

“KÂR MAKSİMİZASYONU” AÇISINDAN TRANSFER FİYATLANDIRMASI UYGULAMALARINDA EKONOMİK ANALİZ İHTİYACI

Dr. Deniz Umut ERHAN*

ÖZET

Çok uluslu veya çok şirketli işletmeler açısından fiyatlandırma politikaları stratejik olarak kâr maksimizasyonun önemli araçlarından biridir. Bu tip işletmeler ticari kazancı ve kurumsal kârlılığını artırmak amacıyla piyasa koşullarına uygun yapılanma modelleri kurmaktadır. Kurulan yapılanma modelleri içerisinde transfer fiyatlandırması modeli de maliyeti ve sağladığı fayda ölçüsünde sıklıkla uygulanmaktadır. Vergi otoritesinin ilgisine giren uygulamalar, gerek yasal mevzuata uyumluluk gerekse yönetim kararlarında doğruluk arasında ikilem yaratmaktadır. Bu çalışmada transfer fiyatlandırması uygulamalarında “ekonomik analiz” yöntemi ayrıntılı olarak tartışılarak, firmalar açısından uygulanabilir ekonomik yaklaşımlarla yasal mevzuat ve muhasebe standartlarının uyuşan yönleri ortaya konmaya çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Transfer Fiyatlandırması, Kâr Maksimizasyonu, Ekonomik Analiz, Örtülü Kazanç Dağıtımı, Emsale Uygunluk İlkesi, İlişkili Taraf, İşleme Dayalı Kâr Marjı, TMS-24, TFRS-8

ABSTRACT

Pricing policies are essential instruments of profit maximization from the perspectives of multinational and multi-firm enterprises. Enterprises seek proper organizational structuring models for assuring sufficient commercial revenues and corporate profitability. Transfer pricing tools were frequently deployed by established organizational models under the cost-effectiveness criteria. Such applications were strictly supervised by tax authorities in a way creating dilemma of full compliance to legislation and sound managerial decisions. Under this study, an in-depth discussion of economic analysis methodology in transfer pricing were presented for highlighting the possible aspects of the problem addressing a common ground between real economic concerns and legislation and/or accounting standards.

Keywords: Transfer pricing, profit maximization, economic analysis, embedded revenue allocation, arm's-length principle, related part, Transactional Net Margin Method, TMS-24, TFRS-8

* Başkent Üniversitesi, Ticari Bilimler Fakültesi, Muhasebe ve Finansal Yönetim Bölümü

1. GİRİŞ

Ekonomik anlamda, işletme, en kısa tanımla ile işletme değerini maksimum kılmak amacıyla örgütlenmiş kuruluşlardır. İşletme değerinin maksimum olması, işletmenin temel amaçları arasında sayılan devamlılığını sağlama ve kâr elde etme amaçlarının bir arada gerçekleştiğini gösterir. Sürekliliğini sağlayan ve faaliyetlerini kârlı bir biçimde sürdüren bir işletme paydaşlarına karşı birincil yükümlülüğünü yerine getirmiş olur. Faaliyet gösterdikleri piyasaların ekonomik koşulları altında her işletme arz ettikleri ürün ve hizmetlerle talebi buluştururken kâr etme çabası içindedir. İşletmelerin kârlılık hedeflerinin ve bu hedefe nasıl ulaşılacağına belirlenmesinde içinde bulunulan piyasanın yapısı büyük ölçüde etkili olmaktadır. İşletmelerin piyasada karşılaştığı yoğun rekabet ortamı, işletmeleri kârlarını arttırmak veya varsa zararı azaltmak amacıyla serbest fiyatlandırma yerine maliyetlerini minimum olacağı noktaya doğru çekmeye itmiştir. Tekelci piyasalarda dahi, fiyatlandırma arz- talep dengesine bağlı olacağından işletme kârını çoğaltacak diğer bir ifade ile net bugünkü değerini maksimum kılacak en uygun fiyat düzeylerini belirlemeye ve bunu sağlayacak politikaları uygulamaya çalışacaktır. Buna bağlı olarak serbest piyasa ekonomilerinde, kârlılığı arttırmak amacıyla işletmeler sermaye verimliliğini güçlendirecek ve kendileri için piyasa koşullarının getireceği riskleri minimize edecek en akılcı yapılanma modellerini oluşturmaya çalışacaklardır.

Ekonomik dinamiklere tepeden bakıldığında küreselleşme ve teknolojinin gelişmesiyle, ulusal ekonomilerin giderek sınırları aşan piyasalarda bütünleştiği gözlemlenmektedir. Ulusal piyasaların bütünleşmesinin en önemli nedenlerinden biri, ana üretim faktörü olan sermayenin, en yüksek getiriye sağlayacak pazarlara doğru hareketliliğini artırmasıdır. Bu durumun en somut sonucu birden fazla ülkede kurulmuş bağlı işlet-

meleri içeren çokuluslu işletmelerin dünya ticaretindeki paylarının milli hasıllarla boy ölçüşecek ölçüde artmış olmasıdır. Sermayenin dünya üzerinde dolaşımının kolaylaşması ve dolaysızlaşması diğer üretim faktörlerini de peşinden sürüklemektedir. Sermaye hareketlerinin dolaysızlaşması işletme kavramı açısından kârlılığı arttıracak yeni iş modellerinin, risk yönetimi yaklaşımlarının ve örgütlenme biçimlerinin geliştirilmesi gereğini doğurmaktadır. Çok uluslu şirketlerin ortaya koyduğu iş, risk ve örgütlenme modellerinin odağında farklı ülkelerdeki pazar potansiyelleri kadar farklı maliyet, risk ve kazanç koşullarına göre yatırım yapmak veya yerleşmek düşüncesi yatmaktadır. Ulusal ölçekte faaliyet gösteren holdingler gibi çok şirketli oluşumlar için de geçerli olan bu yaklaşım, operasyonlarının en yüksek kâr sağlayacak biçimde farklı ülkelerde, sektörlerde veya projelerde satış, üretim, lojistik, araştırma-geliştirme gibi işlevler bazında örgütlenmeyi gerektirmektedir. Çok uluslu veya çok şirketli girişimlerin grup içinde bağlı işletme ve iştirakleriyle gerçekleştirdikleri işlemlerin artması, transfer fiyatlaması konusunu öne çıkartmaktadır. Transfer fiyatlandırması, birbiriyle bağlı şirketlerin kendi aralarındaki mal ve hizmet alım ve satımlarında veya benzeri ticari işlemlerinde uyguladıkları fiyat olarak tanımlanmaktadır. Başka bir ifadeyle, transfer fiyatlandırılması, bir işletmenin gelir-gider veya kâr paylaşımı olarak bağlantılı olduğu, kâr paylaşımı açısından aynı çıkar birliğine dahil olan, ana şirket veya alt şirketlerle veya yönetim ve denetimi itibarıyla hakim durumda olduğu ortaklık, iştirak ve şubeleriyle, karşılıklı olarak mal, hizmet ve hakların transferlerinde uygulanan fiyatlama olarak tanımlanabilir. Bu çalışmada yasal mevzuat ve transfer fiyatlaması ile ilgili muhasebe standartları dikkate alınarak uluslararası işletmeler ve holdinglerde transfer fiyatlaması uygulamalarının, ekonomik analizler

yapılarak işletme kârını maksimize edebilecek bir araç olarak kullanılabilmesi ortaya konmaktadır.

2. Transfer Fiyatlandırması Kavramına Genel Bakış

Çokuluslu işletmelerin uluslararası ticaretteki öneminin artması, ülkelerin vergi düzenlemelerini yeniden yapılandırmalarını gerektirmiştir. Ülkelerdeki vergi düzenlemelerinin farklı olması bazı ülkelerin sermaye hareketlerini kendilerine yönlendirmek amacıyla vergi oranlarını düşük seviyelere çekmeleri sonucunda uluslararası seviyede vergi rekabeti ortaya çıkmıştır. Bu çerçevede transfer fiyatlaması ile ilgili olarak öncelikle sermayenin yoğun, vergi gelirlerinin görece fazla olduğu gelişmiş ülkelerde, daha sonra gelişmiş ülkelerin yönlendirmeleri ile gelişmekte olan ülkelerde de vergi düzenlemeleri yapılmasını zorunlu kılınmış ve uluslararası organizasyonlar da bu sürece müdahil olmuşlardır. 5422 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nda yer alan "örtülü kazanç" müessesesi 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 13 üncü maddesi ile "Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı" adı altında yeniden düzenlenmiştir¹ 01.01.2007 tarihinde yürürlüğe giren söz konusu madde ile 5615 sayılı Kanunla Gelir Vergisi Kanunu'nun 41 inci maddesinde yapılan düzenlemelere ilişkin açıklamalar Maliye Bakanlığı'nın 18.11.2007 tarihli 1 Seri No'lu "Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliğ (Seri No.1)"² ve 22.04.2008 tarihli 2 Seri No'lu tebliğ³ ve son olarak 1.11.2010 tarihinde Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından hazırlanan "Transfer Fiyatlandırması yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı

hakkında Rehber"⁴ ile yayınlanmıştır. Kamu mali idarelerinin örtülü kazanç dağıtımını önleyerek vergi gelirini koruma girişimlerinin şirketler bazında yerel mevzuatlara uyumluluk bilincini yükselttiği görülmektedir. Çok uluslu ve çok şirketli firmalar mali idarelerce yürürlüğe konan vergi mevzuatları karşısında hem zarar etmemek hem de kurumsal itibarları korumak ikilemini yönetmek zorunda kalmışlardır.⁵ Transfer fiyatlandırması konusu yoğun olarak vergi mevzuatı ve muhasebe standartlarına uyumlulukla ilgili konular olarak tartışılrsa da, temelde işletmelerin alacağı ekonomik kararlar ve fiyatlandırma boyutlarında da çözümlenmesi gereken bir kapsamdadır. Ekonomik kararlar ile transfer fiyatlandırması arasındaki ilişki irdelendiğinde kurumsal düzeyde transfer fiyatlandırması;

- Kurumsal strateji ve kurumsal gelişim gereksinimlerinin belirlenmesi,
- Kurumsal kaynakların etkin kullanımı,
- Bunların sonucu olarak oluşan vergi mevzuatı ve ilgili muhasebe standartlarıyla çelişmeyecek uygun yöntemlerin seçilmesi,

konularında uygun politikalar ve uygulamaların geliştirilmesi olarak anlaşılmalıdır,

Kamu idarelerince talep edilen raporlamalara paralel olacak finansal raporlama ve muhasebe standartları geliştirilmektedir. Transfer fiyatlamasıyla ilgili uluslararası finansal raporlama standartları ile tam uyumlu olan "TFRS 8 Faaliyet Bölümleri" standardı ile "TMS 24 İlişkili Taraf Açıklamaları" standardı kavramsal ve ilkel esasları tanımlamaktadır.

¹ <http://www.gib.gov.tr/index.php?id=1028> içinden

² <http://www.gib.gov.tr/index.php?id=1028> içinden

³ <http://www.gib.gov.tr/index.php?id=1028> içinden

⁴ http://www.muhasabenet.net/2010-transfer_fiyatlandirma2010.pdf içinden

Yasal mevzuatla çelişmeyen ve devamında vergi konusunda ihtilaflarına neden olmayan, ortakları ve kamuoyunu aydınlatma yükümlülüğü karşılamanın transfer fiyatlandırma yaklaşımlarının aşağıda belirtilen iki koşula dayandırılması uygun olacaktır. Bunlar:

- a. TFRS-8’de kavramsal kaynağını bulan faaliyet bölümlerine ilişkin örgütlenmelerinin TMS-24’de açıklanan ve vergi kaçaklarının gerçek zeminini oluşturan “ilişkili taraf”⁶ sorunlarına şeffaflıkla yanıt vermesi ile bu örgütlenmelerinin şirket yönetim ve karlılık politikalarına olan katkısının açık biçimde tanımlanması, finansal raporlama ve bildirimlerde bu konulara yer verilmesidir.
- b. Şirketlerin faaliyet bölümleri ve yapılanmalarında kârlılık artırıcı politikalar belirlenirken “emsale uygunluk”⁷ ilkesini savunabilecek ekonomik analizlerinin yetkinlikle yapılması ve şirket dışı verilerin olabildiğince bu analizlere yansıtılmasıdır. Vergi matrahlarının kıyaslanmasında temel alınması gereken bu koşulun diğer bir yönü de, peşin fiyatlandırma anlaşmalarının ekonomik analizlere göre oluşturulmasıdır.

Bu koşullarla birlikte transfer fiyatı belirlenirken mikroekonominin optimal üretim noktası, marjinal fayda ve optimal fiyatlandırma kavramlarına ilişkin kuramlarında dikkate alınması gereklidir. Ülkemizde faaliyet gösteren şirketlerce transfer fiyatlandırmasının pratikteki uygulamalarında, kâr marjına dayalı yöntemlerin, özellikle “işleme dayalı net kâr marjı” yönteminin sıklıkla kullanılması marjinal fayda ve maliyet kavramlarının dikkatle incelenmesi sonucunu doğurmaktadır. Dikkati çeken diğer nokta ise, şirketlerin transfer fiyatlandırması yöntemlerine yönelmesinin belirleyici nedeninin vergi avantajları yaratmaktan önce rekabete bağlı olarak marjinal fiyatlandırma yapmak durumunda kalmış olmalarıdır.

3- Transfer Fiyatlandırmasının Mikroekonomik Temelleri

Çok uluslu ve ileri teknolojiye sahip olan şirketler gelen fiyat üstünlükleriyle şirketleri üretim zincirleri ve tedarikçilerini kendi bünyeleri içinden seçmeye itmektedir. Yerel pazarlarda doğrudan sermaye yatırımları gerçekleştiren çok uluslu şirketler de yerli ortaklarıyla benzer yapılanmaları tercih etmektedirler. Ara mal ve ürünler yönünden dışa bağımlılığın yoğun olduğu

⁵ Alfredo J. Urquidi, “An introduction to transfer pricing”, New School Economic Review, Volume 3(1), 2008, 27-45

⁶ Gelir İdaresi Başkanlığı “Transfer Fiyatlandırması yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımını hakkında Rehber”ine göre bir kurum açısından ilişkili kişi; kurumların kendi ortaklarını, kurumların veya ortaklarının ilgili bulunduğu gerçek kişi veya kurumları, kurumların veya ortaklarının idaresi, denetimi veya sermayesi bakımından doğrudan veya dolaylı olarak bağlı bulunduğu gerçek kişi veya kurumları, kurumların veya ortaklarının idaresi, denetimi veya sermayesi bakımından nüfuzu altında bulundurduğu gerçek kişi veya kurumları, ortakların eşlerini, ortakların veya eşlerinin üstsoy ve altsoyu, üçüncü derece dahil yansoy hısımları ve kayın hısımlarını ifade etmektedir. Bir gerçek kişi açısından ise ilişkili kişi; teşebbüs sahibinin eşi, üstsoy ve altsoyu, üçüncü derece dahil yansoy ve kayın hısımları ile doğrudan veya dolaylı ortağı bulunduğu şirketler, doğrudan veya dolaylı ortağı bulunduğu şirketlerin ortakları, doğrudan veya dolaylı ortağı bulunduğu şirketlerin idaresi, denetimi veya sermayesi bakımından kontrolü altında bulunan diğer şirketler ilişkili kişi sayılmaktadır.

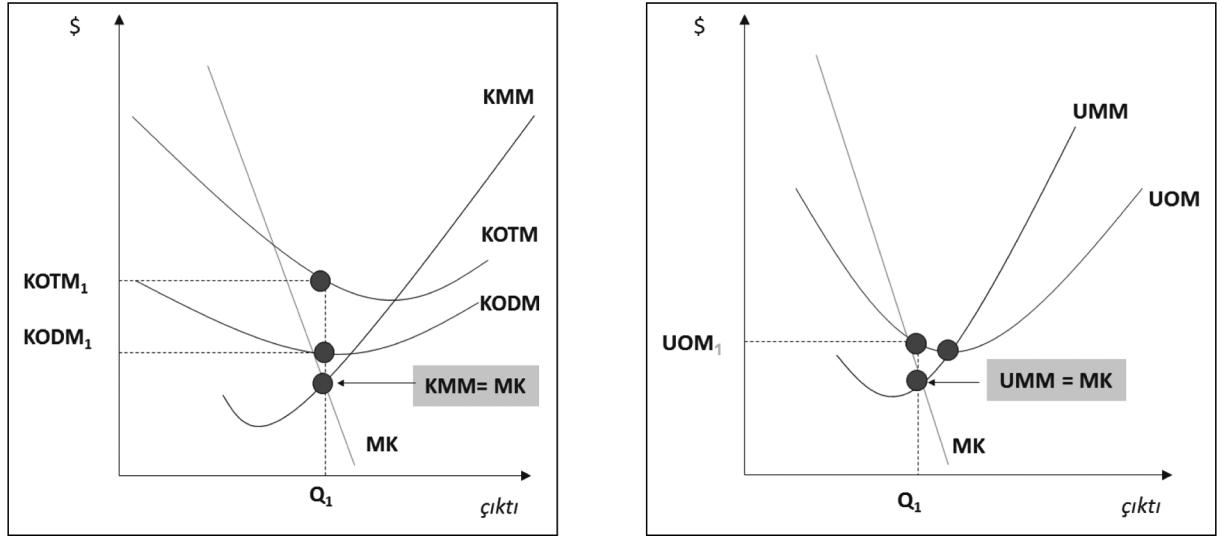
⁷ Aynı rehberde göre, emsallere uygunluk ilkesi, ilişkili kişilerle yapılan mal veya hizmet alım ya da satımında uygulanan fiyat veya bedelin, aralarında böyle bir ilişkinin bulunmaması durumunda oluşacak fiyat veya bedele uygun olmasını ifade etmektedir.

sektörlerde ise transfer fiyatlandırması uygulamaları bayilik ve dağıtıcılık ağları içinde marjinal maliyetlerin korunmasına yönelik fiyatlandırma politikaları yürütülmektedir.

Çok farklı sektörlerde de olsa göreceli olarak rekabetin yoğun olduğu ortamlarda şirketlerin fiyatlandırma yaklaşımları benzerlik göstermektedir. Piyasadaki rekabet koşullarına fiyat esnekliğiyle cevap verebilmek için şirketler sabit ve değişken maliyetlerin bütünüyle karşılanması ve belli kâr oranlarını garantileyen fiyatlandırma yaklaşımlardan daha çok maliyet odaklı yaklaşımları benimsemektedirler. Satışları maksimize etmek, belirli bir pazar payı hedefini gerçekleştirmek, kârı maksimize etmek, yatırımın beklenen getirisini veya maksimizasyonunu sağlamak, nakit akışını maksimize etmek amacıyla şirketlerde maliyet odaklı yaklaşımlar öne çıkmaktadır.

Transfer fiyatlandırması uygulamaları yapan şirketler açısından bu noktada temel amaç Şekil 1.'de gösterildiği gibi kısa vadede ortalama değişken maliyetleri azaltarak marjinal getiriye artırmak, uzun vadede ise çoğunlukla piyasa koşullarınca belirlenen uzun vadeli marjinal maliyetleri uzun vadeli ortalama maliyetlerle denge-

de tutmaktır. Görülmektedir ki, şirketler açısından esas olan piyasada oluşan fiyata bakarak kısa vadede ortalama toplam maliyetleri üstünde fiyat varsa kazancı artırmak, ortalama maliyetlerin altında ancak ortalama değişken maliyetleri karşılayan fiyat varsa zararı azaltmak, olumsuz fiyat oluşumlarında ise asgari olarak ortalama değişken maliyetlerini karşılayacak maliyetlerle faaliyete devam etmektir. Uzun vadede ise uzun vadeli ortalama maliyetleri tümüyle karşılayan fiyat düzeyini yakalanmasını sağlayacak transfer fiyatlandırması uygulamaları tercih edilmektedir. Transfer fiyatlandırmasını yapan şirketler için diğer bir amaç ise, piyasa koşullarına tabi olan fiyatlara esneklikle cevap verirken marjinal maliyetleri marjinal getiri ile eşitleyen optimal üretim düzeylerini yükseltmektir. Bu durumda transfer fiyatlandırması gerçekte ister uzun ister kısa vadeli olsun piyasa koşullarına tabi olan fiyatlara göre esneklikle ortalama değişken maliyetlerin dengelemenin bir aracı olarak kullanılabilir. Bu saptama, transfer fiyatlandırmasının pratikteki uygulamalarında, bütünüyle marjinal getiriye dikkate alan “işleme dayalı kar marjı” yöntemlerin çoğunlukla kullanılmasını da belli ölçüde açıklamaktadır.



Şekil 1. Kısa ve uzun vadeli marjinal kazançca göre üretim kararı eğrileri ⁸

Kısaltmalar:

- KOTM : Kısa Vadeli Ortalama Toplam Maliyet
 KODM : Kısa Vadeli Ortalama Değişken Maliyet
 MK : Marjinal Kar
 KMM : Kısa Vadeli Marjinal Maliyet
 UOM : Uzun Vadeli Ortalama Maliyet
 UMM : Uzun Vadeli Marjinal Maliyet

4- Muhasebe Standartları Açısından Transfer Fiyatlandırması

Transfer fiyatlandırması TFRS-8⁹ standardına konu olan faaliyet bölümleri arasında mal ve hizmet alışverişinde kullanılacak fiyat olarak nitelenmektedir. Transfer fiyatlandırmasına bu nitelenmeye bağlı olarak sorumluluk muhasebesi kavramlarıyla yaklaşılmaktadır. Sorumluluk muhasebesi bir işletmenin ve ilişkili şirketlerin faaliyet birimlerini maliyet merkezleri, gelir merkezleri, kâr merkezleri veya yatırım merkezleri gibi kategorilerde ele almaktadır. Sorumluluk muhasebesi kapsamında sorumluluk mer-

kezleri temelinde yönetime sahip işletmelerde kar ve yatırım merkezlerindeki alışverişin doğru olarak belirlenip fiyatlandırılabilmesi ve sorumluluk merkezleri yöneticilerinin performansının ölçülebilmesi için transfer fiyatlandırması kavramını sistemin odağına yerleştirmektedir. Sorumluluk muhasebesi bakış açısı özellikle çok uluslu veya çok şirketli holdinglerin örgütlenme modellerinin ve şirketlerin faaliyetlerin raporlanması koşullarının anlaşılması bakımından kolaylık sağlamaktadır. TFRS-8 finansal raporlama standardında sorumluluk muhasebesi ifadesine yer verilmemiş olmakla birlikte transfer fiyatlandırması uygulamalarına yön verecek bi-

⁸ David Begg ve diğerleri, *Economics*, 8th baskı, McGraw-Hill, 2005

⁹ http://www.tmsk.org.tr/tms_seti/tmstfrs2011ktp/TFRS_8.pdf içinden

çimde faaliyet bölümü kavramı ortaya konmuştur. TFRS-8 standardına göre faaliyet bölümü bir işletmenin:

- a. Hasılat elde edebildiği ve harcama yapabildiği (aynı işletmenin diğer kısımları ile yapılan işlemlere ilişkin hasılat ve giderler de dahil olmak üzere) işletme faaliyetlerinde bulunan,
- b. Faaliyet sonuçlarının, bölüme tahsis edilecek kaynaklara ilişkin kararların alınması ve bölümün performansının değerlendirilmesi amacıyla işletmenin faaliyetlere ilişkin karar almaya yetkili mercii tarafından düzenli olarak gözden geçirildiği ve
- c. Hakkında ayrı finansal bilgilerin mevcut olduğu bir kısım

olarak tanımlamaktadır.

TFRS-8 standardı faaliyet bölümü tanımına baktığında, transfer fiyatlandırmasının sadece bu birimler arasında alışverişlerde gerçekleşen fiyatlamalar olamayacağı, finansal raporlama yapılması istenen bölümlerin hasılat ve harcamalarına doğrudan etki eden bir unsur olduğu görülmektedir. Bu unsur söz konusu bölümlerin yönetim performanslarının da ölçülmesinde de etkilidir. Örtülü kazanç niyetleri var olsa dahi, faaliyet bölümleri arasından transfer fiyatlandırması öncelikle bölüm performansını yükseltecek bir tutumla ele alınacaktır. Faaliyet bölümlerinin yöneticileri, kamuya açık finansal raporlama yükümlülüğü taşıyorlarsa ilişkili taraflar arasından mal ve hizmet alışverişi yaparlarken ortalama maliyetleri iyileştirecek dengeyi, “emsallerine uygunluk” ölçütünü dikkate alacaklardır. Konuya vergi mevzuatı açısından yaklaşan kamu otoritesinin faaliyet bölümleri arasındaki fiyatlandırmalarda maliyetlendirme ölçütüne

getirdiği hükümler ve kabul ettiği usuller belirleyici olmaktadır.¹⁰

Emsallere uygunluk ilkesinde, aralarında ilişki bulunmayan gerçek kişi veya kurumlar arasındaki işlemlerde fiyatın piyasa koşullarına göre belirlendiğini kabul edilmekte, ilişkili kişiler arasındaki işlemlerde de aynı koşulların geçerli olması gerektiği savunulmaktadır. Böylece ilişkili taraflar arasındaki ilişkinin mal veya hizmet fiyatlandırmasına etkisi bulunmaması gerektiği savunulmaktadır. Gerek kar maksimizasyonu dürtüleri gerekse buna uygun fiyatlandırma stratejileriyle yön bulan transfer fiyatlandırması uygulaması içinde ilişki kavramını barındırmaktadır. Bir şirket çerçevesinden kimlerin veya hangi tarafların ilişkili sayılmasından daha yararlı bu taraflar arasındaki ilişkinin TFRS-8 standardında tanımlandığı üzere ne ölçüde faaliyet bölümü kavramına sığıdığı olacaktır. Vurgulanan bu ayırım, örtülü kazanç niyetlerini kârlılık ve sürdürülebilirlik niyetlerinden büyük ölçüde ayıracaktır.

Bu ayırımın anlaşılması için 5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 11.maddesi (c) bendinde yer alan “Kurumlar, ilişkili kişilerle emsallere aykırı olarak tespit ettikleri bedel veya fiyat üzerinden mal veya hizmet alım satımında bulunursa, kazanç tamamen veya kısmen transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü olarak dağıtılmış sayılır.” ifadesinde “dağıtılmaya çalışılan kazanç” ve “emsallere aykırı olarak tespit edilen fiyat” vurgulanmaktadır. Kamu otoritesi, işaret ettiği vurgulara göre kazancın açıklanmayacak fiyatlandırmalar ile dağıtılmasına önlem almaktadır. Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliğ (Seri No.1) emsallere uygun fiyat veya bedelin belirlenmesinde kullanılacak yöntemleri ortaya koyarak bu önlemleri desteklemektedir. Bu yön-

¹⁰ “Transfer Fiyatlandırması yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı hakkında Rehberi”nde bu usuller geleneksel işlem yöntemleri ve işleme dayalı kar yöntemler olarak sınıflandırılmıştır.

temler, karşılaştırılabilir fiyat yöntemi, maliyet artı yöntemi, yeniden satış fiyatı yöntemi, kar bölüşüm yöntemi ve işleme dayalı net kar marjı yöntemidir. Tebliğlerde yer bulan ve kamu otoritesince geçerli sayılan yöntemlere bakıldığında yöntemlerin transfer fiyatlandırmasının ruhuna ve şirketlerin faaliyet bölümleri içinde kâr maksimizasyonu ve performans stratejilerini de kolaylaştırdığı görülmektedir. Kamu otoritesinde geçerli sayılan yöntemler arasında “Kâr Bölüşümü” ve “İşleme Dayalı Net Kâr Marjı” yöntemleri bu konuya elverişli görülmektedir. Kar bölüşüm yöntemine göre ilişkili kişilerin bir veya daha fazla sayıdaki kontrol altındaki işlemlere ilişkin toplam faaliyet kârı ya da zararının, üstlendikleri işlevler ve yüklendikleri riskler nispetinde ilişkili kişiler arasında emsallere uygun olarak bölüştürülmesini esas alan transfer fiyatlandırması yöntemi olup özellikle işlemlerin birbirleriyle iç içe geçtiği ve bağlantılı olduğu veya her bir işlemin ayrı ayrı ele alınmasının zor olduğu durumlarda kullanılabilir. ¹¹ İşleme Dayalı Net Kâr Marjı yöntemi ise, mükellefin kontrol altındaki bir işlemde; maliyetler, satışlar gibi ilgili ve uygun bir temele dayanarak tespit ettiği net kâr marjının incelenmesi esasına dayanan bir yöntemdir. ¹² Yöntemin uygulanmasında ilişkili kurumların işlev analizinin yapılması gereklidir. Aralarında ilişki bulunmayan işletmelerin net faaliyet kâr marjlarının kullanılacağı durumlarda, güvenilir sonuçların elde edilebilmesi için işlemlerin karşılaştırılabilir olup olmadığı ve ne kadar düzeltme yapılması gerektiğinin belirtilmesi istenmektedir.

Kamu otoritesi aynı yaklaşımı, Sermaye Piyasası Kanunu'nun “Temettü ve Bedelsiz Payların Dağıtım Esasları” başlığı altında 15.maddesi ¹³

son fıkrasında; “Halka açık anonim ortaklıklar; yönetim, denetim veya sermaye bakımından dolaylı veya dolaysız olarak ilişkili bulunduğu diğer bir teşebbüs veya şahıslarla emsallerine göre farklı fiyat, ücret ve bedel uygulamak gibi örtülü işlemlerde bulunarak karını ve/veya mal varlığını azaltamaz.” hükmü ile açık biçimde ortaya konmaktadır.

Farklı ülkelerde veya sektörler de faaliyet gösteren çok uluslu/çok şirketli girişimlerde, kârlılık kadar kurumsal sürdürülebilirlik ve riskler bakımından sermayenin ve nakit akışlarının yönetiminin önemi bilinmektedir. Söz konusu girişimler öncelikle nakit varlıklarını faaliyet gösterilen piyasalarda yaşanan ekonomik, politik riskler, yabancı para kurlarındaki dalgalanmalar, fon ve kredi maliyetleri ile yerel mevzuatlardan gelen teşvik olanaklarını göstererek yönetmektedir. Çoğunlukla merkezi işlevler altında yönetilen ve transfer fiyatlandırmasına dönüşen kararların alınmasında farklı yaklaşımlar benimsenmektedir. Bu yaklaşımlar kurum içinde finansal varlıkların netleştirilmesi, nakit akışlarının merkezileştirilerek fon akışındaki dalgalanmaların önlenmesi, nakit akışlarının zamanlamasının planlanması, alacakların tahsilat hızlarının yönlendirilmesi, döviz ve fon yatırımı sepetleri oluşturulması, kurum içi faturalandırma merkezlerinin işletilmesi olarak sıralanabilir.

TMS-24 “İlişkili Taraf Açıklamaları” standardı ¹⁴, transfer fiyatlandırması uygulamalarında öne çıkan ve kurumsal örgütlenme modelleriyle yakından bağlantılı olan “İlişkili Kişi” kavramını ele almaktadır. Standardın amacı; işletmenin finansal durumu ile kar veya zararının, ilişkili tarafların mevcudiyetinden, söz konusu taraflar-

¹¹ “Transfer Fiyatlandırması yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımını hakkında Rehberi” bölüm 6.2.

¹² a.g.e bölüm 6.4.

¹³ <http://www.spk.gov.tr/apps/Mevzuat/?submenuheader=-1> içinden

¹⁴ http://www.tmsk.org.tr/tms_seti/tmstfrs2011ktp/TMS_24.pdf içinden

la gerçekleştirilen işlemlerden ve işletme ile ilişkili taraflar arasındaki taahhütler dâhil olmak üzere, gerekli olan açıklamaların, işletmenin finansal tablolarında yer almasını sağlamaktır.

TMS-24 standardında “ilişkili taraf” kavramı “Finansal tablolarını hazırlayan işletmeyle ilişkili olan kişi veya işletmeler” olarak tanımlandıktan sonra, bu kavrama göre kişi veya kurum olarak tarafların ilişkili sayılmasının koşulları ortaya konmuştur. Buna göre :

- a. Bir kişi veya bu kişinin yakın ailesinin bir üyesi, aşağıdaki durumlarda raporlayan işletmeyle ilişkili sayılmaktadır.
 - a. Raporlayan işletme üzerinde kontrol veya müşterek kontrol gücüne sahip olması,
 - b. Raporlayan işletme üzerinde önemli etkiye sahip olması,
 - c. Raporlayan işletmenin veya raporlayan işletmenin bir ana ortaklığının kilit yönetici personelinin bir üyesi olması.
- b. Benzer biçimde aşağıdaki koşullardan herhangi birinin mevcut olması halinde işletmeler de raporlayan işletme ile ilişkili sayılmaktadır.
 - a. İşletme ve raporlayan işletmenin aynı grubun üyesi olması halinde (yani her bir ana ortaklık, bağlı ortaklık ve diğer bağlı ortaklık).
 - b. İşletmenin, diğer işletmenin (veya diğer işletmenin de üyesi olduğu bir grubun üyesinin) iştiraki ya da iş ortaklığı olması halinde. (iii) Her iki işletmenin de aynı bir üçüncü tarafın iş ortaklığı olması halinde.
 - c. İşletmelerden birinin üçüncü bir işletme ile iş ortaklığı içinde olması ve diğer işletmenin söz konusu üçüncü işletmenin iştiraki olma-

sı halinde.

- d. İşletmenin, raporlayan işletmenin ya da raporlayan işletmeyle ilişkili olan bir işletmenin çalışanlarına ilişkin olarak işten ayrılma sonrasında sağlanan fayda plânlarının olması halinde. Raporlayan işletmenin kendisinin böyle bir plânının olması halinde, sponsor olan işverenler de raporlayan işletme ile ilişkilidir.
- e. İşletmenin (a) maddesinde tanımlanan bir kişi tarafından kontrol veya müştereken kontrol edilmesi halinde.
- f. (a) maddesinin (i) bendinde tanımlanan bir kişinin işletme üzerinde önemli etkisinin bulunması veya söz konusu işletmenin (ya da bu işletmenin ana ortaklığının) kilit yönetici personelinin bir üyesi olması halinde.

TMS-24 standardı ilişkili taraflar arasında yapılan işlemlere de bir tanım getirerek, “Raporlayan işletme ile ilişkili bir taraf arasında kaynakların, hizmetlerin ya da yükümlülüklerin, bir bedel karşılığı olup olmadığına bakılmaksızın transferleri” kapsam içinde saymıştır. Bu tanımlama özellikle vergi matrahının oluşumunu doğrudan etkileyen ticari faaliyetlerin konusu olan mal, maddi duran varlık ve hizmet alım-satımları dışında kiralamar, AR-GE transferleri, lisans anlaşmaları kapsamında yapılan transferler, teminat veya kefalet karşılıkları, nakdi ya da gayri nakdi krediler ve özkaynak katkıları dâhil olmak üzere finansman anlaşmaları kapsamında yapılan transferler de ilişkili işlem sınıflandırmasına eklenmiştir. Standart ile getirilen tanım kâr maksimizasyonu ile risk minimizasyonu sarmalında kalan girişimler bakımından vergi matrahlarıyla çelişmeyen transfer fiyatlandırması uygulamalarında işleme dayalı kâr yöntemlerin öne çıkması sonucunu doğurmuştur.¹⁵

¹⁵ Dr. Özgür Toros, *Transfer Fiyatlandırması Analizlerinde Neden Yurt Dışı Kaynaklı Veri Tabanları Kullanılıyor? Vergi Dünyası - Şubat 2011 (Sayı : 354)*

5- Transfer Fiyatlandırmasında Ekonomik Analiz Yöntemleri

“Kar Maksimizasyonu” bakışı altında transfer fiyatlandırmasında ekonomik analiz ihtiyacının maddi alt yapısını teşkil eden işleme dayalı kar yöntemleri tebliğde¹⁶ “İşleme dayalı net kâr marjı yöntemi, mükellefin kontrol altındaki [yani ilişkili] bir işlemde; maliyetler, satışlar veya varlıklar gibi ilgili ve uygun bir temele dayana-

rak tespit edilen net kâr marjının (ilişkisiz bir kurumun karşılaştırılabilir kontrol dışı bir işlemde uyguladığı net kâr marjı ile kıyaslanarak) incelenmesi esasına dayanan bir yöntemdir.” olarak tanımlanmaktadır. Tebliğde bahsi geçen net kâr marjları, veya teknik terimiyle kâr düzey göstergeleri, sadece gelir tablosu ve bilanço bilgileri ile hesaplanabilen mali oranlar olup, uygulamada kullanılan başlıca yöntemler Tablo 1.’de olduğu gibi sayılabilmektedir.

Tablo 1. İşleme Dayalı Kâr Marjı Yöntemleri

| İşleme Dayalı Kar Marjı Yöntemi | Formülasyon |
|------------------------------------|--|
| Net Kâr Marjı | Faaliyet Kârı / Net Satışlar |
| Net Maliyet Artı Marjı | Faaliyet Kârı / (Satışların Maliyeti + Faaliyet Giderleri) |
| Berry Oranı | Brüt Kâr / Faaliyet Giderleri |
| Kullanılan Varlıklara Getiri Oranı | Faaliyet Kârı / Kullanılan Varlıklar |

Uygulamada kâr bölüşüm yöntemi, ilişkili kişilerin bir veya daha fazla sayıdaki kontrol altındaki işlemlere ilişkin toplam faaliyet kârı ya da zararının, üstlendikleri işlevler ve yükledikleri riskler nispetinde ilişkili kişiler arasında emsallere uygun olarak bölüştürülmesini esas almaktadır. Kâr bölüşüm yöntemine başvurulması durumunda aşağıdaki faktörlerin dikkate alınması gereklidir:

- Bir ürünün edinimi, üretimi veya satımı ya da hizmet sunumu için yapılan harcamalar,
- Bir ürünün geliştirilmesi veya hizmet sunumu esnasında gereksinim duyulan sermaye veya kullanılan varlıkların büyüklüğü ya da üstlenilen risk derecesi,

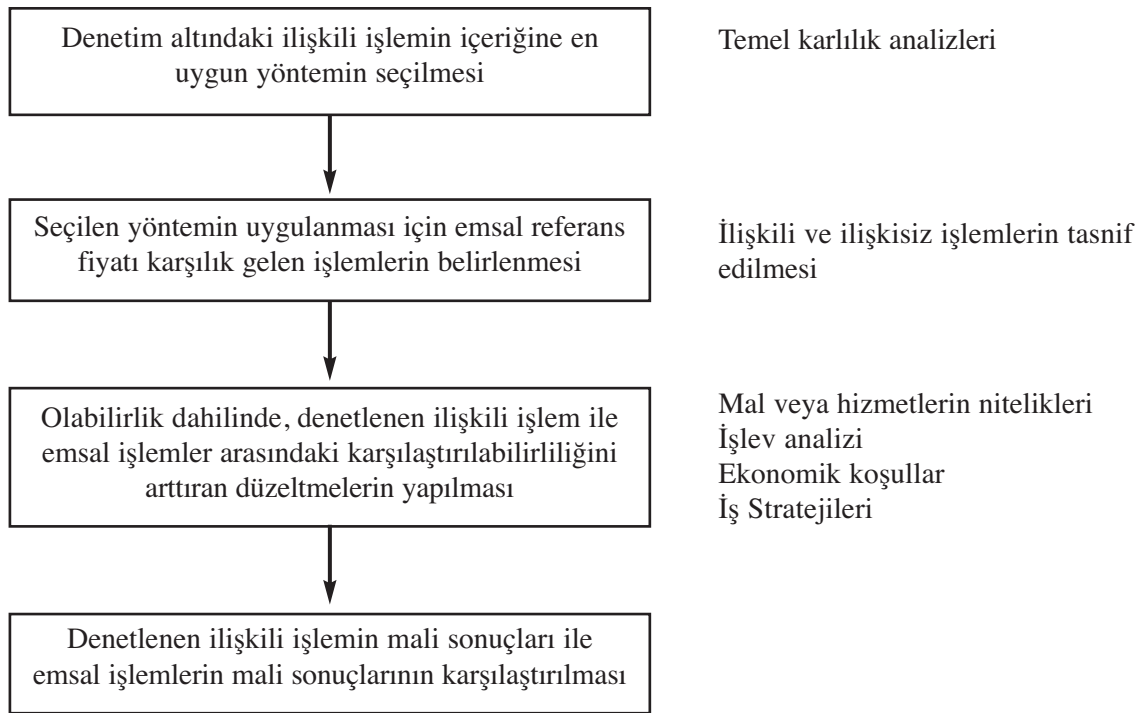
¹⁶ Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtım Hakkında Genel Tebliğ (Seri No: 1), Bölüm 5.5.

- c. İşlemin her aşamasında gerçekleştirilen işlevlerin göreceli önemi,
- d. Ölçülebilir nitelikteki diğer faktörler.

Bu yöntemin, geleneksel işlem yöntemlerinin (karşılaştırılabilir fiyat yöntemi, maliyet artı yöntemi, yeniden satış fiyatı yöntemi) kullanılmadığı özellikle karşılaştırılabilir işlemlerin olmadığı ve ilişkili kişiler arasındaki işlemlerin birbirinin ayrılmaz bir parçası olduğu durumlarda kullanılması önerilmektedir. Bu yöntem, ilişkisiz şirketlerin yaptıkları işlemleri veya bu işlemlerden elde edecekleri kâr göz önünde bulundurmak suretiyle, kontrol altındaki bir işlemde oluşan şartların kâr üzerindeki etkisini ortadan kaldırmayı amaçlamaktadır. Kâr bölüşüm yönteminde, önce ilişkili şirketlerin yaptığı işlemden ortaya çıkan paylaşılacak kâr belirlenmelidir. Bu kâr, ilişkili şirketler arasında paylaşılır. Kârın bölüşümü, emsallere uygunluk ilkesi dikkate alınmalıdır.

Kurum içi ticari faaliyetlerde uygulanan fiyat emsallere uygun, yani piyasa fiyatları ile örtüşür ise, faaliyetin sonuçları ne olursa olsun bir vergi planlaması yapıldığı tezi kamu otoriteleri tarafından ileri sürülemeyecektir. Yeni transfer fiyatlandırması kuralları ile kurum içi ticari faaliyetlerde uygulanan fiyatların emsallere uygun olduğunun kanıtlanması yükümlülüğünü yıllık belgelendirme raporlamaları yoluyla mükellefe bırakmaktadır. Emsallere uygunluğun kanıtlanması konusu ekonomik analiz gereksinimini pekiştirmektedir.

Bu sonuca bağlı olarak transfer fiyatlandırması belgelendirme raporunun ana içeriğini ekonomik analizler oluşturacaktır. Ekonomik analiz sürecinde, denetim altındaki ilişkili işlemler için aşağıda belirtilen adımlar (Şekil.2) izlenmektedir:



Şekil 2. Ekonomik analiz adımları

1 Ocak 2007 tarihinden itibaren yürürlükte olan transfer fiyatlandırması mevzuatına göre kurum içi ticari faaliyetlerde kullanılan fiyatların emsallere uygun olduğunun savunulmasının mükelleflerce yukarıda değinilen asgari standartlara uygun ve yöntemli, iktisadi, istatistiksel ve somut belgelere dayalı olarak yapılması gerekmektedir. Ekonomik analiz çalışması yapılmadan ilişkili işlemlerde kullanılan transfer fiyatlandırması politikasını savunulması mümkün görülmemektedir. Transfer fiyatlandırması analizlerinde kullanılacak piyasa fiyatı referansının dikkatli seçilmesi büyük önem arz etmektedir. Varsayımsal olarak, ilişkili ticari faaliyette kullanılan fiyatlarda her zaman olağan koşulların yanısıra bir manipülasyon olması riski de vardır. Dolayısıyla, herhangi bir ticarete kullanılan fiyatın piyasa fiyatı olduğu, ancak ticaretin tarafları ilişkisiz olduğu durumda güvenilir sayılmaktadır. Dış emsaller yardımıyla kâr bazlı yöntemlerin uygulanması sırasında kuşkuya yer vermeyecek biçimde analizlerin yapılması transfer fiyatının güvenilirliği açısından önem kazanmaktadır.

Ekonomik analizin önemi transfer fiyatlandırması söz konusu olduğunda her zaman öne çıkmaktadır. Ekonomik analiz çerçevesinde, kontrol altındaki işlemlerden elde edilen toplam kâr iki aşamada paylaştırılabilir. İlk aşamada, ilişkisiz şirketlerin benzer türdeki kontrol dışı işlemlerden elde ettikleri kâr marjı – diğer bir ifadeyle fiyatı etkileyen marjinal getiri düzeyi – dikkate alınarak, her ilişkili şirketin toplam kâr içerisinde alacağı kâr miktarı belirlenmektedir. İkinci aşamada, ilk aşamada ilişkili şirketlere yapılan kâr dağıtımından sonra toplam kârdan geriye kalan kâr var ise, bu kâr üstlendikleri işlevler ve yükledikleri riskler – diğer bir ifadeyle marjinal maliyetler düzeyi – nispetinde ilişkili şirketler arasında tekrar dağıtılmak suretiyle, ilişkili şirketlerin kontrol altındaki işlemlerinden elde ettikleri kârlar yeniden hesap-

lanmalıdır. Dolayısıyla, gerekli düzeltmelerin yapılması sonucu, ilişkili kişilerin kontrol altındaki işlemlerde uygulayacağı emsallere uygun fiyat – marjinal getiri-marjinal maliyet dengesi – doğrultusunda tespit edilmektedir.

Görülmektedir ki, ilişkili tarafların kârın oluşumuna yaptığı katkının değeri – marjinal fayda – işlev analizlerine göre yapılmaktadır. İşlev analizinin amacı, ilişkili taraflar arasında gerçekleştirilen işlemlerin tarafların üstlendiği riskler ve kullandıkları varlıklar bakımından hesaba katılmasıdır. Buna göre tarafların katkıları dış piyasadan elde edilen güvenilir bilgileri kapsayacak şekilde değerlendirilmek durumundadır. Bu yöntemde, emsallere uygunluk ilkesinin uygulanması sırasında, her durumun kendi koşullarının göz önünde bulundurulması büyük bir önem taşımaktadır. Özellikle, kârın bölüşüm sürecinde kalan kârın taraflar arasında bölüşümünün mümkün olduğu ölçüde kesin rakamları içermesi gerekmektedir.

Öte yandan benzer bir yöntem olan “İşleme Dayalı Net Kâr Marjı” yöntemi, mükellefin kontrol altındaki bir işlemde; maliyetler, satışlar veya varlıklar gibi ilgili ve uygun bir temele dayanarak tespit ettiği net kâr marjının incelenmesi esasına dayanmaktadır. İşleme dayalı net kâr marjı yönteminin uygulanması maliyet artı ve yeniden satış fiyatı yönteminin uygulanmasına benzerlik göstermektedir. İşleme dayalı net kâr marjı yöntemi ile bu yöntemler arasındaki fark, diğer iki yöntemde brüt kâr marjı hesaplanırken, bu yöntemde net faaliyet kâr marjının hesaplanmasıdır. Bu yöntemde de ekonomik karşılaştırılabilirlik analizi daha da önem taşımakta olup, işlevlerde farklılık olsa dahi, net faaliyet kâr marjı, bu farklılıktan maliyet artı ve yeniden satış fiyatı yönteminde dikkate alınan brüt kâr marjına göre daha az etkilenmektedir. Net faaliyet kâr marjının belirlenmesinde, öncelikle mükellefin karşılaştırılabilir kontrol dışı bir işlemde uyguladığı net faaliyet kâr marjı dikkate alınmaktadır. Bunun

mümkün olmaması durumunda, ilişkisiz bir kurumun karşılaştırılabilir kontrol dışı bir işlemde uyguladığı net faaliyet kâr marjı dikkate alınmaktadır. Yöntemin uygulanmasında ilişkili kurumların işlev analizinin yapılması gereklidir. Aralarında ilişki bulunmayan işletmelerin net faaliyet kâr marjlarının kullanılacağı durumlarda, güvenilir sonuçların elde edilebilmesi için işlemlerin karşılaştırılabilir olup olmadığı ve ne kadar düzeltme yapılması gerektiği belirlenmektedir.

6- Emsale Uygunluk İlkesinin Ekonomik Analizde Kullanılması

Gerek kâr bölüşümü gerekse işleme dayalı net kâr marjı yönteminde ilişkisiz bir kurumun karşılaştırılabilir kontrol dışı bir işlemde uyguladığı net faaliyet kâr marjı düzeyleri referans olarak alınmaya çalışılmaktadır. Vergi matrahının hesaplanması ve doğrulanması sürecinde transfer fiyatlandırması raporlaması makul ve en iyi emsal bulunması konunun can alıcı noktasıdır. Makul ölçütlerin tanımlanmadığı koşullar altında kabul görmüş ve güvenilir emsallerin seçilmesi zorluklar içermektedir. Bir çok ülkede vergi idarelerinin mükellefleri güvenilir emsallere yönlendirmek konusunda uzak kaldıkları gözlenmektedir. Beyan sorumluluğu altında iyi niyetle seçilen makul emsaller bile ihtilaflara konu olmaktadır.

Türkiye’de transfer fiyatlandırması uygulamalarına bahsi geçen yöntemlerde ilişkisiz referansların bulunması yönünde sıklıkla yurt dışı kaynaklı veri tabanlarından faydalanılmaktadır. Görece benzer ekonomik dinamiklerin ve piyasa davranışlarının bulunmasından ötürü ulusal uy-

gulamalarda, en yaygın başvuru kaynakları Avrupa menşeli 13 milyon şirketin finansal verilerinin saklandığı Amadeus¹⁷ adlı veri tabanının yanı sıra 60 milyon küresel firmanın verilerini barındıran Orbis¹⁸ ve Global Compustat¹⁹ gibi yurt dışı kaynaklı veri tabanlarıdır. Ülkemizde de İstanbul Menkul Kıymetler Borsası’sının Kamuoyu Aydınlatma Platformu benzer bir işlev görmekle birlikte derinliğini doğal olarak sınırlıdır. Yurtdışı veri tabanlarındaki mali verilerin Türkiye piyasası ve ekonomisi dışında faaliyet gösteren şirketlere ait olması nedeniyle ulusal şirketlerin ilişkili işlemlerini analiz etmek için kullanılmaları ve genel anlamda ulusal şirketleri ile kıyaslanabilir nitelikleri doğal olarak sorgulanmaktadır. Bu bağlamda, sadece Türkiye pazarına ait verilerin kullanılmasında pratikte şu zorluklar karşımıza çıkmaktadır.²⁰

- Türkiye’de halka açık şirketlerin sayısının azlığı nedeniyle kamuoyuna açık mali veri yetersizliği: Ulusal piyasalarda ilişkili işlemlerinin incelenmesinde, hem ulusal hem de aynı sektörde faaliyet gösteren tüm şirketlerin mali verileri halka açık olmadığından, mevcut gelir tablosu ve bilanço verileri referans kâr düzey göstergelerinin hesaplanmasında kullanılamamaktadır.
- Endüstri ortalamalarının emsal olarak kullanılamaması: Doğrudan Gelir İdaresi Başkanlığı’nın tebliğinde ortaya konan “Düzeltilme yapılmamış şekliyle ortalama endüstri getiri oranları hiçbir şekilde emsallere uygunluk ilkesini karşılayan koşulları oluşturamaz” hükmü endüstri ortalamalarının referans kâr oranları olarak kullanılmasına izin vermemektedir.

17 <http://www.bvdep.com/be-nl/AMADEUS.html>

18 <http://www.bvdep.com/be-nl/ORBIS.html>

19 <http://www.compustat.com/default.aspx>

20 Dr. Özgür Toros, *a.g.e.* Vergi Dünyası - Şubat 2011

- c. Kontrol altındaki tek bir işleme odaklanmanın uygulamadaki zorluğu: Tebliğe göre işleme dayalı net kâr marjı yönteminde tek bir kontrol altındaki işleme dair kâr marjı dikkate alınmaktadır. Bu nedenle aynı sektör içerisinde faaliyet gösteren ancak üstlendiği işlevler, aldığı riskler ve kullandığı varlıklar konusunda farklılıklar gösteren şirketlerin topyekûn kârlılıklarının karşılaştırılması mümkün olmamaktadır.
- d. İlişkili ve ilişkisiz işlemlerin mali sonuçlarının ayrılmasının güç olması: Emsallere uygunluk ilkesinin işletilebilmesi için şirketlerin gelir tablosu ve bilançosuna ulaşılsa dahi, ilişkili ve ilişkisiz işlemlerinin birarada olması kâr marjına dayalı bir transfer fiyatlandırması analizinde kullanılması sakıncalı olabilecektir.

7- Sonuçlar

Transfer fiyatlandırması uygulamalarında kurumsal faaliyet temelli fiyatlandırma ile vergisel temelli spekülatif fiyatlandırmaların ayrı ayrı ele alınması daha uygun görülmektedir. Ekonomik analizin özünü oluşturan, kurum içi işlemlerde uygulanan fiyatları emsal bedel ilkesine uygun belirlemek zorunluluğu bu tür ayarlamalara gerek kalmadan, gerçekte hangi birimlerin gerçekten gelir yaratan ve kâr eden birim olduğunun tespit edilmesi açısından gerekli olduğu ifade edilebilir. Ekonomik açıdan tutarlı bir transfer fiyatlandırma stratejisi iç ve dış etkenlerin dikkate alınarak belirlenmesine bağlıdır. İç etkenler; maliyetlerin ve giderlerin dağıtımını, performans hedefleri ve yönetim ölçütleri iken dış etkenler ise; yasal düzenlemeler ve hukuki yapı, talep ve ekonomik durum, piyasa yapısı ve rekabet durumu; pazarlama-dağıtım altyapısı, enflasyon

ve döviz kurları ve tüketici davranışları olarak açıklanabilecektir. Ancak, tüm etkenler ve hedefler dikkate alınarak başarılı bir fiyatlandırma stratejisi belirlenmesi ve uygulanması kuruluşların karşılaşılabilecekleri riskleri azaltacaktır. Bu anlamda bir grup içindeki şirketlerin stratejik planlamada yer aldıkları önem sırası ve iş modellemesi aynı zamanda fiyatlandırma yönteminin seçiminde etkili olacaktır. Bunun yanında, uygun fiyatlandırma yönteminin seçiminde de ekonomik analizlerin yapılması bir zorunluluk olarak görülmelidir.

Bir bütün olarak transfer fiyatlandırması uygulamaları değerlendirildiğinde, çok uluslu ve çok şirketli kuruluşlar yönünden “ortodoks” nitelikli transfer fiyatlandırma yaklaşımlarının sınırlı kaldığı gözlenmektedir. Özellikle makul ve güvenilir emsal belirlenmesi yönündeki sıkıntılar, kurumsal değer zincirleri üzerinden 2009 Nobel İktisat Ödülü sahibi ekonomist Oliver Williamson tarafından önerildiği biçimiyle “işlem maliyetleri ekonomisi”²¹ tabanında yeni fiyatlandırma yaklaşımlarını düşündürmektedir. Şirketleri kurum içi ticari faaliyetlere yönelten ana etkenin işlem maliyetlerinin belirleyici unsurları olan yoğunluk, özgünlük, belirsizlik, sınırlı rasyonelite ve fırsatçı davranışlar²² olabirliği bu nedenle transfer fiyatlandırmalarında araştırılmalıdır. Kurum içinde ticari faaliyetler açısından çeşitli yönetim gerekçelerine bağlı olarak oluşan fiyatlamaların açık biçimde piyasa fiyatlarından değişiklik göstereceği olasılığı değerlendirmelerde hesaba katılmalıdır. Doğal olarak, bu özellikteki yönetim gerekçelerinin piyasaya uygunluğundan önce örgütsel hedeflere uygunluğu öne alınmalı ve ekonomik analizlerde bu yönde raporlanmalıdır. İşlem maliyetleri ekonomisinin ürettiği ilişkili ve ilişkisiz taraflar ara-

²¹ Oliver E. Williamson, *The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach*. The American Journal of Sociology, 87(3), 1981.

²² Oliver E. Williamson, a.g.e. 1981..

sında faaliyetin gerçekleştirilmesi kararları yönetim stratejileriyle örtüşmesi koşulu araştırılmalıdır. Yapılacak ekonomik analizlerde fiyatlandırmaların ve fiyatlandırmalara temel olan maliyetlerin tutarlılığında aşağıda verilen örnek ölçütler kullanılabilir.

- Ticari faaliyete konu olan varlıkların özgünlüğü, işlem yoğunluğu, ticari belirsizliklerin kurum içi alışveriş kararlarına olan etkisi
- Gayri maddi haklar başta olmak üzere entelektüel haklara bağlı sınırları koştulların kurum içinde alışveriş yapılması gereği doğurması
- Kuruluş içindeki şirket yönetimleri itibarıyla

la güvenilir kararlardan çok fırsatçı kararlara hazır ortamların bulunması

- Dış ve iç ekonomik dinamiklerin değer zinciri süreçlerinin “örgütlenme” yoluyla maliyet etkin oluşumlara yönetmesi

Niteliksel verilerden niceliksel emsale uygunluk raporları üretilebilmesi sağlayacak bilgi sistemleri yetenekleri (Şekil.3) kullanılarak, doğru kurum içi fiyatlandırma düzeylerinin hesaplanması ve vergi beyanlarının bu nitelikteki kanıtlarla desteklenmesi, çok uluslu şirketlerin ana stratejisi olan “faaliyetlerin değer zincirleri katmanında yeniden ve dinamik örgütlenmesi” kuralı ile gerçekçi bir zeminde buluşacaktır.



Şekil 3. Transfer Fiyatlandırması Bilgi Sistemi Kavramsal Modeli

Değer zinciri katmanında örgütlenen faaliyetler arasında tutarlı fiyatlandırmaların denetim otoritelerince kabul görmesi, emsale uygunluk ilkesinin pratikte dayattığı kısıtları belli ölçüde bertaraf edecektir. Değer zinciri modeline göre örgütlenen kuruluşlarda gözlendiği gibi, kar maksimizasyonu hedeflerini yadsımadan ilişkili taraflar ve süreçler sıralamasında kurumsal koordinasyon ilkesine uygun fiyatlandırmaya dair raporlamalar, vergi matrahının daha adil ölçülmesine hizmet edecektir. Bundan öte, varsayım olarak örgütlerin iktisadi yapılanma gerekçelerini ve gözetmeden “piyasa” ile “örgüt” kutupları

açısından ekonomiklik mantığını dışlayan, bu nedenle ekonomik olarak örgüt çıkarına kazanç getiren fiyatlandırmaları üçüncü taraflarla kıyaslamayı kabul eden “emsale uygunluk ilkesi” tutarlılık ve derinlik kazanacaktır. Neo-klasik iktisatın, işletmeler açısından her kararın en akılcı biçimde verildiğini öngörmesi nedeniyle vergi avantajları yaratmak konusunda fırsatçılığı öncelikli olduğu kabulüne dayanan “emsale uygunluk” ilkesinin çözemediği kazanç adil paylaşımı ile örgütsel performansın doğru yönetilmesi ikilemine yeni bir bakış kazanılacaktır.

KAYNAKÇA

Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliğ (Seri No: 1) <http://www.gib.gov.tr/index.php?id=1028> içinden

Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliğ (Seri No: 2) <http://www.gib.gov.tr/index.php?id=1028> içinden

Transfer Fiyatlandırması yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı hakkında Rehber http://www.muhasabe-net.net/2010_transfer_fiyatlandirma2010.pdf içinden

Namık Kemal Uyanık, *Transfer Fiyatlandırma*, TÜRMOB Yayınları – 278, 2006.

Ramazan Biçer, *Transfer Fiyatlandırması Uygulama Rehberi*, TÜRMOB Yayınları – 365, 2009.

Dr. Mehmet Aktaş, *Uluslararası Transfer Fiyatlandırması ve Türk Vergi Mevzuatında Uygulanma Olanakları*, Yaklaşım Yayıncılık, Şubat 2004.

Dr. Özgür Toros, *Transfer Fiyatlandırması Analizlerinde Neden Yurt Dışı Kaynaklı Veri Tabanları Kullanılıyor?* Vergi Dünyası - Şubat 2011 (Sayı: 354)

Namık Kemal Uyanık, *Operasyonel Transfer Fiyatlandırmanın Muhasebe Sistemi Ve Finansal Raporlama İle İlişkisi*,

A.Turina, N. Zingales, *Economic Analysis and Evaluation of Fair Prices: Can Antitrust and International Taxation Learn from Each Other?*, *Comparative Research In Law And Political Economy*, Vol. 5, No.10. N. 2009

Serdar Pehlivan, Ali Rıza GÖKBUNAR, *Ülkemizde Transfer Fiyatlandırmasının Yol Açtığı Tahmini Kurumlar Vergisi Kaybı*, Yönetim ve Ekonomi Yıl:2010 Cilt:17 Sayı:1 Celal Bayar Üniversitesi , İ.İ.B.F.

Markus Brem and Thomas Tucha, *Transfer Pricing: Conceptual Thoughts on the Nature of the Multinational Firm*, Vikalpa , Volume 31, No 2, 2006

Alfredo J. Urquidi, “*An introduction to transfer pricing*”, *New School Economic Review*, Volume 3(1), 2008, 27-45

OECD, *Transfer Pricing Aspects of Business Restructurings*, 2009

Peter Meenan, et al, *Is Europe One Market? A Transfer Pricing Economic Analysis of Pan European Comparables Sets*, Deloitte White Paper, Brüksel, 2004

Ernst Young, *Precision Under Pressure : Global Transfer Pricing Survey 2007–2008*

Toshiro Hiromoto, *Transfer Pricing : Goal Congruence vs. Divisional Autonomy*, *Hitotsubashi Journal of Commerce and Management*, 18(1): 21-36,1983-10

Bert Steens, *How Managerial Transfer Pricing Can Help Create Economic Value*, Ernst Young white paper, 2008

Robert F. Göx, Ulf Schiller, *An Economic Perspective on Transfer Pricing*, *Handbook of Management Accounting Research* (Vol. 2). Oxford., 2006

Deloitte, *Türkiye Transfer Fiyatlandırması Kuralları Matrisi*, Cep Rehberi 2009