

ÇOKULUSLU ŞİRKETLERDE TRANSFER FİYATLAMA VE PAZARA DAYALI HEDEF MALİYETE GÖRE FİYATLAMA İLİŞKİSİ

Yunus CERAN*

Özet

Çokuluslu şirketlerde, ana şirket veya bağlı şirketlerin bir bölümü, diğer bölüm ya da bölümlerinin birbirlerinden ara mal veya hizmet satın almaları durumunda satın alma veya satış fiyatının belirlenmesinin ortaya çıkardığı bir sorun olan Transfer Fiyatlama manipülasyonu ile vergiye tabi karlar azaltılmaktadır. Transfer fiyatlamada günümüz rekabetçi pazar koşullarında Pazara Dayalı Transfer Fiyatlama Yöntemi bu soruna en iyi yaklaşım olarak kabul edilmektedir. Transfer fiyatının kararlaştırılmasında birbirinden farklı klasik yöntemler yanında sürekli ve yoğun rekabet baskısının sonucu olarak son yıllarda gelişen akış içerisinde transfer fiyatını belirlemede yeni bir yöntem biçimi ortaya çıkmıştır. Bunun için Hedef Maliyetleme yönteminden türetilen ve iç transfer fiyatının bulunmasında satış fiyatı eksi (-) maliyet yöntemi olarak Hedef Fiyatlama yöntemi uygun olmaktadır. Bu yöntem ile rekabetçi pazarlarda avantaj sağlayan ve stratejik maliyet yönetiminin en önemli araçlarından biri olan Pazara Dayalı Hedef Maliyet Yönetiminin (Hedef Maliyetleme) uygulanmasıyla yapılan "Pazara Dayalı Hedef Maliyete Göre Fiyatlama" sonucunda şirket içi ara mal veya hizmet transferinde transfer fiyatı açısından performansa en uygun fiyata ulaşılabilmektedir.

Anahtar Kelimeler: Çokuluslu Şirketler, Transfer Fiyatlama, Hedef Maliyetleme, Hedef Fiyat, Hedef Maliyete Göre Transfer Fiyatlama

Abstract

In multinational companies, a serious problem emerges in determining the selling or purchasing price when parent company or a division of it buys a particular product or service from other divisions. This problem is mostly related with transfer pricing and the manipulation of transfer pricing may cause reduction in taxable profits. Market-oriented transfer pricing approach can be considered as the best solution of this problem. Market-oriented transfer pricing has emerged as a new and contemporary approach due to solution of the mentioned problem in today's highly competitive business environment. Target pricing is

* Yrd. Doç. Dr., Niğde Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi.

a derivative of target costing and according to this approach; the inner transfer price is determined by reducing costs from the selling price of a particular product or service. Simply, pricing according to market-oriented target costing is a mix form of target costing and target pricing approaches and by its application, the most appropriate price related with performance in goods-in-process transfer within the parent company.

Keywords: Multinational Companies, Transfer Pricing, Target Costing, Target Price, Pricing According to market-oriented Target Costing.

Giriş

Tüketicilerin satın alma kararlarını verirken çok sayıda satıcıyı dolaşmalarındaki temel amaç, kendileri açısından en uygun fiyatta ve kalitedeki mal veya hizmeti seçme arzularıdır. İşletmelerde aynı tüketiciler gibi mal veya hizmetleri satın alırlarken, benzer kriterleri göz önünde tutmaktadır. Alıcı işletme istediği kalite ve özelliklerde üretim yapan ve istenildiği zamanda bu mal veya hizmeti kendisine ulaştırabilecek üretici işletmelerden değişik fiyatlarda teklif alacak ve bu mal veya hizmeti genellikle en düşük fiyatla teklif eden işletmeden tedarik etmeyi tercih edecektir. Alıcı işletmelerin en düşük fiyatla satın alma istekleri, olanaklı olduğu kadar düşük alış fiyatları karşılığında satış fiyatlarını da olanaklı olduğu kadar düşük tutmasına neden olacaktır.

Büyük işletmeler (Çokuluslu Şirketler-ÇUŞ), sadece dış tedarikçilerden mal veya hizmet satın almazlar ve aynı zamanda işletme içindeki diğer bölümlerden de mal veya hizmet satın alabilirler. Aynı işletmenin bir bölümünün, diğer bölüm ya da bölümlerinden mamul ya da hizmet satın alması durumunda satın alma ya da satış fiyatının belirlenmesi önemli bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. İşte bu sorun, özel bir satış fiyatı olan **Transfer Fiyatlama (TF)** "Transfer Pricing" konusunu ortaya çıkarmıştır. Bununla birlikte dünyada yaşanan yoğun küresel rekabet ortamında işletmelerin birleşmek suretiyle uluslararası pazarlarda güç ve söz sahibi olmayı stratejik hedef olarak belirlemeleri TF'yi, ÇUŞ'lar için çok önemli bir konuma getirmiştir. Ayrıca, TF'nin işletmelerde temel bir yönetim enstrümanı olması ve özellikle son on yılda birçok teorik araştırmanın odak noktasında bulunması konunun önemini bir kez daha ortaya koymaktadır.

Bu makale ile ÇUŞ'larda TF ile Transfer Fiyatı Hesaplama Yöntemlerinden, Pazara Dayalı Transfer Fiyatlama yöntemi açısından stratejik maliyet yönetiminin bir enstrümanı olan Hedef Maliyete Göre Fiyatlama (Hedef Fiyat) arasındaki ilişkinin incelenmesi amaçlanmaktadır.

1. Transfer Fiyatlama ve Transfer Fiyatı Kavramı

TF, hukuki ve ticari olarak birbirine bağlı şirketlerin kendi aralarındaki mal veya hizmet alım satımlarında veya benzeri ticari işlemlerinde uyguladıkları fiyatlama. Daha geniş bir biçimde TF, “bir işletmenin gelir-gider veya kar paylaşımı olarak bağlantılı olduğu, kar paylaşımı açısından aynı çıkar birliğine dahil olan, ana şirket veya alt şirketlerle ya da yönetim ve denetimi açısından hakim durumda olduğu ortaklık, iştirak ve şubeleriyle karşılıklı mal veya hizmet sunumunda uygulanan fiyatlama” olarak tanımlanabilir. TF kavramını, vergi muhasebesi açısından, ÇUŞ’ların karlarını, değişik ülkelerde bulunan ana ve bağlı şirketleri arasında kaydırarak, vergiden kaçınmayı sağlayan bir yönetim ve muhasebe tekniği olarak tanımlamakta olanaklıdır (Işık, 2005: 22).

TF’nin aynı işletme içinde bulunan bölümler arasındaki transferlerde kullanılabilmesi ve bir ana işletmeye bağlı ancak, farklı ülkelerde faaliyet gösteren işletmeler arasında da uygulanabilmesinden dolayı TF’ye konu olan **Transfer Fiyatı (TRF)**, bölümlerarası ve işletmelerarası transferlerde belirlenen fiyat olarak açıklanabilir. Ayrıca TF, bir işletmedeki maliyet ve kar merkezlerinde, bir işletmenin iştirakleri, şubeleri ve ortak girişimleri arasındaki transferlerde de sözkonusu olmaktadır. Genel olarak TRF ise, farklı ülkelerde faaliyet gösteren bağlı işletmeler arasındaki işlemlerin yerine getirildiği değeri ifade etmek için kullanılan bir terim olarak tanımlanmaktadır. Başkaca bir tanımla TRF, bir işletmenin maddi ve maddi olmayan varlıklarını, bağlı işletmelerine veya şubelerine transfer ederken uyguladığı fiyatlar olarak ifade edilmektedir (Doğan, Çürük, 2003: 27-28). TRF, transferi yapan bölüm veya işletme için bir gelir, alan bölüm veya işletme için ise bir maliyet-gider olduğundan bölümlerin başarısının ölçülmesinde karında temel unsurlardan biri olması nedeniyle bölüm yöneticilerinin kararlarını etkilemektedir (Bursal ve Ercan, 1994: 474). Bu nedenle transfere konu olan mal veya hizmet fiyatlarının doğru, işletme amaç ve politikalarına uygun olarak belirlenmesi önemlidir (Doğan, Çürük, 2003: 28).

2. Transfer Fiyatlamasının Amaçları

TF’nin amaçları genel olarak üç alanda ortaya çıkmaktadır (Işık, 2005: 27-37).

i) Vergileme ile ilgili amaçlar

ii) Yönetimle ilgili amaçlar

iii) Uluslararası amaçlar

i) Vergileme ile ilgili amaçlar: Vergi yükünü yönetmek (ayarlamak), vergi düzenlemelerine uymak, tarifeleri yönetmek suretiyle, vergi sonrası küresel karı maksimum kılmak, dış ticaret üzerinden alınan vergileri düşürmek, ihracattan fazla vergi iadesi (KDV) almak, vergi tevkifatı matrahını gizlemek veya azaltmak, genel merkez giderlerini vergi yükünü azaltacak biçimde dağıtmak, dış ticaret ve kar transferi konusunda sınırlamaları aşarak dolaylı yoldan vergi yükünü azaltmak olarak özetlenebilir.

ii) Yönetimle ilgili amaçlar: Çalışanların performans değerlemesini adaletli bir biçimde yapmak, yöneticilere motivasyon sağlamak ve teşvik etmek, hedef uyumunu teşvik etmek suretiyle şirket içinde kaynakların transferinde kontrol noktası oluşturmak, bölümlerin performansını değerlemek ve diğer bölümlerle karşılaştırmak, bölüm yöneticilerini bölümlerinin karlılığını maksimum kılmada motive etmek olarak gösterilebilir.

iii) Uluslararası amaçlar: Şirketin bazı durumlarda bağlı şirkete düşük fiyatla mal satarak rekabetçi pazardaki konumunu korumak, fiyatlar üzerinde oynamalar yaparak, karı şişirilmiş fiyat içine gizleyerek nakit-kar transfer sınırlamalarından kurtulmak, enflasyon oranı yüksek ülkelere yapılan ihracatta fiyatları artırarak ülkelerarası enflasyon riskini en aza indirmek, ana şirketle bağlı şirket ve şubeler arasındaki ödemelerdeki para cinsini, ödeme dönemlerini ve malların dağıtım zamanlarını olası kur dalgalanmalarına göre ayarlamak suretiyle döviz kurunu yönetmek, gerçek gelir ve maliyetleri uygun bir biçimde yansıtmaktır.

TF'nin amacı; yöneticileri motive etmek, yöneticilerin işletme amaçları için uygun kararlar almasını ve yöneticilerin adil ödüllendirilmesini sağlamaktır. Bu amaçları sağlamak için TF, işletmenin stratejik koşullarını da gözetmek durumundadır. Örneğin, TF'nin stratejik koşulu, ÇUŞ'larda yerel ve uluslararası vergileri minimize etmektir. Nispeten yüksek vergi oranlarının olduğu bir ülkeye yüksek TRF uygulanması işletmenin toplam vergi yükümlülüğünü düşürebilir. Böylece vergi oranını yüksek olduğu ülkedeki birim maliyetini artırır, gelirini ve dolayısıyla vergi yükümlülüğünü düşürür. Yüksek karların TF yoluyla vergi oranlarının düşük olduğu ülkede oluşması sağlanır. TF'nin diğer bir amacı, stratejik gelişmeyi gözetmesidir. Faaliyet bölümüne yüksek TRF'lerin uygulanması bölümü dışarıdan mal veya hizmet almaya iter, buradaki amaçsa üreticinin kalitesi veya yeni bir iş ilişkisi oluş-

turmak olabilir. Ayrıca, bu durum zayıf bir bölümün gelişmesine veya dışarıya satış yapmasına olanak sağlar (Aslan, 2004: 50-51). TF'nin en önemli amaçlarından biri de işletme içindeki mal ve hizmet alış verişinin performansını işletme alanlarına dağıtmak olmaktadır (Hofmann ve Pfeiffer, 2006: 434).

3. Transfer Fiyatlamının Uygulanma Alanları

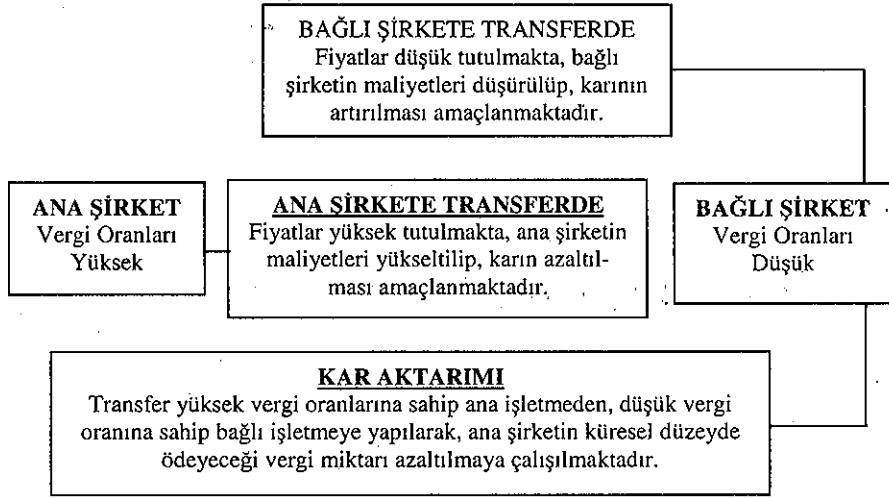
TF, bir işletmenin kendi bölümleri arasında uygulanabildiği gibi uluslararası düzeyde faaliyet gösteren holdingler, şirket grupları ve büyük işletmelerde kısacası ÇUŞ'larda ve bölümlerinde uygulama alanı bulmaktadır (Kartal, Sevim, Gündüz, 2004: 368-374). Alım-satım konu olan mal veya hizmet bir şirket veya şirket içindeki bir bölüm için çıktı, buna karşılık aynı çıkar birliği içindeki diğer bir şirket veya aynı şirketin diğer bir bölümü için girdi niteliğindedir. Dolayısıyla TF aynı gruba ait şirketler arasında olabileceği gibi aynı şirkete ait bölümler arasında da yapılabilmektedir (Işık, 2005: 22-23). TF, grup içi şirketlerde ürünler (hammadde, ara mallar, ticari mallar, hizmetler, projeler, kullanılan patentler ve lisanslarla da ilgili olabilmektedir (Pfaff ve Stefani, 2006: 520).

TF uygulaması merkezkaç yönetim anlayışına göre örgütlenmiş işletmelerde sözkonusu olduğundan, aynı işletme içerisinde birbirinden bağımsız bölümler mal veya hizmet üreterek, bunları birbirine aktararak nihai mamulü ürettiklerinden bu işletmelerde her bağımsız bölümün başarısını belirlemede TRF, "aynı örgüt içerisinde bir alt bölümden bir diğer alt bölüme aktarılan mamullerin (ara mamullerin) değerlendirilmesi için seçilen vazgeçilmez bir fiyat" olarak da ifade edilmektedir (Yükçü, 1999: 737-738).

4. Çokuluslu Şirketlerde Transfer Fiyatlaması

Uluslararası ekonomik bir örgüt olan Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (Organisation for Economic Co-operation and Development) OECD'nin tahminlerine göre dünya ticaretinin % 60'dan fazlası ÇUŞ'lar tarafından yapılan mali işlemler üzerinden gerçekleştirilmektedir (Kahle, 2007: 96). Küreselleşmeyle birlikte ÇUŞ'lar dünya ticaretinin % 60'ını gerçekleştirdiklerinden bu ticaret hacminin en az yarısını da kendi aralarında yani bağlı şirketler arası ticaret olarak yapmaları bir takım mekanizmalarla avantaja dönüşmektedir. İşte bu mekanizma TF olarak adlandırılmaktadır.

TF, grup içi veya iç fiyatlandırma olarak, aynı şirketin çatısı altında bulunan bağlı şirketler arasındaki içselleştirilmiş işlemlere ait fiyatlandırmayı ifade etmektedir (Aktaş, 2006: 25). Burada bağlı şirketten kastedilen iki şirketten birisinin diğerinin yönetimine, kontrolüne ya da sermayesine doğrudan ya da dolaylı olarak iştirak etmesi veya aynı kişilerin her iki şirketin yönetimine, kontrolüne veya sermayesine katıldığı şirketlerin bağlı (ilişkili-bağlantılı) şirketler olarak kabul edilmesidir (Aktaş, 2006: 26). Aşağıdaki şekilde TF ile ilgili olarak ana şirket ile bağlı şirket arasındaki ilişki gösterilmektedir (Doğan; 2004: 72).



Şekil 1. Transfer Fiyatlamada Ana Şirket-Bağlı Şirket İlişkisi

Bu şirketlerin sınır ötesi üretim işlemlerine muhatap olduğu durumlarda TF, hem ÇUŞ'lar ve hem de ilgili ülke hükümetleri için karmaşık bir yapı ortaya çıkarmaktadır. Şirketlerin, faaliyette buldukları ülkenin vergi sistemlerini olumsuz yönde etkilemeyecek biçimde, yani pazar fiyatı kuralları (arm's length) çerçevesinde işlem yapmaları esastır. Şirketler, kendi ülkelerinin vergi yasalarına uymak zorunda oldukları gibi özellikle faaliyette buldukları tüm ülkelerdeki vergi yasalarına da uymak zorundadır. Ancak, uygulamada bu tür şirketler çeşitli ülkelerdeki grup içi transferlere ilişkin fiyatları, pazar fiyatına nazaran farklılaştırmak suretiyle vergi yüklerini azaltabilmektedir (Aktaş, 2006: 25).

ÇUŞ'lar ülkeler arasındaki vergi farklılıklarından yararlanarak, TF yardımıyla düşük vergili ülkelere kar transferi yapmaktadır. Aynı zamanda

TF'yi olanaklı olduğu kadar stratejik rekabet enstrümanı olarak ve çoğunlukla da şirket içi koordinasyonda kullanarak, karlarını transfer fiyatları yardımıyla vergi cennetlerine transfer etmektedir. Ülkeler arasındaki farklı vergi oranları, şirketlerin aktif bir TF politikası için sonuç ve karar üzerinde etkili olan temel esası oluşturmaktadır. Burada vergi oranları teşvik edici bir özelliğe sahiptir ve TRF yardımıyla karlar olanaklı olduğu kadar vergi cennetlerine aktarılmaktadır (Lengsfeld, 2005: 137-138). ÇUŞ'lardaki mali işlemlerin büyük bir kısmı TRF'ler üzerinden gerçekleştirildiğinden mevcut düzenlemeler, çok sayıdaki vergi idaresinin yoğun vergi denetimleri yaparak, uluslararası TF yoluyla kar aktarımını önlemeyi emretmektedir (Kahle, 2007: 96). Esas itibarıyla kendi ülkesine geri döndürülen karlar tam olarak vergilendirilmeden istisna tutulmakta ya da ülke dışında önceden yapılan vergilendirme ülke içinde tekrar yapılmaktadır. Özellikle birinci durumda TF, şirketlerin toplam vergi yükünün azaltılmasına yönelik bir avantaj sağlamaktadır. Şirket ile vergi idaresi arasında haddinden fazla aşırı kar transferini ve vergi anlaşmazlıklarını önlemeye genel olarak Arm's-Length ilkesi olarak da adlandırılan TRF'ler yeterli olmaktadır. Bu açıklamalar, bağlı şirketlerde uluslararası TRF'yi belirlemenin bağlı olmayan şirketler arasındaki ticarete bir model olup olmadığını ortaya koymaktadır. Sonuçta, transfer fiyatları ara mamullerin pazar fiyatı (işletme içi fiyat) konusunda bilgiler vermektedir (Lengsfeld, 2005: 138).

TF manipülasyonu, ÇUŞ'ların vergiye tabi karlarını azaltırken, vergi sonrası karlarını artırmaktadır. Yapılan işlem, bağlı kuruluş mal ve hizmet transferleri ile ithalat ve ihracatın düşük fiyatla fatura edilmesidir. ÇUŞ'larda TF'yi etkileyen sadece vergiler değildir. Aynı zamanda kar transferi, kur riski, fiyat kontrolleri, anti-tekel ve anti-damping soruşturması gibi ekonomik ve ticari faktörlerde manipülasyon gerekçesi olmaktadır. ÇUŞ'ların grup içi işlemlerinin pazar fiyatı (arm's length) ilkesine uygun olması gerekmektedir. Burada bu ilkedeki kastedilen işlemin, pazar fiyatından ya da emsal fiyat üzerinden gerçekleştirilmiş olmasıdır. Bununla birlikte, ÇUŞ'lar grubunun bünyesinde yer alan şirketlerin birbirleri arasındaki işlemler birtakım özel koşullar altında ve bağımsız üçüncü kişilerle yapılanlardan oldukça farklı olarak gerçekleşebilir. Aynı tüzel kişilik yaklaşımının doğru uygulandığından emin olmak ve varsa özel koşulların kar düzeyi üzerindeki etkisini ortadan kaldırmak için OECD üyesi ülkeler emsal fiyat (pazar fiyatı) ilkesini benimsemişlerdir (Aktaş, 2006: 26).

ÇUŞ'lar arasındaki mal, hizmet veya ödünç para alış-verişleriyle ilgili işlemlerde, serbest piyasa fiyatlarından ayrılarak TF'nin kullanılmasında etkili olan pazar koşulları, ekonomik koşullar, dış pazarlardaki rekabet durumu, döviz ve fiyat kontrolleri, ülkeler arasındaki vergisel farklar gibi birçok dış faktörden sözedilebilir. Dolayısıyla TF'ye sadece vergisel boyuttan bakmak hatalı sonuçlar verebilmektedir. ÇUŞ'ların sınır ötesi işlemleri sözkonusu olduğunda TF'ye, vergi yükünün azaltılması ve karın yüksek vergi oranı uygulayan ülkelere, düşük vergi oranı uygulayan ülkelere kaydırılması amacıyla başvurulmaktadır (Işık, 2005: 27). ÇUŞ'lar, TRF'ler yardımıyla karlarını düşük vergi oranı uygulayan ülkelere kaydıracağı zaman şirket karları üzerindeki vergi yükü azalmaktadır. Böylece, ülke dışındaki bağlı şirket karları başka amaçlar için ayrılmakta ve düşük vergileme ilkesinde ısrar edilmektedir (Kahle, 2007: 96).

5. Transfer Fiyatlama Yöntemleri

TF'nin önemi, ÇUŞ'larda yepyeni bir boyut kazanmaktadır. Bu şirketler, her bölümlerinin faaliyetleri için, o bölümlerin buldukları ülkelerin yasa ve yönetmeliklerine bağlıdır. Yerli ülkelerin yasaları, gümrük mevzuatları, teşvikleri TRF'yi belirlemek durumunda olan yöneticiyi etkilemektedir. Yöneticilerin TRF'yi belirlerken üzerinde durdukları konular şunlardır (Yükçü, 1999: 744-749; Çelik, 2000: 107; Kartal vd., 2004: 374; Özkanlı, 2003: 121):

- Vergi minimizasyonu (vergi oranları),
- Nakit transferi olanakları,
- Gümrük tarifeleri,
- Gümrük vergileri,
- Döviz kurlarında değişme riski,
- İşgücü ve hammadde fiyatları,
- Pazar olanakları vb.

Amaçlara ulaşabilmek için ÇUŞ'larda veya bir şirketin bölümleri arasındaki transferlerde TRF'yi dikkatli belirlemek gerekmektedir. Bu nedenle TRF'lerin belirlenmesinde kullanılan yöntem veya yöntemlerin seçimi oldukça önemlidir. Çünkü, bu yöntemlerin dayandığı varsayımlar farklıdır ve sonuçları da farklı olacaktır. Dolayısıyla şirketlerin, amaçlarına ulaştıracak

en uygun yöntemi seçmesi gerekmektedir. En uygun yöntemi seçerken, yöntemin seçilmesine etki eden faktörlerinde gözönünde bulundurulması ve iyi bir biçimde analiz edilmesi çok önemlidir. TRF'nin saptanmasında ve TF yöntemlerinin seçiminde karşılaşılan sorunlar ve ülkelerde çifte vergilemeye yol açması nedeniyle OECD tarafından bu konuda bir rehber düzenlenmiştir. Bu rehberde belirtilen yöntemler:

- Karşılaştırılabilir kontrol dışı fiyat yöntemi,
- Yeniden satış yöntemi,
- Maliyet artı yöntemi,
- Karşılaştırılabilir karlar yöntemi,
- Kar bölme yöntemi,
- Diğer yöntemler

5.1. OECD'nin Pazar Fiyatını (Arm's Length) Test Etmeye Yönelik İşlem Yöntemleri

OECD'nin rehberinde yer alan ve 6 ana başlık altında toplanan bu yöntemler:

• **Karşılaştırılabilir Kontrol Dışı Fiyat Yöntemi:** Kontrollü mal veya hizmet transferi işleminde uygulanan fiyat, benzer koşullarda gerçekleşmiş ancak bağımsız, kontrol dışı mal ve hizmet transferi işlemindeki fiyat ile karşılaştırılmakta (Aktaş, 2006: 26-27) ve emsale uygun (arm's length) benzer işlemlerdeki fiyatlar dikkate alınmaktadır (Doğan, 2006: 81).

• **Yeniden Satış (Resale) Yöntemi:** Satın Alma Fiyatı + İlişkili Giderler = Toplam Maliyet olmaktadır. Daha sonra Toplam Maliyet + (Toplam Maliyet x Brüt Kar Marjı) formülüyle yeniden satış fiyatı elde edilebilmektedir. Bağlı şirket fiyatlarının emsal bedel ilkelerine uygunluğu bu yapı çerçevesinde test edilmektedir. Ancak, piyasa fiyatı ile karşılaştırmada fonksiyonel analiz yapılması da gerekmektedir (Aktaş, 2006: 26-27). Bu yöntemle göre belirlenen fiyat, bağlı bir şirketten alınan mal veya hizmetlerin bağımsız bir şirkete yeniden satışında uygulanan fiyattır (Doğan, 2006: 81). Yeniden satış yöntemine göre TRF satış fiyatından çıkarılmaktadır. Şirket, mal veya hizmetleri bağımsız alıcılara satmakta ve diğer bağlı şirketlerde bu mal veya hizmetleri yeniden satın almaktadır. Burada, satış fiyatından yapılan ve pazarda geçerli indirimler, tekrar satın alan şirketlerce kabul edilen fonksi-

yonlar ve riskleri karşılamakta, uygun bir karı da içinde bulundurmaktadır (Pfaff ve Stefani, 2006: 521).

- **Maliyet Artı (Cost Plus) Yöntemi:** Bu yöntem daha çok ortak tesislere sahip uzun vadeli alım-satım anlaşmaları (sözleşmeli imalatçı, fason üretim) yapmış olan bağlı şirketler arasındaki yarı-mamul ve hizmet transferlerinde uygulanabilecek en etkili fiyat belirleme yöntemi olmaktadır. Uygun maliyet bazı ve uygun kar marjı (mark-up) belirlenmekte ve Toplam Maliyet + (Toplam Maliyet x Brüt kar Marjı) = Transfer Fiyatı bulunmaktadır. Bu formül çerçevesinde, bağlı şirket fiyatlarının emsal bedel ilkelerine uygunluğu test edilmektedir (Aktaş, 2006: 26-27).

- **Karşılaştırılabilir Karlar Yöntemi:** Bu yöntemde, satıcı durumundaki şirketler karlarını, ÇUŞ'ların karları ile karşılaştırmaktadır (Doğan, 2006: 81).

- **Kar Bölme Yöntemi:** Geleneksel işlem yöntemleriyle, piyasa rayici ilkelerine uygun TRF'nin belirlenemediği durumlarda, elde edilmesi beklenen karlar esas alınmak suretiyle TRF'nin belirlenmesini ifade eden yöntemdir. Kar, işleme katılanların katkılarına ve fonksiyonlarına göre bölüştürülmektedir (Aktaş, 2006: 26-27). Vergi ile ilgili olarak geçerli ve uygun TRF; değişken maliyetler ve merkezden belirlenmiş transfer oranlarına göre oluşturulmaktadır. Bu durum, elde edilen toplam karın katılımcı bölümler arasında dağıtılmasına neden olmakta ve uygulamada nispeten önemsiz kalmaktadır. Ancak, kar bölme yöntemi, OECD talimatlarında açıkça tanınmaktadır (Pfaff ve Stefani, 2006: 521).

- **Diğer Yöntemler:** Bu yöntemlerin daha çok ABD, Kanada ve Japonya'da kullanıldığı anlaşılmaktadır. Bu konuda yapılan bir araştırmada ABD'de 170 ÇUŞ'un en çok maliyet artı yönetimini, en az da karşılaştırılabilir karlar yöntemini tercih ettikleri saptanmıştır. OECD rehberinde bu yöntemler dışında kullanılabilir diğer yöntemler olarak pazara dayalı transfer fiyatlama ve pazara dayalı olmayan transfer fiyatlama yöntemleri, maliyete dayalı transfer fiyatlama, pazar fiyatına dayalı transfer fiyatlama yöntemi, anlaşmaya dayalı transfer fiyatlama, doğrusal programlama fiyatlarına dayalı transfer fiyatlama yöntemi ve kar paylaşmaya dayalı transfer fiyatlama yöntemleri şeklinde bir sınıflandırmaya gidildiği görülmektedir. Ayrıca TRF'lerin belirlenmesinde kullanılan genel kabul görmüş yöntemlerde bulunmaktadır (Doğan, Çürük, 2003: 30-31, Yükçü, 1999: 718-719; Doğan, 2003: 67; Bursal, Ercan, 1994: 477).

5.2. Transfer Fiyatını Belirleme Yöntemleri

TRF'nin belirlenmesinde uygulamada farklı yöntemler kullanılmaktadır. Bu yöntemler (Kaufmann, Ridder ve Schmidt, 2005: 477);

- Maliyete Dayalı
- Pazara (Piyasa) Dayalı
- Pazarlığa Dayalı (Fiyatta Anlaşma) transfer fiyatlandırma yöntemleridir.

Bir başka sınıflandırmaya göre TF yöntemleri şöylece de sınıflandırılabilir (Doğan, Çürük, 2003: 30-31, Yükü, 1999: 718-719; Doğan, 2003: 67; Bursal, Ercan, 1994: 477):

- i. Maliyete Dayalı Transfer Fiyatlandırma Yöntemi - Maliyet Fiyatı (Cost Based Transfer Prices),
- ii. Pazara Dayalı Transfer Fiyatlandırma Yöntemi - Piyasa Fiyatı (Market Based Transfer Prices),
- iii. Pazarlığa (Fiyatta Anlaşmaya) Dayalı Transfer Fiyatlandırma Yöntemi - Pazarlık Fiyatı (Negotiated Prices),
- iv. İkili Fiyata Dayalı Transfer Fiyatlandırma Yöntemi-İkili Fiyat (Dual Pricing),

i) Maliyete Dayalı Transfer Fiyatlandırma Yöntemi - Maliyet Fiyatı (Cost Based Transfer Prices): Pazar fiyatının kolayca saptanamadığı mamuller için TF'de kullanılan ve maliyetlerden hareketle fiyatların saptandığı yöntem maliyete dayalı transfer fiyatlandırma yöntemidir. Maliyete dayalı transfer fiyatlandırma, Tam Maliyet + Kar Marjı veya Değişken Maliyet + Katkı Payı yöntemlerinden biri kullanılmaktadır. Ancak bu yöntemlerin uygulanması durumunda fiyat ile pazar koşulları arasında yeterli ve doğrudan bir ilişki kurulamamaktadır. Bu nedenle gerek satıcı ve gerekse alıcı bölümlerin gerçekleştirecekleri karların gerçek pazar koşullarındaki fiyatlara göre oluştuğunu söylemek tam olarak zordur (Peker, 1988: 559). Maliyete dayalı transfer fiyatlandırma yönteminde, TRF'nin belirlenmesinde temel esas maliyetler oluşturmaktadır. Geçmişteki fiyatlar nedeniyle bazı mal veya hizmetlerin direkt olarak hesaplanamayan ve sürekli olarak artan dolaylı maliyet payı bu yöntem içerir. Bu sorun Faaliyete Dayalı Maliyet hesaplama yardımıyla aşılabilir (Kaufmann, Ridder ve Schmidt, 2005: 477). Faaliyete dayalı maliyet hesaplamada, bağlı şirketlerarası mal veya hizmet transferi söz konusu olduğunda maliyetler olduğundan fazla ya da daha az hesaplanabildiğinden şirketlerin TF kararlarını etkilemektedir. Ancak, belirli bir mal veya hizmet

ya da genel üretim ve pazarlama maliyetlerinin dağıtımında kullanılması durumunda TF ile ilgili sorunlarla karşılaşan şirketlere ayrıntılı bilgiler sunmaktadır (Doğan, 2006: 83-84)*.

ii) Pazara Dayalı Transfer Fiyatlama Yöntemi - Piyasa Fiyatı (Market Based Transfer Prices): Rekabetçi pazar koşullarında pazara dayalı transfer fiyatlama yöntemi, genellikle TF sorununa en iyi yaklaşım olarak kabul edilmektedir. Bunun nedeni, bir şirketin birçok bölümünde kar'a dayalı performans değerlemesinin sağlıklı olarak yapılabilmesi ve pazar fiyatının kar merkezi fikrine tam olarak uymasındır. Bölümlerarası mal veya hizmet transferi yapılması gerektiğinde pazara dayalı transfer fiyatlama yöntemi yöneticilerin karar almalarına da yardımcı olmaktadır (Aslan, 2004: 50-51). Bölümler arasındaki mal ve hizmet transferinin iç fiyatlaması, bölüm yöneticisinin faaliyet sonuçlarını değerlendirme açısından da çok önemlidir (Kırlioğlu, 2003: 284). 2005 yılında İsviçre Borsasına kote edilmiş 167 şirkette yapılan "Transfer Fiyatlamasının Fonksiyonları ve Türleri" konulu araştırmanın sonuçları da şirket içinde bölümler arasında pazara dayalı transfer fiyatlamasının daha yoğun olarak kullanıldığını göstermektedir (Pfaff ve Stefani, 2006: 517-524).

Bu yöntemde, transfer edilen mal veya hizmetlerin, ara malların fiyatları belirlenirken aynı özellikteki benzer malların pazar fiyatları dikkate alınmaktadır. Bu yöntemin uygulanmasında ara malların dış pazara satışının olanaklı olması gerekmektedir (Yükücü, 1999: 73; Doğan, Çürük, 2003: 32). Ayrıca, pazar fiyatı yöntemine göre, grup şirketleri arasındaki teslimler esas itibarıyla karşılaştırılabilir pazar fiyatı ile değerlendirilmektedir (Pfaff ve Stefani, 2006: 521).

Pazar fiyatı yönteminde şirket içinde transfer edilen mal veya hizmetler için şirket dışında da bir pazarın bulunması sözkonusu olmaktadır. Şirketin mal veya hizmetleri, gerek dizayn ve kalite açısından ve gerekse fiyat açısından dış pazarlardakilerle eşit durumdaysa veya daha üstün performansla sahipse, bölümlerarası tedarikin şirket içinden yapılması daha uygun olacaktır. Bu koşullar altında hem şirket içinden mal veya hizmet satın alan bölüm maliyet kaybına uğramadan, sürekli arz garantisi ve hızlı dağıtım gibi avantajlardan yararlanmakta ve hem de mal veya hizmet satan bölümün karı art-

* Ayrıntılı bilgi için bkz. Zeki DOĞAN, "Transfer Fiyatlama Politikalarının Belirlenmesinde Faaliyet Esasına Dayalı Maliyetleme Yönteminin Önemi", MUFAD-Muhasebe ve Finansman Dergisi, Sayı: 29, Avcıol Basım Yayın, İstanbul, Ocak-2006, 79-90.

maktadır (Aslan, 2004: 55). Burada pazar fiyatı TRF olarak belirlenmektedir. Bu yöntem, yönetim ve kontrol fonksiyonu ile motivasyon fonksiyonunun gerçekleştirilmesine uygundur, ancak pazarda transfer edilen mallar için pazarlık yapıldığı zaman daha da uygun olmaktadır (Kaufmann, Ridder ve Schmidt, 2005: 477).

Bu nedenle pazara dayalı transfer fiyatlandırma uygulamasında şirket içi TRF'nin ortaya çıkarılmasında hareket noktasını ara mallar için pazar fiyatı oluşturmaktadır. Bu koşullar altında pazarda bağımsız hareket eden bir şirket gibi her bölümün bağımsız davranması temel bir ilkedir. Bu yolla ortaya çıkabilecek olası bir manipülasyonun sınırlandırılması bir avantaj olarak görülebilir. Ara mallar için genel olarak bir pazarın mevcut olması önemli bir zorunluluktur. Genelde pazar fiyatı arz ve talep yardımıyla bölümlerde etkilenmemektedir. Buradan hareketle, TRF olarak pazar fiyatının uygunluğunu özel talepler üzerinden yeniden gözden geçirmek gerekmektedir. Böylece, dış satıcının çok daha düşük bir fiyatla pazara girişi gerçekleştirilebilmektedir. TRF bu düşük pazar fiyatı temelinde ortaya çıkmaktadır ve pazar fiyatları temelinde optimal TRF'nin belirlenmesinde bazen uyarılma yapmak gerekli olmaktadır. Örneğin, iç tedarikin pazar fiyatı bir taraftan potansiyel satış ve nakliye maliyetlerini düşürürken, diğer taraftan şirket içi taşıma maliyetlerini artırmaktadır. Bu düşünce içinde, dış tedarikin maliyet dezavantajını tedarik edilen bölümün farklı pazar fiyatı karşılamaktadır. Ayrıca bu transfer fiyatının kullanımı özellikle performansla ulaşmada daha uygun olmaktadır (Schultze ve Weiler, 2007: 107).

iii) Pazarlığa (Fiyatta Anlaşmaya) Dayalı Transfer Fiyatlandırma Yöntemi - Pazarlık Fiyatı (Negotiated Prices): Uygulamada piyasa fiyatının altında bir TRF'nin kararlaştırıldığı birçok durumda daha doğrusu satış ve yönetim giderlerinin düşük olduğu, satış bölümünün atıl kapasitede çalıştığı durumlarda bölümlerarası mal akışının pazar fiyatının altında tedarik edilmesi olanaklıdır. Bu tür TF, "Pazarlık Fiyatı Yöntemi" olarak adlandırılmaktadır (Aslan, 2004: 59).

Pazar (piyasa) fiyatının, TRF olarak esas alınması uygun bir piyasa fiyatının varlığına bağlıdır. Eğer söz konusu ara malının aktif bir pazarı yoksa veya pazarı olmakla beraber pazar fiyatının saptanması tartışma konusu oluyorsa, TRF pazarlıkla ya da üst yönetimin saptadığı bir politikaya dayanarak belirlenecektir. Özellikle alıcı bölümün pazarda sağlayabileceği indirim ve iskontolarla, satıcı bölümün sağlayacağı tasarrufların pazar fiyatına yansıtılması, bölümlerarası ara mal TRF'nin pazarlıkla belirlenmesine neden olabilir

(Sevgener, Hacırüstemoğlu, 2000: 427). Pazarlık yaparak, fiyatta anlaşarak belirlenen bu TRF, teslim eden veya teslim alan bölümler arasında yapılan görüşmeler sonucunda saptanan fiyattır. TRF belirlemenin bu biçiminde fiyat oluşumuna üçüncü şahıslardan bağımsız olarak yaklaşılmakta ve bu satışların değerini takdir etme çerçevesinde müzakereler yapılmaktadır (Kaufmann, Ridder ve Schmidt, 2005: 477).

iv) İkili Fiyata Dayalı Transfer Fiyatlama Yöntemi-İkili Fiyat (Dual Pricing): Pazar koşullarının düzensiz olması ya da aramalı pazar satılma olanağının olmaması pazar fiyatlarının kullanılmasını kısıtlamakta, alıcı bölümlerin tek alıcı olması durumunda ise satıcı bölümün fiyatları üzerinde mal transfer etmeleri kar merkezi olarak, kar olanaklarını sınırlamaktadır. Bunun yanında maliyetlere göre saptanacak TRF'nin, pazar fiyatlarının üstünde olması alıcı bölümleri şirket dışından aramalı tedarik etmeye zorlamaktadır. Gerek satıcı bölüm için ölçümlemeyi sağlayacak karlı sonuçları oluşturmak, gerekse alıcı bölümlerin maliyetlerini olumsuz etkenlerden arındırmak için aramalı transferinde "İkili Transfer Fiyatı" uygulanabilir. Böylece satıcı bölümün yapay pazar fiyatı ile satış yapmasını, alıcı bölümünde mal transferinde gereksiz gider yükünden arındırılması sağlanır. Bu uygulama, satıcı bölümün aramalı transfer ederken TRF olarak değişken maliyetler + belirli bir karla devretmesi suretiyle, alıcı bölümünde TRF olarak satıcı bölümün değişken maliyetlerini kabul etmesiyle gerçekleşmektedir. Böylece, satıcı bölüm katkı payını artırırken, alıcı bölüm de yüklenmesi gereken maliyetlerden kurtulmaktadır. TF'de bu yöntemin uygulanması şirkette mükerrer kar oluşmasına ve şirket karının olması gerekenden yüksek görünmesine neden olabilir. Bu durumun göz önünde tutulması ve şirket düzeyindeki karı, şirketin transfere konu olan mal veya hizmeti en son gerçekleştirilen bölüm sonuçlarına göre hesaplaması gerekmektedir (Sevgener, Hacırüstemoğlu, 2000: 428-429; Kartal vd., 2004: 371)).

6. Transfer Fiyatı Oluşturma Fonksiyonları

Bir ana şirketin ilişkili olduğu diğer bir şirkete (bağlı şirket) transfer ettiği maddi veya gayri maddi mallar ile sağladığı hizmetler karşılığında uyguladığı fiyat olan TRF'yi (Aktaş, 2006: 26) oluşturma fonksiyonlarını şöylece sıralamak olanaklıdır (Kaufmann, Ridder ve Schmidt, 2005: 477):

- Değer Ölçme Fonksiyonu

- Kar Aktarma Fonksiyonu
- Yönetim ve Kontrol Fonksiyonu'dur.

i) Değer Ölçme Fonksiyonu: TRF, performans sınırını aşan değerle kararlaştırılmaktadır. Bu değer gümrük vergilerinin yüksekliğine ve ihracat sübvansiyonlarına bağlı olmaktadır. Aynı zamanda TRF'nin yüksek olmasının kambiyo kuru riskleri üzerinde de etkileri vardır.

ii) Kar Aktarma Fonksiyonu: TRF yardımıyla kar şirketler arasında bölüştürülmektedir. Böylece, kar transferleri her şeyden önce şirketin vergi ile ilgili esaslarının önüne alınmaktadır. Bunun yanında, karlar düşük vergi oranlı ülkelere daha doğrusu bölgelere aktarılmakta, transfer edilmektedir. Ayrıca, kar aktarımı bilanço politikasını motive edebilirken, örtülü sermaye olarak ya da sermaye aktarımı olarak da kullanılabilir.

iii) Yönetim ve Kontrol Fonksiyonu: TRF, şirket içinde kaynakların amaca uygun olarak dağıtımını ve kullanımını kolaylaştırmaktadır. Bununla birlikte, yönetimin kar ve zararla ilgili sorumlulukları açısından motivasyon aracı olarak da kullanılmaktadır. Bu nedenle TRF'ler, TRF belirleme yöntemleri ve buna bağlı olarak ÇUŞ'ların yönetimi için önemli ve anlamlı olmaktadır.

7. Çokuluslu Şirketlerde Transfer Fiyatlama ve Hedef Maliyete Göre Fiyatlama İlişkisi

7.1. Çokuluslu Şirketlerde Transfer Fiyatlama

Günümüzde uluslararası boyutta faaliyet gösteren ÇUŞ'lar, değer yaratma zincirlerini tüm dünya üzerine dağıtmıştır. Ayrıca, ilişkili ülkelerin bağlı şirket avantajları içinde farklı değer yaratma aşamalarında mal veya hizmetlerin ayrı ayrı yerlerden tedarik edilmesi de bulunmaktadır. Bu durum bağlı şirketler arasında sıkı bir mal veya hizmet ilişkisinin olduğu anlamına gelmektedir. Böylece alınan mal ve hizmetler için bir bedel ödenmesi gerekmekte ve bu ilişki dış pazar ortaklığı olarak kabul edilmektedir. Bu işlem şirket içi olmasına rağmen yinede uluslararası ticaret sayılmaktadır ve aynı zamanda bağımsız üçüncü şirketler içinde geçerlidir. Böylece fiyatlar ve koşullar çok defa müzakerelerin sonuçlarına göre değil, aksine otonom şirket yönetimi tarafından sonradan ayrıntılı olarak açıklanan sınırlamalarla kararlaştırılmaktadır. Buna göre şirket içi dağıtım veya takas fiyatları, pazar fiyatlarının yerine geçmektedir. Takas fiyatları, mal veya hizmet alışveriş limitinin aşılması durumunda TRF olarak da adlandırılmaktadır. TRF'nin

önemi, şirket içi transfer göz önünde tutulduğunda açıktır ve uygulamada şirket yönetiminin stratejik hedefleri ve kanuni önkoşullar çerçevesinde saptanmaktadır (Kaufmann, Ridder ve Schmidt, 2005: 476-477).

Şirket içi TRF'ler, sadece şirket içi performansın dağıtımını değil, aynı zamanda şirketler ya da şirket grupları içindeki bağlı şirketler arasındaki mal ve hizmetlerin dağıtımını da içermektedir. Bulunduğu yer bakımından farklı ülkelerde olmakla beraber şirketler arasında önemli ve kapsamlı ticari işlemler yapılmaktadır. Bu ticari işlemlerde, OECD tarafından belirlenen ve denetlenen uluslararası ilkeler geçerli olmaktadır. Her iki ülke arasında geçerli olan gümrük anlaşmaları ve vergi kanunları önemli faktörlerdir. OECD üyeleri, ABD'de 1970'li yılların hemen öncesinde yürürlüğe giren "Transfer Fiyatlarının Kararlaştırılmasında Uluslararası Kar Sınırlaması ile İlgili Talimatlar"a tepki olarak ilk defa 1979 yılında "Transfer Fiyatlama İlkeleri"ni yayımlamıştır. Temmuz-1995'de OECD'nin bu ilkelerin revize edilmesine izin vermesinden sonra önemli bir ilke olarak, ticari işlemlerde TRF'nin bağımsız üçüncü şirketlerle birlikte kararlaştırılması yanında TRF'nin diğerlerinin fiyatlarına da uygun olması gerektiği belirlenmiştir. Böylece, üretim maliyetine pazarda geçerli bir kar marjının eklenmesiyle (maliyet artı yöntemi) ya da perakendeci satış fiyatından belirli bir kar marjının (satış fiyatı eksi maliyet yöntemi) çıkarılmasıyla ortaya çıkan pazar fiyatını oluşturmak olanaklıdır (Jenny, 2006: www.organisator.ch/12.12.2006).

7.2. Hedef Maliyete Göre Fiyatlama İlişkisi

TF ile ilgili literatürde Ticari İşlemlerle İlgili Yöntemler ve Kar Odaklı Yöntemler olmak üzere ikili bir ayırım yapılmaktadır. Uluslararası tanınan Ticari İşlemlerle İlgili Yöntemler; Fiyat Karşılaştırma Yöntemi, Perakendeci Satış Fiyatı Yöntemi ve Maliyet Düşme (maliyet eksi) Yöntemi'dir (Brüggelambert, 2005: 183). TRF'nin kararlaştırılmasında birbirinden farklı klasik yöntemler yanında sürekli ve yoğun rekabet baskısının sonucu olarak son yıllarda gelişen akış içerisinde TRF'yi belirlemede yeni bir yöntem biçimi ortaya çıkmıştır. Bunun için Hedef Maliyetleme yönteminden türetilen ve iç transfer fiyatının bulunmasında yukarıda anılan satış fiyatı eksi maliyet yöntemi olarak Hedef Fiyatlama yöntemi uygun olmaktadır. Bu yöntemde olası satış fiyatını hesaplama satış yapılan ülkede başlamaktadır. İzleyen satış aşamaları ile mal ve hizmetlerin tedarik edildiği bağlı şirket için tüm vergi ve resimlerden sonraki satış fiyatından ilgili maliyetlerin düşülme-

sinden sonra geriye kalan artık miktar fiyatı oluşturmaktadır. Bu fiyat, diğer ülkelerdeki üreticilerin mal ve hizmet teslimleri için de geçerli olmaktadır (Jenny, 2006: www.organisator.ch/12.12.2006).

7.2.1. Fiyat Eksi Fiyatlama

Fiyat saptamanın bu türü, pazar fiyatlaması (Market Pricing) olarak da adlandırılmakta ve hedef maliyetlemenin (Target Costing) ayrılmaz ve tamamlayıcı bir parçasını oluşturmaktadır. Pazar fiyatlaması anlayışının amacı, mal ve hizmetlerin her özelliğinin verimlilik düzeyini belirlemek ve fiyat yanında müşteri yararları ve maliyetler arasındaki en yüksek farkı ortaya koymaktır. Böylece verim maksimum değil, aksine optimal olacaktır. Fiyat eksisi fiyatlama, hareket noktası pazara dayalı hedef fiyat olan hedef maliyetleme (HM) anlayışına dayanmaktadır. Pazar araştırması yardımıyla, müşterinin bir mal veya hizmet için ne kadar ödemeye hazır olduğu konusundaki bilgiler elde edilmekte ve hedef satış fiyatından, arzulanan kar marjı çıkarılmakta ve böylece hedef maliyete ulaşılmaktadır. Pazarda kabul edilebilir maliyet, bir ürünün önceden saptanan kalitede en yüksek maliyetini ifade etmektedir. Pazarda kabul edilebilir maliyetlerle, tahmini maliyetler karşılaştırılmakta ve hedef maliyet de her iki maliyet arasında yer almaktadır. Hedef maliyetleme anlayışı işletmeleri, işletme faaliyetlerinin maliyetini hesaplamada, maliyet artı yaklaşımından, pazara dayalı en üst düzeyde maliyetlemeye (fiyat eksisi) doğru bir değişime zorlamaktadır. Hedef maliyetleme anlayışına göre fiyatlamada, en yüksek satış fiyatı hedef maliyetleme çerçevesinde pazar aracılığı ile belirlenebilir ve fiyat, işletmenin tüm bölümlerinin katılımı ve yardımıyla tüm alanlardaki değer zinciri analizinden ortaya çıkarılabilir (Ceran ve İnal, 2004: 78-79).

7.2.2. Hedef Maliyetleme Yöntemi ve Pazara Dayalı Hedef Fiyata Göre Transfer Fiyatlama

Hedef Maliyetleme Yöntemi (HM):

- Mal veya hizmetin pazarda rekabet edebileceği fiyatın belirlenmesinde,
- Mal veya hizmetten elde edilmesi beklenen (arzulanan) karın tespit edilmesinde,
- Mal veya hizmetin hedef maliyetinin hesaplanmasında kullanılan bir fiyatlandırma yöntemidir.

Hedef maliyetin hesaplanmasında arzulan kar, rekabet olanağı sağlayan pazar fiyatından düşülmektedir. Pazar Fiyatı (Hedef Fiyat) – Arzulanan Kar (Hedef Kar) =Hedef Maliyet.

HM, stratejik bakımdan üstün bir yöntem olarak, ürün yaşam seyri çerçevesinde planlama safhasından başlayarak yeni mal veya hizmet maliyetinin kontrol edilmesi ya da düzeltilmesine konusunda yöneticileri bilgilendirmektedir. Ayrıca, yöneticilere mal veya hizmete yönelik kaynak aktarılmasına başlamadan önce potansiyeli hakkında bilgi vermektedir. Geleneksel maliyet artı fiyatlandırmada fiyatlar, üretim başlayıp, maliyetler ortaya çıkana ve analiz edilene kadar belirlenmemektedir. Bu aşamada, mal veya hizmet maliyetine kar faktörü de eklenmektedir. HM’de ise fiyatlandırma kararı yeni bir mal veya hizmet için pazar araştırması yapıldıktan hemen sonra verilmektedir. Burada mal veya hizmete yönelik potansiyel talepe ortaya çıkarılmakta ve müşterinin mal veya hizmet için ödemeye razı olduğu, hazır olduğu maksimum fiyat belirlenmektedir. Fiyat belirlendikten sonra, tasarım mühendisleri tarafından sabit bir hedef maliyet çerçevesinde tasarımı yapılmaktadır. Maliyet temelli (maliyet artı) fiyatlandırmada, planlama safhasından, üretim safhasına kadar olan tüm süreçlerde maliyetleri kontrol etmek oldukça zor olmaktadır. Çünkü, yöneticilerin gerçekçi hedefler koymaları zordur, zira mal veya hizmet ilk defa üretilmektedir. Satış odaklılık nedeniyle, mal veya hizmet tasarımı ve üretimi geri plana itilmiştir ve maliyet kontrol çalışmaları mal veya hizmet pazara girdikten sonra oluşacak maliyetler çerçevesinde yapılabilmektedir (Needles, Powers ve Crosson, 2005: www.college.hmco.com).

Örnek*: Zephyr Şirketinden kablosuz (telsiz verici) bağlantı olanağı sağlayan ve sesi doğal olarak kaydetme sistemi olan (WiFi-Wireless Fidelity “İnternet, TV, DVD player, dijital kamera, cep telefonu, MP3 player, FM radyo vericisi, WAP, USB, PC Kart, Bluetooth, Ethernet swich, DNS, DSL, ADSL Modem, Kablosuz Modem’de kullanılan”) iki farklı ürün ile ilgili olarak iç transfer için fiyat teklifi istenilmektedir. Bu mamullerden biri özel amaçlı bir yönlendirici (router), diğeri ise kablosuz (wireless) küçük bir cep bilgisayarıdır. Mevcut pazar fiyatı yönlendirici için 320-380 \$ arasında, bilgisayar için ise 750-850 \$ arasında değişmektedir. Zephyr Şirketi satış bölümünün yönlendirici için 300 \$, bilgisayar için ise 725 \$ fiyat teklif

* Belverd E., NEEDLES, Marion, POWERS ve Susan, CROSSON, **Financial & Managerial Accounting**, Sevent Edition, Copyright Houghton Mifflin Company, New Mexico, 2005. (www.college.hmco.com.27.01.2007)’ den aynen alınarak uyarlanmıştır.

etmesi durumunda transfer gerçekleşebilecektir ve şirket önemli bir pazar payı elde edilecektir. Şirketin normal kar oranı toplam birim maliyetin % 25'dir. İşletmede tasarım mühendisleri ve muhasebeciler bir araya gelerek aşağıdaki verileri oluşturmuştur. Burada Faaliyete Dayalı ve Hedef Maliyetleme birlikte kullanılmaktadır (Needles, Powers ve Crosson, 2005: www.college.hmco.com.27.01.2007).

Faaliyete Dayalı Maliyet Oranları:

Malzeme İşleme	: 1,30.- \$ Dolar başına DİMM ve Satın Alınan Parça Maliyeti
Üretim	: 3,50.- \$ Makine Saati başına
Mamul Teslimi	: 24,00.- \$ Yönlendirici başına, 30,00.- \$ Bilgisayar başına

7.2.2.1. Bir Birim Mamulün Hedef Maliyetinin Hesaplanması

Yönlendirici	= 300.00.- \$ / 1.25.- = 240.00.- \$
Bilgisayar	= 725.00.- \$ / 1.25.- = 580.00.- \$
Hedef Fiyat – Arzulanan Kar = Hedef Maliyet	
300.00.- \$ - 0.25.- X	= X
X = 300.00.- \$ / 1,25.-	= 240.00.- \$.
X = 725.00.- \$ / 1.25.-	= 580.00.- \$

Tablo 1. Tahmini Üretim ve Dağıtım Birim Maliyet Bilgileri

	Yönlendirici	Bilgisayar
Ürüne Olan Tahmini Talep	26.000 Birim	18.000 Birim
Birim Başına DİMM Maliyeti	25,00\$	65,00\$
Satın Alınan Parça Maliyeti	15,00\$	45,00\$
Üretici İşçilik Saati	2,6 Saat	2,8 Saat
İşçilik Ücreti / Saat	12,00\$	15,00\$
Montaj İşçilik Saati	3,4 Saat	3,4 Saat
İşçilik Ücreti / Saat	14,00\$	16,00\$
Makine Saati	12,8 Saat	28,4 Saat

7.2.2.2. Toplam Tahmini Üretim ve Birim Maliyetinin Hesaplanması

Tablo: 2. Birim Tahmini Maliyet Hesaplama Tablosu

	Yönlendirici	Bilgisayar
DİMM Maliyeti	25,00\$	65,00\$
Satın alınan Parça Maliyeti	15,00\$	45,00\$
Toplam DİMM ve Parça Maliyeti	40,00\$	110,00 \$
Üretici İşçilik		
Yönlendirici (2,6 Saat x 12,00 \$)	31,20\$	
Bilgisayar (4,8 Saat x 15,00 \$)		72,00\$
Montaj İşçiliği		
Yönlendirici (3,4 Saat x 14,00 \$)	47,60\$	
Bilgisayar (8,2 Saat x 16,00 \$)		131,20\$
Faaliyete Dayalı Maliyetler		
İMM İşleme		
Yönlendirici (40,00\$ x 1,30 \$)	52,00\$	
Bilgisayar (110,00\$ x 1,30 \$)		143,00\$
Üretim		
Yönlendirici (12,8 Mak. S. x 3,50 \$)	44,80\$	
Bilgisayar (28,4 Mak. S. x 3,50 \$)		99,40\$
Ürün Dağıtım (Teslim)		
Yönlendirici	24,00\$	
Bilgisayar		30,00\$
Toplam Tahmini Maliyet	239,60 \$	585,60 \$

7.2.2.3. İşletmenin Mamulleri Üretmesi Durumunda Hedef Maliyetleme Yöntemi'nin Kullanımı

Tablo: 3. Hedef Maliyetleme Yöntemine Göre Hedef Maliyet ve Tahmini Maliyet Farkı

	Yönlendirici	Bilgisayar
Hedeflenen Birim Maliyet	240,00\$	580,00\$
-Tahmini Birim Maliyet	239,60\$	585,60\$
Fark	0,40\$ (-)	5,60\$ (+)

Bu sonuçlara göre yönlendiricinin maliyeti hedeflenen maliyetin altında olduğuna göre yönetim üretimi onaylanmak durumundadır. Ancak, bilgisayarın maliyeti hedeflenen maliyetin üzerinde olduğundan ya yeniden tasarlanması ya da üretiminden vazgeçilmesi gerekmektedir. Bu durumda iç transfer yönlendirici açısından gerçekleştirilebilecek, ancak bilgisayar için söz konusu olamayacaktır.

Sonuç

Ülkelerarasındaki vergi farklılıklarından yararlanan ÇUŞ'lar, TF manipülasyonu yardımıyla düşük vergili ülkelere kar transferi yapabilmekte ve TF'yi olanaklı olduğu kadar stratejik rekabet enstrümanı olarak şirket içi koordinasyonda kullanmakta ve karlarını TRF'ler yardımıyla vergi cennetlerine transfer etmektedir. Bu nedenle ÇUŞ'ların veya bağlı şirketin bölümleri arasındaki ara mal ve hizmet transferi yapılması durumunda TRF'leri dikkatli belirlemek gerekmektedir. Bunun içinde transfer fiyatlarının belirlenmesinde kullanılan yöntem veya yöntemlerin seçimi oldukça önemlidir. Çünkü, bu yöntemlerin dayandığı varsayımlar farklıdır ve sonuçları da farklı olacaktır. Bu bakımdan işletmelerin, amaca ulaştıracak en uygun yöntemi seçmeleri büyük önem arz etmektedir. Yöntemi seçerken, yöntemin seçilmesine etki eden faktörlerin gözönünde bulundurulması ve iyi bir biçimde analiz edilmesi de zorunludur.

TRF'nin önemi, şirket içi ihracat ve ithalat göz önünde tutulduğunda açıktır. TRF'ler uygulamada şirket yönetiminin stratejik hedefleri ve kanuni önkoşullar çerçevesinde saptanmaktadır. Şirket içi transfer fiyatları, sadece iç performansın (mal veya hizmetlerin) dağıtımını değil, aynı zamanda şir-

ketler ya da şirket grupları içindeki bağlı şirketler arasındaki mal ve hizmetlerin dağıtımını da içermektedir. Bulunduğu yer bakımından farklı ülkelerde olmakla beraber şirketler arasında önemli ve kapsamlı ticari işlemler yapılmaktadır. Bu ticari işlemlerde, OECD tarafından belirlenen ve denetlenen uluslararası ilkeler geçerli olmaktadır. Her iki ülke arasında geçerli olan gümrük anlaşmaları ve vergi kanunları önemli faktörlerdir.

TRF'nin belirlenmesinde uygulamada Maliyete, Pazara ve Pazarlığa Dayalı transfer fiyatı belirleme yöntemleri olmak üzere farklı yöntemlerin kullanıldığı anlaşılmaktadır. TRF'nin kararlaştırılmasında birbirinden farklı klasik yöntemler yanında sürekli ve yoğun rekabet baskısının sonucu olarak son yıllarda gelişen süreç içerisinde transfer fiyatı belirlemede yeni bir yöntem biçimi ortaya çıkmıştır. Bunun için Hedef Maliyetleme yönteminden türetilen ve iç transfer fiyatının bulunmasında satış fiyatı eksi maliyet yöntemi olarak ifade edilen "Pazara Dayalı Hedef Fiyata Göre Transfer Fiyatlama" yöntemi performansla daha uygun olmaktadır.

Kaynakça

- Aktaş, Mehmet (2006) "Yeni Kurumlar Vergisi Tasarısı Çerçevesi İçinde Transfer Fiyatlaması Düzenlemesi", **Vergi Dünyası**, Yıl: 25, Sayı: 294, Yapım Tanıtım Yayıncılık Ltd. Şti, İstanbul, Şubat, 25-28.
- Aslan, Sinan (2004), "İşletmelerde Stratejik Faaliyet Bölümleri Arasında Transfer Fiyatlandırması", **Muhasebe ve Denetim BAKIŞ**, Yıl: 4, Sayı: 12, Türmob Yayını, Ankara, Nisan, 47-68.
- Bruggelambert, Gregor (2005), "Anmerkungen zur Theorie und Praxis der steuerlichen Gestaltung von Verrechnungspreisen-Abschliessend erleutert am Beispiel der Henkel KGaA", **BFuP-Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis**, 57.Jg., Heft: 2, Verlag Neue Wirtschaftsbriefe GmbH, Herne, März-April, 176-200.
- Bursal, Nasuhi; Ercan, Yücel (1994), **Maliyet Muhasebesi**, Der Yayınları, İstanbul, 5. Basım.
- Ceran, Yunus ve İnal, M.Emin (2004), "Maliyet Bilgileri Temeline Dayalı Pazarlama Kararları İçin Pazarlama Muhasebesi", **Erciyes Üni. İİBF Dergisi**, Sayı: 22, Ocak-Haziran, Kayseri, 63-83.
- Çelik, Orhan (2000), "Uluslararası Transfer Fiyatlama: Teorik Bir Yaklaşım", **Muhasebe ve Denetim BAKIŞ**, Yıl: 1, Sayı: 1, Türmob Yayını, Ankara, Nisan, 101-111.
- Doğan, Zeki; Çürük Turgut (2003), "Transfer Fiyatlarının Belirlenmesine ve Yöntemlerin Seçimine Etki Eden Faktörlerin Tespitine İlişkin Bir Araştırma", **Journal of Faculty of Business- Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi**, Vol. 4, No: 2, İzmir, 26-61

- Doğan, Zeki (2003), "Japon ve Amerikan Çokuluslu İşletmelerinde Transfer Fiyatlama Yönteminin Seçimine Etki Eden Faktörler", **MUFAD-Muhasebe ve Finansman Dergisi**, Sayı: 19, Avcıol Basım-Yayın, İstanbul, Temmuz, 66-73.
- Doğan, Zeki (2004), "Çok Uluslu İşletmelerde Transfer Fiyatlama Uygulama Nedenleri ve Verilerin Analizi", **MUFAD-Muhasebe ve Finansman Dergisi**, Sayı: 22, Avcıol Basım Yayın, İstanbul, Nisan, 71-76
- Doğan, Zeki (2006), "Transfer Fiyatlama Politikalarının Belirlenmesinde Faaliyet Esasına Dayalı Maliyetleme Yönteminin Önemi", **MUFAD-Muhasebe ve Finansman Dergisi**, Sayı: 29, Avcıol Basım Yayın, İstanbul, Ocak, 79-90.
- Hofmann, Christian; Pfeiffer, Thomas (2006), "Verfügungsrechte und spezifische Investitionen: Steuerung über Budgets oder Verrechnungspreise?", **Zfbf-Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung**, 58.Jg, Verlagsgruppe Handelsblatt, Düsseldorf, Juni, 426-454.
- Işık, Hüseyin (2005), **Çokuluslu Şirketlerde Örtülü Kazanç ve Örtülü Sermaye**, T.C. Maliye Bakanlığı APK Başkanlığı Yayın No: 2005/ 370, Ümit Ofset Matbaacılık, Ankara.
- Jenny, Hermann (2006), "İntercompany Pricing", **Das Magazin für KMU ORGANISATOR**, Verlag ORGANISATOR AG, Schweiz, September, (http://www.Organisator.ch/index.asp?topic_id=384, 12.12.2006).
- Kahle, Holger (2007), "Internationale Verrechnungspreise aus steuerlicher Sicht", **ZfCM-Controlling & Management**, 51.Jg. Heft: 2, Dr. Th. Gabler / GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden, 96-101.
- Kartal, Ali; Sevim, Adnan; Gündüz H. Erdin (2004), **Maliyet Muhasebesi**, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayın No: 1524, AÖF Yayın No: 808, A.Ü. Web-Ofset Tesisleri, Eskişehir.
- Kaufmann, Lutz; Ridder, Christopher; Schmidt, Daniel (2005), "Steuerung internationaler Organisationsstrukturen durch beschleunigte und verbesserte Produktkalkulation", **Controlling**, Heft: 8/9, Verlage C.H. Beck-Vahlen, München-Frankfurt, August / September, 475-483.
- Kırloğlu, Hilmi (2003), "Bölümler Arası Mal ve Hizmet Transferlerinin Fiyatlandırılması", **Prof. Dr. Yüksel Koç YALKIN'a Armağan**, TÜRMOB-Siyasal Bilgiler Fakültesi, SBF Yayın No: 590, TÜRMOB Yayın No: 221, Siyasal Yayınevi, Ankara, 283-296.
- Lengsfeld, Stephan (2005), "Verrechnungspreise und Organisationsstrukturen in multinational Unternehmen-Zum Erkenntnisstand formaltheoretischer Analysen", **BFuP-Betriebswirtschaftliche Forchung und Praxis**, 57.Jg., Heft: 2, Verlag Neue Wirtschaftsbriefe GmbH, Herne, Maerz-April, 137-155.
- Needles, Belverd E., Powers, Marion, Crosson, Susan (2005), **Financial & Managerial Accounting**, Sevent Edition, Copyright Houghton Mifflin Company, New Mexico, (www.college.hmco.com, 27.01.2007).
- Peker, Alpaslan (1988), **Modern Yönetim Muhasebesi**, Fatih Yayınevi, İstanbul, 4. Bası, Özkanlı, Özlem (2003), "Sorumluluk Merkezleri ve Transfer Fiyatlaması: Çok Uluslu İşletmelerde Uygulama", **Gazi Üni. İ.İ.B.F. Dergisi**, Cilt: 5, Sayı: 3, Ankara, 107-124.

- Pfaff, Dieter ve Stefani, Ulrike (2006), "Verrechnungspreise in der Unternehmenspraxis", **Controlling**, 18.Jg. Heft: 10,Verlage C.H.Back und Vahlen, München-Frankfurt a.M., Oktober, 517-524.
- Schultze, Wolfgang ve Weiler, Andreas (2007) "Gestaltung von Verrechnungspreisen unter Beachtung von Anreiz- und Steuerungseffekten", **ZfCM-Controlling & Management**, 51.Jg. Heft: 2, Dr.Th.Gabler / GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden, 102-108.
- Sevgener, A. Sait; Hacıüstemoğlu, Rüstem (2000), **Yönetim Muhasebesi**, Alfa Yayınevi, İstanbul, 7. Baskı.
- Yükçü, Süleyman (1999), **Yönetim Açısından Maliyet Muhasebesi**, Cem Ofset, Ankara.