

DENET VERGİ SİRKÜLER



Sirküler Tarihi : 13.05.2020
Sirküler No : 2020/049

COVID-19'UN TRANSFER FİYATLANDIRMASI POLİTİKALARINA ETKİSİ

Ekonomik hayatı derinden etkileyen COVID-19 salgını nedeniyle şirketlerin önceliği hayatta kalmaya çabalamak olmuştur. Bu nedenle, mali işler departmanları mesailerinin önemli bir kısmını nakit akışını planlamayla geçirmektedir.

Öte yandan her ne kadar bu acil gündem nedeni ile ikinci planda kalsa da, vergisel konular da gerek "yeni normal" e uyum noktasında gerekse vergi politikalarının da dolaylı olarak nakit akışına etkisi nedeni ile şirketlerin gündeminde olması gereken konulardan biridir.

Bu yazımızda COVID-19'un şirketlerin Transfer Fiyatlandırması politikalarına kısa, orta ve uzun vadedeki etkileri konusunda görüşlerimiz paylaşılacaktır.

COVID 19'UN TRANSFER FİYATLANDIRMASI POLİTİKALARINA KISA VADEDE ETKİSİ:

Yukarıda da bahsedildiği üzere pandemi sürecinde şirketlerin kısa vadede amacı hayatta kalmaktır. Hayatta kalmanın da anahtarı nakit akışının düzenliliğinin sağlanmasıdır. Bu nedenle, şirketlerin Transfer Fiyatlandırması politikalarında kısa vadede atacakları adımlar öncelikle nakit akışını doğrudan ya da dolaylı etkileyen konularda olabilir.

BDO Yayıncılık A.Ş.

Eski Büyükdere Cad. No.14
Park Plaza Kat:4
34398 Maslak/İstanbul
Turkey

Tel: +90 212 365 62 00
Fax: +90 212 365 62 02
e-mail: bdo@bdo.com.tr
www.bdo.com.tr

Garantisi ile sınırlı bir Birleşik Krallık şirketi olan BDO International Limited'in üyesi ve bir Türk anonim şirketi olan BDO Yayıncılık A.Ş. bağımsız üye kuruluşlardan oluşan BDO ağıının bir parçasını teşkil etmektedir.

BDO International global ağıının toplam gelirleri 2019 yılında 9,6 milyar ABD Doları olarak gerçekleşmiştir. BDO, 167'dan fazla ülkede bulunan 1.809 ofiste faaliyet göstermekte olup, bu ofislerde denetim ve danışmanlık hizmetleri veren ortaklar dâhil dünya çapında 88.110 kişi çalışmaktadır.

Dikkat ve titizlikle hazırlanan bu yayın, geniş anlamda görüşleri içermekte olup, genel bir yol gösterici olarak değerlendirilmelidir. Özel durumlara ilgili olarak, mesleki görüş ve yardım almadan, bu yayına dayanarak uygulamalarda bulunulmamalıdır. Bu konuların kendi özel durumunuza ilişkin etkilerini görüşmek için BDO Yayıncılık A.Ş. ile temas kurabilirsiniz. Bu yayındaki bilgilere dayanarak belli eylemlerde bulunmak veya bulunmamak nedeniyle doğabilecek zararlar nedeniyle, BDO Yayıncılık A.Ş. ve ortakları, çalışanları ile yazarları herhangi bir yükümlülük veya sorumluluk kabul etmemektedirler.

- Birçok grup şirketi birtakım hizmetleri merkezileştirerek kendi içerisinde sağlamaktadır. Buna örnek olarak insan kaynakları, IT, hukuk, yönetim danışmanlığı gibi hizmetleri verebiliriz. Pandemi ve buna bağlı kısıtlamalar sebebiyle (evden çalışma, işyerlerinin kapatılması gibi) ilişkili şirketler arasında düzenlenen grup içi hizmet faturalarının (örneğin service fee, royalty ödemesi, faiz ödemesi) uygunluğu gözden geçirilmelidir. Normal şartlarda, şirketlerin bu süreçte almadıkları hizmetlerin maliyetine de katlanmamaları gerekir.
- Yukarıda bahsedilen grup içi hizmetler çoğunlukla maliyet üzerine bir kâr marjı eklenerek ilişkili şirketler arasında faturalanmaktadır. Pandemi nedeniyle atıl kalınan süre ve maliyetlerdeki düşme dikkate alınarak, grup içi hizmet ücretlerinin faturalanmasında kullanılan maliyet havuzu tekrardan oluşturulabilir. Düşen maliyetlerin etkisi faturalara yansıtılmalıdır.
- İlişkili şirketler arasında gerçekleştirilen sözleşmeye dayalı üretim ya da fason üretim işlemlerinde üretim hizmeti fiyatı çoğunlukla maliyet artı yöntemi ile belirlenmektedir. Pandemi döneminde atıl kalan kapasite ya da çalışmayan kısım giderlerinin de bu çerçevede maliyete dahil edilmemesi ya da devletten alınan teşviklerin maliyetleri düşürücü etkisinin dikkate alınması gerekebilir.
- Pandemi nedeni ile belirli sektörler haricinde şirketlerin kârlarında ciddi düşüşler yaşanacak hatta birçok şirket zarar edecektir. Bu nedenle, özellikle rutin faaliyetleri ve sınırlı fonksiyon ve riskleri nedeniyle her halükârda belli bir kâr marjı elde etmesi beklenen kısıtlı riskli distribütörler (limited risk distributor) ve hizmet sağlayıcıları için belirlenmiş kâr marjları yeniden değerlendirilebilir. Bu şirketlerin garanti altına alınmış kâr seviyesinin pandemi sürecinde yeniden değerlendirilmesi gerekebilir.
- Şirketlerin yeniden oluşan risk seviyesine ve nakit ihtiyacına göre grup içi borçlanmalar kapsamındaki faiz ödemelerini artırma, azaltma ya da tamamen kaldırma veya borcun erken ödenmesi yeniden vadelenmesi gibi konular tekrar müzakere edilebilir.
- Pandemi ortamında üçüncü taraflar arasında gerçekleşen kira yardımı ve faiz ödeme ertelemeleri gibi COVID-19 öncesi benzeri görülmemiş birçok emsallere uygunluk örneği vardır. Bu örnekler dikkate alınarak, ilişkili kişiler arasındaki işlemlerde de daha esnek hareket edilmesinin yolları araştırılabilir.
- İlgili hesaplamaları yaparak ve bu belirsizlik dönemine geçerken, kâr bölüşüm modellerinin 2020 için zarar bölüşüm modelleri olarak revize edilmesi gerekliliği değerlendirilebilir.

COVID 19'UN TRANSFER FİYATLANDIRMASI POLİTİKALARINA ORTA VADEDE ETKİSİ:

Orta vadede şirketler COVID-19'un ekonomik etkisine rağmen yeni gelir kayıpları yaşamamayı ve daralmadan önceki gelir seviyelerine ulaşmayı hedefleyecektir. Bunun için pandemi sonrası yaşanacak geçici ve kalıcı değişikliklere göre de yeni transfer fiyatlandırması yöntemleri belirlenmelidir.

Şirketler “yeni normal” sürecinde faaliyetlerini ve gelirlerini korumak amaçlı aşağıdaki Transfer Fiyatlandırması politikalarını izleyebilirler.

- Kısa vadede özellikle nakit yönetimi için alınan önlemlerin 2020 yılı Transfer Fiyatlandırması dokümanlarında ayrıntılı olarak desteklenmesi gerekecektir. Bu kapsamda yapılacak benchmark analizleri özellik arz etmektedir. Bilindiği üzere, özellikle iç emsalin bulunmadığı durumlarda uluslararası veri tabanlarından faydalanılarak benchmark çalışması yapılmakta ve bulunan sonuçlara göre Transfer Fiyatlandırması açısından olması gereken hedefler belirlenmektedir. Ancak bu veri tabanlarında yer alan veriler en az 2-3 yıl geriden geldiği için pandemi dönemindeki emsal karlılık oranlarını bulmak mümkün değildir. Bu nedenle şirketlerin benchmark çalışması yaparken geçtiğimiz dönemlerde yaşadığımız global ekonomik kriz yıllarına ilişkin verilerden faydalanabileceğini düşünüyoruz.
- Şirketler eğer borç veren tarafta ise, borç verilen ilişkili şirketin kredi notu düşmüş olabileceği için, faiz oranını yeniden değerlendirip elde edeceği faiz gelirini artırabilir. Şirketler eğer borç alan tarafta ise, düşen kredi notunu dengelemek için yeni garanti/kefalet arayışlarına gidebilirler.
- Ticari açıdan elverişli olan ya da daha önceden planlanmış ancak yüksek çıkan vergi nedeniyle ertelenen ilişkili kişiye varlık satışları, COVID-19 kaynaklı değer düşüklüğü de dikkate alınarak bu dönemde tekrardan değerlendirilebilir.
- COVID-19 nedeniyle iş yaşamında ve ticari hayatta çevrimiçi enstrümanlar yoğun bir şekilde kullanılmaya başlanmıştır. Bu nedenle, özellikle grup içi hizmetlerde çevrimiçi hizmetlerin sağlanması ve siber güvenlik konuları önemli hale gelmiştir. Bu hizmetlere ilişkin maliyet havuzunun ve dağıtım anahtarlarının tekrardan gözden geçirilmesi gerekebilir.
- Kısa vadede özellikle nakit yönetimi için alınan acil önlemlerin orta vadede "yeni normal"e göre uyumlu hale getirilmesi gerekecektir.

COVID 19'UN TRANSFER FİYATLANDIRMASI POLİTİKALARINA UZUN VADEDE ETKİSİ:

Pandeminin etkileri yavaş yavaş ortadan kalkıp genel ekonomik durum iyileştikçe, şirketler tedarik zincirlerinde köklü bir değişiklik yapılması gerekip gerekmediğini değerlendirmelidir. Bu nedenle, uzun vadede toplam vergisel etki de göz önünde bulundurularak, tedarik zincirlerinin "yeni normal"e daha uyumlu hale getirilmesi için gerekli Transfer Fiyatlandırması adımlarının atılması gerekecektir.

Uzun vadede atılabilecek adımlar aşağıdaki gibidir:

- Pandemi öncesinde şirketler genellikle stoklu çalışmayıp, hammadde ve ürünlerini "just-in-time" olarak bilinen modele göre temin etmekte; hammaddeleri üretim esnasında tedarik edip, üretilen ürünleri de hemen satmaktaydı. Ancak pandemi sürecinde bu yöntemi uygulayan şirketlerin önemli bir kısmı kendi ürünlerine talepte bir daralma olmasa da hammadde bulamadığı için üretim faaliyetini durdurmak zorunda kalmıştır. Bu ve bunun gibi durumlar şirketlerin tedarik zincirini değiştirmesine neden olabilecektir. Tedarik zincirinde yaşanacak bu değişimler de yeni tedarik zincirlerine göre yeni Transfer Fiyatlandırması politikası oluşturulmasını zorunlu hale getirecektir.

- Her ne kadar yukarıda belirtilen tedarik zincirindeki aksamalar olmasa da, ekonomik kriz nedeniyle daha hızlı nakit akışı sağlamak ve vergisel açıdan daha etkin modeller oluşturabilmek için şirketlerin tedarik zinciri verimliliğini değerlendirmesi gerekecektir.
- Maliyet ve nakit verimliliği açısından; kaynakların dağıtılması/ merkezileştirilmesi; üretim birimlerinin merkezileştirilmesi/dağıtılması; yönetim yapısının merkezileştirilmesi/dağıtılması; inovasyon ve Ar&Ge ekiplerinin merkezileştirilmesi/dağıtılması gibi alternatifler üzerinde çalışmalar gerçekleştirilebilir.
- COVID-19 dönemi, “pazar riski” ve “piyasa riski”nin test edilmesi açısından önemli bir dönem olmuştur. Bu nedenle bu risklere fiili olarak kimin katlandığı gözden geçirilerek şirketler arası fonksiyon ve risk analizleri yenilenebilir.
- Peşin fiyatlandırma anlaşmaları kapsamında şirketler Transfer Fiyatlandırması konusunda uygulanması gereken politikaları maliye idaresi ile karşılıklı olarak anlaşip belirleyebilmektedirler. Normal dönemlerde şirketler açısından bir belirlilik sağlayan bu anlaşmalar, bu tarz kriz dönemlerinde hızlı hareket etmeye engel olmaktadır. Bu nedenle peşin fiyatlandırma anlaşması imzalamış olan şirketlerin Transfer Fiyatlandırması politikalarını değiştirmek için maliye ile tekrar masaya oturması gerekecektir.

COVID-19 salgını sonrası “*yeni normal*”e ayak uydurabilmek için şirketlerin Transfer Fiyatlandırması politikalarını etraflıca gözden geçirmeleri gerekmektedir. Buna göre kısa, orta ve uzun vadede atılabilecek adımlar yukarıda belirtilmiş olup, her şirketin özelinde bu adımların zamanlaması değişebilecektir.

Öte yandan, Transfer Fiyatlandırması, şirketlerin sadece mali işler departmanını değil bütün yönetim departmanlarını ilgilendirmektedir. Bu nedenle transfer fiyatlandırması politikalarına ilişkin kararlar alınırken, satın alma, pazarlama, lojistik, Ar-Ge, vb. departmanların da görüşlerinin alınması gerekecektir.

Saygılarımızla.