

ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERDE TRANSFER FİYATI UYGULAMALARI

Niğün KUTAY (*)

ÖZET

Son yıllarda özellikle gelişmiş ülkelerde giderek güçlenen işletmelerin, dünya pazarları ile yakından ilgilendikleri ve çeşitli ülkelerdeki hedef pazarlarını ele geçirdikleri gözlenmektedir. Çok uluslu şirketlerin bu tür çalışmaları kapitalin artırılması konularına ilişkin olarak temelde kazanç maksimizasyonu ile ilgilidir.

Bu çalışmada çok uluslu şirketlerin transfer fiyatı üzerinden ithalat ve ihracat yapma nedenleri belirttilip, Türkiye'de faaliyette bulunan çok uluslu şirketlerin çalışmaları incelenmiştir.

GİRİŞ

Büyüme, önüne geçilemeyecek ekonomik bir olgu olduğundan ülkesi içinde belli bir büyülükle gelen işletmelerin diğer ülkelerde yatırımlar yapmak, yavru şirketler kurmak yoluyla uluslararası düzeyde büyümeleri gündeme gelmiştir. Çok uluslu şirketler (ÇUŞ) olarak adlandırılan bu tip işletmeler bir bütün olarak karlılıklarını elde etmek amacıyla yavru şirketlerinin etkin, verimli çalışmalarını ve çalışmalarının kontrolunu öngörür.

Son yıllarda ÇUŞ'ler ile yavru şirketleri arasında oluşan mal ve hizmet ithalatı ile ihracatında uygulanan transfer fiyatlaması dikkatleri çekmiştir. Bu konu temelde kazanç maksimizasyonu ile ilgilidir. Özellikle az gelişmiş ülkelerdeki ÇUŞ yatırımlarında transfer fiyatı, ÇUŞ'lerin ödeyeceği vergi miktarını en aza indirmek, ulusal yönetim mekanizmaları ve kamu oyunda tepki yaratmadan kazançların merkeze aktarılmasını sağlamak ve kazanç transferi konusunda uygulanan yasal sınırlamaları aşma amacıyla başvurdukları yolların biridir. Ancak bu uygulama gerek gelişmiş gerekse az gelişmiş ülkelerde giderek tepki yaratıcı bir gelişme göstermiş ve uygun yasal değişikliklerle bu durumun önlenmesine çalışılmıştır.

1. ÇOK ULUSLU ŞİRKETLER VE TRANSFER FİYATINI UYGULAMA NEDENLERİ

Sanayileşmiş ülkelerde, ulusal bütünlüğünü sağlamış firmaların, kendi ülkelerinin coğrafik ve hukuki sınırlarından kurtularak başka bağımsız ülke sınırları içersinde yatırım ve üretim faaliyetlerinde bulunmaları ÇUŞ'lerin doğuşu ve yayılmasına neden olmuştur.

(*) Arş.Gör., D.E.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü.

ÇUŞ'ler, yabancı direkt yatırımlar yoluyla, birden fazla ülkede gelir sağlayıcı varlıkların sahipliğini ve kontrolunu üstlenerek kendi ülkelerinin dışında mal ve hizmet üreterek uluslararası üretimle uğraşır (Baker, Rynas, Howard, 1988; 56). ÇUŞ'lerin gücünü oluşturan unsurlar, şirketin üretim faaliyetlerini birden fazla ülkede gerçekleştirmesi, şirketin anavatan dışındaki varlıklarının değeri ve sözkonusu şirketin dünyadaki yaygınlık derecesi olarak sayılabilir. Asıl faaliyet konuları bir veya birden çok mal ve hizmetin uluslararası düzeyde yavru şirketler yoluyla üretimi, dağıtımı ve pazarlanmasıdır. Doğrudan dış yatırım ile teknoloji, yönetim ve organizasyon transferi yaparlar. Bu çalışmaların yapılması temelde kazanç maksimizasyonu ile ilgilidir.

ÇUŞ'ler, yavru şirketler, satış şirketleri, ortak dağıtım kanalları ve merkezin sahibi olduğu dağıtım sistemleri ile sayılarını arttıırken, yabancı ülkelerde kurulan bu bölgeler arasında uygulanacak fiyat giderek daha karmaşık bir sorun haline gelir. Firmaya bağlı üniteler arasındaki ithalat ya da ihracatta kullanılan bu tür fiyatlandırmaya transfer fiyatlaması denmekte ve ÇUŞ'ler içindeki üretim bölümünden ana şirkete ya da ana şirketten yavru şirkete mal veya hizmet satılması olarak kabul edilmektedir (Tatlidil, 1983; 146).

Şirket ailesi içinde mal ve hizmetlerin değişim fiyatı olan transfer fiyatları, performans ve kontrol üzerinde önemli etkilere sahiptir. Aynı girişimin birimleri arasında oluşan işlemler değişik gümrük tarifeleri, vergi oranları ve döviz kuru değişikliklerine konu olduğundan transfer fiyatlarındaki düzenlemeler girişimin çeşitli amaçlarının gerçekleştirilmesinde, karının artırılmasında kullanılabilir.

Transfer fiyatlaması ÇUŞ'lerin üretim, pazarlama ve finansman stratejileri üzerinde oldukça etkili olmaktadır ve firmanın uzun süreli hedeflerini doğrudan etkilemektedir. Çünkü özellikle az gelişmiş ülkelerdeki ÇUŞ yatırımlarında transfer fiyatı, yabancı ülkelerdeki yatırımlardan sağlanan satışlar ya da bu ülkelerdeki yatırım üzerinden beklenen geri dönümlerle yakından ilgilidir (Wortzel & Wortzel, 1991; 220).

ÇUŞ'lerin fiyat politikası olarak uyguladıkları transfer fiyatları genel olarak şu amaçları gerçekleştirmek için kullanılır (Lin, Lefebre, Kantor, 1993; 49):

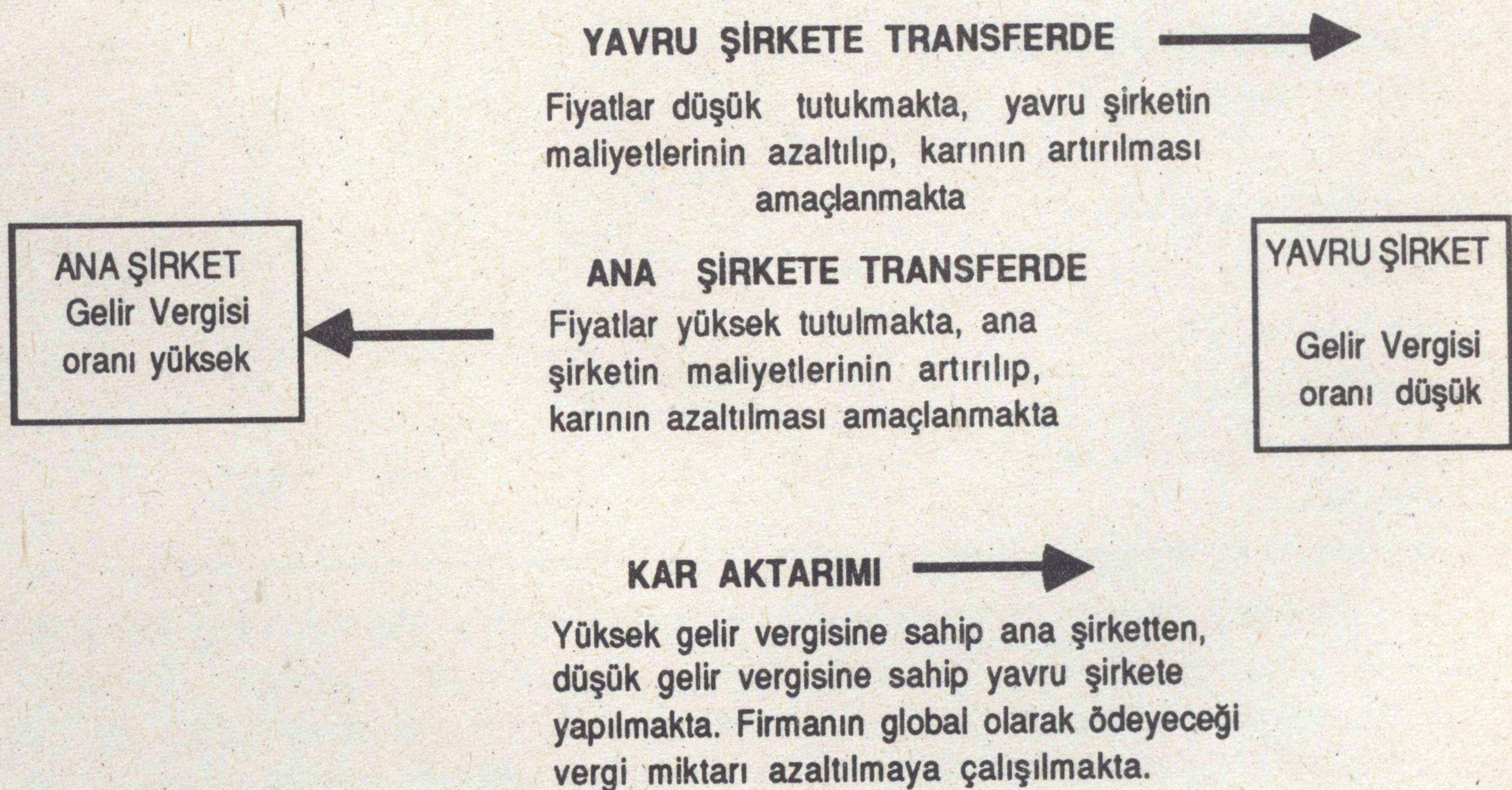
- Ödenecek vergi miktarını en aza indirmek,
- Döviz kurlarından yararlanmak,
- Ulusal yönetim mekanizmaları ve kamuoyunda tepki yaratmadan kazançların merkeze aktarılmasını sağlamak,
- Ekonomideki ortalama kar oranının üzerinde gerçekleştirilen aşırı karları gizlemek,

- Kazanç transferleri konusunda uygulanan yasal sınırları aşmak.

ÇUŞ'lerin transfer fiyatı üzerinden ithalat ve ihracat yapma nedenleri şöyle belirtilebilir:

A. VERGİ UYGULAMALARINDAKİ ÜLKELER ARASI FARKLAR

ÇUŞ'ler vergi oranlarının yüksek olduğu ülkelerde karlarını düşük gösterip, yıl içindeki kazançlarını çeşitli yollardan vergi oranlarının düşük olduğu ülkelere transfer etmeye çalışırlar (Kolde, 1974;183). Özellikle az gelişmiş ülkelerdeki doğal kaynakları işlemekte olan ÇUŞ'ler, vergi oranlarının düşük olduğu az gelişmiş ülkelere vergi oranları daha yüksek olan gelişmiş ülkelere yüksek fiyatlarıla ihracat yaparak daha az vergi ödeme yoluna gitmektedirler (Tatlidil, 1983; 147). Bu uygulama Çizim 1'de gösterilmektedir:



Çizim 1. Transfer fiyatları, vergiler ve karlar (Ghosh,Crain,1993;172).

ÇUŞ'lerin vergileme konusunda önemli bir yer tutan transfer fiyatlaması sayısal bir örnekle şöyle açıklanabilir (Eiteman, Stonehill, 1989; 556):

A Ülkesinde üretim yapan yavru şirket A, 100.000 adet ampülü tanesi 1\$'dan üretip B ülkesinde faaliyette bulunan yavru şirket B'ye satmaktadır. Yavru şirket B'de bu malları tanesi 2\$'dan başka bir müşteriye satmaktadır.

- Yavru şirket A'nın ödediği gelir vergisi oranı % 25
- Yavru şirket B'nin ödediği gelir vergisi oranı % 50'dir.

Düşük kar politikasında transfer fiyatı 1.4 \$

Yüksek kar politikasında transfer fiyatı 1.7 \$ olarak belirlenmiştir.

ÇUŞ'lerde Transfer Fiyatlaması

	Yavru Şir.A (000)	Yavru Şir.B (000)	Konsolide Şir.(000)
--	------------------------------	------------------------------	--------------------------------

DÜŞÜK KAR POLİTİKASI

(Transfer fiyatı 1.4\$)

Satışlar	140 \$	200 \$	200 \$
Satılan Malın Maliyeti	<u>100</u>	<u>140</u>	<u>100</u>
BRÜT KAR	40	60	100
Faaliyet Giderleri	<u>10</u>	<u>10</u>	<u>20</u>
Vergiye Tabi Kar	30	50	80
Gelir Vergi (%25-%50)	7.5	<u>25</u>	<u>32.5</u>
NET GELİR	22.5	25	47.5

YÜKSEK KAR POLİTİKASI

(Transfer fiyatı 1.7\$)

Satışlar	170 \$	200 \$	200 \$
Satılan Malın Maliyeti	<u>100</u>	<u>170</u>	<u>100</u>
BRÜT KAR	70	30	100
Faaliyet Giderleri	<u>10</u>	<u>10</u>	<u>20</u>
Vergiye Tabi Kar	60	20	80
Gelir Vergi (%25-%50)	<u>15</u>	<u>10</u>	<u>25</u>
NET GELİR	45	10	55

Kullanılan transfer fiyatına bağlı olarak konsolide şirketin vergiden sonraki geliri değişecektir. Yüksek kar politikasında, transfer fiyatının yükseltilmesiyle konsolide şirketin vergilendirilebilir geliri (80,000 \$) ile yavru şirket A'ya daha çok (60.000 \$) kar payı ayırdığı halde, yavru şirket B' ye daha az (20.000 \$) ayırmış olmaktadır. Vergilendirilebilir geliri yüksek olan A şirketine düşük oranlı (%25) vergi uygulanması bu şirketin net gelirini artırmıştır. Ayrıca %50 gibi yüksek bir vergi oranının daha düşük bir gelire uygulanması da avantajlı bir durum yaratmıştır. Transfer fiyatının yükselmesi toplam ödenen vergiyi 7.500 \$ azaltırken, konsolide geliri de aynı miktarda artırmış olmaktadır. Böylece karlar yüksek vergilemeden düşük vergilemeye doğru kaymıştır.

Amaç vergileri minimize etme olduğunda şu yol izlenebilir:

Yavru şirket A'nın, Yavru şirket B'ye mal sattığı varsayıldığında ve tA ile tB yavru şirket A ve B'nin marjinal vergi oranları olduğu düşünüldüğünde;

Eğer tA>tB ise transfer fiyatı olabildiğince düşük belirlenmeli,

Eğer tA <tB ise transfer fiyatı olabildiğince yüksek belirlenmelidir.
(Shapiro 1992; 358)

B. İHRACATIN AŞIRI FİYATLANDIRILMASI

Yatırım yapılan az gelişmiş ülkede yabancı ortağın kar transferlerine sınırlamalar getirilmesi, ÇUŞ'leri yavru şirket ile anlaşmalı fiyatlardan dış ticarete yönlendirilebilir. Bu uygulamada transfer fiyatı, söz konusu malın dünya fiyatından çok daha yüksek olarak belirlenmekte ve bu fiyattan yapılacak ithalata, dünya fiyatlarının çok üzerinde ödemeler yapılmaktadır (Alpar, 1980; 104). Belli sektörlerde, fiyat kontrolünün uygulandığı ekonomilerde faaliyet gösteren yabancı şirketler yüksek fiyatlar yoluyla aşırı karlar elde etmeyeceklerinden, dolaylı yoldan karlarını maksimize etmeye çalışacaklardır. Örneğin; özellikle fiyat kontrolünün uygulandığı ilaç sektöründe çok ulusal ilaç şirketleri karlarını yüksek satış fiyatlarıyla değil, fakat yavru şirketlere sattıkları hammaddelerin fiyatlarını dünya fiyatları üzerinde tutarak atırmaktadırlar.

C. AZ GELİŞMİŞ ÜLKELERDE DEVALÜASYON YAPILMA OLASILIĞI

Az gelişmiş ülkelerde devalüasyonılma olasılığının artması, ÇUŞ'lerin normal karlarından daha fazlasını yurt dışına transfer etmeye yönlendirilebilir. Devalüasyon ile yerli paranın yabancı para karşısında değeri düşeceğinden yavru şirket, devalüasyon sonrası aynı miktar karı yurt dışına transfer edebilmek için daha fazla yerli parayı Merkez Bankası'na yatırmak durumunda kalacaktır (Alpar, 1980; 106).

D. YÖNETİM MEKANİZMALARININ KORUYUCU ÖNLEMLER ALMASI

ÇUŞ'lerin kazançlarını düşük göstermelerinin bir nedeni, yönetim mekanizmalarının ÇUŞ'leri gerek vergi gerekse miktar kısıtlamaları yönünden koruyucu önlemlerini sürdürmelerini sağlamaktır (Cundiff, Hilger, 1988; 385). Örneğin; yüksek karlar karşısında hükümet bu şirketlerin artık koruma tedbirlerine ihtiyaçları kalmadığı gerekçesiyle gümrük vergilerini indirip, miktar kısıtlamalarını kaldırabilir. Ancak bu durum o güne dek yüksek koruma duvarları arasında üretim yapmaya alışmış ve tekelci bir güç kazanmış yabancı şirketlerin çıkarlarına uygun düşmeyecektir.

E. RAKİP FİRMALARIN DURUMU

Karların dolaylı yollardan transfer edilmesinin bir nedeni de yabancı şirket açısından stratejik bir uygulama olarak nitelendirilebilir. Karların yüksek ilan edilmesi diğer rakip yabancı şirketleri de o ülkede yatırım yapmaya yönlendirileceğinden olası rekabetten kaçınmak için yüksek karlar düşük ilan edilmekte, aradaki fark ise değişik yollardan (satılan hammaddelerin, lisans ücretlerinin fiyatlarının yüksek gösterilmesi gibi) ana şirkete transfer edilmektedir (Lessard, 1985; 439).

2. ÇOK ULUSLU ŞİRKETLER TARAFINDAN UYGULANAN TRANSFER FİYATLARI

- a. Piyasa fiyatını esas alan yöntem
- b. Maliyet fiyatını esas alan yöntem
 - Tam maliyet + kar marjı yöntemi
 - Değişken maliyet + katkı payı yöntemi
- c. Pazarlık fiyatını esas alan yöntem
- d. İkili fiyatlama yöntemi

Belirtilen yöntemlerin en iyisi firmanın karakteristliğine uyan ve transfer fiyatı kullanma amacına en iyi hizmet eden yöntemdir.

3. TÜRKİYE'DE ÇOK ULUSLU ŞİRKETLER

Henüz 1500 \$'ı aşmamış kişi başına milli gelire sahip olan ülkemizin yıllık katma değerden, hızla artan nüfusun temel ihtiyaçlarını karşıladıktan sonra kalan kısmın yatırımlara tâhsisiyle gelişmiş ülke ekonomilerini yakalamasının en azından kısa vadede mümkün olmadığı ve bunun için dış kaynak ihtiyacı olduğu bir gerçektir. Bu nedenle 1980 sonrası hükümetleri ülkemize daha fazla yabancı sermaye çekebilmek için politika, mevzuat, teşkilat ve uygulama açılarından yeni yaklaşımlar getirmişler ve bunların sonucu olarak ülkemize yabancı sermaye akışında gelişmeler sağlanmıştır.

Son yıllardaki gelişmeler yabancı sermayenin ülkemize yöneldiğini göstermektedir. Ancak 1994 yılında Türkiye'de yatırım yapmak isteyen yabancı sermayeli şirketlere verilen izinlerin toplam değeri son 6 yılın en düşük düzeyine inmiştir.

Yıllara göre yabancı sermaye izinleri:

(milyon \$)

1988	820.5
1989	1511.8
1990	1861.1
1991	1967.2
1992	1819.9
1993	2271.3
1994	1484.7

Kaynak: Capital Ekonomi Dergisi, 1995; s: 26.

Bu duraklamaların nedeni olarak, Türkiye'de ekonominin istikrara kavuşmaması ve büyümeyenin tam rayına oturtulamaması gösterilmektedir.

Başka bir açıdan bakıldığında ise yüksek karlarla çalışan yabancı sermaye girişimlerinin kar transferleri gelişmekte olan ülkelerde zaten kit olan döviz kazançlarının bir kısmını alıp götürmesi nedeniyle çeşitli kısıtlamalara tabi tutulmaktadır. Türkiye'de ki uygulamada ise 6224 Sayılı Kanun bu konuda tam bir serbestlik sağlamaktadır. 1980 sonrası dönemde de gerek vergi gerekse kambiyo mevzuatında yapılan değişiklikler sonucu yabancı ortaklar şahsi kazançlarını gerekli vergiler düşüldükten sonra tümüyle transfer edebilir hale gelmişlerdir.

Türkiye'de 1980-1990 dönemi içerisinde gelen yabancı sermaye toplamı gözönüne alındığında, aynı dönemde yapılan toplam transferlerin gelen sermayenin %14,8'ini oluşturduğu ortaya çıkmaktadır. (Yabancı Sermaye Raporu (1990-1992), s. 9). 1980 öncesinde yapılan transferler sonucu gelen sermayenin yaklaşık %54'ünün yeniden ülke dışına çıktıığı düşünülürse 1980 sonrası dönemde ulaşılan %14,8'lük oranın oldukça düşük bir düzey olduğu anlaşılmaktadır. Bu oran yine de yabancı sermayenin yarar ve sakıncalarını belirleyecek tek kıstas değildir.

SONUÇ

Son yıllarda özellikle gelişmiş ülkelerde giderek güçlenen işletmelerin, dünya pazarları ile yakından ilgilendikleri ve çeşitli ülkelerdeki hedef pazarlarını ele geçirdikleri gözlenmektedir. Çok ulusal şirketlerin bu tür çalışmaları kapitalin arttırılması konularına ilişkin olarak temelde kazanç maksimizasyonu ile ilgilidir. Bu amaca ulaşmak için ise transfer fiyatlandırma stratejisini kullanmaktadır. Ancak transfer fiyatı uygulamaları özellikle az gelişmiş ülkelerde oldukça önemli ekonomik kayıplara yol açmış ve bu ülkelerin ekonomik düzenleri üzerinde olumsuz etki yaratmıştır. Bu durumu önlemek amacıyla çok ulusal şirket faaliyetlerinin etkin biçimde denetlenmesine ilişkin kararlar alınmalıdır ve bunların faaliyetlerini denetleyecek komiteler oluşturulmalıdır.

Türkiye 1980 yılına kadar oldukça pasif bir yabancı sermaye politikası izlemiştir. 24 Ocak 1980 tarihinde ekonominin liberalleşmesi yolunda alınan kararlarla birlikte, çok ulusal şirketlerin ülkemizde yavru şirket açmaları veya yeni tesis kurmaları şeklinde oluşan doğrudan yatırımlara karşı aktif bir yabancı sermaye politikası izlenmeye başlanmıştır.

Ancak yabancı sermaye gelişini teşvik edici önlemler alınırken aynı zamanda ekonomik ve politik istikrarın sağlanması gerekmektedir. Öncelikle enflasyonla mücadelede başarılı politikaların uygulanması, kamu açıklarının sağlıklı bir yapıya kavuşturulması ve milli gelirin artırılması sağlanmalıdır.

SUMMARY

The primary objective of a multinational company is to increase its worldwide profit; therefore the transfer price chosen should reflect this overall objective. Multinational companies strive to minimize taxes globally by shifting profits from high-tax-rate countries to low-tax-rate countries to the extent permitted by tax regulations. Besides tax regulations and the usual environmental variables, the multinational company has to consider the following special factors in establishing its transfer pricing policy: home country and host country attitudes and regulations, international and local competitive prices, customs duties, import quotas, local inflation and the possibility of currency devaluation, and antitrust regulations.

KAYNAKÇA

ALPAR, Cem; **Çok Uluslu Şirketler ve Ekonomik Kalkınma**, 3. Baskı, Ankara, 1980.

BAKER, James; RYANS, John; & HOWARD, Donald G. ; **International Business Classics**, D. C. Health and Company, Washington, 1988 .

CAPITAL Aylık Ekonomi Dergisi; Yıl 3, Sayı: 2, 1995, S: 26.

CUNDIFF, Edward; & HILGER, Marye; **Marketing in the International Environment**, Second Ed. , Prentice Hall Inc. , 1988.

EITEMAN, David K. ; & STONEHILL, Arthur; **Multinational Business Finance**, Fifth Ed. , Addison-Wesley Publishing, 1989.

GHOSH, Diponkar; & CRAIN, Terry L. ; " A Transfer Pricing Decision Model For Multinationals ", **The International Journal of Accounting**, Volume 28, Number 2, 1993, (170-181).

KOLDE , E. J. **The Multinational Company**, D. C. and Health Company, Washington, 1974.

LESSARD, Donald; International Financial Management Theory and Application, Second Ed. John Wiley and Sons Inc. , 1985.

LIN, Liang-qi; LEFEBVRE, Chris; & KANTOR, Jeffrey; " Economic Determinants of International Transfer Pricing and the Related Accounting Issues, With Particular Reference to Asian Pacific Countries ", **The International Journal of Accounting**, Volume 28, Number 3, 1993, (49-70).

SHAPIRO, Alan C. ; Multinational Financial Management, Fourth Ed. , Allyn and Bacon Inc. , 1992.

TATLIDİL, Rezan; "Uluslararası Pazarlarda Kazanç Maksimizasyonu Aracı Olarak Transfer Fiyatı Kararlarına Stratejik Bir Yaklaşım", **Dokuz Eylül Üniversitesi, İ.I.B.F. Dergisi**, Yıl 1, Sayı 3, 1983, (142-157).

WORTZEL, Heidi Vernon; & WORTZEL, Lawrence H.; Global Stratejik Management, Second Ed. , John Wiley & Sons, 1991.

T. C. Başbakanlık Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarı Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü, Yabancı Sermaye Raporu (1990-1992).

