

ULUSLARARASI TRANSFER FİYATLAMA: TEORİK BİR YAKLAŞIM

Orhan CELİK*

GİRİŞ

Sorumluluk muhasebesinin bir sonucu olarak uygulanan transfer fiyatları, ulusal ölçekte faaliyet gösteren işletmeler kadar uluslararası ölçekte faaliyet gösteren çok uluslu işletmeler için de önemlidir. Sorumluluk merkezleri arasında mal ve hizmet transferinde uygulanan transfer fiyatları, işletmeler için küreselleşme süreci ile birlikte önemini giderek arttırmıştır.

Transfer fiyatlama uygulamaları, işletme içinde sorumluluk merkezlerinin performanslarının değerlendirilmesi ve işletmenin hem üst yönetim düzeyinde hem de sorumluluk merkezi

düzeyinde en uygun kararlar almasına yardımcı olmaktadır. Bunun yanı sıra transfer fiyatlama uygulamalarından beklenen faydaların sağlanabilmesi için işletme yönetiminin işletme amaçları için en uygun transfer fiyatlama yöntemini seçmesi gerekir. Uygulanacak her bir transfer fiyatlama yöntemi farklı varsayımlara dayandığından seçilen yöntemin etkileri de birbirinden farklı olmaktadır.

İşletmelerin uyguladıkları transfer fiyatları uluslararası boyutta ülkelerin ekonomik ve yasal düzenlemelerinin farklılaşmasından dolayı, bir çok yönden değerlendirilmesi gereken bir konudur.

Çalışmamızda transfer fiyatlama, önce-

* A.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi İşletme Bölümü Muhasebe ve Finansman Anabilim Dalı Araştırma Görevlisi.

likle sorumluluk merkezleri içinde değerlendirilerek transfer fiyatlamamın önemi tartışılmıştır. İşletmeler, sorumluluk merkezleri arasında uygulanan transfer fiyatlarının uygulanarak işletme amaçlarının gerçekleştirilmesinde bir takım kriterleri de yerine getirmesi gerekir. Yerine getirilmesi gereken bu kriterler de çalışmamızın kapsamı içindedir. Bunun dışında transfer fiyatlama yöntemlerinin neler olduğu ve bu yöntemlerin nasıl uygulanacağı da çalışmamızda yer almaktadır.

I. MERKEZKAÇ YÖNETİM ve TRANSFER FİYATLAMA

İşletmelerin çeşitli bölümlerinin birbirinden tam olarak bağımsız olmadıkları durumlarda, her bölümün kârlılık derecesini saptamada bir kısım sorunlarla karşılaşılır. Eğer bir bölüm, diğer bir bölüme mal veya hizmet arz etmekte ise; bu işlemi yapan iki bölümün de kârlarını doğru bir şekilde saptamak için bu mal veya hizmet transferinde bir fiyatın uygulanması gerekir. Bu açıları düşünürsek transfer fiyatı, işletmenin bir bölümünün diğer bir bölümüne arz ettiği mal ve hizmetler için uyguladığı fiyat olarak tanımlanabilir.¹ Bölümlerin performanslarının ölçülmesinde hareket noktasını oluşturan transfer fiyatları, bölümler arasında uygulanacak transfer fiyatlarının belirlenmesinde bir potansiyel çatışma noktasını da içermektedir.

Transfer fiyatlama sisteminde, mal veya

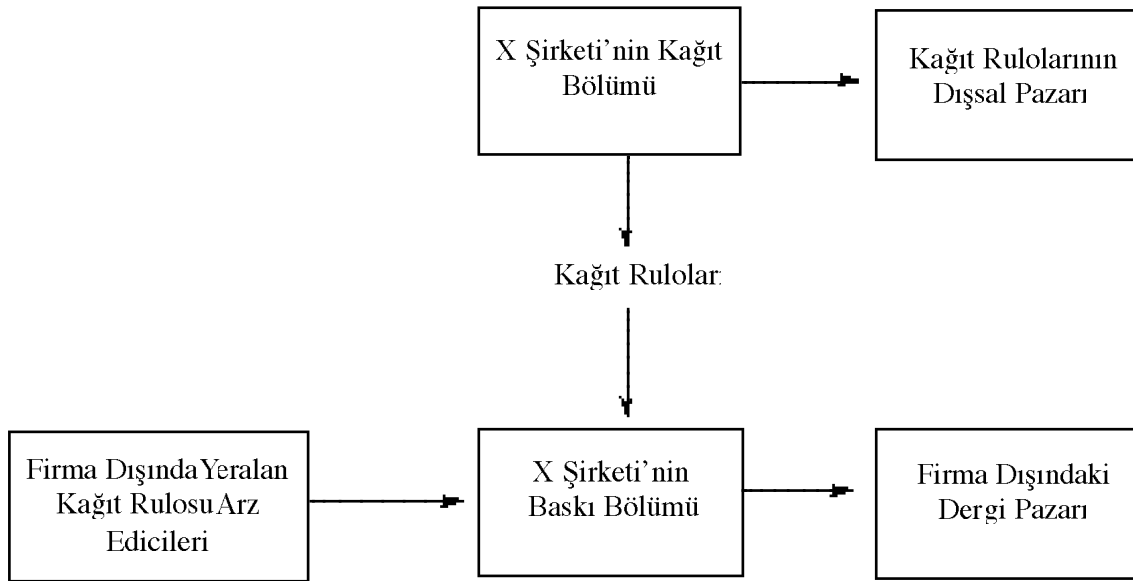
hizmet transferi yapması söz konusu olan bölüm yöneticileri, transfer fiyatının temsil ettiği geliri, bölüm kapasitesinin diğer kullanım seçeneklerinin sağlayabileceği yararlarla karşılaştırarak bir karar verir. Kendisine transfer yapılacak bölüm yöneticileri ise transfer fiyatının temsil ettiği maliyete ek olarak katlanacağı diğer maliyetleri ve elde edeceği malın sağlayacağı geliri de dikkate alacak ve bu seçeneğin kârlılığını, uygulayabileceği diğer seçeneklerle karşılaştırarak hangi yöntemin kullanılacağına karar verecektir.²

Çok uluslu işletmelerde çoğunlukla, işletmelerin her biri bir sorumluluk merkezi olan bölümlerinin ürettikleri ürünlerin diğer bölüme transfer edilmesi gerekir. Buna bağlı olarak, işletmenin mal ve hizmetlerin transferi ile ilgili birtakım kararları vermesi gerekir. Bu kararlardan en önemlisi transfer fiyatının ne olacağıdır. Bu kararın doğru olarak verilmesi, bütün içinde her biri ayrı bir sorumluluk merkezi olan bölümlerin performanslarının doğru ve güvenilir şekilde belirlenmesini sağlar. Bu durumu bir örnek yardımı ile açıklarsak, varsayalım ki X şirketi iki ayrı kâr merkezine sahiptir.³ Bu merkezler, kağıt üreten kağıt bölümü ve kağıt rulolarını işleyerek dergi basan baskı bölümüdür. Kağıt bölümü, ürettiği kağıt rulolarının her birini baskı bölümüne transfer etmektedir veya kitap ve dergi basan firma dışındaki diğer şirketlere satmaktadır.

1 Charles T. Horngren ve George Foster, **Cost Accounting: A Managerial Emphasis**, Seventh Edition, Prentice-Hall, Inc., New Jersey, 1991, s. 855.

2 Nasuhi Bursal ve Yücel Ercan, **Maliyet Muhasebesi: İlkeler ve Uygulama**, Üçüncü Bası, Muhasebe Enstitüsü Yayın No: 58, İstanbul, 1990, s. 466.

3 Bu örnek, Horngren ve Foster, s. 855 - 856'daki örnek kullanılarak geliştirilmiştir.



Şekil 1 : X Şirketi'nin Kâr Merkezleri

Kaynak : Horngern ve Foster, s.856.

Kağıt ruloları X Şirketi'nde ara mamul-dür. Ara mamul (intermediate product), işletme-nin bir bölümünden aynı işletmenin diğer bölü-müne transfer edilen mamul olarak tanımlanabi-lir. Bu mamul, diğer bölüm veya bölümlerde birtakım işlemlerden geçirilir ve firmanın dışı ndaki tüketiciye satılır. Aynı şekilde kağıt rulola-rın kağıt bölümünden baskı bölümüne transfe-rinde uygulanan fiyat ise transfer fiyat olacaktır.

Bu aşamada, X Şirketi'nin bazı önemli kararlar vermesi gerekir. Bu kararlar, kağıt rulo-larının tedariki (sourcing) ve uygulanacak trans-fer fiyatı ile ilgili kararlar olacaktır. Bu aşamada alınması gereken kararlara şunlar örnek olarak verilebilir:

Tedarik kararları: Kağıt bölümü baskı bö-lümünün ihtiyacı giderilmeden firma dışındaki müşterilere kağıt satmalı mıdır? Baskı bölümü, kağıt bölümünün ürettiği kağıtların tamamı sa-tılmadan kağıt ihtiyacını karşılamak üzere firma dışından kağıt satın almalı mıdır?

Transfer fiyatlama kararları: Kağıt bölü-münden baskı bölümüne kağıt rulolarının trans-feri için hangi fiyat uygulanmalıdır?

Sorumluluk merkezi olarak kabul edilen işletmenin bölümleri arasında mal ve hizmetle-rin transfer edilmesi satıcı (devreden) ve alıcı (devralan) bölümler için önemli olmaktadır. Eğer bölümler kâr merkezi olarak belirlenmiş-se; mal ve hizmetlerin transfer edilmesinde satı-cı bölüm açısından bir kâr yaratılması, alıcı bö-lüm için ise bir maliyet unsuru olması sözkonu-su olmaktadır. Buna göre sorumluluk muhase-besi açısından bölümler arasında uygulanacak transfer fiyatının işletme amaçları doğrultusun-da belirlenmesi gerekir.

Bunun yanında işletmeler bazen olduğun-dan daha iyi görünmek (window dressing) için de transfer fiyatlarını kullanabilmektedirler. Bu düzenleme ile işletmeler kârlılıklarını daha yük-sek göstererek kredi değerliliğini arttırmakta ve böylece daha uygun koşullarla finansman ola-nağı elde edebilmektedirler.⁴

4 Michael Melvin, **International Money and Finance**, Second Edition, Harper Colins Publishers, New York, 1990, s. 197.

II. TRANSFER FİYATLAMA ÖLÇÜTLERİ VE YÖNTEMLERİ

A. UYGUN TRANSFER FİYATININ BELİRLENMESİNDE KULLANILACAK ÖLÇÜTLER

İşletmeler, transfer fiyatlama kararını verirken, işletmenin bütünü için en uygun yöntemi belirlemeye çalışacaklardır. Belirlenen en uygun transfer fiyatlama yöntemi, işletme yöneticilerinin ve bölüm yöneticilerinin en uygun kararları vermelerine yardımcı olmalıdır

Transfer fiyatlama sisteminin uygulanmasının işletmeler açısından önemli nedenleri vardır. Bu nedenler şu şekilde özetlenebilir:⁵

- İşletme içinde kaynakların transferinde kontrol noktası oluşturmak
- Bir bölümün performansını değerlemek, bu performansı işletmenin diğer bölümleriyle karşılaştırarak değerlendirmek
- Bölüm yöneticilerini bölümlerin kârlılığını maksimize etmek için motive etmek
- Farklı ülkelerde faaliyet gösteren işletmelerin vergi yükünü minimize etmek

İşletmelerin bu tür amaçlarına ulaşmak için transfer fiyatlarını belirlerken göz önünde bulunduracakları bir takım ölçütler bulunmaktadır. Bu ölçütler birlikte yerine getirildiğinde uygulanan transfer fiyatlama yöntemi işletmenin doğru kararlar vermesini sağlayacaktır. Bu ölçütler şu şekilde ifade edilebilir:

1. Amaç Uyumu (Goal of Congruence)

Bir bölüm yönetiminin, uygulanan transfer fiyatına dayanarak bölümün çıkarlarını maksimize etmeye yönelik olarak vereceği kararlar, bir bütün olarak örgütün çıkarlarıyla çelişebilir. İşletme açısından istenen durum bu tür bir çatışmaya yol açılmaması, bölüm ile işletmenin bütünü arasında bir amaç uyumunu sağlayabilmesidir. Üst yönetimin belirlediği işletme amaçla-

rı, örgüt içinde bireylerin ve grupların da amaçları olduğu zaman amaç uyumu sağlanmış olacaktır.

Amaçların çatışması durumunda, bütün olarak işletmenin çıkarlarına öncelik verilmesi gerekir. Ancak böyle bir çözüm, bölümün performansını olumsuz şekilde etkileyeceğinden, bölüm yönetimi bu karara karşı koyabilir. Bir açmaz olarak ifade edilebilecek bu durumda, açmazdan kurtulmak için, işletme üst yönetimi uygun gördüğü çözümü bölüm yönetimine empoze etme yolunu seçebilir. Bu kez de üçüncü ölçüt olan bölüm özerkliğine ters düşülmüş olur. Bu üç ölçüt arasında optimal bir denge kurulmasındaki güçlükler nedeniyle, transfer fiyatlaması, sorumluluk muhasebesi uygulayan şirketlerde kontrol ve başarı değerlemesi sisteminin en önemli sorun alanlarından birini oluşturur.⁶

2. Yönetim Çabasını Yüksek Seviyede Tutmak

Transfer fiyatı, transferi yapan bölüm için bir gelir, alan bölüm için ise bir maliyet unsurudur. Bölümlerin performansının ölçülmesinde kâr, temel öğelerden biri olduğundan transfer fiyatları bölüm yöneticilerinin kararlarını doğrudan etkiler.

İşletme örgütü içinde bölümlerin elde ettikleri kâr baz alınarak değerlendirilmesi ve bölüm yöneticilerinin elde ettikleri kârdan sorumlu olması ile her bir bölümün, işletme amaçlarına daha etkin ve verimli bir biçimde katkıda bulunmayı özendirileceğine inanılıyorsa, bölüm kârlarının gerçekten bölüm yönetiminin çabalarını yansıtmamasını sağlaması gerekir. Kâr sorumluluğu, empoze edilen bir transfer fiyatı nedeniyle bölüm kârının olumsuz yönde ve önemli ölçüde etkilendiğine inanan bir bölüm yönetimi açısından özendirici olma niteliğinden önemli ölçüde ayrılır. Transfer fiyatı bir bölümün gerçek başarısını gölgeleyen veya bir diğer bölümün başarısızlığını görmeyi engelleyen bir araç durumuna getirilmemelidir.

5 Emile Woolf, Suresh Tanna ve Karam Singh, *Management Accounting*, M&E Professional Studies, London, 1986, s. 180.

6 Bursal ve Ercan, a.g.e., s. 468.

Merkezkaç yönetim, işletmede otonom karar birimleri yaratır. Bu sonuç, merkezkaç yönetim biçiminin farklılaşma (differentiation) yönünü oluşturur. İşletmenin bir bütün olarak amaçlarına ulaşabilmesi için merkezkaç yönetimin bir de tamlama (integration) yönünün bulunması gerekir. Tamlamanın sağlanabilmesi için sorumluluk merkezlerinde bölümler halinde farklılaşan birimler arasında bir eşgüdümün sağlanmasına gerek vardır. Bilgi akışı, eşgüdüm sürecinin önemli bir ögesini oluşturur. Ancak bölümler halinde farklılaşma, bilgi akışını aksatan bir duruma gelebilir. Bu nedenle, işletme içinde kontrol ve performans değerlendirme sistemi, işletme içi iletişimi geliştirici, dolayısıyla tamlamaya yardım etmelidir.

Transfer fiyatları, işletme içi iletişimi geliştirmeye belli ölçüde yardım edebilir. Belirlenen transfer fiyatları, bölümler arası bilgi akışına da katkıda bulunabilir. Transfer fiyatları, bölümlere, satış ve satın alma kararlarında, işletme içi ve işletme dışı seçenekler arasında karşılaştırma yapma olanağı da sağlar.

3. Bölüm Özerkliği (Subunit Autonomy)

Bölüm özerkliği, mutlak bağımsızlık anlamına gelmese de bir bölüm yönetiminin bölümüyle ilgili kararları verebilmesi kavramını ifade eder. Bu açıdan özerklik derecesi, bölümün karar vermede sahip olduğu serbestlik derecesi olarak ifade edilebilir. Bölümlerin özerk olması, transfer fiyatlama uygulaması ile bölüm performanslarının tam olarak belirlenmesi açısından önemlidir.

B. TRANSFER FİYATLAMA YÖNTEMLERİ

İşletme içi mal ve hizmet transferlerinde çeşitli transfer fiyatlama yöntemleri uygulanabilir. Uygulanabilecek transfer fiyatlama yöntemleri şu şekilde sıralanabilir:

- Pazara dayalı (market-based) transfer fiyatları
- Maliyete dayalı (cost-based) transfer fiyatları
- Görüşmelerle belirlenen (negotiated) transfer fiyatı
- İkili (dual) transfer fiyat

1. Pazara Dayalı Transfer Fiyatları

Ara mamulü alacak olan alıcı bölümün, ara mamulü piyasadan alması halinde ödeyeceği fiyatı yansıtan piyasa fiyatı, alıcı firma açısından maliyetlerin olması gereken tutarda, satıcı firma açısından ise satış hasılatının olması gereken tutarda oluşmasını sağlar.

Piyasa fiyatının transfer fiyatı olarak kabul edilmesinde en önemli unsurlardan biri transfer edilen ara mamulün aktif bir piyasasının olması gereğidir. Eğer aktif bir piyasa yoksa transfer edilen ara mamulün piyasa fiyatı oluşmaz.⁷

Buna karşın, aktif bir piyasada oluşan piyasa fiyatının transfer fiyatı olarak kullanılmasında bazı düzeltmelerin yapılması gerekir. Örneğin piyasa fiyatı malın büyük partilerle satın alınması halinde sağlanacak indirimlerle peşin ödemelerde sağlanacak nakit indirimleri düşüldükten sonra oluşacak düzeyi yansıtmalıdır. Pazar koşullarına uygun olduğu sürece bu indirimler gerçek fiyatın hesaplanmasını sağlar. Ayrıca işletme içi mal ve hizmet transferi nedeniyle satıcı bölüm bazı gider tasarrufları da sağlayacaktır. Örneğin satış ve taşıma giderlerinden tasarruf edecek, tahsil edilemeyen alacaklardan doğacak zararlardan kurtulacaktır.⁸

2. Maliyete Dayalı Transfer Fiyatı

Maliyete dayalı transfer fiyatı, işletmenin maliyetlerinin transfer edilen ara mamulün

7 Peter Atrill ve Eddie McLaney, **Management Accounting**, Blackwell Business Publishers, Cambridge, 1994, s. 333 - 334.

8 Sait Sevgener ve Rüstem Hacıüstemoğlu, **Yönetim Muhasebesi**, 3. Baskı, M.Ü. Nihat Sayar Eğitim Vakfı Yayınları 1993/458 - 691, İstanbul, 1993, s. 402.

transfer fiyatının belirlenmesinde temel alındığı yöntemdir. Uygulamada kullanılan maliyete dayalı transfer fiyatları şunlardır:

- Ortalama birim maliyetin değerlendirilme ölçütü olarak kabul edildiği **toplam maliyete dayalı transfer fiyatları**,

- Birim değişken maliyetin değerlendirilme ölçütü olarak kabul edildiği **değişken maliyete dayalı transfer fiyatları**.

Transfer fiyatın belirlenmesinde maliyetlerin temel alınması, satıcı bölümü özendirme açısından etkin olmamaktadır. Maliyet fiyatı üzerinden yapılan satış, satıcı bölüm karına katkıda bulunmayacaktır. Maliyet fiyatları etkin karar aracı olmalarına karşın, ölçümlemeye o derece etkin olmamaktadırlar.

Değişken maliyete dayalı transfer fiyatlarının bir yönetim aracı olarak en önemli özelliği, birim değişken maliyetin marjinal maliyete en yakın maliyet değeri olmasından kaynaklanır. Birim değişken maliyet, marjinal maliyete göre daha kolay bir şekilde belirlenebildiğinden uygulamada yönetsel amaçlara uygun bir transfer fiyatı olarak kabul edilebilmektedir. Transfer fiyatı olarak değişken maliyetlerin esas alınması, satıcı bölüm kârlarına, sabit maliyetlerin varlığı nedeniyle olumsuz etki yapacaktır. Ayrıca piyasa fiyatlarının bölümün değişken maliyetlerinin üstünde olması nedeni ile işletme içi transferler alıcı bölüm için olumsuz sonuçlar vermesine karşın, tüm işletme açısından olumlu olabilir.

Transfer fiyatı olarak toplam maliyet kullanıldığında, işletme dışında oluşmuş fiyatlar daha yüksek olursa, alıcı bölümün satın almaları işletmenin dışından yapması özendirilmiş olacaktır. Bu uygulama ise işletme içindeki satıcı bölümde atıl kapasitelerin ortaya çıkmasına neden olacaktır. Ancak işletme dışında oluşmuş piyasa fiyatı, işletmenin satış bölümündeki değişken maliyetten daha büyükse ve söz konusu satıcı bölümde atıl kapasite varsa, satıcı bölümün üretime devam etmesinden işletme bir bütün olarak yararlanacaktır.

Transfer fiyatlarının toplam maliyet düzeyinde oluşturulmasının bir sakıncası da toplam maliyet içinde yer alacak kontrol edilemeyen giderlerin varlığıdır. Yönetici etkinliğini ölçmede kontrol edilebilir giderlerin kullanılma zorunluluğu bu sakıncayı açıkça ortaya koymaktadır.

3. Görüşmelerle Belirlenen Transfer Fiyatı

Piyasa fiyatının transfer fiyatı olarak esas alınması uygun bir piyasa fiyatının varlığına bağlıdır. Eğer transfer edilen ara mamulün aktif bir piyasası yoksa veya piyasası olmakla beraber piyasa fiyatının saptanması tartışma konusu oluyorsa, transfer fiyatı ya görüşmelerle ya da üst yönetimin saptadığı bir politikaya dayanarak belirlenecektir.⁹ Özellikle alıcı bölümün pazarda sağlayabileceği indirimlerle, satıcı bölümün sağlayacağı tasarrufların piyasa fiyatına yansıtılması, bölümler arası ara mamul transfer fiyatının pazarlıkla belirlenmesine neden olabilir.

Görüşmelere dayalı olarak saptanacak transfer fiyatının etkin ölçümleme aracı olabilmesi için;

- i. Alıcı ve satıcı bölümler arası tüm transfer fiyatlarının pazarlık esasına göre saptanması,
- ii. Pazarlığa konu olan tarafların tüm seçenekler, piyasa koşulları ve fiyatlarla ilgili bilgilere sahip olması,
- iii. Alıcı ve satıcı bölümlerin birbirleri ile alış veriş yapıp yapmamakta serbest olmaları gereklidir.

Transfer konusu olan ara mamulün piyasada satılma olanağı olmaması durumunda pazarlık esasına göre saptanacak transfer fiyatının etkinliği kısıtlanmaktadır. Özellikle mal ve hizmet alıcısı olan bölümün tek alıcı olması ve satıcı bölümün üretim fazlası olması halinde satıcı bölüm bazı indirimler yapmak zorundadır. Ancak indirimler satıcı bölümün kârlılığını olumsuz yönde geliştirirse üst yönetimin duruma müdahale etmesi zorunludur. Alıcı bölümün işletme

⁹ Atrill ve McLaney, a.g.e., s. 333 - 334.

dışından edinme kararı vermesi halinde alıcı bölüm bazı tasarruflar sağlayabilir Ancak satıcı bölümün, mamulü satamaması halinde oluşacak zarar, sağlanacak tasarruftan daha fazla ise bu durum tüm işletme kârlılığına olumsuz yönde yansiyacaktır Bu durumun ortadan kaldırılması için satıcı bölüm, üretim fazlasını ortadan kaldırmak için fiyatlarını değişken maliyetler düzeyine kadar indirmek zorunda kalacaktır

4. İkili (Dual) Transfer Fiyat

Piyasa koşullarının düzensiz oluşu ya da ara mamulün pazarda satılabilme olanağının bulunmaması piyasa fiyatlarının transfer fiyat olarak kullanılma olanağını kısıtlamaktadır Ayrıca alıcı bölümlerin tek alıcı durumunda olmaları halinde, satıcı bölümün fiyatları üzerinden mal transfer etmeleri kâr merkezi olarak kâr olanaklarını azaltmaktadır Bunun yanında maliyetlere göre saptanacak transfer fiyatlarının, piyasa fiyatlarının üzerinde oluşması durumunda alıcı bölümü işletme dışından ara mamul satın almayla zorlamaktadır Gerek satıcı bölümü ölçümlemeyi sağlayacak kârlı sonuçları oluşturmak gerekse alıcı bölümün maliyetlerini olumsuz etkilerden arındırmak için transfer işleminde ikili transfer fiyatı uygulanabilir İkili transfer fiyatı, satıcı bölümün yapay piyasa fiyatı ile satış yapmasını, alıcı bölümün de mal transferinde gereksiz gider yükünden arındırılmasını sağlar

İkili transfer fiyat yönteminde, satıcı bölüm ara mamulü transfer ederken transfer fiyatı olarak değişken maliyetler artı belirli bir oranda kârla devretmesi, alıcı bölümün de transfer fiyatı olarak yalnız satıcı bölümün değişken maliyetlerini kabul etmesi ile gerçekleştirilir Böylece satıcı bölüm katkı oranını arttırmış, alıcı bölüm de yüklenmemesi gereken giderlerden arındırılmış olur

Transfer fiyatı olarak ikili fiyatın kullanılması durumunda, bölümlerin kârlarını birbirine ekleyerek işletme kârına ulaşılma olanağı kalmamaktadır Yani, hem alıcı hem de satıcı bölümler, aynı kârın bir parçasını ayrı ayrı kendi hesaplarında gösterme durumunda kalacaklardır Bu nedenle işletmenin toplam kârı saptanmadan önce kâr kaleminde bazı düzeltmelerin yapılması zorunlu olacaktır

III. ÇOKULUSLU İŞLETMELERDE TRANSFER FİYATLAMA

Ulusal ölçekte faaliyet gösteren işletmeler kadar uluslararası ölçekte faaliyet gösteren işletmeler açısından da transfer fiyatının belirlenmesi önemli olmaktadır Çok uluslu şirketlerin bölümleri arasında yapılan transferlerde de transfer fiyatları uygulanacaktır Örneğin Amerika Birleşik Devletleri'nde ana şirketin bulunduğu bir işletmenin Brezilya'da faaliyet gösteren şubesinden ara mamulleri alması veya bu şirketine ara mamuller satması durumunda transfer fiyatı uygulanacaktır¹⁰ Uluslararası ölçekte faaliyet gösteren çok uluslu şirketler, bölümlerinin faaliyetleri için, o bölümlerin bulunduğu ülkelerin yasa ve yönetmeliklerine bağlı bulunmaktadır Farklı ülkelerde faaliyetlerini sürdüren işletme bölümlerinin her birinin farklı düzenlemeler ile karşı karşıya bulunması işletmeleri bu farklılıktan yararlanmaya itmektedir Özellikle vergi yasalarındaki farklılaşma işletmelerin transfer fiyatlarının belirlenmesinde etkili olmaktadır

Buna göre, çok uluslu işletme yöneticileri transfer fiyatını belirlerken şu kriterleri göz önünde bulundurmak durumundadırlar:¹¹

- Vergi minimizasyonu
- Nakit transferi olanağı
- Gümrük tarifeleri
- Gümrük vergileri
- Döviz kurlarındaki değişme riski

Çok uluslu şirketler açısından transfer fiyatlama politikalarını belirleyen en önemli un-

¹⁰ Michael R. Czinkota, Pietra Rivoii ve Ilkka A. Ronkainen, *International Business*, The Dryden Press International edition, Chicago, 1990, s. 558.

¹¹ Horngren ve Foster, a.g.e., s. 864

sur vergi etkisidir. Yüksek vergi oranı uygulayan bir ülkede faaliyet gösteren ana firma ve bu ana firmanın daha düşük vergi oranı uygulanan bir ülkede yavru şirketinin olması durumunda, işletmenin ödeyeceği vergi, eğer ana firma mal ve hizmetlerini yavru şirkete düşük bir transfer fiyatından transfer ederse minimize edilmiş olacaktır¹²

Transfer fiyatlamasının işletmelerin ödedikleri vergi üzerine etkilerinin bir örnek yardımı ile izlemek mümkündür.¹³ X Firmasının A ve

B şube firmalara sahip olduğunu varsayalım. A şube firması düşük vergi oranı (vergi oranı %20) uygulanan ülkede, B şube firması yüksek vergi oranı (vergi oranı %50) uygulanan ülkede faaliyet göstermektedir. A şube firması 200 adet radyoyu üretmekte ve her birini 5 \$'dan B şube firmasına satmaktadır B şube firması bu radyoları tüketicilere herbirini 21 \$'dan satmaktadır. Tablo 1'de düşük ve yüksek transfer fiyatlarının uygulanmasının firma kazançları üzerindeki vergi etkisi gösterilmiştir.

Tablo 1: Yüksek ve Düşük Transfer Fiyatların Vergi Etkisi (\$)

	Düşük Vergi A	Yüksek Vergi B	A+B
Düşük Transfer Fiyat			
Net Satışlar	1000	2000	2000
Satılan Mallar Maliyeti	500	1000	500
Brüt Satış Karı	500	1000	1500
Faaliyet Giderleri	200	400	600
Vergi Öncesi Kar	300	600	900
Vergi	60	300	360
Net Kar	240	300	540
Yüksek Transfer Fiyat			
Net Satışlar	1500	2000	2000
Satılan Mallar Maliyeti	500	1500	500
Brüt Satış Karı	1000	500	1500
Faaliyet Giderleri	200	400	600
Vergi Öncesi Kar	800	100	900
Net Kar	640	50	690

¹² Czinkota, Rivoli ve Ronkainen, a.g.e., s. 558-559.

¹³ Bu örnek Suk H. Kim ve Seung H. Kim, **Global Corporate Finance**, Fourth Editon, Blacwell Publishers, Inc., Oxford, 1999, s.539 - 540. daki örnek kullanılarak geliştirilmiştir.

İşletme eğer radyonun transferinde düşük transfer fiyat uygularsa A şube firması 60\$ vergi öderken B şube firması 300 \$ vergi ödeyecektir. Buna bağlı olarak da konsolide edilmiş net kâr 540 \$ olurken ödenecek toplam vergi tutarı 360 \$ olacaktır Yüksek transfer fiyat uygulanması durumunda ise A şube firması 160 \$ vergi öderken B şube firması 50 \$ vergi ödeyecektir. Firmanın ödeyeceği toplam vergi ise 210 \$ olacaktır. X Firmasının vergi öncesi kârı düşük transfer fiyat uygulanması durumunda da yüksek transfer fiyat uygulanması durumunda da 900 \$ olmasına karşın ödenecek toplam vergi tutarı değişmektedir. Buna bağlı olarak da firmanın net kârı uygulanan transfer fiyatına göre birbirinden farklı olmaktadır

Hükümetler, vergi gelirlerini etkilemesinden dolayı mal ve hizmetlerin transferinde kullanılan transfer fiyatlarıyla yakından ilgilenmektedirler. Çok uluslu şirketler çoğunlukla yüksek vergi oranı olan ülkede kârlarını düşük gösterecek transfer fiyatlarını uygulayarak ödeyecekleri vergileri minimize etmeye, böylece kârlarını düşük vergi oranı uygulanan ülkelere kaydırmaya çalışırlar.¹⁴

İşletmeler, transfer işlemlerinde uygulayacakları transfer fiyatlarını belirlemekte her zaman serbest olmamaktadırlar. Amerika Birleşik Devletleri'nde transfer fiyatlama, Yurtiçi Gelirler Yasasının (Internal Revenue Code) 482. maddesinde düzenlenmiştir. Bu hüküm gereğince, eğer, IRS (ABD Gelirler Genel Müdürlüğü) belirlenen transfer fiyatının vergiden kaçınma (tax evasion) amacıyla oluşturulduğuna inanırsa, transfer fiyatlama uygulamalarına müdahale edebilmektedir. IRS transfer fiyatlarını emsal gösterme kuralı ile firmalar arasındaki işlemlerde uygulanan fiyat-

ların, benzer mal ve hizmetler için firma dışındakiler tarafından uygulananlarla aynı seviyeye getirebilir.¹⁵

Çok uluslu şirketlerin transfer fiyatlama uygulamaları ülkeler arasındaki karşılıklılık ilişkilerini belirlemektedir. Buna göre ülkelere diğer ülkelerin getirdikleri düzenlemelere karşılık olarak yeni düzenlemeler getirmektedirler. Özellikle, 1990'larda uluslararası vergi uygulamaları açısından bu durum daha da belirginleşmiştir. Örneğin, Japonya ve ABD arasında transfer fiyatlama önemli bir konu haline gelmiş, ticari ve politik uygulamalar bu ülkelerin karşılıklı vergilendirme düzenlemelerini etkilemiştir. Bunun yanında Çin, Endonezya ve Tayland gibi ülkelerde vergi kanunlarında, transfer fiyatlama düzenlemelerinin esas amaç olduğu görülmektedir.¹⁶

Günümüzde yurtiçinde faaliyet gösteren firmalar için son derece karmaşık olan fiyatlama, uluslararası alanda faaliyet gösteren firmalar için çok daha karmaşık hale gelmiştir. Özellikle, çoklu kur, ticaret engelleri, ek maliyetler ve daha uzun dağıtım kanalları bu sorunu doğuran ana nedenler olarak ortaya konulabilir.¹⁷ Bu açıdan bakıldığında, işletmelerin farklı ülkelerde faaliyet gösteren bölümleri arasında uygulanacak transfer fiyatının belirlenmesi daha da önem kazanmaktadır.

Çok uluslu şirketlerin transfer fiyatlarını belirlemeleri ve uygulamaları gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki ilişkiler arasında da değerlendirilmektedir. Özellikle küreselleşme süreci ile gelişmiş ülkelerin transfer fiyatlarını, gelişmekte olan ülkelerin kaynaklarını kullanmada bir araç olarak gördükleri görüşü

14 Michael Melvin, a.g.e, s. 197.

Paul Davidson, **International Money and the Real World**, Macmilan Press Ltd., London, 1992, s.234 - 235

15 Czinkota, Rivoli ve Ronkainen, a.g.e., s. 558.

16 David Scott ve Philip Anderson, **International Taxation**, Asian Business Review, December/January, 1996, s. 89.

17 Ken Kral, "Pricing for Global Markets, Colombia", **Journal of World Business**. vol. 31, No.4, Winter 1996, s. 66.

ortaya atılmaktadır Çok uluslu şirketlerin, mal ve hizmetlerin transfer fiyatlarını belirlerken yerel piyasa yapısını göz ardı etmesi bu görüşün önemli dayanaklarından biridir Çok uluslu şirketlerin uyguladıkları transfer fiyatlama sistemi, değişik ülkelerdeki değişen taleplere göre oluşan pazar fiyatlarına müdahale edilmesini sağlar Çok uluslu şirketler, vergileri, gümrük tarifelerini ve döviz kuru riskini düşürerek küresel kârlarını maksimize etmeye çalışırlar Gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelere olan ekonomik bağımlıkları, bu ülkelerin uluslararası transfer fiyatlamadan önemli ölçüde zarar görmelerine neden olmaktadır Bu uygulamalar gelişmekte olan ülkelerin ödemeler dengesi üzerinde ters etkiye sahiptir ve bundan dolayı önemli olumsuzluklar doğurmaktadır Bu şekilde ifade edilebilecek sakıncalarını ortadan kaldırmak için uluslararası örgütlerin de bu konuda önemli çalışmaları bulunmaktadır Örneğin OECD, işletmeler arası transfer fiyatlarının sakıncalarını açıklayarak, bu sorunlara çözüm getirilmesi gereği üzerinde durmuştur.

Birleşmiş Milletler, etik standartlara küresel yaklaşımla bu sorunlara etkin bir çözüm getirilmesi gerektiğini belirtmiştir.¹⁸

SONUÇ

Günümüz yoğun rekabet ortamında işletmelerin kararlarını etkin olarak verebilmesi için transfer fiyatları önemli bir araçtır Bu açıdan bakıldığında işletmelerin bir karar ve değerlendirme aracı olarak kullandıkları transfer fiyatlarını belirlerken işletme amaçları ile birlikte faaliyet gösterilen pazarın koşullarının da göz önünde bulundurulması gerekir.

İşletmelerin uygulayacakları transfer fiyatlama yönteminin işletme amaçları doğrultusunda avantaj ve dezavantajlarının değerlendirilerek karar verilmesi gerekir. Bunun yanında merkezkaç yönetim yapısına sahip işletmelerin her biri birer kar merkezi olan sorumluluk merkezlerinin performanslarının doğru bir şekilde ölçülmesi ve karşılaştırılabilmesi için doğru transfer fiyatının uygulanması gerekir

18 Mansour Moussavi, "The Economic Impact of Multinational Transfer Pricing in Third World Countries: The Case of Iran", *Journal of International Business Studies*, vol. 28, No.4, 1997, s. 887 - 8888.

KAYNAKÇA

- Atrill, Peter ve Eddie McLaney, **Management Accounting**, Blackwell Business Publishers, Cambridge, 1994.
- Bursal, Nasuhi ve Yücel Ercan, **Maliyet Muhasebesi: İlkeler ve Uygulama**, Üçüncü Baskı, Muhasebe Enstitüsü Yayın No: 58, İstanbul, 1991.
- Chan, K. H. ve L. Chow, “An Amprical Study of Tax Audits in China on International Transfer Pricing,” **Journal of Accounting and Economics**, May, 1997.
- Chinkota, Michael R., Pietra Rivoli ve Ilkka A. Ronkainen, **International Business**, The Dryden Press International Edition, Chicago, 1991.
- Davidson, Paul, **International Money and the Real World**, Macmillan Press Ltd., London, 1992.
- Dodge, Roy, **Foundations of Cost Management Accounting**, Chapman&Hall, Inc., London, 1994.
- Horngren, Charles T. ve George Foster, **Cost Accounting: A Manageral Emphasis**, Seventh Edition, Prentice-Hall, Inc., New Jersey, 1991.
- Kim, Suk H. ve Seung H. Kim, **Global Corporate Finance**, Fourth Editon, Blackwell Publishers, Inc., Oxford, 1999.
- Kral, Ken, “Pricing for Global Markets, Colombia”, **Journal of World Business**, Vol. 31, No. 4, Winter 1995.
- Melvin, Michael, **International Money and Finance**, Second Editon, Harper Colins Publishers, New York, 1991.
- Moore, Carl L. ve Robert K. Jaedicke, **Yönetim Muhasebesi**, Dördüncü Baskıdan Çeviri, (Çev.: Alparslan Peker), İstanbul Üniversitesi Yayın No: 3486, 2. Baskı, İstanbul, 1988.
- Moussavi, Mansour, “The Economic Impact of Multinational Transfer Pricing in Third World Countries: The Case of Iran ,” **Journal of International Business Studies**, Vol. 28, No: 4, 1997.
- Scott, David ve Phillip Anderson, International Taxation , **Asian Business Review**, December/January 1996.
- Sevgener, Sait ve Rüstem Hacırüstemoğlu, **Yönetim Muhasebesi**, 3. Baskı. M. Ü. Nihat Sayar Eğitim Vakfı Yayınları 1993/458-191, İstanbul, 1993.
- Woolf, Emile, Suresh Tanna ve Karam Singh, **Management Accounting**, M&E Professional Studies, London, 1986.