kaçınmak için fiyatlarını olduğundan fazla göstererek söz konusu miktarları dışarıya transfer etmek suretiyle kısıtlamaların etkisini yok edebilir.

⁵⁷ ALPAR, a.g.k., s.107.

⁵⁸ Örneğin, Ant Paktı % 14'ten fazla kârın transferine izin vermemektedir. Ayrıntılı bilgi için bkz. Haluk KABAALIOĞLU, Çok Uluslu ..., s.169.

⁵⁹ ALPAR, a.g.k., s.106-107.

Bir çok gelişmiş ülkede halen çok uluslu işletmelere karşı tam bir güven duyulmaması ve çok uluslu işletmelerin yeni sömürgecilik hareketi olarak görülmesi, yüksek ilan edilen kârların bu duyarlılığı daha da arttırması olasılığı, çok uluslu işletmeleri, normal kârlarını düşük göstermeğe, fakat anlaşmalı yollardan yapılan ticaret veya lisans satışları ile kârlarını dolaylı yollardan maksimize etmeye yönelmektedir⁶⁰. Bu durum çok uluslu işletmeleri, gerçek kârlarını gizleyerek daha çok dolaylı yollardan kâr transferine yönelten siyasal bir nedendir.

Ancak, çok uluslu işletmelerin faaliyette buldukları ülkelerin hükümetleri çok uluslu işletmelerin transfer fiyatlandırma politikalarının yarattığı etkilerin bilincindedir. Bu nedenle, çok uluslu işletmeler, Türkiye’de de olduğu gibi mali raporları hesap uzmanlarının denetiminden geçmeden ve vergilerini ödemedi kâr transferi yapmamaktadırlar. Dolayısıyla, istikrarsız bir transfer fiyatlandırma politikası çok uluslu işletmenin ana işletmesi ya da bağlı işletmesi açısından olumlu bir davranış değildir. Devamlı değişen transfer fiyatları yani işletme içi fiyatlandırma ve bunun raporlanan sonuçları üzerinde, hükümetlerin ilgisi oldukça fazladır.

Çok uluslu işletmelerin kendi varlıklarını kanıtlama konusunda endişeye düştükleri zaman, hükümetlerle olan ilişkilerini pozitif bir şekilde sürdürmeye gayret etmesi çok uluslu işletmeler açısından olumlu bir davranıştır. Ülkenin zararına olacak bir şekilde transfer fiyatlarını kullanma, çok uluslu işletme görüntüsünü hükümetler nezdinde önemli bir ölçüde zedeleyebilir. Hükümetler nezdinde itibar kaybına neden olmayacak ve gerçekçi bir şekilde tesbit edilen uzun dönemli bir transfer fiyatlandırma politikası, çok uluslu işletmeler için bazı kârlardan vazgeçme anlamına gelse bile, çok uluslu işletmelerin hükümetler nezdindeki güvenilirliğinin sürekliliği açısından önemlidir.

Gerçek bir değerlendirme yapmak gerekirse, bir işletmenin faaliyetlerini sağlıklı olarak sürdürebilmesi için, işletmenin kârlılığının doğru olarak ölçülmesi gerekir. Bu kural, çok uluslu işletme sistemindeki bağlı işletmeler ve ana işletme için de geçerlidir. Örneğin, sermaye projelerinin değerlendirilmesi ve öteki işletme kaynaklarının tahsisi, işletmenin gerçek kârlılığının bilinmesini gerektirmektedir.

Bununla birlikte, çoğu kez ilgili mal ve girdilerin piyasa fiyatının bulunmaması,

⁶⁰ ALPAR, a.g.k., s.106.

bulunsa da bunların gerçek değerini yansıtmaması, kârlılığın bilinmesinde sorunlara neden olur. Özellikle araştırma-geliştirme ve danışmanlık hizmetleri gelirleri ile işletmenin öteki sabit masraflarının belirlenmesinde büyük bir subjektiflik vardır.

2.6. GATT VE TRANSFER FİYATLANDIRMA İLİŞKİSİ

Bilindiği gibi uluslararası ticarete konulan tahditleri kaldırarak serbest ticaret ortamı hazırlayabilmek için Birleşmiş Milletler bünyesinde 1945'lerde GATT kurulmuştu. Başlangıçtaki tüm gayretlere rağmen bu kurum bir türlü amacına ulaşamadığı gibi, son zamanlarda da bu konuda önemli gelişmeler kaydedilemedi. Bunun nedenleri arasında transfer fiyatlandırma mekanizmasının etkisi oldukça büyüktür. Çünkü, GATT'a ve öteki uluslararası kuruluşlara gelişmiş Batılı ülkeler hakimdir. Dünya ticaretinin yapısını ve işleyişini yönlendiren çok uluslu işletmeler ise gelişmiş Batılı ülkelerin hüviyetini taşımaktadır. Üstelik, çok uluslu işletmeler ticarete konulan tahditlerin aşılmasında transfer fiyatlandırma gibi pratik bir yöntemle çözüm getirmişlerdir.

O yüzden GATT'a üye ülkelerin artık ticarete konulan tahditlerin aşama aşama kaldırılması konularında çaba sarfetmelerine gerek kalmamıştır (aslında ulusal ekonomileri gerektirdiğinde tahditleri kendileri getirmektedir)⁶¹. Şimdi çok uluslu işletmeler yoluyla sınırlar aşılınca, bu konulardaki çalışmaların yoğunluğu azalmış ve dolayısıyla GATT da eski önemini yitirmiştir.

Burada belirtilmesi gereken birkaç sorun daha vardır. GATT'ın ilkeleri, yani ülkelerin ticarete koydukları sınırlamaları hafifletmeleri ve zamanla ortadan kaldırılmaları, Batının sanayileşmiş ülkeleri dışında kalan özellikli az gelişmiş ülkeleri hedef almaktadır. Ayrıca, az gelişmiş ülkeler zaten ekonomik yapıları gereği ve sanayileşme hedefleri doğrultusunda, Batılı gelişmiş ülkelere aldıkları sanayi hammaddesi, aramal ve bitmiş mallara düşük kısıtlamalar getirmektedir. Burada asıl sınırları kaldırması gereken ülkeler, az gelişmiş ülkelere yapılan ithalata karşı yüksek gümrük duvarları ve düşük kotalar uygulayan GATT'ın Batılı üye ülkeleridir. Buna rağmen, Batılı gelişmiş ülkeler yine de az gelişmiş ülkelere, kendilerinden ithal edilen mallara karşı sınırlamaların hafifletilmesinde ısrar etmektedirler.

⁶¹ ŞATIROĞLU, a.g.k., s.210.

2.7. TRANSFER FİYATLANDIRMA MEKANİZMASININ GENEL SONUÇLARI

2.7.1. Gelir Artışı ve Gelir Azalışı Üzerindeki Sonuçlar

Transfer fiyatlandırma mekanizması ile fon akışının sağlandığı ülkeler arasındaki işlemler ile transfer edilen aşırı kâr ve kazançlar bu ülkelerin ekonomileri üzerinde çeşitli etkiler yaratmaktadır. Fon akışı ile hareket ettirilen fonların aktarıldığı ülkelerden, fon girişi sağlanan ülkenin gelirleri artarken, fon çıkışı sağlanan ülkelerin gelirleri azalacaktır.

Genellikle çok uluslu işletmeler, fon girişlerini ana işletmenin bulunduğu gelişmiş ülke ekonomilerinde, fon çıkışlarını bağlı işletmenin bulunduğu az gelişmiş ülke ekonomilerinde gerçekleştirilmektedir.

2.7.2. Enflasyon Üzerindeki Sonuçlar

Yukarıda belirttiğimiz gibi fon çıkışlarının sağlanabilmesi için, az gelişmiş ülke ekonomilerinde faaliyette bulunan bağlı işletmeler transfer fiyatlandırma mekanizması ile gerekenden daha yüksek fiyatlarla mal ithal etmektedirler. Bu yolla ithal edilen hammadde, aramal veya yedek parçaların girdi olarak kullanılması sonucu da malların fiyatları suni olarak yükseltilmektedir.

Son yıllarda özellikle çok uluslu işletmelerin birer pazarı durumuna gelmiş az gelişmiş ülkelerde görülen hızlı fiyat artış eğilimi başka nedenlerle birlikte bir de transfer fiyatlandırma mekanizmasından kaynaklanmaktadır. Başka bir deyişle, çok uluslu işletmeler aracılığıyla dış ticarete daha çok açılan ve açıldıkça da Batı ülkelerine daha bağımlı duruma gelen ülke ekonomilerinde enflasyon hızı genellikle daha yüksektir ve bunun nedenlerinden birisi de transfer fiyatlandırma uygulamasıdır⁶². Bu sonuç doğrultusunda, çok uluslu işletmelerin enflasyon sorununu ağırlaştırıcı etkileri bulunduğu ileri sürülebilir. Ayrıca, çoğu zaman düşük maliyetlerle bağlı işletmelerden birinde üretilen bir malın yüksek fiyatlarla uluslararası piyasalarda satılması sonucu özellikle yapay fiyat yükselmeleri yaratılmaktadır.

⁶² ŞATIROĞLU, a.g.k., s.212.

2.7.3. Ödemeler Bilançosu Üzerindeki Sonuçlar

Çoğunlukla transfer fiyatları ile ithal edilmiş girdi kullanılan bir malın üretildiği bağlı işletmelerin bulunduğu ülkelerde, ithalat arttıkça ödemeler bilançoları üzerindeki olumsuz etkiler de artacaktır. Çünkü, transfer fiyatlandırma mekanizması ile yüksek fiyatlarla mal ithali sonucu ülkede meydana gelen büyük çapta döviz kaybının ödemeler bilançosu üzerinde olumsuz etkisi bulunmaktadır.

Bunun yanında az gelişmiş ülke ekonomilerinde faaliyet gösteren bağlı işletmelerin yapacağı ihracata, ana işletme tarafından teknoloji transfer anlaşmaları yoluyla kısıtlamalar getirilmesi de ödemeler dengesini olumsuz yönde etkileyen diğer bir faktördür. Çünkü, çok uluslu işletmeler çeşitli nedenlerle bağlı işletmelerinin ihracatlarına ya tamamen ya da kısmen kısıtlamalar getirmekte veya önceden izin alınması şartını getirmektedirler. Bu kısıtlamalar daha çok lisans anlaşmalarında hüküm olarak belirtilmektedir. Böylece bağlı işletmelerin ihracatlarının artması engellenmekte, hatta uluslararası piyasalarda rekabet edebilecekleri mallarda bile ithaltçı durumuna düşebilmektedirler. İhraç imkan ve olasılığının düşüklüğü ülkenin döviz kazanma gücünü düşürmekte ve ihracat artışlarıyla ek döviz kazanılamaması bir yana transfer fiyatlandırma mekanizması sonucu meydana gelen ek döviz kayıpları ile de ödemeler bilançosunu olumsuz yönde etkilenmektedir.

Ödemeler bilançosu üzerinde olumsuz etkiler yaratan çok uluslu işletmelerin, az gelişmiş ülkelerde bulunan bağlı işletmeleriyle yaptıkları dış ticarete uyguladıkları transfer fiyatlandırma politikası, son yıllarda çok uluslu işletmelere yöneltilen eleştirilerin temelini oluşturmaktadır. Bağlı işletmelere yapılan ihracatın yüksek, bağlı işletmelerden yapılan ithalatın düşük fiyatlandırılması, kısaca şöyle açıklanabilir⁶³:

P_m , bağlı işletmenin ana işletmeden ithal ettiği P malına ödediği F.O.B.⁶⁴ fiyatını, P_w aynı malın çeşitli pazarlarda kaydedilmiş dünya fiyatını ifade etmektedir.

⁶³ Vaitsos O. CONSTANTINE, Intercountry Income Distribution end TransationalEnterprise, Calerondan Press, 1974, p.46 İçinde: ÇOK ULUSLU ŞİRKETLER VE EKONOMİK KALKINMA Cem ALPAR, Turhan Kitapevi Yayınları, B.3, Ankara, 1980, s.103.

⁶⁴ FOB (Free on Board), Ulaştırma, gümrük, sigorta ve benzeri masrafları içermeyen ithalat fiyatını ifade etmektedir. bkz.Cem ALPAR, a.g.k., s.140.

$$Z = \frac{P_m - P_w}{P_w} \cdot 100$$

Z, ana işletmeyle bağlı işletme arasındaki ticaret nedeniyle bağlı işletmenin bulunduğu az gelişmiş ülkenin yüksek transfer fiyatı nedeniyle ithalata ödediği fazla fiyat ve birim ithalat başına kaybettiği döviz oranını verecektir.

P_x , az gelişmiş ülkede bulunan bağlı işletmenin ana işletmeye yaptığı ihracatta uyguladığı F.O.B. ihracat fiyatı, P'_w aynı malın çeşitli dünya pazarlarında kaydedilmiş ortalama fiyatı ise, ihracat nedeniyle az gelişmiş ülkenin birim ihracat başına kaybettiği döviz oranı,

$$Z = \frac{P'_w - P_x}{P_x} \cdot 100$$

olacaktır.

2.8. TRANSFER FİYATLARI KONUSUNDA ALINABİLECEK TEDBİRLER

Transfer fiyatlandırma politikasının kullanılması sonucu uygulanan transfer fiyatlarının ortaya çıkaracağı sakıncaları gidermek üzere alınacak tedbirleri bağlı işletmenin bulunduğu ülke tarafından alınabilecek tedbirler ve ana işletmenin bulunduğu ülke tarafından alınabilecek tedbirler olmak üzere ikiye ayırarak inceleyeceğiz.

2.8.1. Bağlı İşletmenin Bulunduğu Ülkelerin Alabilecekleri Tedbirler

Transfer fiyatlandırma mekanizmasının ortaya çıkardığı karmaşık sorunların başında bağlı işletmenin bulunduğu ülke hükümetine ait çeşitli ulusal makamların farklı uygulamaları ve çatışan amaçları gelmektedir. Bağlı işletmenin bulunduğu ülkenin Vergi Daireleri, gelir vergisini saptarken, gelirlerin yüksek olması için ihracatın yüksek fiyatla, ithalatın ise düşük fiyatla yapılmasını tercih edecektir. Bu amaçla genel olarak, ithalat ve ihracat fiyatlarının gerçeklere yakın olması denetlenecektir. Ancak dünya fiyatlarıyla karşılaştırma imkanı verecek dünya pazarı söz konusu değilse, çeşitli tahmini hesaplara başvurma yolu tercih edilecektir. Öte yandan Gümrük Makamları ülkeye giren mallara uygulayacakları gümrük vergileri yönünden ithalata uygulanan fiyatların yüksek olmasını,

böylece gümrük vergisinin yüksek tutarda tahsil edilmesini ve vergi kaçırılmamasını göz önünde tutacaktır. Merkez Bankası da tüm işlemlerde ülkenin döviz kaybını (harcamalarını) asgaride tutmayı ve ülkenin döviz gelirlerini yükseltmeyi hedefleyecektir.

Damping uygulamasını önleyecek makamlar ise ithal edilen malın çok ucuza piyasaya sürülmesine karşı çıkacak ve bu malların ülkeye giriş fiyatını yüksek göstermek isteyecektir⁶⁵.

Bu değişik makamların kararlarının koordine edilerek yürütülmesi oldukça güçtür. Herbiri diğerinden bağımsız olarak değişik yönlerden fiyatları denetlerken çok uluslu işletmelere ait bağlı işletmeleri de baskı altında tutarlar. Bağlı işletmenin bulunduğu ülke hükümetinin ve ulusal makamlarının ortak kuşkusu, çok uluslu işletmelerin karmaşık örgüt yapıları, başka bir ülkeden yönetilmeleri sonucu yüksek miktarları bulan transferleri ve gerçekçi olmayacak şekilde yüksek veya düşük transfer fiyatları uygulamalarıdır.

Bu tür işlemlere karşı hükümetlerin alabilecekleri tedbirler önemli güçlükler arzeder. Herşeyden önce çok uluslu işletmelerin karmaşık faaliyetleri ve dünyanın dört bir yanına dağılmış bağlı işletmeleri hakkında tam bilgi edinilememektedir. Ayrıca teknoloji transferi işlemlerinde çok uluslu işletme tarafından gerçekleştirilen araştırma-geliştirme harcamalarının, deneme ve laboratuvar masraflarının ne ölçüde belli bir malın maliyetine eklenmesi gerektiği de kolaylıkla saptanamamaktadır. Bununla beraber, çok uluslu işletmelerin bir bütün olarak kârlı çıkmasını hedefleyen global kâr maksimizasyonu amacı çerçevesinde transfer fiyatları belirlenmektedir. Böyle olunca da genellikle belirlenen fiyatlar, mal ve hizmetlerin gerçek değerini yansıtmamaktadır. Bu mal ve hizmetler için belirli bir piyasanın bulunmaması ise fiyat karşılaştırılabilmesi imkanını ortadan kaldırdığı için, bağlı işletmenin bulunduğu ülke hükümetlerinin karşılaştıkları güçlükleri daha da arttırmaktadır. Söz konusu mal ve hizmetler için bir dünya piyasasının olmaması halinde gerçek fiyatın saptanması çok zordur.

Birleşmiş Milletler “Eminent Persons” Grubu tarafından hazırlanan raporda sorunun tek başına ulusal hükümetler tarafından çözülmesinin güçlüğü belirtilmektedir. Herşeyden önce transfer fiyatlarının kapsamı ve etkileri hakkında elimizde mevcut bilgiler

⁶⁵ KABAALIOĞLU, Çok Uluslu ..., s.170.

azdır. Bunun yanında unutmamak gerekir ki, ülkeler arasında fon aktarımlarını yapmak için çok ulusu işletmelerin ellerindeki imkanlar çok fazladır ve özellikle transfer fiyatlandırma mekanizmasından yararlanarak bu yola gitmektedirler. Uzun dönemde sağlıklı bir politikanın sağlanabilmesi için geniş araştırmalar yapılmalı ve gerekli temel bilgiler toplanmalıdır. Transfer fiyatları konusunda uluslararası kuruluşların da ülkeler arasında işbirliğini gerçekleştirerek alınacak tedbirleri koordine etmesi yararlı olur⁶⁶. Özellikle bu konuda bilgi alış verişi sağlanmalıdır.

Uzun dönemde sağlıklı bir politikanın saptanabilmesi için geniş araştırma ve bilgi toplama gerekir. Ulusal alanda çeşitli makamlar arasında çatışmalar görüldüğü gibi, transfer fiyatlarında uluslararası kuruluşların birçoğunun konuyla ilgili çalışmalar yaptığı dikkate alınarak, yakın bir koordinasyonun gerçekleştirilmesi gerekir. Gerçekten de transfer fiyatları konusu BM Vergi Anlaşmaları Uzmanlar Grubu'nun, Uluslararası Maliye Birliği'nin, OECD'nin, Avrupa Ekonomik Topluluğu'nun ilgisini çekmektedir. Bu çalışmalar sonucu bağlı işletmelerin buldukları ülkelerle ana işletmenin bulunduğu ülkelerin üzerinde anlaşmaya varabilecekleri bir yasa hazırlaması umulmaktadır⁶⁷. Ancak bu gerçekleşene kadar alınabilecek tedbirler de söz konusudur. Bu konuda getirilebilecek önerileri ise şöyle sıralayabiliriz.

Bu alanda ülkeler arasındaki işbirliğinin ortaya çıkaracağı zorluklara rağmen, vergi yasalarının ahenkleştirilmesi ile büyük ölçüde transfer fiyatları uygulamasında belirlenen fiyat karşılaştırmalarına karşı bir uyum yaratılabilir. Örneğin; çok uluslu işletmelerin faaliyet gösterdiği ülkeler arasında ikili vergi anlaşmaları yapılarak bilgi alış verişi yolunda bir adım atılması ve uluslararası nitelikte birliktelik sağlanması mümkün olur. Ayrıca kâr payı, faiz gibi işlemler ile dışarıya transferlere ilişkin hükümlerdeki farklılıkları giderecek ya da azaltacak şekilde kambiyo denetimine ilişkin yasalar düzenlenebilir.

⁶⁶ Report of the Group of Eminent Persons to Study the Role of Multinational Corporations and on International Relations, E / 5500 / Add.1 (Part 1) May 24, 1974, New York, p.61. İçinde: **ÇOK ULUSLU İŞLETMELER HUKUKU** Haluk KABAALİOĞLU, İktisadi Kalkınma Vakfı Yayınları, İstanbul, 1982, s.170.

⁶⁷ Haluk KABAALOĞLU, "Transfer Fiyatları Sorunu ve Çok Uluslu İşletmeler", **Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi**, Mart 1978, C.15, S.3, s.64.

İlgili ülkelerin ve çok uluslu işletmelerin faaliyetleriyle ilgili çeşitli tarafların -bağlı işletmeler, pay sahipleri, müşteriler, alacaklılar, işçiler v.s.- çıkarlarının korunması için temel olacak çözüm kamuya açıklama ilkesine dayandırılmalıdır⁶⁸.

Transfer fiyatlandırma mekanizmasının bu kadar önem arzemesinin nedeni, bağlı işletmenin kâr merkezi olarak görülerek, belirlenecek olan transfer fiyatının doğrudan ilgili bağlı işletmenin kârlılığı ile ilgili bağlı işletmenin bulunduğu ülkenin vergi gelirleri üzerinde yarattığı etkilerdir.

Ancak bu tür bir uygulama, bazı ülkelerin vergi gelirlerini azaltıcı etki yapacağından, ilgili ülkelerin hükümetlerince tasvip edilmeyecektir. Nitekim, bazı ülkelerde bu tür vergi kayıplarını önlemek amacıyla birtakım kanuni düzenlemeler getirilmiştir. Örneğin, ABD’de hükümet çıkardığı bir kanuna dayalı olarak gelirin uygun dağıtımını sağlamak ya da vergi kaçırılmasını önlemek için ilgili kurumlar arasındaki brüt kâr, vergi indirimleri ve benzeri diğer indirimleri yeniden dağıtmak hakkına sahiptir⁶⁹. Bu kanun, transfer fiyatlandırmasında vergi avantajlarını optimize etmek sistemi üzerinde çok fazla etkiye sahip olan ABD vergi hukukunun 1962 yılında çıkarılan Birleşik Devletler Gelirler Kanunu’nun 482. kısmında yer alır. Kısaca ABD’de faaliyet gösteren bir işletmenin nerede olursa olsun kazanılmış olarak gösterilen herhangi bir gelirin vergilendirilmesine IRS⁷⁰ tamamiyle yetkilidir. ABD.’de çıkarılmış olan ve IRS § 482 olarak bilinen bu kanun halen yürürlüktedir.

Ayrıca, diğer ülkelerdeki vergi yasalarının çoğu ABD’nin yürürlükteki bu yasasından çok daha fazla karmaşıktır ve yabancı vergi yasaları çoğu kez gelirden başka değişkenlere (üretim birimleri gibi.) bağlıdır ve farklı işletmeler ya da ürünler için

⁶⁸ KABAALIOĞLU, “Transfer Fiyatları ...”, s.64.

⁶⁹ D. S. Frederick CHOI, “ Multinational Challenges for Managerial Accountants” İçinde: S.S. GRAY, International Accounting and Transnational Decisions, Buttleworth & Co. Publishers Ltd., 1983, p.30. İçinde: “Küreselleşen Pazarlarda Karşılaşılan Yönetim Muhasebesi Problemleri” Ali KARTAL, T.C. Anadolu Üniversitesi A. Ö. F. Dergisi, C.I., S.1., Haziran 1994, s.92-93.

⁷⁰ IRS (Internal Revenue Service), (US), ABD’de tüm kişisel ve kuramsal ve kurumsal federal vergileri toplayan federal örgüt

değişir⁷¹. Dolayısıyla, IRS § 482'nin hem bağlı işletmenin bulunduğu ülkenin hem de ana işletmenin bulunduğu ülkenin yararlanabileceği niteliklere sahip olduğu kanısındayız.

2.8.2. Ana İşletmenin Bulunduğu Ülkelerin Alabileceği Tedbirler

Transfer fiyatları konusunda ortaya çıkan sorunları çözmek için çok uluslu işletmelere ait ana işletmelerin en fazla bulunduğu ülkelerden birisi olan ABD tarafından konuya ilişkin bazı önemli hükümler getirilmiştir. Biz burada ABD'nin ilgili uygulamalarını konuya açıklama getirmesi ve örnek alınması amacıyla değineceğiz.

Transfer fiyatları sorununun çözümü için ABD'de Internal Revenue Code (IRC) § 482'de öngörülen ilkeler, ana işletmeyle bağlı işletme arasında gerçekleştirilen işlemler ve uygulanan transfer fiyatlarına ilişkin olarak yetkili makamlara geniş yetkiler tanımaktadır⁷². Gerçekten de bu düzenlemeye göre ABD Maliye Bakanı veya görevlendireceği yetkili kişiler, transfer fiyatlarına ilişkin uygulamaları inceleyerek, bu fiyatlarda gerekli değişiklikleri yapabilmektedirler. Bu amaçla getirilen § 482, söz konusu işlemlerin “doğrudan doğruya veya dolaylı olarak aynı çıkarların mülkiyetinde veya kontrolünde olan” iki kuruluş, işletme veya ticarethane arasında gerçekleştirilmesini aramaktadır. Bu ünitelerin tüzel kişiliklerinin olup olmaması veya ABD içinde veya dışında kurulmuş olması uygulama için önemli değildir. Ayrıca bu iki işletme veya kuruluşun birbirine bağlı olup olmaması da aranmamaktadır. Aranan koşul her iki ünitenin de “doğrudan doğruya veya dolaylı olarak aynı çıkarların mülkiyetinde veya kontrolünde” olmasıdır. Bu koşula uyan iki işletme arasında gerçekleştirilen her türlü net gelir, mahsup, krediler veya diğer tahsisatlar ilgili Bakanlık tarafından incelendiğinde “vergi kaçırılmasını önlemek veya bu kuruluşun gerçek gelirinin saptanması bakımından gerekli ise” değiştirilerek işlem görecektir. Yani belirtilen amaçla yetkili makam iki işletme arasındaki net gelir, mahsup, kredi veya tahsisatı bu iki işletme arasında dağıtır, böler veya ayırır⁷³.

Böylece vergi makamlarına, ilişkili ticari işletmelerin “hesaplarını konsolide etmek” yetkisi verilerek, bu hesapların birleştirilmesi, birbiriyle ilişkili işletmeler arasındaki gelir dağılımını doğru bir biçimde yansıtılması için gerekli görülmüştür. Vergi

⁷¹ Larry J. MARVILLE, J. William PETTY, “Transfer Pricing for the Multinational Firm”, *The Accounting Review*, Vol. LIII, No. 4, October 1978, p.937.

⁷² Treas. Reg. § 482-1 (b) (1) (1968)

⁷³ Internal Revenue Code of 1954, § 482.

makamları “arm’s length price”⁷⁴ kavramına uygun olarak işletmeleri denetleme yetkisine sahiptir. Bugün de uygulanan temel kriter de budur. Yani birbirini denetlemeyen iki vergi mükellefi arasında normal koşullarda yapılması düşünülen bir işleme uygulanacak fiyatlar esas alınır⁷⁵.

Bir işletme içinde çeşitli üniteler arasındaki işlemlere uygulanan fiyatların saptanması için öngörülen kurallar ayrıntılı olarak düzenlenmiştir. Denetim altında olan grup üyelerinden biri, bir diğerine gerçek fiyatın altında satış yaparsa, Bölge Vergi Müdürü durumu düzeltmek için bu işlemle ilgili olarak iki taraf arasında bir ayarlamaya gider⁷⁶. Bu amaçla uygulanacak üç değişik yöntem tercih sırasına göre sıralanmıştır. Vergi Dairesi olaya en uygun yöntemi seçecektir⁷⁷. Ayrıca bu üç yöntem de uygun olmazsa dördüncü bir yöntemin kullanılması söz konusudur.

- Karşılaştırılabilir denetlenmiş fiyat yöntemi
- Yeniden satış fiyatı yöntemi
- Maliyet + Yöntemi
- Belirtilenler dışında seçilecek uygun bir yöntem

Karşılaştırılabilir Denetlenmemiş Fiyat Yöntemi (The Comparable Uncotrolled Price Method) en çok tercih edileni ve en sağlıklı sonuç verenidir. Burada “arm’s length” fiyat, benzer malların serbest koşullarda veya normal piyasa mekanizması dahilinde olduğu fiyattır. Bu fiyatta olayın gerektirdiği değişiklikler yapılabilir: Navlun vs. dikkate alınır. Hatta esas amaç, söz konusu mal için bir piyasanın kurulması veya sürdürülmesi ise bu uygulama denetlenmeyen bir alıcıya benzer bir fiyatı gerçekleştirirse az kârlı satışlara izin veren hüküm de vardır⁷⁸. Bir işletme içinde veya herhangi bir şekilde denetlenmeyen veya ilişkili olmayan bir taraf, denetlenen grubun bir üyesine satış yapmış ise veya ondan almış ise veya alım satım birbiriyle hiç ilişkisi olmayan iki taraf arasında yapılmışsa bu işlem denetlenmeyen veya normal piyasa kapsamında yapılmış sayılır⁷⁹.

⁷⁴ Arm’s Length Market Price: Ayrıntılı müzakerelerden önce söylenen fiyat

⁷⁵ Treas. Reg. § 1.482-1 (b) (1) (1968)

⁷⁶ Treas. Reg. § 1.482-2 (e) (1) (1968)

⁷⁷ Treas. Reg. § 1.482-2 (e) (2), -2 (e) (3), -X (e) (4) (1968)

⁷⁸ Treas. Reg. § 1.482-2 (e) (2) (iv) (1968)

⁷⁹ N.Y.U. 30th Institute on Federal Taxation 1407, 1410

Uygulanacak ikinci yöntem “yeniden satış fiyatını” saptar. Karşılaştırılabilir Denetlenmemiş Fiyat Yöntemi uygulanamayınca makul bir süre içinde, denetlenen alıcı, denetlenmeyen bir satış yaparsa ve malda büyük bir değişiklik yapılmamış bulunursa bu yöntem uygulanır. Bu yöntemin uygulandığı en elverişli durum, bağlı işletmenin ana işletmeden aldığı malların distribütörü olması durumudur⁸⁰. Fiyat denetlenmemiş yeniden satış fiyatının hesaplanması ile bulunur. Kurallara göre paketleme, etiketleme, önemsiz montajda mala esaslı bir katkı gerçekleştirilmiş değildir. Genellikle toplam değere % 10 eklenmesi önerilmektedir.

Üçüncü yöntemde bağlı işletme denetlenen işlemle aldığı malda önemli değişiklikler yapmış, katkıları olmuştur. Satıcının malı imal ederek maliyet hesabı yapılır ve kâr payı eklenir. Görüldüğü gibi üç yöntem de birbirine benzemektedir ve fiyatlar birbiriyle ilgi bağı olmayan işletmeler arasındaki fiyatlara göre saptanır. Genellikle karşılaştırılabilecek bir fiyat bulunmaz⁸¹.

Dördüncü yöntemde ise, olaya en uygun yöntem seçilir. Bu yöntem genellikle vergi dairelerinin seçeceği bir yöntem olacaktır⁸².

2.9. ÜLKE RİSKİ VE ÇOK ULUSLU İŞLETMELER

Teknolojik, politik, ekonomik ve sosyal gelişmeler işletmelerin yaşamlarını sürdürebilmesi için artık global olarak düşünüp, bu şekilde faaliyette bulunmayı zorunlu kılar hale getirmiştir. Bu nedenle günümüz işletmeleri, faaliyetlerini sadece buldukları ülke sınırları içinde kısıtlamayıp, dünyayı faaliyet alanı olarak görmekte ve dünyanın

⁸⁰ N.Y.U. 30th Institute on Federal Taxation 1410.

⁸¹ IRS tarafından son yıllarda yüzlerce ayarlama yapılmakta ve işletmeler arasındaki işlemlerde uygulanan fiyatlar düzenlenmektedir. Bu ayarlamalar sonucu, ABD’deki ortaklıklar daha çok kâr sağlarken, yabancı yavru ortaklıklar daha az kâr sağlar görünürler. Ayrıntılı bilgi için bkz. Robert H. STOBAUGH, *The International Transfer of Tecnology in the Establishment of the Petrochemical Industry in Developing Countries*, **United Nations Institute for Training and Research (UNITAR)**, Report No.12, New York, 1972

⁸² Treas. Reg. § 1.482-2 (e) (2) (ii) (1968)

neresinde kendi amaçlarına uygun bir yer varsa oraya ulaşma yollarını aramaktadırlar⁸³. İkinci dünya savaşından sonra, uluslararası ilişkilerin gelişmesi ve ekonomik koşulların etkisiyle işletmelerin uluslararası faaliyetlerinin geliştiği görülmektedir. Bu gelişmelere paralel olarak, işletmelerin faaliyetleri sırasında karşılaştıkları belirsizlik düzeylerinde de artışlar olmuştur⁸⁴. Çokuluslulaşmaya gidilmesinden sonra farklı siyasal, ekonomik ve sosyal alanlarda faaliyet gösteren çok uluslu işletmelerin, faaliyet gösterecekleri ülkelerde karşılaşılabilecekleri belirsizlikleri kapsayan ülke riskini ve çok uluslu işletmelerin ülke riskini önleme yollarını aşağıda inceleyeceğiz.

2.9.1. Ülke Riski

Çok uluslu işletme, ana işletmesinin bulunduğu ülke dışındaki ülkelere yatırım yapmayı planladığında, yabancı bir ülkede yatırım yapmaktan kaynaklanabilecek riskleri de hesaba katmak zorundadır. Buna ülke riski ya da siyasal risk de denir. Çünkü bu risk, yatırım yapılan ülkeye özgü siyasal, ekonomik ve sosyal olumsuzlukları da kapsar.

Yukarıda da sözü edildiği gibi; ülke riski, başka bir ülkenin ekonomik, sosyal ve politik koşulları içinde işletme faaliyetlerinin sürdürülmesinde söz konusu olabilecek riskleri ifade eder.

Ülke riskleri arasında, çok uluslu işletmeye bedeli ödenerek veya ödenmeden el koyma, savaş, isyan, ihtilal vs. gibi karışıklıklar yer alır. Bunların bir kısmı doğrudan çok uluslu işletmeye yönelik olmasalar bile, o ülkede yatırımı caydırıcı etki yaparlar. Ayrıca, karşılaşılan ekonomik sıkıntılar dolayısıyla kambiyo kontrolü uygulaması ve yurtdışına sermaye çıkışının kısıtlanması gibi riskler de vardır⁸⁵.

Ana işletmenin bulunduğu ülkenin dışına yatırım yapılırken, ülke riski çok uluslu işletme üst yönetimince, konunun uzmanlarından oluşan, gelişmiş ülkelerde faaliyet gösteren uluslararası özel danışmanlık şirketlerine incelettirilmektedir. Ayrıca ülkenin

⁸³ KARTAL, "Uluslararası Banka Hizmet Riskleri ve Türkiye'nin Ülke Riski Açısından Değerlendirilmesi", T.C. Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, C. X., S. 1-2, 1992, s.307-315.

⁸⁴ KARTAL, Direkt Dış ..., s.50.

⁸⁵ SEYİDOĞLU, a.g.k., 1994, s.313.

analitik, kredi ve pazarlama göstergeleri de göz önünde bulundurulmaktadır.

Analitik göstergeler, ülke ekonomisi, politik ve sosyal yapısıyla ilgili her türlü bilgi ve değerlendirmeyi kapsar. Kredi göstergelerinde ülkenin geçmiş dış borç ödemelerini düzenli biçimde yerine getirip getirmediği, borç ödeme gücünde beklenen değişimler, vs. dikkate alınır. Piyasa göstergeleri ile, mali piyasaların tahviller ve kısa süreli menkullerde reel faiz üzerine ne ölçüde bir risk primi yüklediği belirlenir. Yüksek primler, piyasanın beklediği riskin de yüksek olmasına işaret eder⁸⁶.

Ülkemizde yatırım yapacak olan çok uluslu işletmeler için önemli bir faktör olarak değerlendirilebilecek ülke riski, çok uluslu işletmelerin transfer fiyatlarını kullanmalarının yanında çeşitli ülke riskini önleme yollarını da geliştirmelerine neden olmuştur.

2.9.2. Çok Uluslu İşletmelerin Ülke Riskini Önleme Yolları

Çok uluslu işletmelerin ülke riskini önleme yollarını ise başlıca aşağıdaki gibi altı başlık altında toplayabiliriz.

2.9.2.1. Paravan Krediler

Ana işletmenin bağlı işletmeye açtığı kredileri, doğrudan değil, bir büyük uluslararası banka kanalıyla dolaylı yoldan vermesidir⁸⁷. Örneğin bir çok uluslu işletmenin ABD'deki çok uluslu işletmesinden Türkiye'deki bağlı işletmesine açılacak kredinin, bir Londra bankası kanalından verilmesi gibi. Burada, ABD'deki ana işletme önce fonları Londra bankasına yatırır, Londra bankası da çok uluslu işletmenin Türkiye'deki bağlı işletmesine kredi açar. Aracı olarak kullanılan banka açısından ise bir risk yoktur. Çünkü kredinin yüzde yüz karşılığı bankaya yatırılmaktadır. Banka sadece bir aracı rolünü üstlenmiştir.

Böyle aracı bir bankaya başvurmanın yararı, çok uluslu işletmeyle bağlı işletmenin bulunduğu ülke arasındaki siyasi bir anlaşmazlık durumunda ortaya çıkar. Aracı olan bağımsız bir bankanın devreye girmiş olması, kredinin geri ödenme şansını

⁸⁶ SEYİDOĞLU, a.g.k., 1994, s.314.

⁸⁷ SEYİDOĞLU, a.g.k., 1994, s.312.

arttırır. Hükmetlerin, üçüncü bir ülkeye olan borçlarını ödemekten kaçınmaları daha güçtür. Bu bağlı işletmenin bulunduğu ülkenin kredi itibarını zedeleyebilir.

2.9.2.2. Üretim İçin Zorunlu Bir Parçanın Denetimini Elde Tutmak

Çok uluslu işletme, kendi katkısı olmadan bağlı işletmenin bulunduğu ülkede üretimin yapılmamasını sağlamaya çalışmaktadır. Örneğin, ülkemizde faaliyet gösteren birer Amerikan çok uluslu gıda işletmesi olan Mc Donald's veya Kentucky Fried Chicken, kullandıkları baharatın veya diğer malzemelerin formülerini hiçbir zaman açıklamazlar ya da Coca-Cola ve Pepsi Cola gibi çok uluslu işletmeler kolanın özünü ana işletmelerinin bulunduğu ülke olan ABD'de üretip, formülünü gizli tutarlar. Türkiye'de sadece kola özünün sulandırılarak şişelenmesi yapılır.

2.9.2.3. Mülkiyetin Bağlı İşletmenin Bulunduğu Ülkeye Devredilmesi

Çok uluslu işletme ile bağlı işletmenin bulunduğu ülke arasında, daha kuruluş aşamasında yapılan anlaşma ile, çok uluslu işletmenin belirli bir zaman sonra devredilmesi kabul edilmektedir. Bazen bağlı işletmenin bulunduğu ülke hükümetleri yabancı sermaye politikalarının bir gereği olarak bu koşulu öne sürerler.

2.9.2.4. Ortak Girişimler Kurma

Daha önce incelediğimiz gibi, çok uluslu işletme, bağlı işletmenin bulunduğu ülkedeki özel veya kamuya ait işletmelerle ortak girişimler (joint venture) kurmaktadır. Çoğu Batılı ve Japon çok uluslu işletmeleri, ülke riski yüksek olan Asya, Afrika ve Latin Amerika'daki yatırımlarında bu yöntemi uygulamaktadırlar.

Ayrıca sadece bir ülkeyle ortak girişimlere (joint venture) katılmanın yanında, üçüncü bir ülkeyle de ortak girişim millileştirme riskini azaltmaktadır. Örneğin, Türkiye'de Amerikan, Alman, Japon ve Türk ortaklığının kurulması gibi... Bu durumda bağlı işletmenin bulunduğu ülke çok ortaklı çok uluslu işletmeyi millileştirerek birçok ülkeyi karşısına almak istemeyecektir.

2.9.2.5. Dış Yatırım Sigortası Kullanmak

Birçok ülkede yurt dışına yatırım yapan ulusal şirketleri, para transferi güçlükleri, millileştirme, savaş, ihtilal vs. gibi risklere karşı sigorta eden kurumlar vardır. Örneğin, ABD’de OPIC (Overseas Private Investment Corporation: Denizaşırı Özel Yatırım Şirketi), az gelişmiş ülkelere yapılan yatırımları siyasal riskler karşısında sigorta eder, onlara prefinansman kredisi sağlar. Kanada’da EDC (Export Development Corporation: İhracatı Geliştirme Şirketi), aynı amaçlara hizmet eder⁸⁸. Ayrıca İngiltere’de, Fransa’da, Avusturya’da ve diğer sanayileşmiş ülkelerde de benzer kuruluşlar bulunmaktadır.

2.9.2.6. Yatırımların Karşılıklı Garanti Edilmesi Anlaşmaları

Son yıllarda yaygın olarak kullanılmakta olan, yabancı sermayenin özendirilerek çok uluslu işletmelerin ülkeye çekilmesi politikalarından birisidir. Burada iki ülke, aralarında yaptıkları ikili anlaşma ile karşılıklı olarak kendi ülkelerinde yapılacak yatırımlarda millileştirme ve öteki siyasi risklere karşı güvence verirler.

Ülkemizin yabancı sermaye yatırım imkanlarının tanıtımı, bu konuda güvenilir bir ortamın teşkili ve böylece daha fazla yabancı sermaye çekilmesi maksadıyla, uluslararası alanda anlaşma imzalanması ve kuruluşlara üye olunması çalışmalarına devam edilmektedir. İkili ve çok taraflı anlaşmalar yoluyla sağlanan gelişmeler şöyledir⁸⁹:

- OECD (İktisadi İşbirliği ve Geliştirme Teşkilatı) Sermaye Hareketleri ve Görünmeyen İşlemlerin Liberalizasyonu Kodlarına 1961 yılında konan genel derogasyon, belirli hükümlerle getirilen spesifik rezervasyonlarla 1986 yılında kaldırılmıştır. Özellikle 1989 yılından bu yana Kambiyo Rejiminde gerçekleştirilen serbestleştirme paralelinde Türkiye, Sermaye Hareketlerinin Liberalizasyonu Kodundaki rezerv sayısını on altıya, Görünmeyen İşlemlerin Liberalizasyonu Kodundaki rezerv sayısını ise on yediye indirmiştir. Böylelikle ülkemiz, anılan kodlar karşısında OECD üyesi ülkelerin pekçoğu ile aynı düzeyde liberalizasyona ulaşmıştır.

- Seçilmiş Ülkelerle Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması Anlaşmalarının

⁸⁸ SEYİDOĞLU, a.g.k., 1994, s.315.

⁸⁹ Yabancı Sermaye Raporu (1990-1992), s.7-8.

imzalanması ile ilgili, 1985 yılında başlatılan çalışmalar devam etmektedir. Bu konuda 1965 yılında Almanya ile yapılmış anlaşmaya ilaveten, 1985 yılından bu yana 24 ülke ile anlaşma imzalanmış; bunlardan A.B.D., Hollanda, Belçika, Luksemburg, Bangladeş, Avusturya, İsviçre, Kuveyt, Danimarka, Japonya ve Tunus ile imzalanan anlaşmalar yürürlüğe girmiştir. Romanya, Çin, İngiltere ve Polonya ile imzalananlar T.B.M.M. Dışişleri Komisyonunda kabul edilmiş; G. Kore, Macaristan, Arjantin, Çekoslovakya, Arnavutluk, Kırgızistan, Türkmenistan, Kazakistan, Özbekistan, Gürcistan ile imzalanan anlaşmalar ise kanunlaşma aşamasına gelmiştir. Malezya, Finlandiya, İtalya, Norveç, Rusya Federasyonu ve Moğolistan ile parafe edilen anlaşmaların yakın bir tarihte imzalanması beklenmektedir. Diğer yandan Fransa, İspanya ve Bulgaristan ile görüşmeler sürmektedir.

- Türkiye çifte vergilendirmeyi önleyici mahiyetteki ikili anlaşmalara taraf olmaktadır. 1980 sonrasında, daha önce Avusturya ve Norveç'le imzalanan iki anlaşmaya ilave olarak, İtalya (sadece deniz ve hava taşımacılığı ile ilgili), G. Kore, Ürdün, Tunus, Romanya, Hollanda, Pakistan, İngiltere, Finlandiya, Fransa, K.K.T.C., S. Arabistan (hava taşımacılığı ile ilgili), Almanya, İsveç ve Belçika ile imzalanan anlaşmalar yürürlüğe girmiş; İtalya (daha geniş kapsamlı), Cezayir, Danimarka ve Birleşik Arap Emirlikleri ile anlaşma imzalanmış, ancak yürürlüğe girmemiş; A.B.D., Kuveyt, Kanada, Çin, Macaristan, Rusya Federasyonu ve Japonya ile parafe edilmiş bulunmaktadır. Malezya, İsviçre, İspanya, Hindistan, Yunanistan, Polonya ve Arnavutluk ile görüşmeler sürmektedir.

- Türkiye'nin ICSID (International Center for Settlement of Investment Disputes) ve MIGA (Multinational Investment Guarantee Agency) kuruluşlarına 1987 yılında yürürlüğe giren üyeliği devam etmektedir.

- Ayrıca, Yabancı Hakem Kararlarının Tanınması ve İcrası Hakkında Sözleşme başlığını taşıyan New York Sözleşmesi ve Milletlerarası Ticari Hakemlik konusundaki Avrupa (Cenevre) Sözleşmesi, T.B.M.M.'nce 8.5.1991 tarihinde onaylanmıştır.

Ülke riski açısından Türkiye'nin değerlendirilmesi sonucunda, politik ve ekonomik değişkenlerin değerlendirilmesi açısından çok fazla iyi olmamakla beraber yine de olumlu düzeyde olduğu ve bu konuda tatminkâr gelişmelerin görüldüğü tesbit edilmiştir⁹⁰.

⁹⁰ KARTAL, "Uluslararası ...", s.315.

Politik ve ekonomik değişkenlerin değerlendirilmesi sonucunda ülke riski açısından Türkiye'nin iyi bir durumda olduğu söylenebilir. Nitekim bu görüşümüzü destekler yönde, İngiltere'de yayınlanan nl "The Economist" Dergisinin son sayısında, Türkiye'de üç defa askeri darbe yaşanmasına karşın, işleyen bir demokrasi olduğu, Amerikalı ve Japon yatırımcıların bölgedeki pazarı kaybetmemek için Türkiye'ye yatırım yapmaya başladıkları belirtilmektedir⁹¹.

Genel olarak bilindiği gibi, Türkiye'nin ekonomik yapısında bir takım problemler vardır. Fakat, bu problemler çok önemli olarak görülmemelidir. Çünkü Türkiye de gelişmekte olan tüm ülkelerde görülen ortak problemler vardır. Türkiye'nin temiz bir kayıt ile açık ekonomik pazara doğru cesaretli adımlar atması ekonomik risklilik düzeyi açısından olumlu bir yaklaşım olacaktır⁹². Ülkemizin bu değerlendirmeler çerçevesinde ekonomik istikrarı açısından oldukça önem taşıyan çok uluslu işlemlerin yaratığı etkileri ve bu etkilerin olası sonuçlarını önceden kestirerek konuya gereken titizliği göstermesi gerektiği kanısındaız. Bu doğrultuda çok uluslu işlemlerin sermaye hareketleri ve transfer fiyatlandırma dışında yasal yollardan ülkemizden yaptıkları kr transferleri aşağıda Tablo 3'te verilmiştir.

⁹¹ Hürriyet Gazetesi, 13 Aralık 1991, s.1. İçinde: "Uluslararası Banka Hizmet Riskleri ve Türkiye'nin lke Riski Açısından Değerlendirilmesi" Ali KARTAL, T.C. Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, C. X, S. 1-2, 1992, s.314-315.

⁹² KARTAL, "Uluslararası ...", s.314.

TABLO-3

YILLAR İTİBARIYLA YABANCI SERMAYE HAREKETLERİ (MİLYON \$)*

YILLAR	Fiili Girişler			Kâr Transferleri
	İzin Verilen Yabancı Sermaye	Kapitalize Edilen Kârlar Dahil (*)	Net	
1980	97	35	35	10
1981	338	141	141	9
1982	167	103	103	15
1983	103	87	87	23
1984	271	162	162	16
1985	235	158	158	52
1986	364	170	170	40
1987	655	239	171	47
1988	821	488	406	42
1989	1.512	855	738	112
1990	1.861	1.005	789	102
1991	1.967	1.041	910	119
1992	1.820	1.242	912	124
TOPLAM:	10.210	5.726	4.782	711

(*) Kapitalize edilen kârlar 1987 yılından itibaren temin edilebilmiştir.

* HDTM, Yabancı Sermaye Raporu (1990-1992), s.9.

Bu bölümde çok uluslu işletmelerin transfer fiyatlandırma mekanizmasını kullanarak geliştirdikleri transfer fiyatlandırma politikaları çerçevesinde kullandıkları transfer fiyatlarının yarattığı sorunlar ve çok uluslu işletmelerin maruz kalabilecekleri ülke riski ile transfer fiyatları dışında ülke riskini önleme yolları irdelenmiştir. Sonraki bölümde ise transfer fiyatları konusunda gerekli açıklamalardan sonra transfer

fiyatlandırma sistemlerine değinilerek, çok uluslu işletmelerde transfer fiyatlarının belirlenmesinde kullanılacak matematiksel yaklaşım içerisinde ve matematiksel programlama yapısına göre geliştirilen bir çok uluslu işletme modeli, tek amaçlı yaklaşımı içeren doğrusal programlama yapısı ile sayısal bir örnek üzerinde formüle edilerek incelenmiştir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TRANSFER FİYATLANDIRMASINDA MATEMATİKSEL YAKLAŞIM

3.1. KARAR İŞLEMLERİ AÇISINDAN TRANSFER FİYATLARI

Ademi merkeziyetçi yapıya sahip işletmelerde bilindiği gibi, karar verme sorumluluğu ve yetkisi işletmenin tamamına yayılmıştır. Ademi merkeziyetçi yapıdaki bir işletmenin bölümlerinde, (bağımsız olsun ya da olmasın) alınan kararların doğruluğu, hem bölüm başarısını hem de işletme başarısını arttıracaktır. Ancak, bölümlere yetki göçerilerek sağlanan karar verme sorumluluğu çerçevesinde işletme içinde buna uygun bir iletişim sistemi kurulması da gerekmektedir. Kararların alınması için gerekli olan iletişim sistemi ademi merkeziyetçi yapının varlığı ile doğrudan ilgilidir. Eğer tüm kararlar merkezde alınıyorsa, gereksinim duyulan iletişim sisteminin sadece alt kademe yöneticilerinin ya da bölüm yöneticilerinin bu kararları yerine getirebilmesini sağlayacak düzeyde olması yeterlidir. Ancak, alt kademe yöneticileri ya da bölüm yöneticileri hem karar veriyor hem de uyguluyor ise işletme içinde gerçekleştirilmesi gereken iletişim sistemine duyulan gereksinim daha da artar.

Ademi merkeziyetçi yapıdaki işletmeler için iletişim sistemi içinde transfer fiyatları aracılığıyla gerçekleştirilen iletişim önemli bir konuma sahiptir. Bu amaçla transfer fiyatları sistemini iç transfer fiyatları sistemi ve dış transfer fiyatları sistemi olarak ikiye ayırarak inceleyebiliriz.

Bağımsız bölümler arası faaliyetlerde iç transfer fiyatları sistemi (işletme içi fiyatlandırma) bir iletişim sistemi görevini yapar. Kısaca, iç transfer fiyatları sistemi, bölüm yöneticilerinin kendi kararları için bir temel olarak kullanacakları verilerdir ve işletme içi işlemleri kolaylaştırır. Dış transfer fiyatları sistemi ise söz konusu işletme ile diğer işletmeler arasındaki alışverişleri ve işletmeler arası işlemleri kolaylaştırmak için kurulmuş olan bir bilgilendirme ve iletişim sistemidir.

İşletme içi fiyatlandırma ile işletme dışı fiyatlandırma sistemlerini bir örnekle açıklayabiliriz. "A" işletmesi üretim ya da satın alma kararı alırken satın alacağı bir ara malın, önce işletme içi işçilik ve hammadde ile diğer maliyet unsurlarının iç fiyatı ile aynı ara malın dış fiyatını karşılaştırarak karar vermeyi tercih edecektir. Böylece fiyatlandırma sistemi, güçlü bir bilgilendirme sistemi olarak görev yapacaktır.

"A" işletmesinin bağımsız bölümleri faaliyetlerinde, diğer bölüm tarafından saptanan iç transfer fiyatına ve diğer işletme tarafından saptanan dış transfer fiyatına gereksinim duyacaktır. Verilecek karar bölümün vereceği iç transfer fiyatıyla, teklif veren diğer işletmenin vereceği dış transfer fiyatının karşılaştırılmasına bağlı olacaktır. Eğer iç transfer fiyatı dış transfer fiyatından yüksek olursa söz konusu ara mal işletme dışından sağlanacaktır. Ancak bu durumun tam tersi de geçerli olabilir. Yüksek dış transfer fiyatı, söz konusu ara malın işletme içindeki diğer bölümden iç transfer fiyatı ile sağlanmasına bir gerekçe olacaktır. Burada işletme içi fiyatın doğru olarak belirlenmesi büyük önem taşır. Diğer bir sorun ise, söz konusu ara malın temininde fiyat belirlenebilmesi için o ara malın bir pazarının olup olmamasıdır. Şayet ara malın yaklaşık ya da olası bir pazar fiyatı yoksa, o ara mal için saptanacak iç ya da dış transfer fiyatı sezgi ve tecrübeye bağlı olarak belirlenebilecektir. Ayrıca, ara mal için pazar söz konusu olsa bile yine de sezgi ve tecrübeye bağlı olarak iç ya da dış transfer fiyatı belirlenebilir. Bu durumda iç transfer fiyatı belirlenirken işletme bütünlüğü açısından mümkün olan asgari maliyeti sağlayacak biçimde, üretim hacmine bağlı olarak değişken maliyetlerin kullanılması uygun olabilir. Dış transfer fiyatı için ise, üzerinde anlaşmaya varılmış fiyat pazar fiyatı kullanılabilir.

Karar işlemleri sorunları açısından uygun iç transfer fiyatı, değişken maliyet ya da marjinal maliyet olacaktır. Bir pazar fiyatı bulunmadığında, fiyatlandırma için diğer başlıca alternatif de tam maliyet olur. Tam maliyet, faaliyet değerlemesi için belki kabul edilebilir bir transfer fiyatı olabilir. Fakat böyle bir rakam hatalı kararlara yol açabilir. Çünkü alıcı

bölüm işletme dışından satın almalara gidebilir ve dolayısıyla satıcı bölümde boş kapasitelere neden olabilir. Gerçekte maliyet merkezi niteliğindeki bir yeri fiilen de maliyet merkezi olarak kabul etmek herhalde daha iyi olur⁹³. Bu durumda bir bölümden diğer bölüme aktarılan ara mallar için iç transfer fiyatının değişken maliyetlere dayalı olarak belirlenmesi daha uygun olur.

Burada amacımız, asıl konumuz olan çok uluslu işletmeler de transfer fiyatlandırma mekanizmasında iç transfer fiyatları sistemini, yani işletme içi fiyatlandırma sistemini ele alıp incelemektir. Ancak çok uluslu işletmeler de yukarıda değinilen bağımsız bölümler yerine ayrı ayrı ülkelerde bulunan (bağımsız) bağlı işletmeler vardır ve iç transfer fiyatları ayrı ayrı ülkelerdeki ayrı ayrı bağlı işletmeler için belirlenir. Çalışmamızın bundan sonraki bölümünde çok uluslu işletmeler tarafından da kullanılan transfer fiyatı ya da işletme içi fiyatlandırma terimleri iç transfer fiyatı anlamında kullanılmıştır.

3.2. TRANSFER FİYATLANDIRMA SİSTEMLERİ

Günümüzde işletmeler büyüdükçe ademi merkezîyetçi yönetim eğilimi artmakta ve bağımsız faaliyet bölümleri oluşturulmaktadır. Ayrıca, işletmeler arası birleşmeler de bu eğilimi arttırmakta ve büyüyen işletmeler içinde bağımsız bölümler kurulması da bir gereklilik haline gelmektedir.

Genel olarak, bağımsız faaliyet bölümleri oluşturulan işletmelerde her bölüm, belirli kararları almada yetki sahibidir. Böylece, bölüm yöneticileri de işletme kârının bu bölümle ilgili kısmından sorumlu olur. Yetki göçerilmesi ise işletmeden işletmeye farklı düzeylerde gerçekleşse de her bölüm bağımsız şekilde faaliyet gösterebilmektedir ve her bölüm bir kâr merkezi olarak değerlendirilmektedir. Burada, her bölüm kendi mamulüne fiyat koymakta ve bölüm yönetimi satış fiyatları üzerinde üretim yapma veya satın alma kararlarında, bazı yatırım kararlarında ve diğer bazı kararlarda yetki sahibi olmaktadır.

Bağımsız bölümlere ayrılmış büyük bir işletmede, bölüm faaliyet sonuçlarını değerlendirmek üzere kullanılacak ölçülerin seçimi çoğunlukla karmaşık bir sorundur.

⁹³ Carl L. MOORE ve Robert K JAEDICKE , *Yönetim Muhasebesi*, (Çev.) Alparslan PEKER, İstanbul Üniversitesi Yayın No: 3486, (Dördüncü Basıdan Çeviri), İstanbul, 1988, s.654.

Bölüm başarısını değerlemede ise maliyet, kâr, verimlilik oranı⁹⁴ gibi ölçüler kullanılabilir.

Tam anlamıyla bağımsız olmayan bölümlerden birisinin diğerine mal ve hizmet sunduğu durumlarda ise, bölümleri değerlemede uygun bir ölçünün seçilmesi daha da karmaşıktır. Bölümler arasında mal ve hizmet alışverişi olan durumlarda bölüm kârının ölçü olarak kullanılması için işletme içi veya bölümler arası transfer fiyatı sorununa uygun bir çözüm getirmek gerekir. Örneğin tamir-bakım bölümü, üretim bölümüne bir hizmet sağlıyorsa, hizmetin fiyatı konusunda karar vermek gerekir. Bu tamir-bakım bölümünün geliriyle, üretim bölümünün sağladığı hizmet maliyetini saptamak için gereklidir⁹⁵.

Bir işletmenin bölümleri birbirleri arasında alım satım yaptığında, başarı değerlemesi amacıyla, verim oranı⁹⁶ ya da artık gelir⁹⁷ yaklaşımlarının kullanılması sırasında özel problemler ortaya çıkar. Söz konusu problemler, bölümler arasında ne kadarlık bir transfer fiyatının esas alınacağı konusu etrafında yoğunlaşır. Transfer fiyatı, bir işletmenin bir bölümünün başka bir bölümüne ürünler ya da hizmetler sağlanması halinde uygulanacak fiyat olarak tanımlanabilir⁹⁸.

Bir işletmenin çeşitli bölümlerinin birbirinden tam bağımsız olmadığı durumlarda, her bölümün kârlılık derecesini saptamada bir kısım sorunlarla karşılaşılır. Eğer bir

⁹⁴ Verimlilik Oranları: Üretilen mal ve hizmetlerle, bu üretimi gerçekleştirebilmek için kullanılan üretim kaynakları (girdiler) arasındaki ilişkiyi belirler. bkz. Zühal AKAL, **İşletmelerde Performans Ölçüm ve Denetimi**, Milli Produktivite Merkezi Yayınları: 473, Ankara, 1992, s.274.

⁹⁵ MOORE, JAEDICKE , a.g.k., s.622.

⁹⁶ Verim Oranları: Kullanılan girdilerle, kullanılabilir girdiler ya da kullanılması hedeflenen (standart) girdiler arasında kurulan ilişkililerdir. Kendi içlerinde değerlendirme olanağına sahiptirler. bkz. Zühal AKAL, a.g.k., s. 275.

⁹⁷ Artık Gelir: İşletmelerin kârlılık performanslarının ölçülmesinde, yatırımların getirisi ile beraber kullanılan bazen de onun yerine geçen ve yeni kullanılmaya başlanmış bir göstergedir. Artık gelir bir oran değil parasal bir miktardır ve işletme kârından (vergiden önce) sermaye maliyeti çıkarılarak bulunur. bkz. Zühal AKAL, a.g.k., s.186.

⁹⁸ Ali KARTAL, **Yönetim Muhasebesi Ders Notları**, Kütahya, 1992, s.114.

bölüm, diğer bir bölüme mal veya hizmet sunmakta ise; bu ilişkilere konu olan her iki bölümün de kârlılıklarını saptamak için bu hizmet alışverişine bir transfer fiyatı tesbit etmek gerekir. Zira söz konusu transfer fiyatı (iç fiyat) hizmet veya malı alan bölüm için bir maliyeti, bu hizmet veya malı sunan bölüm için ise bir geliri oluşturmaktadır. Gerek bu maliyetin, gerekse gelirin saptanması, kârın belirlenmesi için zorunludur. Bu tür veriler yönetim kararları için kullanılacağı gibi, her bölümün faaliyetlerini değerlemede de kullanılabilir. Bu nedenle transfer fiyatlarının saptanmasında anlaşmazlıkların ortaya çıkması olasılığı vardır⁹⁹.

Bir işletmenin bağımsız bölümlerinin söz konusu olması da yine transfer fiyatlarının saptanmasında sorunlara yol açacaktır.

Transfer fiyatlarının seçimi, bir işletmenin herbir bölümünün kendi arasında ya da işletme dışındaki mal veya hizmet alınan ya da satılan diğer işletmelerden mal ya da hizmet satın alınması ya da satılması sonucu karmaşıklaşabilir.

Transfer fiyatı, bir işletmenin bir bölümünün başka bir bölümüne ürünler ya da hizmetler sağlaması halinde uygulanacak fiyat olarak tanımlanabilir. Uluslararası faaliyetlerdeki transfer fiyatları ise çok uluslu işletmenin bağlı işletmeleri ile arasındaki ürün ve hizmet transferlerinde söz konusu transferlere uygulanacak fiyatın belirlenmesi ile ilgili olmaktadır¹⁰⁰.

Transfer fiyatları konusunda birçok yazar, tam rekabet veya eksik rekabet koşulları olması, bölümler arasında teknolojik bağımlılık ve/veya süreç bağımlılığı bulunup bulunmaması, finansal denetim, başarıların değerlendirilmesi gibi konuları göz önünde bulundurarak en uygun transfer fiyatının ne olması gerektiğini araştırmışlardır. Ancak bütün bu çalışmalara karşın, özellikle ademi merkezîyetçi yönetimde, tüm gereksinimleri karşılayacak bir transfer fiyatlandırma sistemi henüz gerçekleştirilememiştir. Ancak kullanım amacı ve yerine uygun transfer fiyatlandırma yönteminin seçiminden söz edilebilmektedir¹⁰¹.

⁹⁹ MOORE, JAEDICKE , a.g.k., s.637.

¹⁰⁰ KARTAL, "Küreselleşen ...", s.91.

¹⁰¹ BAŞ, ARTAR, *İşletmelerde Verimlilik Denetimi*, Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları: 435, Ankara, 1991, s.404.

Çok uluslu işletme üst yönetimi tarafından transfer fiyatlandırma politikaları oluşturulmakta ve bu politikalara dayalı olarak transfer fiyatları saptanmaktadır. Dolayısıyla, belirlenen politikalar çerçevesinde çok uluslu işletmeler tarafından yüzlerce değişik transfer fiyatlandırma uygulaması yapılmaktadır. Fakat genelde uygulanan ve kısaca bahsedeceğimiz beş fiyatlandırma sistemi mevcuttur.

Transfer fiyatlarını belirlemek için başlıca aşağıdaki beş yaklaşım kullanılmaktadır.

1. Maliyet temeline dayalı transfer fiyatının belirlenmesi
 - a) Değişken maliyete dayalı transfer fiyatının belirlenmesi
 - b) Tam maliyete dayalı transfer fiyatının belirlenmesi
2. Pazar fiyatına dayalı transfer fiyatının belirlenmesi
3. Pazarlık fiyatına dayalı transfer fiyatının belirlenmesi
4. İkili transfer fiyatının belirlenmesi
5. Transfer fiyatlandırmasında matematiksel yaklaşım

3.2.1. Maliyet Temeline Dayalı Transfer Fiyatı

Maliyetlere dayalı transfer fiyatları uygulamada çok yaygın olarak kullanılmaktadır. Savunucuları, bu yaklaşımın kolaylıkla anlaşıldığını ve kullanmak için büyük ölçüde uygun olduğunu öne sürerler¹⁰². Burada maliyeti tam maliyet ya da değişken maliyet olarak almak, onları da fiili ya da standart biçimde kullanmak olanaklı olabilmekte, ayrıca, söz konusu fiili ya da standart maliyetlere belirli bir kâr oranı eklemek de ayrı bir yaklaşım olmaktadır¹⁰³.

İşletmelerin çoğu, transfer edilen malların transfer anına kadar oluşan maliyetleri, maliyet temeline dayalı olarak bölümleri arasında transferlerini yaparlar ve bunun için satıcı bölümün kâr unsuru göze alınmamaktadır. Bu yolla hesaplanan transfer fiyatı sadece maruz kalınan değişken maliyetler üzerine dayandırılabilir ya da sabit maliyetler de göz önüne alınabilir ve bunun için transfer fiyatı transfer noktasına kadar oluşan tüm maliyetlere dayandırılır. Transfer fiyatını belirlemede kullanılan maliyet yaklaşımı

¹⁰² KARTAL, Yönetim ..., s.120.

¹⁰³ BAŞ, ARTAR, a.g.k., s.404-405.

maliyet + kâr payı yöntemlerinin kullanılması satıcı bölümü, alıcı bölümün siparişlerini karşılamaya özendirebilir. Hatta tam maliyetin transfer fiyatı olarak kullanılması satıcı bölümün kârını yükseltebilir. Bunun için kapasite fazlası bulunması ve tam maliyetin değişken maliyetten yukarıda olması yeterlidir. Yani, bu durumda satıcı bölüm açısından tam maliyetle değişken maliyet arasındaki fark, bir kısım sabit maliyetleri karşılamayı sağlayacak katkı payını meydana getirir. Dolayısıyla bölümün kârları yükselir¹⁰⁸.

3.2.1.2. Değişken Maliyete Dayalı Transfer Fiyatı

Değişken maliyete dayalı transfer fiyatı, tam maliyet sistemine göre çok daha uygun bir transfer fiyatıdır. İşletmeler tarafından transfer fiyatının ortalama birim değişken maliyet olarak alındığı zaman fiili ya da standart değişken maliyetler kullanılabilir.

Transfer fiyatları maliyetlere dayalı olarak belirleniyorsa, bu maliyetler fiili maliyetlerden ziyada standart maliyetler olmalıdır. Böyle davranıldığı takdirde, bir bölümden diğerine verimsiz çalışmaların aktarılmasından kaçınmaya olanak sağlayacaktır¹⁰⁹.

Değişken maliyete dayanan transfer fiyatları da, değişken maliyet + belirli bir kâr oranı biçiminde uygulanabilir. Kâr payının belirlenebilmesinde ortaya çıkan sorunlar ile ilgili olarak yukarıdaki açıklamalar aynen burada da geçerlidir.

Özellikle bir aracı pazarın olmadığı ya da aracı pazarın çalışmasında aksaklıklar olduğu durumlarda yani, pazar fiyatlarının saptanmasının mümkün olmadığı durumlarda maliyet temeline dayalı transfer fiyatı tercih edilebilir. Faaliyet değerlendirilmesi açısından, bundan başka fiyatlama yolunun elde edilmemesi sonucu maliyet temeline dayalı transfer fiyatı kullanılabilir.

3.2.2. Pazar Fiyatına Dayalı Transfer Fiyatı

Rekabetçi pazar fiyatı uygulamaları, genellikle transfer fiyatlandırma problemlerinde en iyi yaklaşımlar olarak görülür. Bu düşüncenin oluşmasının bir nedeni,

¹⁰⁸ Carl L. MOORE, JAEDICKE , a.g.k., s.642.

¹⁰⁹ KARTAL, Yönetim ..., s.120.

yaklaşımın kâr merkezleri kavramıyla çok iyi birbirine uyması ve organizasyonun pek çok düzeyinde kâra dayalı başarı değerlemesine olanak sağlamasıdır¹¹⁰.

Bölümler arası transferlere konu olan mal ve hizmetler için bir dış piyasa mevcut ise, bu piyasa fiyatının transfer fiyatına esas alınması pratik amaçlar için birçok durumlarda yeterli olmaktadır¹¹¹. Uygulamada da transfer fiyatı olarak cari piyasa fiyatları oldukça yaygın olarak kullanılmaktadır.

Transferleri kontrol etmede pazar fiyatlarını kullanma düşüncesi altında yatan esas, işletmedeki değişik bölümler gerçekten ayrı işletmeler olmuş olsalardı ve açık pazarlığa girmiş olsalardı bu koşullar altında gerçekleşecek olan rekabetçi pazar koşullarını oluşturmak olmaktadır¹¹². Transfer fiyatlarının gerçek pazar koşullarını yansıtması, bölüm faaliyet sonuçlarını ve başarısını değerlemede büyük bir avantaj sağlamasıdır. Ancak piyasa fiyatlarının uygulanabilmesi için transfer fiyatlarına konu olan mal ve hizmet için bir dış piyasa fiyatı bulunmalı ve bölümler arası alışverişin gerçek koşullarını yansıtılabilmelidir.

Bölümler arasındaki transferleri kontrol etmek amacıyla pazar fiyatları kullanıldığı zaman, izlenilmesi gereken belirli kurallar vardır. Bu kurallar aşağıda belirtilmiştir¹¹³:

- Satın alma bölümü, satış bölümü işletme dışı fiyatları tamamen hilesiz karşıladığı ve işletme içinde satış yapmaya istekli olduğu sürece işletme içinden alış yapılmalıdır.
- Satış bölümü hilesiz olarak işletme dışı fiyatları tamamen karşılayamıyorsa, bu durumda satın alma bölümü işletme dışından satın alıp almamakta bağımsızdır (serbestir).
- Satış bölümü işletme dışına satışı tercih ederse; işletme içine satışı ret etmekte serbest olmalıdır.
- Bağımsız bir kurul, transfer fiyatları üzerinde bölümler arasındaki anlaşmazlıkları ortadan kaldırmaya yardım etmek üzere oluşturulmalıdır.

¹¹⁰ KARTAL, Yönetim ..., s.122.

¹¹¹ BAŞ, ARTAR, a.g.k., s.407.

¹¹² KARTAL, Yönetim ..., s.122.

¹¹³ KARTAL, Yönetim ..., s.122-123.

Yukarıda da açıklandığı gibi, piyasa fiyatlarının kullanımı, en uygun transfer fiyatının belirlenmesini sağlar. Ancak piyasa fiyatının kullanılabilmesi için, çoğunlukla tam rekabet koşullarının geçerli olmadığı ve piyasa fiyatının belirlenmesinde etkin olan monopol ve oligapol işletmelerin varlığı da göz önüne alınır, piyasa fiyatları kullanılarak belirlenen transfer fiyatlarının “en uygun transfer fiyatı” olarak değerlendirilmesinin gerçekçi olmayacağı, ancak yine de gerçeğe en yakın transfer fiyatı olarak değerlendirilebileceği, kanısındayız.

3.2.3. Pazarlığa Dayalı Transfer Fiyatı

Bölümler arasında satılan mal ve hizmetlerin bağımsız bir piyasası yoksa, transfer fiyatı, kârın bölümler arasında paylaşılmasını sağlayacak bir takım esaslara göre saptanabilir. Özellikle tam rekabetin geçerli olabildiği ya da pazar fiyatının bulunduğu durumlarda, pazar fiyatının altındaki bir fiyat işletme içindeki bölüm yada işletme dışında pazarlığa dayanan transfer fiyatı olarak kullanılabilir. Bu olumlu etkiyi yaratacak transfer fiyatının kullanılması için alıcı bölüm ve satıcı bölüm arasında anlaşmaya varılması gerekmektedir. Ancak anlaşmaya varılabilmesi için alınması kararlaştırılan ara malın pazar fiyatlarının elde edilemediği durumlarda; yani işletme dışı kaynaklardan temin edilemeyecek bir ara malı söz konusu ise, ara malın işletme içinde üretilmesi zorunluluğu ortaya çıkabilir. Bu durumda satıcı bölümle alıcı bölüm arasında, her iki bölüm için de yeterli bir transfer fiyatı üzerinden anlaşmaya varılması gerekmektedir. Kısaca, alınması kararlaştırılan ara mal için pazar fiyatının yada pazarın var olmadığı durumlarda çok geniş olarak, bölümler arasında pazarlığa dayalı transfer fiyatı kullanılır.

Özetle, pazarlığa dayalı transfer fiyatı aşağıdaki koşullar var olduğu zaman uygun olacaktır¹¹⁴:

- Satış ve yönetim giderleri şeklindeki giderlerden işletme içindeki satışlarda kaçınılabilir olduğu,
- Transfer edilecek birimlerin sayısı (hacimi), miktar iskontolarını sağlamak için yeterince büyük olduğu,
- Satıcı bölüm atıl kapasiteye sahip olduğu ve,
- Satın alıcı bölümce gereksinilen ara malı işletme dışında herhangi bir kaynaktan temin

¹¹⁴ KARTAL, Yönetim ..., s.131.

edilemediği ve bu nedenle işletme içinde başka bir bölüm tarafından üretilmesi zorunlu olduğu zaman.

Yukarıdaki koşulların söz konusu olması durumunda ve bölümler arasında anlaşmaya varılması suretiyle işletmeler arasında pazarlığa dayalı transfer fiyatları kullanılabilir.

3.2.4. İkili Transfer Fiyatı Yöntemi

Değişken maliyetlerin uygulanması durumunda başarıların değerlendirilmesi amacıyla, satıcı bölümün kâr merkezi veya yatırım merkezi olarak değerlendirilmesi istenilirse, ikili transfer fiyatı yöntemiyle sorun çözümlenebilir. Yöntemin ana çizgileri şöyledir¹¹⁵:

- Mal ve hizmeti satan bölüm, değişken maliyete bir kâr oranı ekleyerek transfer fiyatını saptamaktadır.
- Mal ve hizmet alan bölümün başarısı değerlendirirken, mal ve hizmetin transfer fiyatı, hesaplara değişken maliyet esas alınarak yansıtılmaktadır.

İç transfer fiyatı olan ikili aktarma fiyatları “kâr yaratılması” sorununa bir çözüm yolu olarak öne sürülmektedir. Zira bu yöntemle bir taraftan alıcı bölüme mal veya hizmet aktarmaları değişken maliyetleme yöntemine göre yapılırken, diğer tarafta satıcı bölüm kârın saptanması nedeniyle olumlu yönde motive edilmiş olmaktadır. Ayrıca, satın alıcı bölümün yöneticisinin kararlarına ışık tutma açısından değişken maliyetleme sistemine dayalı fiyat belki de en uygun rakamları verir¹¹⁶. Çünkü, (iç) transfer fiyatı değişken birim maliyetten yüksek olursa, işletme içi saptanan fiyat pazar fiyatından yüksek olabileceği için alıcı bölüm yöneticisinin malı dışarıdan alma olasılığı her zaman satıcı bölüm açısından bir risk olacaktır. Eğer, satıcı bölümde bir aşırı kapasite varsa ve değişken maliyet pazar fiyatından düşükse alıcı bölümün alışlarını işletme içinden (yani firmanın satıcı durumundaki bölümünden) yapacaktır.

¹¹⁵ BAŞ, ARTAR, a.g.k., s.406.

¹¹⁶ MOORE, JAEDICKE , a.g.k., s.643.

Değişken birim maliyetin tek başına (iç) transfer fiyatı olarak kullanılması, satıcı bölüm yöneticisini satış için motive edemeyebilir. Zira böyle bir fiyat bölümün kârlarını yükseltmiyor olabilir. Bu durumda, bir taraftan mal ve hizmetler, alıcı bölüme değişken birim maliyetle devredilir. Diğer taraftan ise bir tür yapay fiyatla (yani birim değişken maliyet + kâr payı veya, birim tam maliyet + kâr payı biçiminde) satıcı bölüm satışa özendirilmiş olur. Böylece satıcı bölümün yöneticisi (bu satış kârı yükselteceği için) satışa özendirilecektir¹¹⁷. Alıcı bölümün yöneticisi, işletmenin değişken birim maliyetlerinden de aşağıda olmadığı sürece, işletme dışından satın alma yoluna gitmeyecektir. -Eğer pazar fiyatları değişken maliyetin de altına inmişse, alıcı bölüm yöneticisinin işletme dışından satın almalara gitmesi gerekebilir.- Böylece, anlaşılmaktadır ki, gerek satıcı gerek alıcı bölüm yöneticilerinin bir bütün olarak firma yararı ile uyum içinde karar almalarını sağlamak ikili fiyatlaşmanın ana amacıdır.

Böylece, ikili fiyatlaşma sistemi hem alıcı bölümün fiyatlar konusunda gerekli bilgileri elde etmesini sağlar; hem de aynı zamanda satıcı bölümüne kâr etme olanağı verir. Bu nitelikleri nedeniyle ikili fiyatlaşma sistemi karar işlemlerinde tek fiyat sisteminden daha büyük esneklik sağlar.

3.2.5. Transfer Fiyatlandırmasında Matematiksel Yaklaşım

Matematiksel yaklaşımın kullanılması ile, doğrusal programlamada doğal değişken değerleri ve doğrusal olmayan programlamada da lagrange çarpanları olarak elde edilen gölge fiyatlar ile transfer fiyatlaşması yapılabilmektedir¹¹⁸.

Gölge fiyatları sadece saptanan bölümlerde (+) diğer bölümlerde sıfırdır. Bunun sonucunda sadece saptanan bölümler işletmenin brüt kârından pay alacaklar, öteki bölümler ise sabit maliyetlerinin bile karşılayamayıp zarar edeceklerdir. Bu yöntemde esas olarak tüm işletmenin maksimum kârlılığa ulaşması hedeflenmektedir. Konuyla ilgili bilgiler çok uluslu işletmelerde transfer fiyatlandırma başlığı altındaki bölümde ayrıntılı bir şekilde açıklanmıştır. İlgili bölümde ve çalışmamızda, çok uluslu işletmelerin bağlı işletmeleri ile ana işletmesi birer bağımsız bölüm ya da kâr merkezi olarak değerlendirilmektedir. Dolayısıyla, çok uluslu işletme sisteminde yer alan bir ya da birkaç

¹¹⁷ MOORE, JAEDICKE, a.g.k., s.643.

¹¹⁸ BAŞ, ARTAR, a.g.k., s.408.

bağlı işletmenin zarar etmesi, çok uluslu işletmenin bir bütün olarak global kârlılığını maksimize ettiği için bu yaklaşım özellikle tercih edilmekte ve yaygın olarak kullanılmaktadır.

3.3. TRANSFER FİYATLARININ UYGULANABİLİRLİĞİ

İşletmeler için en uygun, yararlı ve yeterli bir transfer fiyatını saptamak oldukça güç bir konudur. Ancak, farklı amaçlara göre farklı transfer fiyatlarının kullanılması şeklinde bir yaklaşımdan söz edilebilir. Örneğin, performans ölçülmesi için piyasa fiyatı, optimal üretim miktarının belirlenebilmesi için marjinal maliyet veya birim ek değişken maliyet (incremental cost), satın alma-üretim ve benzeri seçimler için ilgili maliyet (relevant cost), vergi yasalarına uygun mali tablolar düzenleneceği zaman mevzuat neyi gerektiriyorsa o fiyat vb.¹¹⁹.

Hem etkenlik hem uyum sorununun eşanlı çözülememesi durumu kâr merkezleri düşüncesinden geriye dönerek maliyet merkezleri biçiminde bir sorumluluk muhasebesi sistemi uygulamaya yönlendirilebilir¹²⁰. Ayrıca, genel olarak tavsiye edildiği gibi, en uygun transfer fiyatları varsa piyasa fiyatları, yoksa pazarlık fiyatları temel olarak alınarak transfer fiyatları belirlenebilir. Ancak pazarlık fiyatlarının belirlenmesinde bölümler arasındaki dengenin varlığı ve bölümler arasındaki dengenin korunması oldukça önem taşımaktadır. Aşağıda, ülkemizde transfer fiyatlarının belirlenmesinde değerlendirilmesi gereken ve transfer fiyatlarının uygulanabilirliğini etkileyen unsurlar belirtilmektedir.

Üzerinde durulması gereken en önemli konu vergi mevzuatının getirdiği kısıtlamalardır. Türk Vergi Sistemi'nde, transfer fiyatları konusuna yer verildiği ve piyasa fiyatları yaklaşımına ağırlık verildiği görülmektedir.

Kurumlar Vergisi Yasasının 17. maddesine göre, şirketler kendi ortakları, ortakların ilgili bulunduğu gerçek ve tüzel kişiler, yönetimi ve denetimi veya sermayesi bakımından, dolaylı, dolaysız ve tüzel kişiler ile mal ve hizmet alım-satım, kiralama gibi ilişkilerinde emsal bedeli üzerinden işlem yapmak zorundadırlar, aksi halde “örtülü kazanç dağıtımı” söz konusu olur.

¹¹⁹ BAŞ, ARTAR, a.g.k., s.409.

¹²⁰ BAŞ, ARTAR, a.g.k., s.409.

Katma Değer Vergisi Yasasının 27. maddesine göre mal teslimi veya hizmet ifası durumlarında bedelin emsal bedeli veya emsal üretimine göre açık bir şekilde düşük olduğu ve bu düşüklüğün yükümlü tarafından haklı bir nedenle açıklanamadığı durumlarda mutlak olarak emsal bedeli ve emsal ücreti esas alınmaktadır.

Son olarak ifade edilmesi gereken nokta, ülkemizde de holdingleşmenin dünyadaki gelişmelere paralel olarak attığı ve çok uluslu işletmelerin oldukça artan oranda yayıldığı; bu nedenle transfer fiyatlandırma konusunun da giderek önem kazandığıdır. Ayrıca ülkemizde transfer fiyatlandırma ile ilgili gerekli ve önemli düzenlemelere gidilmesi gerekmektedir. Çalışmamızda açıklandığı ve önerildiği şekilde uygulamaya gidilmesi mümkündür kanısındayız. İşte biz transfer fiyatlandırmasında matematiksel yaklaşım konusunu, transfer fiyatlarının belirlenmesini etkileyen faktörlerin göz önüne alındığı uluslararası ticaret ortamındaki çok uluslu bir işletmelerin bir bütün olarak kârlılığını maksimize edebilecek transfer fiyatlarının belirlenmesini bir matematiksel model¹²¹ içerisinde inceleyeceğiz.

3. 4. TRANSFER FİYATLANDIRMASINDA MATEMATİKSEL YAKLAŞIM

Uluslararası ticarete transfer fiyatlarının belirlenmesini etkileyen çeşitli faktörler vardır. Bunlar geliri vergilendirmenin değişik yöntem ve oranlarını; ithal edilen mallara yüklenen kotaları ve gümrük vergilerini; bağlı işletmenin bulunduğu ülke tarafından sermaye akışına getirilen tahditleri ve döviz düzenlemelerini ve döviz kuru dalgalanmalarını (kur değişmelerini), enflasyon oranları ve millileştirilme ile ilgili risklerin göz önüne alınmasına dayalı olarak söz konusu risklerden kaçınmak üzere çok uluslu işletme yönetiminin tercihlerini içerir. Yönetimsel ödüllerin ve kontrollerin davranışsal boyutunun da transfer fiyatlandırma probleminde göz önünde tutulması zorunludur¹²². İkinci bölümde de değindiğimiz ve aşağıda kısaca açıklayacağımız bu faktörler matematiksel yaklaşım içerisinde oluşturacağımız bir transfer fiyatlandırma modeline ait ,

¹²¹ Matematiksel Model: Bir sistem veya özel bir problem için geliştirilen matematiksel model, ele alınan bütünün fonksiyonel genellemesidir. bkz. İmdat KARA, **Doğrusal Programlama**, Bilim Teknik Yayınevi, Eskişehir, 1991, s.115.

¹²² Larry J. MARVILLE, J. William PETTY, “ Transfer Pricing for the Multinational Firm”,*The Accounting Review*, Vol. LIII, No. 4, October 1978, pp.937.

paramerelerin¹²³, kısıtların¹²⁴ ve karar deęişkenlerinin¹²⁵ verilerini oluşturacaktır.

Buraya kadar yapılan açıklamalardan da anlaşıldığı gibi, çeşitli faktörlerin etkisi altında belirlenen bir fiyatın işletmelerin çeşitli hedeflerini yeterince karşıladığı dūřünülemez. Ayrıca, çok uluslu işletme sisteminde kullanılacak bir fiyat, materyallerin transfer maliyetini de içerdiğinden işletme içi fiyatlandırmanın, transfer maliyeti üzerinde direkt bir etkisi vardır. Bu bakımdan, transfer edilen bir materyale tayin edilen değere (maliyete) ilave edilen katma değer ile belirlenen yeni maliyet sonucu oluşan transfer fiyatlarını inceleyeceğiz. Kısaca transfer fiyatlarının belirlenmesinde uluslararası ticaret ortamındaki bir çok uluslu işletmenin içinde bulunduğu durumu göz önüne alacağız.

Aynı zamanda, elde edilen kârlar çeşitli ülkelerde uygulanan farklı gelir vergisi oranlarını içerdiğinden işletme içi transferlerde saptanan fiyat, çok uluslu işletmenin toplam vergi borcunu etkilemektedir. Bu durum birden daha fazla ülkede kârlar elde eden bağlı işletmelere sahip tüm çok uluslu işletmeler için söz konusudur. Örneğin, transfer edilen materyaller için bazı ülkelerde düşük bazı ülkelerde yüksek gelir vergisi oranları uygulanır ve bu durum açıkça çok uluslu işletme sisteminde yer alan ana işletme ve bağlı işletmeler tarafından elde edilen kârlarda önemli farklılıklar yaratmaktadır. Farklı gelir vergisi oranlarının uygulanmasından ileri gelen transfer maliyetlerine, gümrük vergileri nedeniyle ortaya çıkan maliyetleri de ekleyebiliriz. Bu faktörler çok uluslu işletme statüsündeki işletmelere özğü materyal üretimlerinin uluslararası transferlerinde büyük önem taşımaktadır.

Geliri vergilendirme konusu, transfer fiyatlarının belirlenmesinde göz önüne alınması gereken uluslararası ticaretin en önemli yönüdür. Çok uluslu işletmenin makul kâr düzeyine ulaşmasında farklı ülkelerde uygulanan vergi oranları ve vergilendirme yöntemleri önemli rol oynar. Her bir yabancı ülkenin kendine özğü geliri vergilendirme yapıları ayrıntılı bir şekilde incelenemeyeceğinden; tüm çok uluslu işletmeler tarafından yapıldığı gibi hukuki bir uzman personel yalnızca yabancı vergi yasalarını

¹²³ Parametre: Bir sistemin davranışını etkilediği halde, karar vericinin kontrolü dışında değer alan bileşenlere denir. bkz. İmdat KARA, a.g.k., s.1.

¹²⁴ Kısıt: Modelde karar değişkenleri ya da karar değişkenleriyle parametreler arasındaki zorunlu ilişkilerin her birine denir. bkz. İmdat KARA, a.g.k., s.1.

¹²⁵ Karar Değişkeni: Sistemin yöneticisinin kontrolü altında olup karar değişkeni olarak isimlendirilen değişkenlerdir. bkz. İmdat KARA, a.g.k., s.1.

değerlendirmesi için istihdam edilmektedir. Böylece, çeşitli ülkelerdeki farklı vergi yasaları incelenmekte ve çok uluslu işletme üst yönetimine, faaliyet gösterilen ülkelerdeki vergi oranları ve ödenecek vergiler hakkında bilgi verilmektedir. Çok uluslu işletme sisteminin toplam vergi avantajlarını optimize edebilmek amacıyla değerlendirilen bu bilgiler sonucu oluşturulan transfer fiyatlandırma politikası çerçevesinde çok uluslu işletmenin toplam vergi yükümlülüğünün azaltılması sağlanmaktadır.

Vergiler göz önüne alınırken transfer fiyatlarının belirlenmesini doğrudan doğruya etkileyen, ithal edilen mallar üzerindeki gümrük vergileri ile tarife ve kotalar üzerinde de durulmalıdır. Gümrük tarifelerinin ithal edilen materyallerin spesifik vergiler¹²⁶ yoluyla miktarları üzerinden değil de; advolorem vergiler¹²⁷ yoluyla değerleri üzerinden vergilendirilmesi transfer fiyatlarını etkileyeceğinden bu konu özel bir önem taşımaktadır. Bu durumda açıktır ki ithalata kota konulması maliyetleri doğrudan etkilememesine karşın, bir malın ithalatının kotalar ile sınırlandırılması da çok uluslu işletmeleri olumsuz yönde etkilemektedir. Yine ithalatı vergilendirme konusunda, yani gümrük vergilerine temel olarak alınacak ve hükümet yetkililerinin kabul edecekleri uygun bir fiyatın belirlenmesi konusunda da problemler ortaya çıkar. Gelir vergilendirme amaçları için “arm’s length price” kavramına göre saptanan fiyat genellikle kabul edilebilir fiyat olarak görülebilir.

Doğrudan doğruya maliyetleri etkilemeyen fakat transfer fiyatlarının belirlenmesini etkileyen; ancak, bir transfer fiyatlandırma modeli içerisine çoğunlukla açıkça dahil edilemeyen kambiyo denetimleri sonucu ortaya çıkan riskler yanında faaliyet kararlarını etkileyebilen finansal kısıtlamalar da vardır. Kambiyo denetimleri ile ortaya çıkabilecek riskler, döviz kurlarında ortaya çıkabilecek değişikliklerdir. Örneğin, bağlı işletmenin bulunduğu ülke hükümeti tarafından materyallerin transferi için yüksek bir döviz kuru tayin edilebilir. Bu durumda, çok uluslu işletme üst yönetimi tarafından düşük transfer fiyatlarının uygulanmasına karar verilmesi sonucu, düşük bir transfer fiyatı ile bağlı işletmeye daha fazla materyal ithal edilmesine olanak sağlanır. Böylece bağlı işletmenin bulunduğu ülke hükümeti tarafından kurların yüksek belirlenmesini gerektiren şartlar, aynı şekilde düşük bir transfer fiyatı uygulaması ile azaltılabilir. Ayrıca nesnel

¹²⁶ Spesifik Vergiler: İthal edilen malın fiziki birimleri başına sabit miktarlarda tahsil edilir. b.k.z.

Rıdvan KARLUK, a.g.k., s.165.

¹²⁷ Advolorem Vergiler: İthal edilen malın değeri üzerinden yüzde olarak alınır. bkz. Rıdvan KARLUK, a.g.k., s.165.

olarak risklerin miktarını ölçmeksizin bağlı işletmenin bulunduğu ülkenin bugünkü ekonomik ve politik ortamından kaynaklanan riskler transfer fiyatları düşürülerek ya da artırılarak azaltılabilir. Finansal kısıtlamalar ile bağlı işletmenin bulunduğu ülkeden ana işletmenin bulunduğu ülkeye aktarılan kârlara, bağlı işletmenin bulunduğu ülke hükümeti tarafından tahditler getirilebilir. Kısaca, kâr transferlerine finansal kısıtlamalar ile getirilen tahditlerden kaçınmak için, transfer fiyatlandırma mekanizması ile uygun transfer fiyatları belirlenir.

Sonuç olarak ana işletme ve bağlı işletme arasındaki amaç birliğinin sağlanamaması ihtimali, başka bir deyişle amaç birliğinde ortaya çıkan anlaşmazlık, uygun transfer fiyatının belirlenmesi konusunda ortaya çıkar. Örneğin, çok uluslu işletmenin toplam vergi yükünü azaltmak amacıyla bir bağlı işletmede transfer fiyatının çok düşük ya da çok yüksek olarak belirlenmesi, bağlı işletmenin kâr başarısının önemli derecede çarpıtılmasına neden olmaktadır. Bu durum ise o bağlı işletmenin kâr başarısının değerlendirilmesinde gerçekçilikten uzaklaşılmasına ve çok uluslu işletme sisteminde amaç birliğinin sağlanamamasına neden olabilir. İdeal olarak transfer fiyatlandırma süreci bir çok uluslu işletme sisteminin yapısı içerisinde, bağlı işletmenin planlama özerklik ve rekabet kavramı içermelidir¹²⁸.

Transfer fiyatlarını gelir vergileri ve gümrük vergilerinden kaynaklanan maliyetleri azaltan bir mekanizma olarak ve yönetsel gereksinimler ile hükümetlerin finansal kısıtlamalarının etkilerini yansıtan bir teknik olarak dikkate almıştık. Bunun yanı sıra, çok uluslu işletmenin bütün finansal kaynak taahhütlerinin planlanmasında transfer fiyatları, çok güçlü bir araç olarak da kullanılmaktadır. Örneğin, çok uluslu işletmenin üst yönetimi bağlı işletmelerinden birisinin bulunduğu ülkede yüksek riskin varlığını farkedebilir. Risk, yüksek enflasyon oranı beklentisi, devalüasyon olasılığı ile millileştirme gibi tehlikelerden ileri gelebilir. Çok uluslu işletme üst yönetiminin en önemli amaçlarından biri de, bu tür risklere maruz kalan varlıklarının minimize edilmesidir. Başka bir deyişle, bağlı bir işletmenin bulunduğu ülkede yukarıda belirtilen risklere maruz kalabilecek varlıkların, bu bağlı işletmenin bulunduğu ülkeden ana işletmenin bulunduğu ülkeye ya da başka bir bağlı işletmenin bulunduğu ülkeye doğru hareket ettirilmesi, yani aktarılması için belli başlı araçlardan birisi olarak transfer

¹²⁸ Ayrıntılı bilgi için bkz. B. E. GOETZ, "Transfer Prices: An Exercises in Relavancy and Goal Congruence", *The Accounting Review*, July 1967, pp. 268-79.

fiyatlandırma mekanizması kullanılmaktadır. Çok uluslu işletmelere önemli avantajlar sağlayan bu teknik yolu ile çok uluslu işletme sistemi içerisinde yer alan tüm varlıkların hareket ettirilmesi sağlamakta ve bu hareketlilik risklerden kaçınma amacıyla kullanılmaktadır.

Transfer fiyatları genellikle bir çok uluslu işletmenin tüm amaçlarını gerçekleştirecek şekilde belirlenemediğinden, söz konusu transfer fiyatları çok uluslu işletmenin birçok amacını optimize edecek şekilde belirlenmelidir. Çoğu kez tüm amaçların hepsini aynı zamanda gerçekleştirebilmek yani amaçların hepsini birlikte yerine getirebilmek mümkün değildir. Bu nedenle transfer fiyatlarının belirlenmesinde yukarıda belirtilen faktörlerin göz önüne alınması ve bir transfer fiyatlandırma modeli oluşturulurken uygun transfer fiyatının saptanabilmesi için alınan kararların çok uluslu işletme açısından sağlıklı olabilmesi için matematiksel programlama yapısının kullanılması son derece yararlıdır. Çalışmamızda transfer fiyatlandırma problemi, matematiksel programlama dahilinde doğrusal programlama kullanılarak ve tek amaçlı yaklaşım içerisinde formüle edilecektir.

3.5. MATEMATİKSEL PROGRAMLAMA YAPISI

Transfer fiyatlandırma politikası çerçevesinde oluşacak potansiyel kârları optimize etmek için çok uluslu işletme amaçlarına en iyi uyan bir kâr planlama yaklaşımının belirlenmesi, çok uluslu işletmelerin dünya çapında başarısının sağlanması ve sürdürülmesi için gereklidir. Çok uluslu işletme hedeflerine en uygun olabilecek bir yaklaşımı araştırırken, çok uluslu işletmenin potansiyel kârlarını transfer fiyatlandırma politikası yolu ile optimize edecek yollardan birisi olarak matematiksel programlama kullanılabilir. Çünkü, son yıllarda matematiksel programlamanın ekonomik faaliyetlerin değerlendirilmesinde ve karar alma problemlerinin çözümlenmesindeki rolü ve önemi büyüktür. Hızla gelişen yeni matematiksel teknikler, karar alma sürecine kolay çözüm yolu getiren nitelikleri ile ekonomik faaliyetlerin değerlendirilmesinde ve karar alma problemlerinin çözümlenmesinde oldukça etkin bir şekilde yer almaktadır.

Karar alma ise, belirli bir amaca ulaşmak için, mevcut alternatif davranış şekillerinden en uygununu seçerek, etkili hareket tarzının bulma şeklinde

tanımlanabilir¹²⁹. Aynı zamanda, kararların sağlıklı alınmasında bu amaca hizmet etmek üzere geliştirilmiş olan matematiksel modellerin kullanılması da son derece önemlidir¹³⁰. Matematiksel programlama, işletme yönetimlerinin kararlarında kullanılmak üzere geliştirilmiş olan matematiksel model çeşitlerinden biridir. Matematiksel programlama dışında geliştirilen diğer modellere örnek olarak; karar tabloları, karar ağaçları, oyun teorisi, tahminler, şebeke (serim) modelleri, dinamik programlama, markov zincirleri, stok kontrol modelleri, kuyruk modelleri, simülasyon (benzetim) modelleri, karar destek sistemleri vb. yöntemler verilebilir¹³¹.

Karara ilişkin tüm kısıtların, parametrelerin ve karar değişkenlerinin bir bütün olarak görülüp problemin etkin olarak çözülmesinde, modellerin sağlayacağı yarar gözardı edilemez¹³². Bu nedenle çalışmamızda matematiksel programlama modeli olan doğrusal programlama içerisinde tek amaçlı yaklaşıma göre oluşturulan bir transfer fiyatlandırma modeli örnek bir çok uluslu işletme oluşturularak kullanılmıştır.

Doğrusal programlama belli bir amacı gerçekleştirmek için sınırlı kaynakların etkin kullanımını ve çeşitli seçenekler arasında en uygun dağılımını sağlayan matematiksel bir yöntemdir¹³³. Temel olarak doğrusal programlama bütün ayrıntıları bilinen koşullar altında uygun bir karar alma aracıdır. Doğrusal programlamanın temeli matematik biliminin en eski teorilerinden birisi olan “aynı anda çözülebilir” eşitliklere dayanmaktadır¹³⁴. Kısaca doğrusal programlama, amaç fonksiyonu doğrultusunda problemdeki karar değişkenlerinin en iyi değerlerinin araştırılması sürecidir.

¹²⁹ İlhan CEMALCILAR, Doğan BAYAR, İnal Cem AŞKUN, Şan ÖZALP, İşletmecilik Bilgisi, E.İ.T.İ.A. Yayınları No: 206, Eskişehir :E.İ.T.İ.A. Basımevi, 1979, s.111. İçinde: Ali KARTAL “Karar Sürecinde Muhasebe Bilgilerinin Matematiksel Modellerle Kullanılması”, İ.İ.B.F. Yıllığı, Kütahya, 1992, s. 83.

¹³⁰ Ali KARTAL “Karar Sürecinde Muhasebe Bilgilerinin Matematiksel Modellerle Kullanılması”, İ.İ.B.F. Yıllığı, Kütahya 1992, s. 83.

¹³¹ KARTAL “Karar Sürecinde ...”, s. 90.

¹³² KARTAL “Karar Sürecinde ...”, s. 96.

¹³³ Halil SARIASLAN, **Doğrusal Programlama**, T.C. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları No: 553, A.Ü.S.B.F. ve Basın Yayın Yüksekokulu Basımevi, Ankara, 1986, s.56.

¹³⁴ Yılmaz KARAKOYUNLU, **Doğrusal Programlama ve Oyun Teorisi**, Bursa İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yayını, No: 7, Ege Matbaası, Ankara, 1973, s.51.

Doğrusal programlama belli değişkenlerle kayıtlayıcı faaliyetlerin, amaç fonksiyonuna göre en iyi biçime (optimum) ulaştırılmasıdır. Bu süreç içinde modelin bileşenlerini oluşturan değişkenlerin, kısıtlayıcı eşitliklerin ya da eşitsizliklerin ve amaç fonksiyonunun matematiksel olarak doğrusal fonksiyonlar halinde belirlenmesi bulunması zorunluluğu vardır. Bu nedenle modelin hiç bir değişkeni için örneğin, kare, küp, veya karekök gibi ilişkiler söz konusu olamaz. Böylece doğrusal programlama, amaç fonksiyonunun gereğine göre (maksimum ya da minimum) bütün kayıtlayıcı denklemlerin tatmin edebileceği bir çözümde, model değişkenleri için bir değerler seti elde etmek olacaktır. Bu değerler setine göre hesaplanan amaç fonksiyonunun mümkün olan en büyük (ya da en küçük) değere ulaşması ile en iyi (optimum) çözüm sağlanmış olacaktır. Programın tamamen matematiksel deyimler içinde belirtilmesi ve hesaplama sürecinde bu ilişkinin saklı tutulması, ulaşılan sayısal sonuçlarda kişisel etkileri ve kararları ortadan kaldırmaktadır. Öte yandan bu sayısal sonuçlar, yöneticinin sezgi, tecrübe ve karar verme tercihlerini etkileyen ve yol gösteren bir nitelik taşımaktadır¹³⁵.

Böylece, doğrusal programlama gerçeğe uygun durumlara, varsayımlarının fazla katı olmaması nedeniyle kolaylıkla uyarlanabildiği için oldukça geniş bir kullanım alanı bulmuştur. Denilebilir ki bir kaynak dağılım probleminin olduğu her alanda doğrusal programlama kullanılabilir¹³⁶.

Son yıllarda çok önemli ilerlemeler kaydedilmesine rağmen, doğrusal (linear), kareli (quadratic) ve tam sayılı (integer) programlama alanlarının dışında kalan çok değişkenli problemleri çözmek için standart bilgisayar programlarında yer alan ve etkin çözüm bulabilen çok az algoritma vardır. Bu nedenle çoğu işletme-kâr ilişkileri en çok doğrusal programlama fonksiyonları ile ele alınabildiğinden bir doğrusal programlama içerisinde transfer fiyatlandırma sürecini ele alıp incelemek uygundur kanısındayız. Çalışmamızda transfer fiyatları problemi, doğrusal programlamada tek amaçlı yaklaşım içerisinde bir transfer fiyatlandırma modeli oluşturularak ve bir çok uluslu işletme modeline göre geliştirilen sayısal bir örnek ile formüle edilmektedir¹³⁷.

¹³⁵ KARAKOYUNLU, a.g.k., s.52.

¹³⁶ SARIASLAN, a.g.k., s.58.

¹³⁷ Örneğin hazırlanmasında ve formülasyonunda Larry J. MARVILLE / J. William PETTY, "Transfer Pricing for the Multinational Firm", *The Accounting Review*, Vol. LIII, No. 4, October 1978, pp. 935-951.'dan faydalanılmıştır.

3.5.1. Tek Amaçlı Yaklaşım (Doğrusal Programlama)

Bağlı işletmenin bulunduğu ülkede ya da ana işletmenin bulunduğu ülkede finansal kısıtlamalar ya da millileştirme riskleri söz konusu değilse ve çok uluslu işletmenin toplam vergi yükümlülüğü düşük vergi oranlarının ödenmesi ile yerine getiriliyorsa; çok uluslu işletmenin global kâr maksimizasyonu amacı doğrultusunda elde edilen kârlar, kâr transferleri ile çok uluslu işletme tarafından uygun görülen alanlara ya da ülkelere aktarılarak fonlar bir yerde toplanmakta ve bu yolla çok uluslu işletmeler kârlarını kolaylıkla maksimize etmektedirler. Daha önce de belirtildiği gibi aşağıdaki şartlarda kâr transferleri engellenerek, bir ülkeden diğerine fon akışı hükümetler tarafından kısıtlanmaktadır.

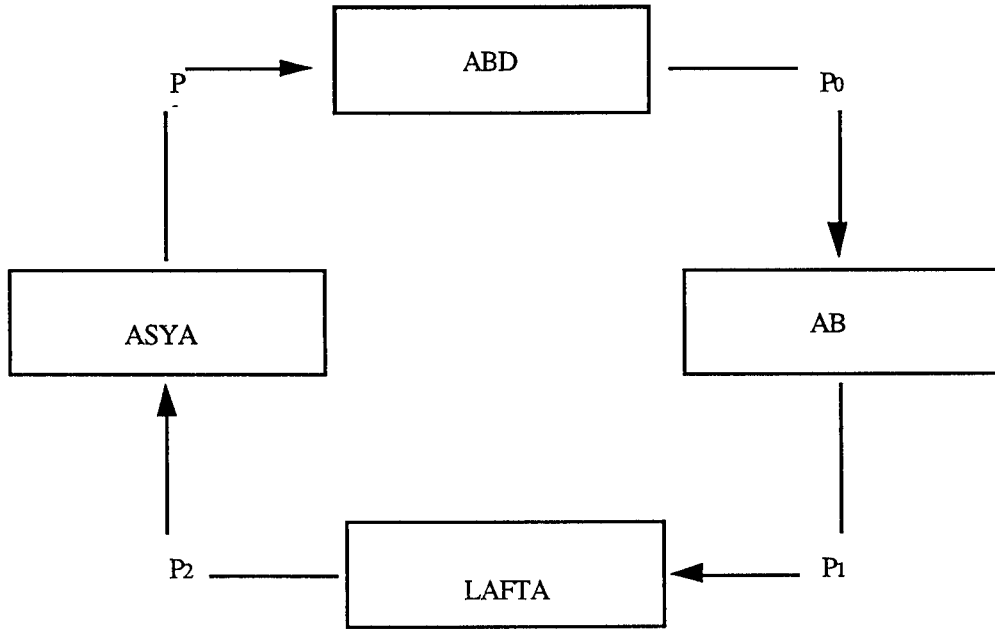
(i). Olası (muhtemel) riskler ile birlikte vergiler, kotalar ve kambiyo denetimleri yoluyla bir ülkeden diğerine kâr akışı engellenmektedir.

(ii). Ülke dışına kâr akışı gerçekleştirilmeden önce ana işletmenin bulunduğu ülkeye yapılacak kâr transferleri, kâr transfer kontrolleri ve döviz kontrolleri ile farklılaştırılmış vergi oranı ayarlamaları ile bir ülkenin dışına kâr transferi önlenmektedir.

Belirli ülkelere daha fazla ya da daha az kâr aktarımının belirlenmesi için, bir ülkeden diğerine fon akışını sağlayan kâr transferlerinin yapılmasında göz önüne alınması gereken diğer unsurlar arasında işçi sendikası talepleri, millileştirme riskleri ve bağlı işletmenin sermaye arttırmaları da sayılabilir. Bunun için doğrusal programlama tüm kâr hedefleri ve sosyal ve politik amaçları karşılayan kısıtlara ve hükümetlere ait tahditlere konu olan çok uluslu işletmenin kısa dönemli kârlarını dünya çapında maksimize edecek bir araç olacaktır. Transfer fiyatlarının belirlenmesi probleminde algılanan risk ve belirlenen kâr amacı arasındaki ilişki, problem bir belirlilik yapısı içerisinde olsa bile; bir transfer fiyatlandırma modelinde, bağlı işletme ve ana işletme kâr kısıtları ile daha önce belirtilen tahditler, kısıt kümesi içinde açıklanır. Bu nedenle kârların maksimize edilmesi sadece fiyat kısıtlarını belirlemeye konu değildir. Çünkü herhangi bir transfer fiyatlandırma politikası çok uluslu işletmenin yabancı faaliyetleri ile ilgili ekonomik, sosyal ve politik unsurlardan etkilenmektedir. Fakat, transfer fiyatları probleminin optimal bir çözümü için bir transfer fiyatlandırma politikası uygulayan bir çok uluslu işletme modeli düşünülerek aşağıdaki örnek hazırlanmıştır.

Şekil 3'te model olarak alınan bir çok uluslu işletmenin ABD'de bir ana işletmesi, AT¹³⁸, LAFTA¹³⁹ ve Asya'da birer tane bağlı işletmesi vardır. Amaçlarımızı açıklamak için her bir yabancı faaliyetin bir bağlı işletme olduğunu ve ana işletme yöneticilerinin yabancı faaliyetlerde zaman içerisinde ek öz sermaye ve borçlanma taahhütleri ile bağlı işletmenin bulunduğu ülkelerdeki faaliyetlerinin genişletileceğine karar verildiğini varsayalım.

ŞEKİL 3



Daha önce ifade edildiği gibi, bir doğrusal programlama problemi gerçekleştirilmesi arzu edilen, açık ve ölçülebilir bir biçimde belirlenen bir doğrusal amaç fonksiyonu ile bu amaç fonksiyonunun gerçekleşme derecesini yani alabileceği sayısal değeri sınırlayan, doğrusal eşitlik ve eşitsizlikler biçiminde ifade edilen kısıtlardan oluşur¹⁴⁰. Aşağıda doğrusal programlama, tek amaçlı yaklaşım çerçevesinde formüle edilmektedir.

¹³⁸ AB: Avrupa Birliği

¹³⁹ LAFTA (Latin American Free Trade Association): Latin Amerikan Entegrasyon Birliği

¹⁴⁰ SARIASLAN, a.g.k., s.58-59.

X'_k = Bağlı işletmenin bulunduğu ülke piyasasında birim satış miktarı

P'_k = Bağlı işletmenin bulunduğu ülke piyasasında birim satış fiyatı

olarak belirlenmiş ve Şekil 3 'te model olarak alınan çok uluslu işletmede, oklarla gösterildiği gibi ürün akışının tek yönlü olduğu kabul edilerek, basitleştirilmiş bir örnek verilmiştir.

Çok uluslu işletme sisteminde yer alan ve aralarında ilişki kurulmuş olan, ana işletmenin bulunduğu ülkede ve herbir bağlı işletmenin bulunduğu ülkede temel parametreler:

X_{k-1} , X_k = İç ve dış transfer hacimleri

$I D_k$ = Gümrük Vergisi Oranı (import duty rate)

V_k = Birim katma değer maliyeti (unit value added cost)

t_k = Bağlı işletmenin bulunduğu ülkenin vergi oranı

g_k = Kâr alıkoyma oranı (profit retention rate)

P'_k = Tamamlanan her birimin işletme içi fiyatı

Ayrıca,

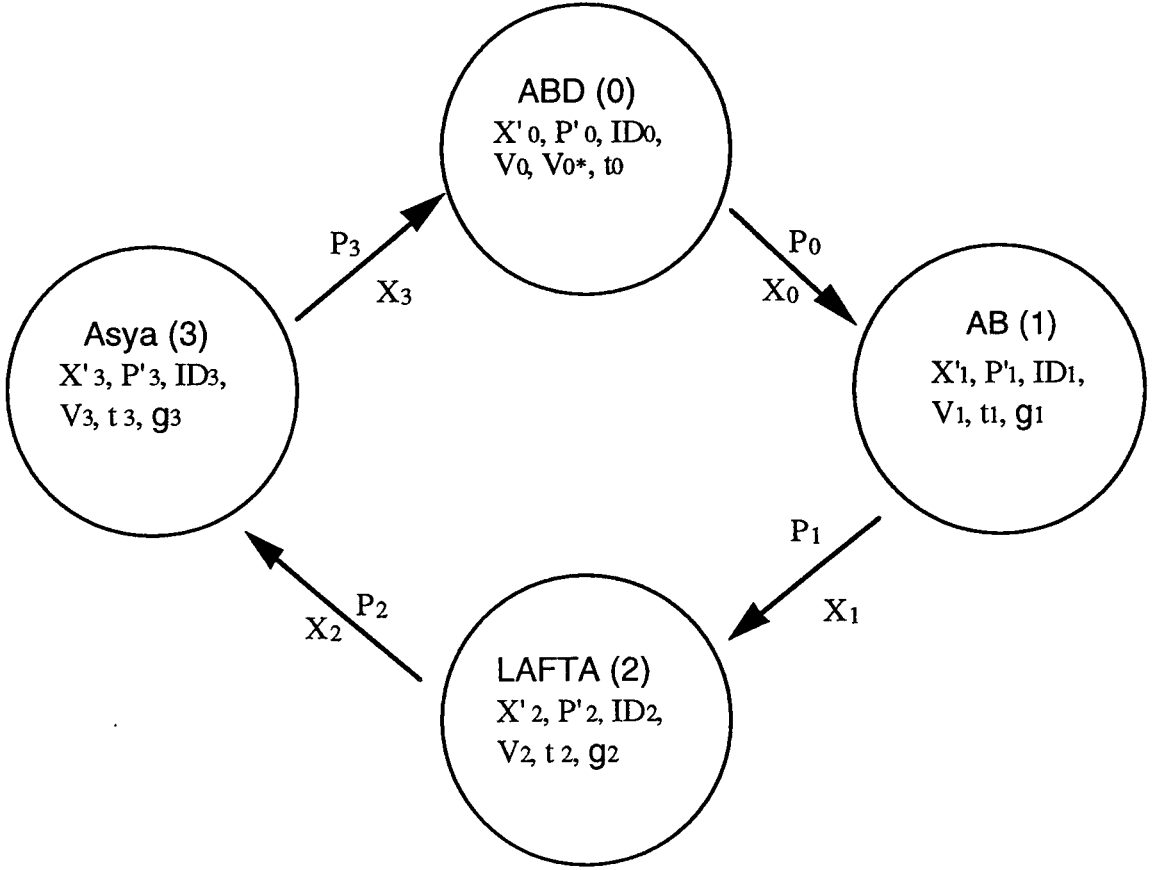
V_0^* = X_0' için ürüne eklenen toplam birim katma değer

X_0' = Bütün üretim çevriminin tamamlanmasından sonra ABD'de alıkoymulan ürün miktarı

olarak tayin edilmiştir.

Modelin değişkenleri Şekil 4'te gösterildiği gibi, faaliyetler esnasında gerçekleşen Transfer Fiyatları (P_k) olarak ifade edilmiştir.

ŞEKİL 4



Ayrıca ana işletme ve bağlı işletmeler arasındaki ürün akışının Şekil 5'te gösterildiği gibi gerçekleştiğini varsaydığımızı hatırlatmalıyız.

Aşağıdaki doğrusal programlama modeli, tek amaçlı yaklaşıma göre transfer fiyatlandırma modelini ifade etmektedir.

$$\text{Max } \Pi = \sum_{k=0}^3 C_k P_k \quad (1)$$

1. Transfer Fiyatları Sınırları:

$$a_k \leq P_k \leq b_k \quad k \in \{0,3\}$$

2. Bağlı İşletme Kâr Kısıtları:

$$AP \geq d$$

3. İthalat Kısıtı:

$$DP \leq f$$

4. Negatif olmayan kısıtlar:

$$P_k \geq 0 \quad k \in \{ 0,3 \}$$

C_k = Transfer fiyatı P_k ile ilişkili olan katsayıdır. Genel olarak katsayı, transfer fiyatı ile doğrudan değişen farklı vergi oranları, tarife yükümlülükleri, kâr alıkoyma oranlarının bir fonksiyonudur.

a_k s = Transfer fiyatları P_k için düşük sınırlar

b_k s = Transfer fiyatları P_k için yüksek sınırlar

A = Matris

d = Bağlı işletmelerin kârları için kısıt denklemlerini tanımlayan sabit vektör

D = Matris

f = Bağlı işletmelerin bulunduğu ülkelerin ithalat kotalarını tanımlayan sabit vektör

Yukarıda yer alan C_k s, A ve D sembolleri, daha önce ifade edilmiş olan parametrelerin (C_k , I D_k , g_k ve P_k') fonksiyonlarıdır.

Bu örnekte tek amaçlı yaklaşımda açıklanan modelin tüm kısıtları ile çok uluslu işletmenin dünya çapında vergi sonrası kârlarını maksimize edecek bir çözüm yolu araştırılmaktadır. Başka bir deyişle, global kâr maksimizasyonunu sağlayacak çözüm, maliyet minimizasyonu ya da kâr maksimizasyonu gibi tek bir amaca ulaşmayı hedefleyen tek amaçlı yaklaşım içerisinde ifade edilir.

Optimal model çözümü, parametreler belirlendikten sonra simplex¹⁴¹ metodun uygulanması ile sağlanabilir. Optimal transfer fiyatları olan (P_k) çözüm sürecinin bir sonucudur. O halde, girdilerin güvenilirliği iki nedenden dolayı çok kritiktir; ilk olarak doğrusal programlama modeli duyarlılık analizine¹⁴² gereken önemin verilmesi dışında deterministiktir ve sonuç olarak bir güvenilirlik işareti değildir. İkinci olarak tek amaçlı problemin kompleks parametrik yapıdaki yüksek uluslararası ilişki derecesi girdi parametrelerinin dikkatli atanmış olmasını ve bu tür bir çözüm yolunun var olmasını gerektirir. Daha önce de açıklandığı gibi, ademi merkezîyetçiliğin transfer fiyatlandırma mekanizmasına ve transfer fiyatlarının kullanılmasına olanak sağladığını düşünmekteyiz. Çalışmamızda yer alan çok uluslu işletme modelini aşağıda sayısal bir örnek üzerinde inceleyeceğiz.

3.6. MATEMATİKSEL PROGRAMLAMA YAKLAŞIMININ SAYISAL BİR ÖRNEK ÜZERİNDE İNCELENMESİ

Çalışmamızdaki yer alan Şekil 3'te çok uluslu işletme faaliyetlerinin 4 bölgede ya da ülkede olduğu daha önce açıklanmıştır. Şimdi yararlanılan sayısal bir örnek üzerinde modelin nasıl kurulup işlediği gösterilecektir. Örnekteki parametrelere ait tahminler varsayıma dayanmaktadır. Bununla birlikte, farklı ülkelerin ekonomik şartlarının kavranması için beklenen IMF dengeleri ve diğer ilişkiler göz önünde tutulmuş olup, aşağıda verildiği gibi kullanılacaktır. Dolayısıyla, vergi yapıları sayısal örneğe dahil edilen

¹⁴¹ Simplex çözüm yöntemi: Doğrusal programlama problemlerinde kullanılan en etkin çözüm yöntemidir. Simplex yöntemi özde tablolara dayalı olan aşamalı bir çözüm yöntemidir. Bu çözüm yöntemi hem maksimizasyon hem de minimizasyon durumlarında kullanılabilir. bkz. Halil SARIASLAN, *Doğrusal Programlama*, T.C. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları: 553, A.Ü.S.B.F. ve Basın Yayın Yüksekokulu Basımevi, Ankara, 1986, s.88.

¹⁴² Duyarlılık analizi: Bir doğrusal programlama probleminde verilen katsayıların değerinde yapılacak değişmelerin problemin optimal çözümünü etkileyip etkilemeyeceğini anlamak için yapılır. Bu nedenle duyarlılık analizi bir doğrusal programlama çözüm yöntemi değil, belirlenen optimal çözümün problemde verilen katsayıların hangi değişme alanı içinde geçerli olduğunu belirlemeyi amaçlayan bir optimalite durumu sonucu (post optimality) çalışmasıdır. Çünkü böyle bir çalışmanın yapılabilmesi için önce problemin optimal çözümünün bulunması gerekir. bkz. Halil SARIASLAN, *Doğrusal Programlama*, T.C. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları: 553, A.Ü.S.B.F. ve Basın Yayın Yüksekokulu Basımevi, Ankara, 1986, s.192.

bölgelerdeki ülkelere ait veriler tablolarda düzenlendiği şekliyle kabul edilecektir. Başka bir deyişle ideal bir örnek oluşturmak için, gerçek bir uygulama düşünülerek, bir çok uluslu işletme modelinin hazırlanıp, ne şekilde işletileceğini açıklamak temel amacımızı oluşturmaktadır.

3.6.1. Tek Amaçlı Yaklaşım - Dünya Çapında Kâr Maksimizasyonu

Model parametrelerini aşağıdaki gibi hükümetlere ilişkin faktörler ve çok uluslu işletme ile ilgili faktörler olmak üzere iki başlık altında inceleyebiliriz.

3.6.1.1. Hükümetlere İlişkin Faktörler

Ülke	Vergi Oranı (%)	Gümrük Vergi Oranı (%)	İthalat Kotası (\$000)	Vergi ve/veya Gümrük Fiyatlama Sınırları	
				Düşük(\$)	Yüksek(\$)
ABD	50	5	–	0.90	1.20
AB	30	10	–	2.00	2.50
LAFTA	40	20	300	3.75	4.25
Asya	45	15	455	6.50	7.00

Hükümetlere ilişkin faktörlerle ilgili olarak muhtemelen tartışmaya açık olacak tek konu, vergi ya da gümrük fiyatlandırma sınırları ile getirilen tahditlerdir. Bu tahditler, dış etkilerden kaynaklanmasına rağmen çok uluslu işletme yönetimi tarafından, çok uluslu işletme sistemi içerisinde ve çok uluslu işletme üst yönetimi tarafından geliştirilen transfer fiyatlandırma politikası kullanılarak engellenebilmektedir. Aşağıda da verildiği gibi, genellikle bu parametreler verilen koşullarda, çok uluslu işletme yönetim anlayışının özerkliğine (ihtiyari serbestliğine) dayandırılmaktadır. Ayrıca, bu parametrelerin ve modelin duyarlılık analizinin yapılması oldukça önem taşımaktadır kanısındayız.

3.6.1.2. Çok Uluslu İşletme ile İlgili Faktörler

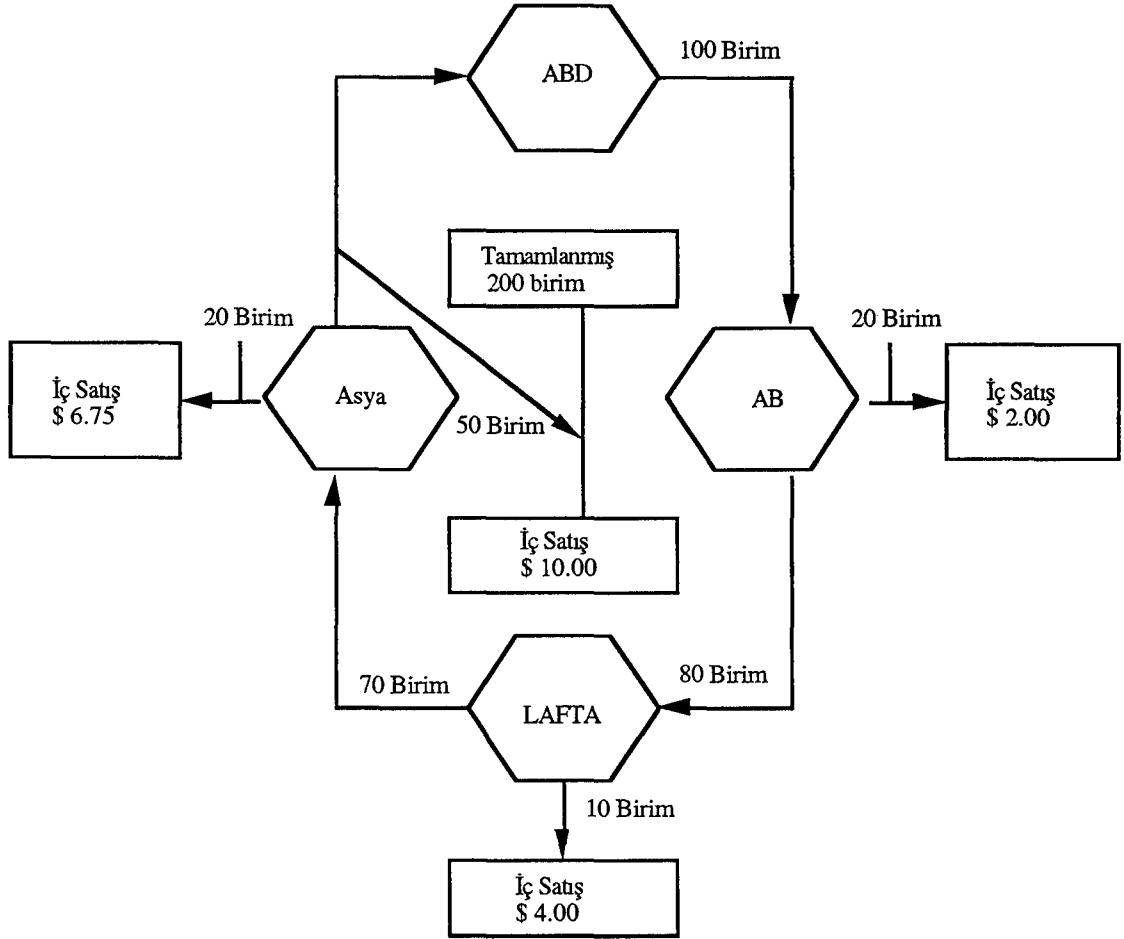
Ülke	Minumum Kâr Amaçları (\$000)	Bağlı İşletmelere Transferler (000)	Gümrük Vergi Oranı (000)	Katma Değer (/birim) (\$)	Bağlı İşletme Pazarında Ürün Fiyatı (/birim) (\$)	Kâr Alıkoyma Oranı (%)
ABD	-	100	0	0.80	10.00	100
	-	-	200	3.00	-	-
A.B.	55	80	20	0.20	2.00	80
LAFTA	50	70	10	0.51	4.00	40
Asya	60	50	20	0.30	6.75	60

Çok uluslu işletme ile ilgili olarak aşağıdaki açıklamalara yer verebiliriz.

(i). Yeniden yatırım amaçları için, ülkedeki fonların zorunlu olarak korunması hedeflendiğinden, AB'deki amaçların yaptırımına rağmen, üç bağlı işletme tarafından da uygun kâr amaçları minimum olarak saptamaktadır .Fakat LAFTA ve Asya'da amaçlar; bu ülkeler için söz konusu olabilecek devaülasyon olasılığı nedeniyle LAFTA ve Asya'daki bağlı işletme yönetimleri tarafından, yatırım gereksinimlerini dengelemek isteğini yansıtmaktadır. Bu nedenle LAFTA ve Asya ekonomilerinde bağlı işletmeleri aracılığıyla yer alan çok uluslu işletmeye bütün olarak bakıldığında, çok uluslu işletme varlıklarında azalma yaratacak olan LAFTA ve Asya bağlı işletmeleri için buldukları ülkelerde bir devaülasyon olasılığı düşünüldüğünde, bağlı işletmelerin yatırımlarını dengeleme isteği aynı şekilde çok uluslu işletme amaçlarını da yansıtacaktır. Dolayısıyla bu amaçlar, modelin duyarlılık analizinde gözönüne alınması gereken önemli bir faktör olarak, amaçlar ile kısıtlar arasında bir uyumu ifade etmelidir.

ŞEKİL 5

ÜRÜN AKIŞI (000 BİRİM)



(ii). Kâr hedeflerine ilave olarak, çok uluslu işletme üst yönetimi, planlanan dönem için birim cinsinden ürün akışlarını belirlemelidir. Daha önce de belirtildiği gibi, bu ürün akışları modelde daha önceden tayin edilen bir faktörü ifade eder. Bununla beraber ürün akışları transfer fiyatlandırma modelinin kurulmasında da önem taşımaktadır. ABD → AB → LAFTA → Asya doğrultusudaki ürün akışının yönü hatırlanırsa, ana işletmenin ve bağlı işletmelerin yerel piyasaları içerisindeki ve çok uluslu işletme sistemi dışındaki satışları ile birlikte ana işletme ile bağlı işletme ya da bağlı işletme ile bağlı işletme arasındaki ve çok uluslu işletme sistemi içindeki satışları, yani transfer fiyatlarının (işletme içi fiyat) oluşumu Şekil 5’te gösterilmektedir. Özellikle, ürün akışı

temelde ana işletme faaliyetleri ile başlar, burada imaline başlatılan 300.000 birimin 100.000'i \$ 0.80 'lık bir değer ilave edildikten sonra AB'deki bağlı işletmeye sevk edilir. Arta kalan 200.000 birim, \$ 3 katma değer ilave edilerek, ana işletmenin sınırları içinde tutulur. Asya'dan ana işletmeye geri dönen ürünün 50.000 birim de aynı şekilde ana işletmenin sınırları içinde tutulur ve toplam 250.000 birim ana işletmenin bulunduğu ülke piyasasında satışa sunulur. Konuyu basitleştirmek için, diğer bağlı işletmeler arasındaki üretim ve satış alternatiflerini göz önüne alınmamıştır.

(iii). ABD ana işletmesi için, Asya yoluyla ABD'ye tekrar giren 50 000 birimde de olduğu gibi ABD'de alıkoyulan 200 000 birim için de \$10.00 olan yerel piyasa fiyatı ile yerel piyasada satışa sunulacaktır. Tek amaçlı problemimiz, şimdi bir doğrusal programlamaya göre yapılandırılabilir. Bu durumda oluşturulan Transfer Fiyatlandırma Modeli, aşağıda yer almaktadır. Kâr amaçlarının belirlenmesi için spesifik metodolojinin tam bir açıklaması ise daha sonra yapılacaktır. Fiyatlama kararı değişkenlerini P_k ifade edilmekte olup optimal çözüm, Tablo 4'de verilmiştir. Tablo 4 incelendiğinde AB'deki bağlı işletme dışında, transfer fiyatlarının düşük sınırlarda belirlendiği görülecektir. Kısaca, çok uluslu işletmenin transfer fiyatlandırma politikası çerçevesinde; AB için yüksek transfer fiyatları, ABD'deki ana işletme ile LAFTA ve Asya'daki bağlı işletmeler için yüksek transfer fiyatları uygulanacaktır. Ancak, LAFTA'nın dışında kâr amaçları alanının aşılmasına, çok uluslu işletme üst yönetimince sadece LAFTA'daki bağlı işletmeye izin verilmiştir. Dolayısıyla, model olarak alınan çok uluslu işletmenin transfer fiyatlandırma politikasına göre, LAFTA bağlı işletmesinin bulunduğu ülkede en düşük kâr elde edildiği ve kâr transferlerinin ise ana işletmenin bulunduğu ülke olan ABD'ye yapıldığı görülmektedir.

Aşağıda tek amaçlı yaklaşıma göre oluşturulan Transfer Fiyatlandırma Modeli ve Tablo 4'de tek amaçlı yaklaşıma göre oluşturulan modelin optimal çözümü gösterilmektedir.

TRANSFER FİYATLANDIRMA MODELİ

$$\text{Maksimum} = - 22.6 P_0 + 0.96 P_1 - 4.9 P_2 + 0.25 P_3$$

Amaç:

(1) Fiyatlama Sınırları

$$0.90 \leq P_0 \leq 1.20$$

$$2.00 \leq P_1 \leq 2.50$$

$$3.75 \leq P_2 \leq 4.25$$

$$6.50 \leq P_3 \leq 7.00$$

(2) Bağlı İşletme Kâr Kısıtları

$$\text{AB:} \quad - 77.0 P_0 + 56.0 P_1 \quad \geq 38.20$$

$$\text{LAFTA:} \quad - 57.6 P_1 + 42.0 P_2 \quad \geq 32.20$$

$$\text{Asya:} \quad - 44.3 P_2 + 27.5 P_3 \quad \geq - 2.7$$

(3) İthalat Kotaları

$$80 P_1 \quad \leq 300$$

$$70 P_2 \quad \leq 455$$

(4) Negatif Olmayan Kısıtlar

$$P_k \geq 0$$

Bu modelin çözülmesinde STORM paket programı kullanılarak aşağıdaki sonuçlar elde edilmiştir.

TABLO 4

TEK AMAÇLI PROBLEMİN OPTİMAL ÇÖZÜMÜ

Değişkenler	Faliyet Alanları			
	ABD (Dünya Çapında)	AB	LAFTA	ASYA
1. Transfer Fiyatı.(P _k)	\$ 0.90	\$ 2.16	\$ 3.75	\$ 6.50
2. Transfer Hacmi (X _k)*	100 birim	80 birim	70 birim	50 birim
3. Yerel fiyat (P' _k)	\$ 10.00	\$ 2.00	\$ 4.00	\$ 6.75
4. Alan Kârı (Π _k) (\$ 000)	\$ 987.90	\$ 137.60	\$ 50.00	\$ 75.33

* Ürün akışı daha önce verilmiştir.

Tablo 4'te görüldüğü gibi, model olarak aldığımız çok uluslu işletmenin kâr maksimizasyonu amacına ulaşabilmesi için, uygulanması gereken transfer fiyatlarının ABD için \$ 0.90, AB için \$ 2.16, LAFTA için \$ 3.75 ve Asya için \$ 6.50 olması gerekiyor. Ayrıca modelden elde edilen transfer hacimleri ve yerel fiyat değerlerine de bağlı olarak, faaliyette bulunulan her bir alan için alan kârları ise sırasıyla, \$ 987.90, \$ 137.60, \$ 50.00 ve \$ 75.33 şeklinde hesaplanmıştır.

Modeldeki kısıtlar ile alan kârlarının hesaplanması ise aşağıdaki şekilde açıklanabilir.

$P_j = j$ ninci bağlı işletme tarafından gönderilecek olan ürünün transfer fiyatı $j = 0, \dots, 3$

$P'_j = j$ ninci bağlı işletmenin ayrı ayrı ülke sınırları içindeki satışlarında ürün için aldığı piyasa fiyatı

$X_j = j$ ninci bağlı işletmeden transfer edilen birimlerin miktarı $j = 0, \dots, 3$

$X'_j = j$ ninci bağlı işletmenin ayrı ayrı ülke sınırları içinden satın alınmış olan birimlerin miktarı

$I D_j = P_j$ 'ye göre ifade edilen Gümrük Vergisi $j = 0, \dots, 3$

$V_j = j$ ninci bağılı işletmenin Katma Değeri $j = 0, \dots, 3$

$g_j = j$ ninci bağılı işletme kazançlarını alıkoyma oranı

$t_j =$ Kontrol edilen grup içindeki j ninci bağılı işletmenin fiili vergi oranı $j = 0, \dots, 3$

$P_j = j$ ninci bağılı işletme tarafından gönderilecek olan ürünün transfer fiyatı $j = 0, \dots, 3$

$P'_j = j$ ninci bağılı işletmenin ayrı ayrı ülke sınırları içindeki satışlarında ürün için aldığı piyasa fiyatı

$X_j = j$ ninci bağılı işletmeden transfer edilen birimlerin miktarı $j = 0, \dots, 3$

$X'_j = j$ ninci bağılı işletmenin ayrı ayrı ülke sınırları içinden satın alınmış olan birimlerin miktarı

$I D_j = P_j$ 'ye göre ifade edilen Gümrük Vergisi $j = 0, \dots, 3$

$V_j = j$ ninci bağılı işletmenin Katma Değeri $j = 0, \dots, 3$

$g_j = j$ ninci bağılı işletme kazançlarını alıkoyma oranı

$t_j =$ Kontrol edilen grup içindeki j ninci bağılı işletmenin fiili vergi oranı $j = 0, \dots, 3$

Sayısal örnekte bağılı işletme kâr değişkeni, \$ 55.000 kâr amacını hedeflemiş olan AB'deki bağılı işletme açısından şu şekilde incelenebilir. Verilen \mathcal{F}_k ; $k = 0, \dots, 3$ 'e kadar k nuncu bağılı işletme için kârı (\$ 000) gösterir, \mathcal{F}_k^* ise $k = 1$ için aşağıda formüle edilen kâr amacını belirtir.

$$\mathbb{F}_1 = [X_1 P_1 + X'_1 P'_1 - [(1 + ID_1) P_0 + V_1] \cdot (X_1 + X'_1)] (1 - t_1)$$

$$\mathbb{F}_1 = [80 P_1 + (20) \cdot (\$ 2.00) - [(1 + .10) P_0 + .20] \cdot [80 + 20]] (1 - .3)$$

$$\mathbb{F}_1 = -77 P_0 + 56 P_1 + 16.8$$

Ayrıca, $\mathbb{F}_k^* = -77 P_0 + 56 P_1 + 16.8 = 55$ veya $\mathbb{F}_k^* = -77 P_0 + 56 P_1 = 38.2$ dir. Bu nedenle AB'deki bağlı işletmenin kâr amacı için kısıt $-77 P_0 + 56 P_1 \geq 38.2$ olacaktır. Aynı hesaplamalar LAFTA ve Aşya'daki diğer 2 bağlı işletme için de yapılabilir.

Ana işletmenin kârları; ana işletmenin yerel kârlarına, ayrı ayrı bağlı işletmelerden alınan kâr paylarının vergi sonrası miktarı eklenerek hesaplanır. Verilen V_0^* A.B.D.'de alıkoyulan malların katma değerini ifade eder. Bu hesaplama ise aşağıda gösterilmiştir.

$$\Pi_0 = [X_0 P_0 + (X'_0 + X_3) P'_0 - [(1 + ID_0) X_3 P_3 + X'_0 V_0^* + X_0 V_0]] (1 - t_0)$$

ABD Kârları

$$+ \left[1 + \left(\frac{t_1 - t_0}{1 - t_1} \right) \right] (1 - g_1) (\Pi_1) + \left[1 + \left(\frac{t_2 - t_0}{1 - t_2} \right) \right] (1 - g_2) (\Pi_2)$$

AT Kârları

LAFTA Kârları

$$+ \left[1 + \left(\frac{t_3 - t_0}{1 - t_3} \right) \right] (1 - g_3) (\Pi_3)$$

Aşya Kârları

$$\begin{aligned}
\Pi_0 &= [100 P_0 + (200 + 50) \$ 10 - [(1 + .05) . (50) P_3 + (200) (\$ 3) + 100 (\$.80)]] \\
&\quad . (1 - .5) + \left[1 + \left(\frac{.3 - .5}{.3} \right) (1 - .8) (\Pi_1) \right] \\
&\quad + \left[1 + \left(\frac{.4 - .5}{.4} \right) (1 - .4) (\Pi_2) \right] + \left[1 + \left(\frac{.45 - .5}{.45} \right) (1 - .6) (\Pi_3) \right] \\
&= 39.0 P_0 - 20.8 P_1 + 4.9 P_2 - 16.25 P_3 + 965.2.
\end{aligned}$$

Çok uluslu işletmenin dünya çapında global kârları, herbir bağlı işletmenin ve ana işletmenin kâr fonksiyonları toplanarak hesaplanır. Burada $g_k = 1,0$ dir. $C_{k,s}$ (1) nolu denklemdeki P_k 'nin toplanan katsayılarından tesbit edilir.

SONUÇ

Tam anlamıyla ulusal işletme yapısının tersine, uluslararası seviyedeki ademi merkezîyetçi çok uluslu işletme faaliyetleri için çeşitli ülkelerde yatırımlar yapmak artan fırsatların yanında ve artan risklerin de ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Dolayısıyla, çok uluslu işletmeler yatırım yaparken bu unsurları göz önünde bulundurmakta ve risklerin bertaraf edilmesini sağlayacak alternatif yollar geliştirmektedirler. Bu çalışmanın amacı, uluslararası ticaret ortamında faaliyet gösteren çok uluslu işletmeler tarafından özellikle tercih edilen ve çok uluslu işletmelerin global kârlılıklarını arttırmak için kullandıkları güçlü bir araç olan transfer fiyatlandırma mekanizmasına dikkat çekmek olmuştur.

Transfer fiyatlandırma problemi doğrusal programlama yapısında göz önünde tutulan farklı vergi oranlarının optimizasyonunu, kâr taleplerini ve dünyadaki millileştirilme riskleri ile birlikte maruz kalınan diğer riskleri de ifade eder. Özellikle kısıtlar ve amaçlar birçok ekonomide faaliyet gösteren bir çok uluslu işletmeye ait bağlı işletmelerin fiyatları ve kârları için verilebilir. Zaten transfer fiyatlandırma modeli çok uluslu işletme sisteminde yer alan ana işletme ile bağlı işletmeler arasındaki optimal transfer fiyatlarını belirler. Hükümetlere ait tahditler açık bir şekilde çok uluslu işletme sistemi içinde uygulanacak olan bir davranış maksimizasyonunu yasaklarken, çok uluslu sürecin ilerlemesi için transfer fiyatlandırma mekanizmasının uygulanmasına göreceli olarak sosyal ve politik nedenler hız kazandırır. Sayısal örnek verilen modelin daha kolay anlaşılması ve daha gerçeğe yakın olması için verilmiştir. Açıklanan transfer fiyatlandırma modeline göre hesaplanacak transfer fiyatları kısa dönemli planlama için düşünülebilir. Ancak, uzun bir zaman periyodu için, paranın zaman değeri ve kâr transferlerinin de göz önünde tutulmasını gerekmektedir.

Uluslararası ticaret ortamında faaliyet gösteren çok uluslu işletmelerin global kâr maksimizasyonu amaçları yanında pazar paylarını dünya çapında genişletmek amacıyla, yatırım yaptıkları ülkelere sermayenin yanında teknoloji, emek, işletmecilik bilgisi gibi

diğer üretim faktörlerini de aktarmaktadırlar. Çeşitli sektörleri kapsayan çok uluslu işletme yatırımları, yatırım yaptıkları ülke ekonomileri üzerinde kısa dönemde ve uzun dönemde oluşacak etkileri hem olumlu hem de olumsuz yansımalar yaratmaktadır. Olumsuz yansımaları asgaride, olumlu yansımaları azamide tutmak için bilinçli bir şekilde planlanmış ve sürekli değerlendirmelere tabi tutulan, yabancı sermaye yatırımlarının özellikle uzun dönemli sonuçlarının göz önüne alındığı bir yabancı sermaye politikası oluşturulmalıdır.

Kısaca, yatırım yapılan ülkenin geleceğinde olumlu etkiler yaratacak alanlara ya da sektörlerle çok uluslu işletmelerin çekilmesi hedeflenmelidir. Bunu sağlamak için ise nereye olura olsun, nasıl olursa olsun yabancı sermaye gelsin anlayışı yerini-özellikle yerli özel sektör ve gelen yabancı sermayenin rekabet durumları da irdelenerek-ülke için ekonomik ve sosyal faydayı azamileştirecek bir anlayışa ve bu anlayış içerisinde oluşturulmuş teşvik tedbirleri doğrultusunda uygulanacak bir yabancı sermaye politikasına bırakmalıdır.

Sonuç olarak gelişmekte bir ülke olan Türkiye'nin yeniden gözden geçirmesi gereken bir yabancı sermaye politikası söz konusu olduğu gibi, transfer fiyatlarını kullanan çok uluslu işletmelerin neden olabileceği olası zararlara ve kâr transferlerine karşı önlemler alması da gerekmektedir. Çalışmamızın sadece transfer fiyatlarının kullanılması ile ortaya çıkabilecek olumsuz etkilerden kaçınmak için sermaye yatırımlarının teşvik edilmesinde bilinçli ve ülkemize maksimum faydayı sağlayacak düzenlemelere gidilmesi amacıyla değerlendirilmesi gereken bir unsur olarak görülmesi kanaatindeyiz.

EK 1

YABANCI SERMAYE GENEL MÜDÜRLÜĞÜ

YABANCI SERMAYE RAPORU

HAZİRAN - 1995

TÜRKİYE'DE					
YILLARA GÖRE YABANCI SERMAYE					
			FAALİYETTE BULUNAN FİRMALAR (BİRİKİMLİ)		
İZİN VERİLEN YAB. SERMAYE (MİLYON \$)		YATIRIM BELGELERİNİN TOP.YAT.TUTARI (MİLYAR TL.)	FİRMA SAYISI	FİRMALARIN TOP.SERMAYESİ (MİLYON TL.)	FİİLİ GİRİŞ (MİLYON \$)
YILLAR					
1980	97,00	69,79	78	28.390	35
1981	337,51	72,16	109	47.400	141
1982	167,00	218,14	147	100.196	103
1983	102,74	200,58	166	147.109	87
1984	271,36	254,08	235	254.775	162
1985	234,49	1.085,56	408	464.981	158
1986	364,00	3.099,74	619	707.164	170
1987	655,24	3.179,53	836	960.035	239
1988	820,52	5.468,27	1.172	1.597.103	488
1989	1.511,94	9.507,35	1.525	4.847.832	855
1990	1.861,16	18.249,28	1.856	7.943.775	1005
1991	1.967,26	15.893,98	2.123	13.101.036	1041
1992	1.819,96	17.976,36	2.330	23.441.214	1242
1993	2.271,30	70.136,27	2.554	36.737.050	1016
1994	1.484,66	37.202,36	2.830	62.449.964	830
1995(*)	1.228,05	148.549,57	2.976	85.001.686	211 (**)
TOPLAM	15.194,19	331.163,02			7783
(*) Haziran sonu itibariyledir.					
(**) Mart sonu itibariyledir.					

1987-1995 YILLARINDA İZİN VERİLEN YABANCI SERMAYE (MİLYON \$)										
AYLAR	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	TOPLAM
OCAK	36,64	32,51	47,80	65,44	76,45	133,47	35,36	68,21	125,89	621,77
ŞUBAT	22,80	96,91	115,56	123,16	116,38	204,29	77,88	66,07	232,77	1.055,82
MART	112,55	41,81	70,14	113,08	113,24	158,49	143,74	90,36	201,57	1.044,98
NİSAN	45,74	22,57	124,02	118,06	175,33	157,89	186,76	237,88	122,67	1.190,92
MAYIS	7,59	17,44	69,08	197,97	261,16	78,50	115,21	64,80	94,26	906,01
HAZİRAN	102,73	60,10	218,82	106,83	229,81	138,41	127,17	156,80	450,89	1.591,56
TEMMUZ	40,88	89,30	119,14	89,56	83,55	190,81	165,56	195,29		974,09
AĞUSTOS	24,20	111,48	71,29	104,11	394,15	91,99	102,43	36,20		935,85
EYLÜL	49,15	157,37	154,69	93,37	60,98	162,68	162,34	77,95		918,53
EKİM	43,03	32,42	158,45	65,18	124,03	69,19	37,73	95,71		625,74
KASIM	72,45	83,55	133,69	130,32	153,51	150,12	139,52	188,90		1.052,06
ARALIK	97,48	75,06	229,12	654,08	178,67	284,12	977,60	206,49		2.702,62
TOPLAM	655,24	820,52	1.511,80	1.861,16	1.967,26	1.819,96	2.271,30	1.484,66	1.228,05	13.619,95

İZİN VERİLEN YABANCI SERMAYENİN SEKTÖREL DAĞILIMI

YILLAR	İMALAT	%	TARIM	%	MADENC.	%	HİZMETLER	%	TOPLAM	F.GİRİŞ
1980	88,76	91,51%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	8,24	8,49%	97,00	35
1981	246,54	73,05%	0,86	0,25%	0,98	0,29%	89,13	26,41%	337,51	141
1982	98,54	59,01%	1,06	0,63%	1,97	1,18%	65,43	39,18%	167,00	103
1983	88,93	86,56%	0,03	0,03%	0,02	0,02%	13,76	13,39%	102,74	87
1984	185,92	68,51%	5,93	2,19%	0,25	0,09%	79,26	29,21%	271,36	162
1985	142,89	60,94%	6,37	2,72%	4,26	1,82%	80,97	34,53%	234,49	158
1986	193,47	53,15%	16,86	4,63%	0,86	0,24%	152,81	41,98%	364,00	170
1987	293,91	44,86%	13,00	1,98%	1,25	0,19%	347,08	52,97%	655,24	239
1988	490,68	59,80%	27,35	3,33%	5,62	0,68%	296,87	36,18%	820,52	488
1989	950,13	62,84%	9,36	0,62%	11,86	0,78%	540,59	35,75%	1.511,94	855
1990	1214,06	65,23%	65,56	3,52%	47,09	2,53%	534,45	28,72%	1.861,16	1.005
1991	1095,48	55,69%	22,41	1,14%	39,82	2,02%	809,55	41,15%	1.967,26	1.041
1992	1274,28	70,02%	33,59	1,85%	18,96	1,04%	493,13	27,10%	1.819,96	1.242
1993	1726,61	76,02%	31,21	1,37%	11,77	0,52%	501,71	22,09%	2.271,30	1.016
1994	1106,23	74,51%	29,32	1,97%	6,20	0,42%	342,91	23,10%	1.484,66	830
1995(**)	648,84	52,83%	9,13	0,74%	26,95	2,19%	543,13	44,23%	1.228,05	211 (
TOPLAM	9845,27	64,80%	272,04	1,79%	177,86	1,17%	4.899,02	32,24%	15.194,19	7.783

Alı

(*) Haziran sonu itibariyle

(**) Mart sonu itibariyle

EK 2

TÜRKİYE'DE YAPILAN

TEKNOLOJİ TRANSFER ANLAŞMALARI

VE

AR-GE HARCAMALARI

TEKNOLOJİ TRANSFER ANLAŞMALARININ SEKTÖREL DAĞILIMI *

SEKTÖR KODU	SEKTÖR	SAYI	YÜZDE (%)
000	Tarım	12	4.6
050	Bayındırık ve Yapım İşleri	2	0.8
063	Otel ve Restoran İşletmeciliği	8	3.0
071	Taşıma ve Depolama	1	0.4
082	Sigorta Kuruluşları	1	0.4
083	Kurumlara Yardımcı Hizmetler (Mimarlık, Mühendislik, Teknik Hizm.)	10	3.8
311	Gıda, İçki ve Tütün Sanayi	5	2.8
230	Metalik Cevher Üretim ve Zenginleştirme	1	0.4
290	Metalik Olmayan ve Madencilik Konusuna Giren Maddeler Üretimi	2	0.8
321	Dokuma Sanayii	6	2.3
322	Ayakkabı Dışında Giyim Sanayii	5	1.9
351	Ana Kimya Sanayii	9	3.4
352	Diğer Kimyasal Ürünler Sanayii	11	4.2
354	Çeşitli Petrol ve Kömür Türevleri	1	0.4
355	Lastik Ürünleri Sanayii	6	2.3
356	Plastik Maddeden Başka Yerde Sınıflandırılmış Eşya Yapımı	2	0.8
362	Cam ve Cam Ürünleri Sanayii	1	0.4
369	Taş ve Toprağa Dayalı Diğer Ürünler	4	1.5
371	Metal Ana Sanayii	3	1.1
372	Demir-Çelik Dışında Metal Ana Sanayii	3	1.1
381	Metal Eşya Sanayii	15	5.7
382	Makina Sanayii(Elektrik Makinaları Hariç)	54	20.5
383	Elektrik Makinaları ve Aygıtları Sanayii	54	20.5
384	Taşıt Araçları Sanayii	27	10.3
385	Mesleki ve İlmî Aletlerle, Başka Yerde Sınıflandırılmamış Ölçme ve Kontrol Aletleri ile Fotoğrafik ve Optik Eşya	8	3.0
390	Diğer İmalat Sanayii	3	1.1
—	Saptanamayan	3	1.1
	TOPLAM	263	100.

KAYNAK: Arman KIRIM, TOBB, Yayın No: Genel 145; Ar-Ge 59, ANKARA, 1990, s.125.

* Sanayi Sınıflandırması, DİE İktisadi Faaliyetler Sınıflandırması'na Göre Yapılmıştır.

TEKNOLOJİ TRANSFER ANLAŞMALARININ ÜKELERE GÖRE DAĞILIMI

ÜLKE	ANLAŞMA SAYISI	YÜZDE (%)
Batı Almanya	75	28.5
ABD ve Kanada	34	12.9
İngiltere	29	11.0
İtalya	24	9.1
Fransa	22	8.4
Japonya	13	4.9
İsviçre	13	4.9
Hollanda	11	4.2
Avusturya	10	3.8
İsveç	6	2.3
Norveç	6	2.3
Danimarka	5	1.5
Belçika	4	1.5
İspanya	2	0.8
Macaristan	1	0.4
Doğu Almanya	1	0.4
Yugoslavya	1	0.4
Güney Kore	1	0.4
Romanya	1	0.4
Singapur	1	0.4
Finlandiya	1	0.4
Hong Kong	1	0.4
TOPLAM	263	100.0

KAYNAK: Arman KIRIM, TOBB, Yayın No: Genel 145; Ar-Ge 59, ANKARA, 1990, s.126.

TEKNOLOJİ TRANSFER ANLAŞMALARINDA RASTANAN KISITLAYICI HÜKÜMLER

KISITLAMANIN TÜRÜ	ANLAŞMA SAYISI	YÜZDE (%)
. Tüm üçüncü ülkelere ihracat yasağı	19	7.2
. İhracata, yalnızca belirtilmiş olan ülkelere yapılmak kaydıyla izin verilmesi	54	20.5
. AT'ye ihracat yapılamaz kaydı	5	1.9
. İhracata, miktar sınırlaması kaydı ile izin	9	3.4
. Üretim için gerekli makina ve teçhizatın, lisans veren tarafından temini	38	14.4
. Lisans alanın, ürettiği ürünün kalite kontrolünün, lisans veren tarafından yapılması kaydı	155	58.9
. Ara, yardımcı ve hammaddelerin, lisans veren tarafından belirtilecek yerlerden temini kaydı	55	20.9
. Markanın Türkiye'de kullanımının koşula bağlanması	111	42.2
. Markanın Türkiye dışında kullanılmasının yasaklanması	249	94.7
. Firmanın Türkiye'de reklam yapması şartı	40	15.2
. Pazarlama konusunda kayıtlar	45	17.1
. Anlaşma süresi içinde benzer mamul üretimini yasaklanması	59	22.4
. Anlaşma süresi içinde teknolojinin başkalarına devredilemeyeceği	222	84.4
. Anlaşma bitiminde teknolojinin kullanılmayacağı, devredilemeyeceği	123	46.8
. Lisans altında üretilen mamule ait parçaların başkalarına satışlarının yasaklanması	12	4.6

KAYNAK: Arman KIRIM, TOBB, Yayın No: Genel 145; Ar-Ge 59, ANKARA, 1990, s.132.

KISITLAYICI HÜKÜMLERİN YERLİ VE YABANCI SERMAYELİ
FİRMALARIN ANLAŞMALARINDAKİ DAĞILIMLARI

Kısıtlamanın Türü	Yerli Sermaye		Yabancı Sermaye	
	Sayısı	Yüzde	Sayısı	Yüzde
. İhracatın tüm üçüncü ülkelere yasaklanması	15	% 8.2	3	% 5.2
. Yalnızca belirli bölgelere dış satım izni	45	24.6	9	15.5
. Satılma Kısıtları (Girdiler)	30	16.4	4	6.9*
. Satılma Kısıtları (Donanım)	47	25.7	8	13.8*
. Anlaşma süresince teknolojinin devrinin yasaklanması	157	85.5	53	91.4
. Anlaşma süresi bitiminde teknolojinin kullanımının yasaklanması	79	43.2	34	58.6*
. Markanın Türkiye dışında kullanımına getirilen kısıtlar	174	95.1	55	94.8
. Benzer ürün üretiminin yasaklanması	44	24.0	14	24.1

Not: “*” İşareti, iki grup arasındaki farkın, chi-kare testine göre, % 90 güvenilirlik derecesinde anlamlı olduğunu ifade etmektedir.

KAYNAK: Arman KIRIM, TOBB, Yayın No: Genel 145; Ar-Ge 59, ANKARA, 1990, s.139.

AR-GE Faaliyetinde Bulunan Sektörlere Göre Gayri Safi Yurt İçi AR-GE Harcaması

	TOPLAM	SEKTÖRLER		
		Ticari Kesim	Kamu	Yüksek Öğretim
1990	1 275 680	259 673	125 548	890 459
1991	3 330 047	702 255	261 692	2 366 100
1992	5 356 814	1 286 951	440 034	3 629 829

Hacama Grubuna Göre Gayri Safi Yurt İçi AR-GE Harcaması (Milyon TL)

	CARİ HARCAMA			YATIRIM HARCAMASI		
	TOPLAM	Personel	Diğer Cari	TOPLAM	Sabit tesis	Makina Techizat
1990	904 780	578 988	325 792	370 901	198 497	172 404
1991	2 036 999	1 102 518	934 482	1 293 048	754 563	538 484
1992	3 769 822	2 041 270	1 728 553	1 586 992	474 199	1 112 793

Finans Kaynağına Göre Gayri Safi Yurt İçi AR-GE Harcaması (Milyon TL)

	TOPLAM	YURT İÇİ			YURT DIŞI
		Ticari	Kamu	Diğer	
1990	1 272 838	350 020	911 041	11 776	2 843
1991	3 324 662	949 311	2 332 807	42 545	5 385
1992	5 336 000	1 811 129	3 427 273	97 598	20 814

KAYNAK: Türkiye Ekonomisi: İstatistik ve Yorumlar, Devlet İstatistik Enstitüsü, Mart 1995, s.295.

KAYNAKÇA

- AKAL, Zühal : **İşletmelerde Performans Ölçüm ve Denetimi**, Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları No: 473, Ankara, 1992.
- ALPAR, Cem : **Çok Uluslu Şirketler ve Ekonomik Kalkınma**, Turhan Kitapevi Yayınları, B.3, Ankara, 1980.
- ALPAR, Cem : "Teşvik Edici Vergi Politikası Olarak Yatırım İndirimi ve Türkiye'de Uygulaması", **A.İ.T.A. Dergisi**, C.IV, S.2,1973.
- BAŞ, İ. Melih : **İşletmelerde Verimlilik Denetimi**, Milli
ARTAR, Ayhan Prodüktivite Merkezi Yayınları No: 435, Ankara, 1991.
- GOEZT, B. E. : "Transfer Prices; An Exercises in Relevancy and Goal Congruence", **The Accounting Review**, July 1967, pp. 268-279.
- HAÇERLİOĞLU, Orhan : **Ekonomi Sözlüğü**, Remzi Kitapevi, B.6, İstanbul, 1986.
-
- _____ : **HDTM, Yabancı Sermaye Raporu (1990-1992)**, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı Matbaası, Ankara, 1993.
- KABAALİOĞLU, Haluk : "Tranfer Fiyatları Konusunda Son Gelişmeler", **T.C. İstanbul Ünivetisesi İşletme Fakültesi Muhasebe Ensititüsü Dergisi**, Yıl 6, s. 20, Mayıs 1980-II.

- KABAALIOĞLU, Haluk : **Çok Uluslu İşletmeler Hukuku**, İktisadi Kalkınma Vakfı Yayınları, İstanbul,1982.
- KABAALIOĞLU, Haluk : “Tranfer Fiyatları Sorunu ve Çok Uluslu İşletmeler”, **Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi**, Mart 1978.
- KARA, İmdat : **Doğrusal Programlama**, Bilim Teknik Yayınevi, B.3, İstanbul,1991.
- KARAKOYUNLU, Yılmaz : **Doğrusal Programlama ve Oyun Teorisi**, Bursa İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yayınları No: 7 Ege Matbaası, Ankara,1973.
- KARLUK, Rıdvan : **Uluslararası Ekonomi**, Bilim Teknik Yayınevi, B.3, İstanbul, 1991.
- KARTAL, Ali : **Direkt Dış Yatırım Kararları**, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları No: 572, Kütahya,1992.
- KARTAL, Ali : “ Küreselleşen Pazarlarda Karşılaşılan Yönetim Muhasebesi Problemleri”, **T.C. Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Dergisi**, C.I, S.1, Haziran 1994.
- KARTAL, Ali : “Uluslararası Banka Hizmet Riskleri ve Türkiye'nin Ülke Riski Açısından Değerlendirilmesi”, **T.C. Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, C.X, S.1-2,1992.
- KARTAL, Ali : **Yönetim Muhasebesi Ders Notları**, Kütahya, 1992.
- KARTAL, Ali :“Karar Sürecinde Muhasebe Bilgilerinin Matematiksel Modellerle Kullanılması”, **İ.İ.B.F. Yıllığı**, Kütahya,1992.

- LEE, S. M. : **Goal Programming for Decision Analysis**, Averbach Publishers, Inc., 1972.
- MARVILLE, Larry J. : “ Transfer Pricing for the Multinational Firm”, **The Accounting Review**, Vol.L.III, No.4, October, 1978.
- PETTY, William J.
- MOORE, Carl L. : **Yönetim Muhasebesi**, (Çev.) Alparslan Peker, T.C. İstanbul Üniversitesi Yayınları No: 3486, (Dördüncü Basımdan Çeviri), İstanbul, B.2, 1988.
- JAEDICKE, ROBERT K.
- ÖZALP, İnan : **Çok Uluslu İşletmelerin Yönetimi**, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları No: 4, Eskişehir, 1984.
- ÖZALP, İnan : **Uluslararası İşletmecilik**, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları No: 163, Eskişehir, 1986.
- SARIASLAN, Halil : **Doğrusal Programlama**, T.C. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları No: 553, Ankara, 1986.
- SEYİDOĞLU, Halil : **Uluslararası İktisat**, Turhan Kitapevi, B.5, Ankara 1986.
- SEYİDOĞLU, Halil : **Uluslararası İktisat**, Güzem Yayınları No:2, B.6, İstanbul, 1988.
- SEYİDOĞLU, Halil : **Uluslararası Finans**, Güzem Yayınları No: 8, İstanbul, 1994.
- SOUDERS, T.L. : “Goal Programming for Public Accounting Firms”, **The Accounting Review**, April 1973, pp.268-279.
- KILLOUGH, L.N.
- STOBAUGH, Robert H. : **The International Transfer of Tecnology in the Establishment of the Petrochemical Industry in Developing Countries**, **United Nations Institute for Training and Research (UNITAR)**, Report No: 12, New York, 1972.

- ŞATIROĞLU, Kadir D. : **Çok Uluslu Şirketler**, T.C. Ankara Üniversitesi Yayınları No: 536, Ankara, 1984.
- ŞİMŞEK, Salih : **Lisans Anlaşmaları Yoluyla Teknoloji Transferi**, TOBB Yayınları No: Genel 54; SDB-I, Ankara, 1988.
- WATSON, D. J. H. : "Tranfer Pricing: A Behavioral Context", **The Accounting Review**, July 1975, pp. 466-474.
- BAUMLER, J. U. : TÜSİAD, **1995 yılına girerken Türk Ekonomisi**, Yayın No: TÜSİAD-T/55, 1-169, İstanbul, 1995.
-