

Şirketler COVID-19 Döneminde Transfer Fiyatlandırması Konusunda Nelere Dikkat Etmeli?

COVID-19 kişiler kadar şirketlerin de hayatlarını etkiliyor ve bir süre daha etkilemeye devam edecek diye düşünüyoruz. İçinden geçmekte olduğumuz dönem, uluslararası ticaretin minimum düzeye inmesinin yarattığı olumsuzluklar bir tarafa, finans ve vergi konuları da şirketleri ciddi zorlayacak gibi görünüyor. Bu kapsamda uluslararası vergi uygulamaları açısından, yurtdışı iştirakleri bulunan Türk şirket grupları kadar Türkiye’de faaliyet gösteren yabancı sermayeli şirketleri de ilgilendiren konuların başında **transfer fiyatlandırması** geliyor. Bu bağlamda, şirketler nelere dikkat etmeli ve ne tür çalışmalar yürütmeli şeklindeki soruları yanıtlamakta fayda var diye düşünüyoruz.

İştiraklerin Karlılıkları (Zararları)

Transfer fiyatlandırması düzenlemelerine ve uygulamalarına bakıldığında ekonomik koşulların fiyatlandırmayı ve dolayısıyla şirketlerin karlılıklarını etkilediği kabul edilmiş durumdadır. Birçok şirket de Corona döneminde normal ekonomik koşullardan çok uzakta faaliyet gösteriyor. Bu da doğal olarak özellikle ilişkili kişi işlemleri yürüten yurtdışı iştiraklerin karlılıklarında ciddi düşüslere, hatta zarar etmelerine, neden olabilecektir. Örneğin, girişimci iş modeli (**Principal Business Model**) kapsamında sözleşmeli üretici (**Contract Manufacturer**) veya sınırlı riskli distribütör (**Limited Risk Distributor**) şeklinde konumlandırılan şirketler Corona virüsüne yönelik hükümetlerce alınan tedbirlerden negatif olarak etkilenebilecek, büyük olasılıkla da bu tür şirketlerin zarar etmeleri kaçınılmaz hale gelebilecektir. Transfer fiyatlandırması uygulamasında risklerin önemli bir kısmının girişimci şirket tarafından üstleniliyor olması nedeniyle bu tür şirketlerin zarar etmemeleri beklenir. Ancak, akla gelen ilk soru **“Corona döneminde de bu tür şirketlerin emsallere uygun bir karlılık etmeleri mi gerekmektedir?”** şeklinde olacaktır. Mevcut uygulamalarda ilgili yılın karlılıkları genelde önceki yıllardaki emsal karlılık oranları dikkate alınarak hedef bir karlılık belirlenmektedir; bu da veri tabanında cari yıla ilişkin herhangi bir verinin bulunmamasından kaynaklanmaktadır. Ancak, ekonomik koşulların normal düzeyde olduğu yılların karlılıklarını bu yıl için iştiraklerin karlılıklarını belirlerken dikkate almak Corona virüs salgını nedeniyle çok da doğru olmayabilir. Durum böyle olsa da Corona sonrası dönemde vergi idareleri ile bu konuda ciddi anlaşmazlıkların ortaya çıkması ihtimaller dahilindedir.

Kar/Zarar Analizi ve Dokümantasyon

Öncelikle, Corona salgını döneminin grubu ve gruba bağlı iştiraklerin ekonomik faaliyetlerini ne yönde etkilediğini tam olarak ortaya koymak yerinde olacaktır. Türk şirket gruplarına baktığımızda ise örneğin yurtdışı taahhüt işleri olan grupların Corona salgınından ciddi oranda olumsuz etkileneceğini gözlemliyoruz.

İkinci adım olarak ise, grubun transfer fiyatlandırması politikasına bağlı olarak zarar edecek ya da emsallerin altında karlılığa sahip olacak grup şirketlerinin belirlenmesi olabilir. Bu kapsamda, grup olarak mevcut transfer fiyatlandırması politikasının gözden geçirilmesi ve kritik kararların alınmasının yerinde olacağını düşünüyoruz.

Hangi yönde karar alınır alınsın, detaylı bir kar/zarar analizi yapılmasını ve bu analizde;

- ✓ Corona salgını öncesi dönemde belirlenen transfer fiyatlandırması politikasının ne olduğu,
- ✓ Politikanın gelişen salgın ile neden sapma gösterdiği ve bu sapmanın grubun tamamına ve iştiraklerine ekonomik etkileri,
- ✓ Neden bazı iştiraklerin emsallere uygun bir sonuç elde edemediği şeklindeki konulara yer verilmesini tavsiye ediyoruz.

Ayrıca, söz konusu analizin dokümanite edilmesi ve bu dokümantasyonu destekleyici bilgi ve belgelerin de analize eklenmesi yerinde olacaktır.

Finansal İşlemler

Corona salgını döneminde iştirakler ücret ödemek ve zorunlu giderleri karşılayabilmek için fona ihtiyaç duyabilirler. Salgın döneminde faiz ödemelerinin geçici olarak ertelenmesi, ilgili iştirakin mali durumunu güçlendirmek için bir seçenek olabilir. Bununla birlikte, yapılan fonlamaya ilişkin olarak faiz ödemelerinin ertelenmesi veya herhangi bir faizin uygulanmaması transfer fiyatlandırması düzenlemeleri açısından gelecekte sorun yaratabilir. **“Emsallere Uygunluk İlkesi”** gereği grup şirketleri arasında gerçekleştirilen finansman işlemlerinde faiz tahsil edilmesi beklenmektedir. Bu durum özellikle borç veren tarafın bulunduğu ülkede gözlenebilecektir. Bu tür sorunlardan kesin olarak kaçınmanın yolu ise borçlanma yerine **ilgili iştirakin sermaye artırması** yoluyla gerçekleştirilebilir ancak böyle bir salgın döneminde bu mümkün olmayabilir. Transfer fiyatlandırması konusu bir yana, salgın döneminde doğal olarak en önemli konu grubun nakit yönetimidir. Bunun için de grup içi finansman işlemlerinin transfer fiyatlandırması kurallarını da dikkate alarak yeniden yapılandırılması yerinde olabilir. Bu kapsamda, **nakit havuzu (cash pooling)** uygulaması grup şirketlerinin düşünebileceği çözümlerden birisi olabilir. Nakit havuzu uygulamasına gidilmesi veya mevcutta nakit havuzu uygulanıyor ise tarafların Covid-19 öncesi dönemdeki katkılarının Covid-19 döneminde nakit havuzundan yararlanırken dikkate alınması da doğru olacaktır.

Operasyonel Transfer Fiyatlandırması

Operasyonel transfer fiyatlandırması; grup şirketleri arası işlemleri tanımlayan, emsallere uygun fiyatlandırılacak şekilde transfer fiyatlandırma analizi yapan ve son olarak bunları dokümanete etmeyi içeren bir dizi adımdan oluşan entegre bir süreci ifade etmektedir. Özellikle çok uluslu şirketler için finansal veri setini, vergileri ve daha da önemlisi itibar riskini doğru bir şekilde yönetmek için iyi yapılandırılmış ve yürütülmekte olan bir operasyonel transfer fiyatlandırması her zaman önemlidir. Özellikle belirli bir transfer fiyatlandırması politikası belirleyen ve bunu uygulayan gruplar için Covid-19 döneminde operasyonel transfer fiyatlandırmasının daha da önemli hale geldiğini düşünmekteyiz. Önceki bölümde de ifade etmeye çalıştığımız gibi yurtdışı iştiraklerin karlılık durumlarını yakından takip etmek böyle bir dönemde daha da kritik hale gelmiştir. Aksi takdirde, **Corona salgını sonrası dönemde transfer fiyatlandırması kaynaklı eleştiriler ile karşılaşmak olasıdır.** Bu tür eleştirilerin önlenmesi, transfer fiyatlandırması süreçlerinin iyi takip edilmesi ile mümkün olabilir. Ayrıca belirtmek gerekir ki, **teknolojik destek** (örneğin ERP) olmadan operasyonel transfer fiyatlandırmasında başarılı olmak oldukça güçtür. O nedenle, teknoloji ile desteklenen operasyonel transfer fiyatlandırması uygulamasının manuel süreçlere göre daha başarılı olacağı görüşüne sahibiz. Buna göre, ERP sistemi ile entegre edilen operasyonel transfer fiyatlandırması; transfer fiyatları ile ve iştiraklerin karlılıklarını doğru bir şekilde analiz edebilecek ve yöneticilerin operasyona zamanında ve yerinde müdahalesini mümkün kılacaktır.

Covid-19 kaynaklı ve şirketinize özgü transfer fiyatlandırması konularında daha fazla bilgi edinmek ve sorularınız için bize her zaman ulaşabilirsiniz.

Saygılarımızla,
CONSULTA Vergi

(*) Sirkülerlerimizde yapılan açıklamalar yalnızca bilgilendirme amaçlı olup, kesin işlem tesis etmeden önce uzmanlarımızdan görüş ve yönlendirme alınmasını önemle tavsiye ederiz. Bu sirkülerlerin amacı tek başına uygulamalara yön vermek olmayıp; mükelleflerimizin risk, fırsat ve değişiklikler hakkında güncel bilgi sahibi olmalarını sağlamaktır. Yegâne kaynak olarak sirkülerlerimizdeki açıklamaların kullanılması halinde doğabilecek olası zararlardan CONSULTA sorumlu olmayacaktır.