



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ

ΤΜΗΜΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΚΑΙ
ΤΡΑΠΕΖΙΚΗΣ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗΣ
ΜΠΣ ΣΤΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ

ΔΙΑΚΡΙΤΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ
(TRANSFER PRICING)

Επιβλέπων Καθηγητής : ANTZOYΛΑΤΟΣ ΑΓΓΕΛΟΣ

Επώνυμο : ΜΠΕΚΑ

Όνομα : ΙΩΑΝΝΑ

Πειραιάς, Ιούλιος 2005



ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ	1
1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ	3
2. ΒΑΣΙΚΕΣ ΕΝΝΟΙΕΣ ΚΑΙ ΧΡΗΣΕΙΣ.....	6
2.1 Ορισμοί Βασικών Εννοιών	6
2.2 Χρήσεις της Διακριτής Τιμολόγησης	7
3. ΔΙΑΚΡΙΤΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ: ΈΝΑ «ΕΡΓΑΛΕΙΟ» ΣΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ.....	9
3.1 Χρήση της Διακριτής Τιμολόγησης στην επιχειρησιακή στρατηγική.....	9
3.2 Σκοποί της Διακριτής Τιμολόγησης	12
3.3 Ευρήματα της Ακαδημαϊκής Αρθρογραφίας	15
4. ΕΜΠΕΙΡΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ.....	20
4.1 Μέθοδοι Διακριτής Τιμολόγησης Ενδοτομηματικών Συναλλαγών	20
4.2 Μέθοδοι Διακριτής Τιμολόγησης Ενδοεταιρικών Συναλλαγών	22
4.3 Μέθοδοι Διακριτής Τιμολόγησης σε Ασώματα (Intangible) Αγαθά.....	28
4.4 Μερισμός του Κόστους.....	30
4.5 Διακριτή Τιμολόγηση στις Υπηρεσίες.....	31
4.6 Σύγκριση Κανονισμών ΗΠΑ και ΟΟΣΑ.....	33
5. ΕΦΑΡΜΟΓΗ: TRANSFER PRICING GLOBAL SURVEY by ERNST & YOUNG.....	37
6. ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΝΟΜΟΘΕΣΙΑ: ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΙ-ΟΔΗΓΙΕΣ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΗ ΔΙΑΚΡΙΤΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ	43
7. Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΝΟΜΟΘΕΣΙΑ ΥΠΟ ΤΟ ΠΡΙΣΜΑ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	49
8. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ	57
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	58



ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Κύριο μέλημα κάθε πολυεθνικής επιχείρησης, είναι η βέλτιστη τοποθέτηση των κεφαλαίων της ανάμεσα στις θυγατρικές της, με σκοπό τη μεγιστοποίηση του κέρδους. Η διαδικασία επιλογής περιλαμβάνει την ανάλυση των διαθέσιμων εναλλακτικών επιλογών, τόσο ως προς τον τόπο όπου θα διατεθούν τα χρήματα, όσο και ως προς το νόμισμα στο οποίο θα τοποθετηθούν.

Υπάρχουν όμως διάφοροι περιορισμοί που επηρεάζουν τις αποφάσεις των επιχειρήσεων σχετικά με το θέμα αυτό. Οι κυριότεροι από αυτούς είναι πολιτικοί και φορολογικοί, ενώ ταυτόχρονα ιδιαίτερο ρόλο διαδραματίζουν τα κόστη συναλλαγών και η απαιτούμενη ρευστότητα. Οι πολιτικοί περιορισμοί μπορούν να δεσμεύουν τη μεταφορά κεφαλαίων είτε φανερά είτε συγκαλυμμένα. Στην πρώτη περίπτωση περιορίζεται η μετατροπή του εγχώριου νομίσματος σε ξένο, ενώ στη δεύτερη τα μερίσματα ή άλλες μορφές εμβασμάτων περιορίζονται ή φορολογούνται. Οι φορολογικοί περιορισμοί έγκεινται στις διμερείς συμβάσεις που υπάρχουν μεταξύ των κρατών για να ορίζουν τις φορολογικές ρυθμίσεις που διέπουν τις σχέσεις των επιχειρήσεων. Σημαντικός περιορισμός είναι και το ύψος του κόστους συναλλαγών, (προμήθειες, διαφορά μεταξύ της bid και offer τιμής ενός νομίσματος), που απαιτείται κατά τη μεταφορά μεγάλης ποσότητας κεφαλαίων.

Προκειμένου μια πολυεθνική επιχείρηση να παρακάμψει τους παραπάνω περιορισμούς, θεωρεί τις μεταφορές κεφαλαίων σαν ξεχωριστές ροές για κάθε κατηγορία δραστηριότητας, μεταφέρει δηλαδή έμμεσα κεφάλαια με τη μορφή μερισμάτων, δικαιωμάτων για πατέντες (royalties), αμοιβών για συμβουλευτικές υπηρεσίες και άλλων εξόδων, αντί για ένα συνολικό έμβασμα της θυγατρικής προς την μητρική, το οποίο μπορεί να θεωρηθεί ως μεταφορά κερδών και να απαγορευτεί από τη χώρα όπου βρίσκεται η θυγατρική.

Η μεταφορά κεφαλαίων γίνεται μέσω της μερισματικής πολιτικής, των δικαιωμάτων, αμοιβών, της συνεισφοράς σε έξοδα της κεντρικής διοίκησης και της διακριτής τιμολόγησης. Η μερισματική πολιτική είναι ο πιο άμεσος τρόπος



μεταφοράς χρημάτων προς την μητρική και επηρεάζεται από έξι παράγοντες: Τη φορολογική νομοθεσία, ποια χώρα δηλαδή έχει τους μεγαλύτερους φορολογικούς συντελεστές· τον πολιτικό κίνδυνο, ο οποίος επιφέρει αβεβαιότητα· τον συναλλαγματικό κίνδυνο, ιδίως όταν υπάρχει μεταφορά χρήματος από αδύναμο σε δυνατό νόμισμα· την ηλικία και το μέγεθος της θυγατρικής – ανάλογα με τη φάση του κύκλου ζωής που βρίσκεται η επιχείρηση έχει μεγάλη ή μικρή ανάγκη επανεπένδυσης κεφαλαίων-, τη διαθεσιμότητα των κεφαλαίων από τη μητρική· και τέλος την ύπαρξη joint-venture, όπου οι μετοχές της θυγατρικής δεν κατέχονται εξ' ολοκλήρου από την μητρική αλλά και σε τοπικό επίπεδο από εγχώριους επενδυτές.

Τα δικαιώματα είναι μια μορφή αποζημίωσης που πληρώνει η θυγατρική προς τη μητρική προκειμένου να χρησιμοποιήσει την τεχνογνωσία για την παραγωγή αγαθών και τα εμπορικά σήματα που έχει αναπτύξει η μητρική. Συνήθως τα δικαιώματα υπολογίζονται ως ποσοστό επί των πωλήσεων ή σαν ένα σταθερό ποσό ανά μονάδα παραγόμενου προϊόντος. Η αμοιβή αποτελεί αποζημίωση για την παροχή επαγγελματικών υπηρεσιών από τη μητρική προς τη θυγατρική, ενώ κάποια έξοδα υπηρεσιών που γίνονται από την μητρική μερίζονται σε όλα τα υποκαταστήματα που λαμβάνουν τις αντίστοιχες υπηρεσίες.

Ιδιαίτερα σημαντική είναι η έννοια της διακριτής τιμολόγησης (transfer pricing) των αγαθών, υπηρεσιών και της τεχνολογίας ανάμεσα στις θυγατρικές σε διαφορετικές χώρες. Μέσω της διακριτής τιμολόγησης είναι δυνατή η κατανομή των κεφαλαίων ανάμεσα στις θυγατρικές. Οι υψηλές τιμές πώλησης των αγαθών από τη μητρική προς τη θυγατρική (high-markup policy) αφαιρεί κεφάλαια από την τελευταία, λόγω του αυξημένου κόστους πωληθέντων αγαθών που αυτή εμφανίζει, ενώ αντίθετα οι χαμηλές τιμές (low-markup policy) τη χρηματοδοτούν, αφού της αυξάνουν το περιθώριο κέρδους. Η διακριτή τιμολόγηση χρησιμοποιείται και για την μεταφορά κεφαλαίων ανάμεσα στις θυγατρικές, δεδομένου ότι κάθε θυγατρική κατασκευάζει ένα μέρος του τελικού προϊόντος και κάθε αλλαγή σ' αυτή τη διαδικασία αλλάζει και τις ροές μεταξύ των θυγατρικών.

Στις επόμενες ενότητες αναλύονται οι βασικές έννοιες και χρήσεις της διακριτής τιμολόγησης. Ιδιαίτερη βαρύτητα δίνεται στις στρατηγικές πλευρές που εμπερικλείει η έννοια της διακριτής τιμολόγησης, καθώς και στις φορολογικές



Κεφάλαιο 1

επιπτώσεις που προκύπτουν από την χρήση της. Στη συνέχεια, περιγράφονται οι μέθοδοι διακριτής τιμολόγησης όπως αυτές απορρέουν από τους νομοθετικούς κανονισμούς τόσο των ΗΠΑ όσο και του ΟΟΣΑ. Προκειμένου να ανιχνευθούν οι σύγχρονες τάσεις της διακριτής τιμολόγησης, τόσο από την πλευρά των επιχειρήσεων όσο και από την πλευρά των φορολογικών αρχών και να επιβεβαιωθεί ο ρόλος της διακριτής τιμολόγησης στην εφαρμογή της επιχειρησιακής στρατηγικής, αναλύεται η έρευνα της Ernst & Young σχετικά με το θέμα αυτό, η οποία επαναλαμβάνεται κάθε δύο χρόνια και θεωρείται βαρόμετρο των εξελίξεων. Επίσης, αναλύονται οι νομοθετικές ρυθμίσεις της Ευρωπαϊκής Ένωσης σχετικά με το θέμα αυτό, ενώ ταυτόχρονα επιχειρείται η ανάδειξη των προβλημάτων που προκαλούν στις επιχειρήσεις οι νομοθετικοί κανονισμοί, θέτοντας εμπόδια στην αποτελεσματική λειτουργία τους.



ΒΑΣΙΚΕΣ ΕΝΝΟΙΕΣ ΚΑΙ ΧΡΗΣΕΙΣ

1.1 Ορισμοί Βασικών Εννοιών

Η έννοια της διακριτής τιμολόγησης είναι άμεσα συνυφασμένη με την ύπαρξη και λειτουργία των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Για τους σκοπούς της διακριτής τιμολόγησης ως πολυεθνική επιχείρηση νοείται ένας οργανισμός που δραστηριοποιείται σε παραπάνω από μια χώρες, έχει δηλαδή τουλάχιστον μια θυγατρική σε μια ξένη χώρα με την οποία διατηρεί στενούς δεσμούς, τόσο σε επίπεδο εμπορικών συναλλαγών, όσο και σε επίπεδο παροχής εξειδικευμένων υπηρεσιών, όπως τεχνογνωσία, τεχνολογία και διοικητική υποστήριξη.

Στα πλαίσια αυτής της συνεργασίας προκύπτει το θέμα της αποτίμησης των υπηρεσιών που προσφέρει η μητρική προς τη θυγατρική της, αλλά και ο προσδιορισμός της τιμής των πωλούμενων αγαθών προς τη θυγατρική. Στο σημείο αυτό υπεισέρχεται η έννοια της διακριτής τιμολόγησης, η οποία καλείται να προσδιορίσει την τιμή αυτών των ενδοεταιρικών συναλλαγών. Η διαδικασία προσδιορισμού των τιμών καθορίζει και το κέρδος της κάθε πλευράς από την εκάστοτε συναλλαγή. Για το λόγο αυτό, η διακριτή τιμολόγηση αποτελεί μια ιδιαίτερα σημαντική συνιστώσα της λειτουργίας των πολυεθνικών επιχειρήσεων, διότι συμμετέχει κατά ένα μεγάλο ποσοστό στην διαμόρφωση των κερδών τους, προκαλώντας έτσι την προσοχή και το ενδιαφέρον των φορολογικών αρχών.

Ο λόγος για το ενδιαφέρον που επιδεικνύουν οι φορολογικές αρχές προς τη διακριτή τιμολόγηση, είναι ότι μέσω αυτής οι πολυεθνικές επιχειρήσεις προσπαθούν να ελαχιστοποιήσουν παγκοσμίως το φορολογητέο εισόδημά τους. Οι φορολογικές αρχές κάθε χώρας επιβάλλουν κανονισμούς σχετικά με τις μεθόδους διακριτής τιμολόγησης που χρησιμοποιούν οι επιχειρήσεις και επιβάλλουν ποινές, όπου κρίνουν ότι αυτοί δεν ακολουθούνται. Γενικά, είναι ευρέως αποδεκτό, ότι η μέθοδος διακριτής τιμολόγησης πρέπει να βασίζεται στην σύγκριση των τιμών των ελεγχόμενων και μη ελεγχόμενων συναλλαγών, έτσι ώστε να εξασφαλίζεται ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις χρησιμοποιούν arm's length τιμές για τις ενδοεταιρικές συναλλαγές τους. Ως ελεγχόμενες συναλλαγές νοούνται οι συναλλαγές οι οποίες λαμβάνουν χώρα



μεταξύ συσχετιζόμενων επιχειρήσεων, ενώ ως μη ελεγχόμενες συναλλαγές αυτές που αφορούν ανεξάρτητες επιχειρήσεις.

Η αρχή της arm's length τιμής είναι ευρέως αποδεκτή και βασίζεται στην ιδέα ότι κάθε θυγατρική μιας επιχείρησης, πρέπει να θεωρείται ως μια ανεξάρτητη επιχειρησιακή οντότητα κατά τον καθορισμό της τιμής της ενδοεταιρικής συναλλαγής, με σκοπό την αποφυγή της στρέβλωσης των οικονομικών στοιχείων των θυγατρικών. Πιο συγκεκριμένα, η τιμή ενός μεταφερόμενου αγαθού, πρέπει να βρίσκεται σε παρόμοια επίπεδα με την τιμή που θα χρεώνονταν η συγκεκριμένη συναλλαγή, αν λάμβανε χώρα μεταξύ δύο ανεξάρτητων επιχειρήσεων.

1.2 Χρήσεις της Διακριτής Τιμολόγησης

Η διακριτή τιμολόγηση αποτελεί ένα μέσο επίτευξης των αντικειμενικών σκοπών των επιχειρήσεων (corporate objectives). Για το λόγο αυτό, ανάλογα με τη χρήση της διακριτής τιμολόγησης, διαφοροποιείται η επιρροή που έχει στην επιχειρησιακή στρατηγική και την απόδοση των εταιρειών.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις χρησιμοποιούν τη μέθοδο της διακριτής τιμολόγησης για να επιτύχουν φορολογικές ελαφρύνσεις. Βασική συνιστώσα, στην περίπτωση αυτή, είναι η φορολογική νομοθεσία των χωρών στις οποίες δραστηριοποιούνται. Πιο συγκεκριμένα, στις χώρες που έχουν υψηλό συντελεστή φορολόγησης επιλέγονται υψηλές τιμές πώλησης της μητρικής προς τη θυγατρική, έτσι ώστε να εμφανίζονται μειωμένα τα κέρδη της τελευταίας. Οι κυβερνήσεις των χωρών αυτών προκειμένου να προστατέψουν τα φορολογικά έσοδά τους, είτε θέτουν περιορισμούς όπως για παράδειγμα η διπλή φορολόγηση της επιχείρησης για το ίδιο εισόδημα, είτε ελέγχουν τις τιμές και σε περίπτωση που είναι αδικαιολόγητα υψηλές αναπροσαρμόζουν το εισόδημα και εισπράττουν τους αναλογούντες φόρους.

Μια άλλη χρήση της διακριτής τιμολόγησης είναι σαν μέσο επίτευξης της επιχειρηματικής στρατηγικής. Η στρατηγική της πολυεθνικής επιχείρησης είναι αυτή που καθορίζει την πολιτική της διεθνούς διακριτής τιμολόγησης (Elliot-Clive, 2000). Βέβαια, η κάθε επιχείρηση λαμβάνει ερεθίσματα από το εξωτερικό περιβάλλον στο οποίο δραστηριοποιείται η θυγατρική της και τα ενσωματώνει στην στρατηγική της.



Η δυναμική της αγοράς όμως, καθώς και τυχόν αλλαγές στη φορολογική νομοθεσία συντελούν στον επαναπροσδιορισμό της στρατηγικής σχετικά με τη διακριτή τιμολόγηση.

Γενικά, υπάρχουν πολλές στρατηγικές διακριτής τιμολόγησης και κάθε επιχείρηση είναι ελεύθερη να επιλέξει αυτή που της ταιριάζει περισσότερο, αξιολογώντας κάποιους παράγοντες όπως το μέγεθος της επιχείρησης σε σχέση με τις πωλήσεις, το εισόδημα και τα περιουσιακά της στοιχεία, τους δείκτες ρευστότητας, όπως τα κέρδη προς τις πωλήσεις και τέλος τους διεθνείς δείκτες, ιδιαίτερα αυτόν που υπολογίζει το ποσοστό των ξένων πωλήσεων ως προς τις εγχώριες.

Τέλος, η διακριτή τιμολόγηση επιδρά στο ποσό των δασμών που πληρώνει το υποκατάστημα κατά την εισαγωγή των προϊόντων, δεδομένου ότι αν μια χώρα έχει υψηλούς δασμούς η υψηλή τιμολόγηση θα αυξήσει και τους δασμούς. Βέβαια, όπως αναφέρθηκε παραπάνω η υψηλή τιμολόγηση έχει θετικά φορολογικά αποτελέσματα, οπότε σ' αυτή την περίπτωση οι επιχειρήσεις δίνουν ιδιαίτερο βάρος στους φόρους εισοδήματος παρά στο ύψος των δασμών, επιλέγοντας την υψηλή τιμολόγηση.

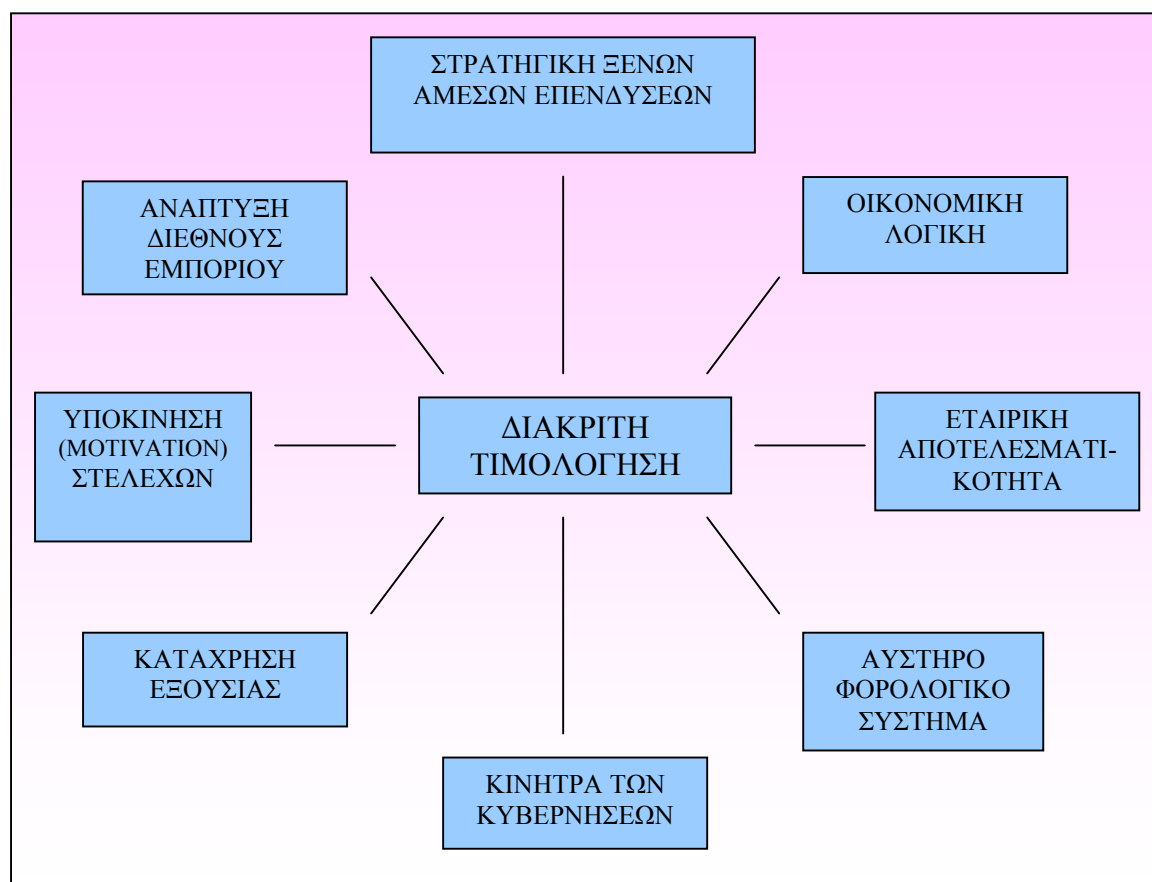


ΔΙΑΚΡΙΤΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ: ΈΝΑ «ΕΡΓΑΛΕΙΟ» ΣΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

1.3 Χρήση της Διακριτής Τιμολόγησης στην επιχειρησιακή στρατηγική

Κάθε εταιρεία προσπαθεί να ανιχνεύσει ατέλειες στην αγορά όπου δραστηριοποιείται και έτσι να αποκτήσει συγκριτικό πλεονέκτημα έναντι των άλλων επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον ίδιο κλάδο. Μια πολυεθνική επιχείρηση λόγω της διαθεσιμότητας κεφαλαίων, έχει μεγαλύτερη πιθανότητα να εκμεταλλευτεί προς όφελος της αυτές τις ατέλειες, σε σύγκριση με μια ανταγωνίστρια τοπική επιχείρηση. Παράλληλα, η πολυεθνική επιχείρηση λόγω των οικονομιών κλίμακας, χρησιμοποιεί πιο παραγωγικά τα κεφάλαιά της, δαπανώντας μεγάλα χρηματικά ποσά στην έρευνα και την ανάπτυξη. Με τον τρόπο αυτό, πετυχαίνει την καλύτερη διαφοροποίηση του προϊόντος της, αποκτώντας το συγκριτικό πλεονέκτημα έναντι των τοπικών ανταγωνιστών της.

Με σκοπό την πλήρη εκμετάλλευση των παραπάνω πλεονεκτημάτων, η πολυεθνική εταιρεία χρησιμοποιεί και τη διακριτή τιμολόγηση των προϊόντων και των λοιπών συναλλαγών της ανάμεσα στις θυγατρικές της, ως μέρος της συνολικής στρατηγικής της. Γενικά, η εταιρική στρατηγική μπορεί να θεωρηθεί σαν μια διαδικασία η οποία αποτελείται από δύο μέρη: την διαμόρφωση και την εφαρμογή. Η διακριτή τιμολόγηση εμπίπτει στο μέρος της εφαρμογής της στρατηγικής, ενώ σύμφωνα με τον Eccles (1985: p.9) η σχέση μεταξύ της στρατηγικής και της διακριτής τιμολόγησης είναι πολύ στενή, σχεδόν ταυτόσημη. Προκύπτει λοιπόν, ότι η διακριτή τιμολόγηση είναι αναπόσπαστο κομμάτι της επιχειρησιακής στρατηγικής και για το λόγο αυτό οι αποφάσεις της διοίκησης της εταιρείας σχετικά με αυτή αποτελούν ενεργά συστατικά της στρατηγικής.



Σχήμα 1: Στοιχεία που συνθέτουν την έννοια της διακριτής τιμολόγησης

Όπως προκύπτει από το παραπάνω σχεδιάγραμμα η έννοια της διακριτής τιμολόγησης είναι πολύπλευρη και συνδυάζει πληθώρα στοιχείων τόσο στο εσωτερικό, όσο και στο εξωτερικό περιβάλλον της πολυεθνικής επιχείρησης. Η πολυεθνική επιχείρηση προκειμένου να καθορίσει την επιχειρησιακή στρατηγική της, πρέπει να προσδιορίσει την στάση της απέναντι σε θέματα όπως η εταιρική αποτελεσματικότητα, η υποκίνηση (motivation) των στελεχών, η ανάπτυξη του διεθνούς εμπορίου κτλ, έτσι ώστε να οδηγήσει την στρατηγική της προς την αντίστοιχη κατεύθυνση. Για παράδειγμα, εάν μια επιχείρηση ενδιαφέρεται να συμβάλλει δραστικά στην ανάπτυξη του διεθνούς εμπορίου, είναι σε θέση να προσαρμόσει ανάλογα την πολιτική της διακριτής τιμολόγησης, έτσι ώστε να καταστήσει τα προϊόντα της ελκυστικά σε νέες αγορές, αυξάνοντας τις διεθνείς εμπορικές συναλλαγές της. Ανάλογα, εάν μια επιχείρηση δραστηριοποιείται σε μια χώρα με ιδιαίτερα αυστηρό φορολογικό σύστημα, πρέπει να τηρεί με ακρίβεια τους



κανόνες σχετικά με τη διακριτή τιμολόγηση, ώστε να αποφεύγει τυχόν πρόστιμα από φορολογικούς ελέγχους.

Συμπερασματικά, η πολυεθνική επιχείρηση χρησιμοποιεί την διακριτή τιμολόγηση ως εργαλείο για τη διαμόρφωση και εκπλήρωση της επιχειρησιακής στρατηγικής της. Με βάση αυτή τη θεώρηση, προκύπτουν κάποια ιδιαίτερα σημαντικά θέματα που αφορούν στη χρήση αυτή της διακριτής τιμολόγησης, τα οποία χρήζουν περαιτέρω ανάλυσης. Πρώτον, τι είναι μοναδικό σε σχέση με το διεθνές περιβάλλον για τη διακριτή τιμολόγηση μέσα στο πλαίσιο των λειτουργιών της πολυεθνικής· δεύτερον κατά πόσο η διακριτή τιμολόγηση χρησιμοποιείται σαν εργαλείο ελέγχου της διοίκησης ή σαν συστατικό της επιχειρησιακής στρατηγικής· τρίτον εάν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις χρησιμοποιούν τη διακριτή τιμολόγηση για να επιτύχουν μια ποικιλία στόχων ή έχουν καθαρά φορολογικά κίνητρα· και τέλος, εάν είναι αποτελεσματική η διακριτή τιμολόγηση στην επίτευξη των στόχων.

Όσον αφορά στο πρώτο θέμα καθίσταται σαφές ότι το διεθνές περιβάλλον στο οποίο δραστηριοποιούνται οι πολυεθνικές επιχειρήσεις, τους αναγκάζει να λαμβάνουν αποφάσεις σχετικά με διαφορετικές αγορές όπου οι συνθήκες ανταγωνισμού σε κάθε μια ποικίλουν και να ενσωματώνουν αυτές τις αποφάσεις στην διαμόρφωση της τελικής στρατηγικής διακριτής τιμολόγησης. Είναι ιδιαίτερα δύσκολο, αλλά ταυτόχρονα μοναδικό, να λαμβάνονται αποφάσεις που πρέπει να εφαρμοστούν ομοιόμορφα σε μια ποικιλία αγορών. Οι διαφορετικές συνθήκες που επικρατούν σε κάθε αγορά, αποτελούν εμπόδιο προς αυτή την κατεύθυνση, αλλά μέσω της στενής συνεργασίας μεταξύ των κρατών καταβάλλονται προσπάθειες προς την εξομάλυνση αυτών των διαφορών, έτσι ώστε οι επιχειρήσεις να εφαρμόζουν πιο αποτελεσματικά τις στρατηγικές τους.

Όσον αφορά στην χρήση της διακριτής τιμολόγησης ως εργαλείο ελέγχου της διοίκησης ή σαν συστατικό της επιχειρησιακής στρατηγικής, η ακαδημαϊκή έρευνα διαπιστώνει ότι η ιδέα του ελέγχου της διοίκησης επικεντρώνεται στην εφαρμογή των επιχειρησιακών στρατηγικών της (Anthony *et al.*, 1992). Όμως, η στρατηγική δεν είναι δυνατό να εφαρμοστεί χωρίς κάποιο μηχανισμό ελέγχου. Η διακριτή τιμολόγηση αποτελεί ένα μηχανισμό ελέγχου, αλλά ταυτόχρονα είναι και ένα μέσο με το οποίο επιτυγχάνεται η στρατηγική των επιχειρήσεων. Κατά συνέπεια, η διακριτή



τιμολόγηση δεν είναι απλά μια λογιστική διαδικασία, αλλά ο ρόλος της αναβαθμίζεται σε μέσο υποκίνησης και ελέγχου των στελεχών των εταιριών με σκοπό την επίτευξη των επιθυμητών αποτελεσμάτων (Anthony *et al.*, 1992).

Μια άλλη πλευρά της χρήσης της διακριτής τιμολόγησης, η οποία προκαλεί πολλές συγκρούσεις ανάμεσα στις πολυεθνικές επιχειρήσεις και στις φορολογικές αρχές κάθε χώρας, είναι η διερεύνηση των στόχων που επιδιώκουν να εκπληρώσουν οι επιχειρήσεις. Συγκεκριμένα, οι φορολογικές αρχές προσπαθούν να προσδιορίσουν εάν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις επιθυμούν να εκπληρώσουν πολλαπλούς στόχους μέσα από τη χρήση της διακριτής τιμολόγησης, ή εάν ο στόχος τους είναι καθαρά η διαχείριση των πληρωτέων φόρων, με σκοπό την ελαχιστοποίηση τους. Το θέμα αυτό, αποτελεί ένα από τα κύρια σημεία έρευνας και ανάλυσης στην ακαδημαϊκή βιβλιογραφία και για το λόγο αυτό κρίνεται σκόπιμο να αναλυθεί εκτενώς σε επόμενο κεφάλαιο της παρούσας διατριβής.

Τέλος, η θεώρηση της διακριτής τιμολόγησης ως εργαλείο στρατηγικής, απαιτεί την αξιολόγηση της αποτελεσματικότητάς της. Ο καλύτερος τρόπος να μετρηθεί η αποτελεσματικότητα μιας οποιασδήποτε στρατηγικής είναι η αξιολόγηση του βαθμού επίτευξης των προκαθορισμένων στόχων. Για το λόγο αυτό, κρίνεται ιδιαίτερα σημαντική η αξιολόγηση των αποτελεσμάτων της διακριτής τιμολόγησης, έτσι ώστε να καταστεί δυνατή η αναγνώριση και επιβεβαίωση της συμμετοχής της, στην επίτευξη των στρατηγικών στόχων της πολυεθνικής επιχείρησης.

1.4 Σκοποί της Διακριτής Τιμολόγησης

Οι στρατηγικοί σκοποί της διακριτής τιμολόγησης εμπίπτουν σε τρεις κατηγορίες: α) σε φορολογικούς σκοπούς, β) σε εσωτερικούς σκοπούς σχετιζόμενους με τη διοίκηση της επιχείρησης και γ) σε διεθνείς ή λειτουργικούς σκοπούς. Στην πρώτη κατηγορία συμπεριλαμβάνονται η διαχείριση των πληρωτέων φόρων, η συμμόρφωση με τους φορολογικούς κανονισμούς και η διαχείριση των πληρωτέων δασμών. Στη δεύτερη κατηγορία κατατάσσονται η δίκαιη αξιολόγηση της απόδοσης, η υποκίνηση των στελεχών της επιχείρησης και η συμφωνία στον καθορισμό των στόχων. Τέλος, στην τρίτη κατηγορία περιλαμβάνονται η διατήρηση ανταγωνιστικής θέσης στην αγορά, η ελαχιστοποίηση του κινδύνου πληθωρισμού, η διαχείριση του



συναλλαγματικού κινδύνου και η παράκαμψη των περιορισμών μεταφοράς κεφαλαίων.

Η διακριτή τιμολόγηση συχνά θεωρείται ως ένα μέσο που διαθέτουν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις για να ελέγξουν τους φόρους που καλούνται να πληρώσουν παγκοσμίως. Πολλές αποφάσεις επενδύσεων εξαρτώνται από τις φορολογικές συνθήκες που ισχύουν στην κάθε χώρα, έτσι ώστε να ελαχιστοποιείται το εισόδημα στις χώρες που υπάρχουν υψηλοί φορολογικοί συντελεστές. Για παράδειγμα, πολλές αναπτυσσόμενες χώρες έχουν σαν κύριο έσοδο τους φόρους εισοδήματος που εισπράττουν από τις εγκατεστημένες πολυεθνικές επιχειρήσεις (φορολογικοί παράδεισοι). Σε πολλές περιπτώσεις, οι φόροι αυτοί αναλογούν στο ένα τρίτο των συνολικών εσόδων των αναπτυσσόμενων κρατών (Cohen, 1995, p.11).

Κατά συνέπεια, προκύπτει ότι οι επιχειρήσεις μέσω της διακριτής τιμολόγησης είναι σε θέση να επηρεάσουν άμεσα τα κέρδη που δηλώνονται σε κάθε χώρα και στη συνέχεια τα φορολογικά έσοδα της χώρας αυτής. Βέβαια, οι περισσότερες χώρες έχουν αναπτύξει κανονισμούς σχετικά με την εφαρμογή της διακριτής τιμολόγησης, έτσι ώστε να προστατεύουν τα φορολογικά τους έσοδα. Οι κανονισμοί αυτοί είναι ιδιαίτερα πολύπλοκοι· απαιτούν από τις επιχειρήσεις να ακολουθούν συγκεκριμένες διαδικασίες, οι οποίες σε ορισμένες περιπτώσεις είναι γραφειοκρατικές, χρονοβόρες και αμφιβόλου αποτελέσματος.

Το ύψος των δασμών που καλείται να πληρώσει η πολυεθνική επιχείρηση κατά την εισαγωγή των προϊόντων της σε κάθε χώρα όπου είναι εγκατεστημένη η θυγατρική της, μπορεί να επηρεαστεί από την κατάλληλη στρατηγική διακριτής τιμολόγησης. Η τιμολόγηση καθορίζει την τιμή μεταφοράς του προϊόντος και κατ' επέκταση το ύψος των δασμών. Όμως, η διαχείριση των δασμών αλληλεπιδρά με την διαχείριση των πληρωτέων φόρων εισοδήματος, περιπλέκοντας την διαδικασία καθορισμού της τιμής για τα μεταφερόμενα αγαθά. Συγκεκριμένα, εάν η επιχείρηση επιθυμεί να θέσει υψηλή τιμή για ένα μεταφερόμενο αγαθό προς τη θυγατρική της, με σκοπό τη μείωση του εισοδήματος της τελευταίας και την ελαχιστοποίηση του φόρου εισοδήματος, θα πρέπει να πληρώσει υψηλότερους δασμούς. Κατά συνέπεια, οι δύο στρατηγικοί σκοποί αλληλοσυγκρούονται, δυσχεραίνοντας την διαδικασία της διακριτής τιμολόγησης.



Η διακριτή τιμολόγηση μπορεί να χρησιμοποιηθεί και ως μέσο για την αξιολόγηση της απόδοσης των διοικητικών στελεχών της επιχείρησης. Με αυτόν τον τρόπο τα στελέχη έχουν ως κίνητρο την ορθή χρησιμοποίηση των μεθόδων της διακριτής τιμολόγησης, προκειμένου να επιτύχουν τους προκαθορισμένους στόχους, από τους οποίους εξαρτάται η αξιολόγηση τους. Επίσης, μέσω της στρατηγικής της διακριτής τιμολόγησης οι επιχειρήσεις δίνουν κίνητρα στα στελέχη να προμηθεύονται τα αγαθά ή τις πρώτες ύλες που χρειάζονται για την παραγωγή αγαθών από συσχετιζόμενες ή θυγατρικές επιχειρήσεις, έτσι ώστε να ικανοποιούνται οι στόχοι σε επίπεδο ομίλου παρά σε επίπεδο θυγατρικής. Ο στόχος αυτός επιτυγχάνεται με τον προσδιορισμό της τιμής κατά τέτοιο τρόπο, ώστε τα άτομα που είναι επιφορτισμένα με τις προμήθειες της επιχείρησης να μην υφίσταται απώλειες σε σχέση με τους προσωπικούς τους στόχους.

Τέλος, στους λειτουργικούς σκοπούς της διακριτής τιμολόγησης συμπεριλαμβάνεται η δημιουργία και διατήρηση ανταγωνιστικής θέσης στην αγορά. Ο θεμελιώδης σκοπός μιας πολυεθνικής επιχείρησης είναι η διατήρηση ανταγωνιστικής θέσης στην παγκόσμια αγορά. Ο σκοπός αυτός μπορεί να επιτευχθεί είτε με μια στρατηγική διαφοροποίησης, είτε με την κατασκευή του προϊόντος σε πιο χαμηλή τιμή σε σύγκριση με τους ανταγωνιστές (Porter, 1985). Η σωστή τιμολόγηση βοηθά μια θυγατρική να εισέλθει σε μια νέα αγορά σε ανταγωνιστική τιμή, ή στην περίπτωση που η εταιρεία είναι ο ηγέτης στην αγορά, μπορεί να μειώσει την τιμή λόγω χαμηλής ζήτησης ή λόγω κακών οικονομικών συνθηκών στη συγκεκριμένη αγορά.

Επίσης, η διακριτή τιμολόγηση βοηθά στη διαχείριση του συναλλαγματικού κινδύνου αλλά και στις διακυμάνσεις των τιμών που οφείλονται στον πληθωρισμό. Βέβαια, η διακριτή τιμολόγηση δεν είναι μια στρατηγική η οποία μπορεί να αντικαταστήσει τις στρατηγικές αντιστάθμισης κινδύνου, αντίθετα είναι μια μέθοδος με την οποία οι πολυεθνικές μπορούν σε κάποιο βαθμό, να διαχειρίζονται αυτές τις διακυμάνσεις των τιμών προς όφελός τους. Τέλος, σε περιπτώσεις όπου μια χώρα επιβάλλει περιορισμούς στο ύψος των μεταφερόμενων κεφαλαίων προς το εξωτερικό, η πολυεθνική επιχείρηση μπορεί μέσω της διακριτής τιμολόγησης να θέσει τέτοιες τιμές στα μεταφερόμενα αγαθά ή στις υπηρεσίες, ώστε να επιτύχει την μεταφορά του επιθυμητού ύψους των κεφαλαίων της.



1.5 Ευρήματα της Ακαδημαϊκής Αρθρογραφίας

Τα θέματα που αναλύθηκαν παραπάνω αποτελούν το κύριο αντικείμενο της επιστημονικής έρευνας για το θέμα της διακριτής τιμολόγησης. Στη συνέχεια παρατίθενται τα ευρήματα μελετών, τα οποία επιβεβαιώνουν τη θεώρηση της διακριτής τιμολόγησης ως ένα εργαλείο για την εφαρμογή της επιχειρησιακής στρατηγικής των επιχειρήσεων και όχι απλώς ως ένα μέσο ελαχιστοποίησης των πληρωτέων φόρων.

Στην πρώτη έρευνα (Cravens, 1997) διερευνήθηκε η αποτελεσματικότητα της διακριτής τιμολόγησης, μέσω της αποστολής ερωτηματολογίων σε αντιπροσώπους της ανώτατης ηγεσίας μεγάλων πολυεθνικών επιχειρήσεων με θυγατρικές σε πολλές χώρες. Τα αποτελέσματα της έρευνας επιβεβαίωσαν τον ισχυρισμό ότι οι πολυεθνικές προσπαθούν να επιτύχουν πολλαπλούς σκοπούς μέσω των αποφάσεων τους σχετικά με τη διακριτή τιμολόγηση. Σύμφωνα με τις απαντήσεις των ερωτηθέντων, οι επιχειρήσεις κρίνουν ως ιδιαίτερα σημαντικά τα φορολογικά κίνητρα, αλλά ταυτόχρονα εμφανίζονται και άλλες παράμετροι ως σημαντικές, όπως η υποκίνηση (motivation) των υπαλλήλων και η ανταγωνιστική θέση στην αγορά. Επίσης, η διατήρηση ανταγωνιστικής θέσης βρίσκεται ανάμεσα στους τρεις πιο σημαντικούς σκοπούς της εταιρείας. Το γενικό συμπέρασμα που εξάγεται από την αξιολόγηση των στοιχείων της έρευνας είναι ότι ο έλεγχος του φορολογικού κόστους δεν αποτελεί το μοναδικό σκοπό της διακριτής τιμολόγησης που χρησιμοποιούν οι πολυεθνικές.

Μια άλλη πτυχή του ρόλου της διακριτής τιμολόγησης στις στρατηγικές των επιχειρήσεων είναι η διερεύνηση του κατά πόσο είναι αποτελεσματική στην βελτίωση των οικονομικών αποτελεσμάτων των εταιρειών. Υπάρχουν δύο τρόποι αξιολόγησης της αποτελεσματικότητας της διακριτής τιμολόγησης. Ο πρώτος είναι η εξέταση του κατά πόσο η επιχείρηση έχει λάβει τις ορθές αποφάσεις που βελτιώνουν τις επιδόσεις της και ο δεύτερος η διερεύνηση του κατά πόσο τα στελέχη των επιχειρήσεων αμείβονται δίκαια για τις δραστηριότητές τους (Eccles, 1985). Τα στελέχη είναι μάλλον αδύνατο να επιλέξουν προς εφαρμογή μια στρατηγική η οποία δεν έχει προκαθορισμένα θετικά αποτελέσματα, δεδομένου ότι η αξιολόγηση της απόδοσης τους βασίζεται στην απόδοση που πετυχαίνει η επιχείρηση στις δραστηριότητες της.



Στα πλαίσια της έρευνας ζητήθηκε από τα στελέχη η άποψή τους για την επιρροή της διακριτής τιμολόγησης στα διάφορα κριτήρια που επηρεάζουν την απόδοση της επιχείρησης (corporate performance). Χρησιμοποιήθηκε μια κλίμακα από το 1 έως το 7 όπου ο αριθμός ένα σήμαινε καθόλου επιρροή, ενώ ο αριθμός επτά μεγάλη επιρροή. Τα κριτήρια που χρησιμοποιήθηκαν ήταν α) η κερδοφορία, β) το μερίδιο της αγοράς, γ) η ανάπτυξη της εταιρείας, δ) η ικανοποίηση του πελάτη και ε) η αποδοτικότητα της επένδυσης. Τα αποτελέσματα της έρευνας κατέδειξαν ότι τα στελέχη των εταιρειών θεωρούν την διακριτή τιμολόγηση σαν μια σημαντική αλλά όχι κυρίαρχη στρατηγική. Το 40% των ερωτηθέντων απάντησε ότι η διακριτή τιμολόγηση επηρεάζει την αποτελεσματικότητα της επένδυσης. Για τα υπόλοιπα κριτήρια η επιρροή της διακριτής τιμολόγησης στην απόδοση της εταιρείας κυμαίνεται από 15% έως 37%. Συμπερασματικά, η έρευνα καταλήγει στο ότι τα στελέχη θεωρούν τη διακριτή τιμολόγηση σαν μια μόνο από τις πολλές στρατηγικές που υπάρχουν για την βελτίωση της απόδοσης των επιχειρήσεων.

Για την περαιτέρω ανάλυση της σχέσης ανάμεσα στην διακριτή τιμολόγηση και την απόδοση της εταιρείας πραγματοποιήθηκε μια συγκριτική ανάλυση των θεμελιωδών στοιχείων των επιχειρήσεων που θεώρησαν ότι η διακριτή τιμολόγηση επιδρά θετικά στην αποδοτικότητα της επιχείρησης, σε σχέση με τις επιχειρήσεις που απάντησαν ότι η διακριτή τιμολόγηση δεν επηρεάζει την απόδοση της εταιρείας. Ο σκοπός αυτής της ανάλυσης ήταν να διαπιστωθεί κατά πόσο υπάρχουν διαφορές στα χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων που χρησιμοποιούν τη διακριτή τιμολόγηση σε σχέση με τις επιχειρήσεις που δεν τη θεωρούν σημαντική στρατηγική.

Η ανάλυση απέδειξε ότι υπάρχουν αρκετές διαφορές ανάμεσα στις δύο κατηγορίες επιχειρήσεων. Χρησιμοποιήθηκε η κερδοφορία σαν μέτρο της απόδοσης της επιχείρησης και διαπιστώθηκε ότι οι εταιρείες που χρησιμοποιούν την διακριτή τιμολόγηση έχουν χαμηλά επίπεδα πωλήσεων και στοιχείων του ενεργητικού, καθώς και ότι δίνουν μικρή σημασία στην χρησιμοποίησή της για την ελαχιστοποίηση των φορολογικών υποχρεώσεων, σε σχέση με τις επιχειρήσεις που δεν τη θεωρούν σημαντική. Ο συνδυασμός των παραπάνω στοιχείων, καταδεικνύει ότι οι εταιρείες που χρησιμοποιούν την διακριτή τιμολόγηση θεωρούν ότι επιδρά σημαντικά στην κερδοφορία τους. Τα σχετικά χαμηλά επίπεδα των πωλήσεων και των περιουσιακών στοιχείων, σημαίνουν ότι οι εταιρείες αυτές είτε είναι νεοεισερχόμενες δυναμικές



επιχειρήσεις, είτε είναι μικρές εταιρείες με αυξημένη κερδοφορία σε σχέση με τις ηγέτιδες εταιρείες κάθε κλάδου.

Η δεύτερη έρευνα που μελετήθηκε (Elliott, Clive, 2000) είχε ως σκοπό να εντάξει τις τεχνικές της διακριτής τιμολόγησης στο γενικότερο επιχειρησιακό και οικονομικό πλαίσιο, προσπαθώντας να ανιχνεύσει τυχόν πρότυπα στις μεθόδους τιμολόγησης που χρησιμοποιούν οι εταιρείες.

Η μεθοδολογία που ακολουθήθηκε ήταν η προσωπική συνέντευξη με εκπροσώπους 12 πολυεθνικών επιχειρήσεων, προκειμένου να περιγράψουν μια συγκεκριμένη συναλλαγή μεταξύ εταιρειών του ομίλου που ήταν εγκατεστημένες σε διαφορετικές χώρες. Από τις δώδεκα εταιρείες οι πέντε είχαν ως αντικείμενο εργασίας τα χρηματοοικονομικά, οι τέσσερις δραστηριοποιούνταν στον κατασκευαστικό τομέα και στην παραγωγή αγαθών και οι τρεις είχαν ως αντικείμενο την παροχή υπηρεσιών. Όλοι οι συμμετέχοντες πλην ενός, διάλεξαν να περιγράψουν μια συναλλαγή που είχε σχέση με τις κύριες δραστηριότητες της επιχείρησής τους.

Οι επιχειρήσεις που συμμετείχαν στην έρευνα δήλωσαν ότι έχουν εσωτερικά φορολογικά τμήματα που ασχολούνται με το συγκεκριμένο θέμα, ενώ εξέφρασαν την άποψη ότι η συνεργασία με τις φορολογικές αρχές θα ήταν αμοιβαίου ενδιαφέροντος. Ο λόγος είναι ότι οι εταιρείες θα είχαν την ευκαιρία να συμβουλευονται τις αρχές, έστω και ανεπίσημα, για τον τρόπο με τον οποίο πρέπει να χειρίζονται θέματα πολιτικής της διεθνούς διακριτής τιμολόγησης, ενώ οι φορολογικές αρχές θα μπορούσαν να λαμβάνουν μια λίστα με όλες αυτές τις συναλλαγές για τον προσδιορισμό του φόρου εισοδήματος.

Τέλος, κατά τη διάρκεια της έρευνας διαπιστώθηκε κάποια συνέπεια στις μεθόδους της διακριτής τιμολόγησης που χρησιμοποιούν οι υπό εξέταση εταιρίες. Πιο συγκεκριμένα, οι εταιρίες που ανήκουν στον ίδιο κλάδο, υιοθετούν την ίδια μέθοδο διακριτής τιμολόγησης. Για παράδειγμα, οι οργανισμοί που ασχολούνται με τον χρηματοοικονομικό τομέα χρησιμοποιούν την μέθοδο *profit split*, ενώ οι κατασκευαστικές χρησιμοποιούν είτε την μέθοδο *standard full cost plus mark up* είτε



την *resale price minus*.¹ Παρά το γεγονός ότι οι εταιρείες επιδεικνύουν κάποια συνέπεια στις μεθόδους της διακριτής τιμολόγησης, αυτό δε σημαίνει ότι οι στρατηγικές ή ο τρόπος με τον οποίο χρησιμοποιούν την μέθοδο είναι κοινός.

Η τρίτη μελέτη (Bartelsman, Beetsma, 2003) επιδεικνύει τη μεταφορά εισοδήματος που λαμβάνει χώρα στις μεταβολές των φορολογικών συντελεστών ανάμεσα στις χώρες του ΟΟΣΑ. Τα ευρήματα της μελέτης δείχνουν ότι σε μια αύξηση των φορολογικών συντελεστών, ένα μεγάλο μέρος των εσόδων χάνεται λόγω της μείωσης στο εισόδημα που δηλώνουν οι επιχειρήσεις.

Οι κυβερνήσεις των χωρών φοβούνται την απώλεια οικονομικής δραστηριότητας εάν έχουν υψηλούς φορολογικούς συντελεστές. Δεν έχει γίνει όμως ακόμα κατανοητό ότι οι διαφορές στους φορολογικούς συντελεστές εκτός από την μεταφορά των δραστηριοτήτων, μπορεί να προκαλέσει και μεταφορά στο λογιστικό εισόδημα μεταξύ των κρατών. Για το λόγο αυτό έχει διαπιστωθεί μια διαρκής προσπάθεια από την πλευρά των κυβερνήσεων για μείωση των συντελεστών.

Ο σκοπός αυτής της μελέτης είναι τριπλός. Πρώτον, προσπαθεί να αποδείξει ότι υπάρχει μεγάλη μεταφορά κεφαλαίων μεταξύ των χωρών του ΟΟΣΑ. Συγκεκριμένα, βρέθηκε ότι σε μια αύξηση των φορολογικών συντελεστών το 65% των επιπρόσθετων εσόδων χάνονται λόγω μείωσης του δηλούμενου εισοδήματος. Δεύτερον, προσπαθεί να απομονώσει τις επιπτώσεις της μεταφοράς του εισοδήματος, στη φορολογία και στην παραγωγικότητα. Τρίτον, για πρώτη φορά χρησιμοποιούνται κλαδικά στοιχεία, σε αντίθεση με προηγούμενες μελέτες που είχαν χρησιμοποιηθεί είτε εταιρικά είτε στοιχεία σε επίπεδο χωρών.

Τα αποτελέσματα της έρευνας επιβεβαίωσαν τους ισχυρισμούς των συγγραφέων. Η αύξηση των φορολογικών συντελεστών πραγματικά οδηγεί σε μείωση των εσόδων του κράτους, μέσω της μείωσης των δηλούμενων εισοδημάτων. Βέβαια, η μελέτη έγινε με στοιχεία του κατασκευαστικού τομέα, μεγάλο μέρος του οποίου αποτελείται από πολυεθνικές επιχειρήσεις. Για το λόγο αυτό δεν μπορούν να γίνουν γενικεύσεις των συμπερασμάτων σε ολόκληρη την οικονομία. Παρόλα αυτά, η μεταφορά του εισοδήματος ανάμεσα στις χώρες του ΟΟΣΑ είναι μεγάλης σημασίας,

¹ Οι μέθοδοι αυτοί αναλύονται στο κεφάλαιο 4, §4.2.



Κεφάλαιο 3

κυρίως λόγω του μεγάλου μεγέθους των χωρών που απαρτίζουν τον ΟΟΣΑ και στη συμβολή τους στην παγκόσμια οικονομική δραστηριότητα.

Τέλος, η έρευνα καταλήγει ότι η μεταφορά του εισοδήματος μεταξύ των χωρών για φορολογικούς σκοπούς επηρεάζει και την μέτρηση της παραγωγικότητας. Ο λόγος είναι ότι σε μια χώρα με χαμηλούς φορολογικούς συντελεστές, οι πωλήσεις θα είναι υπερτιμημένες με αποτέλεσμα να παρουσιάζεται μεγαλύτερη από την πραγματική παραγωγή και κατά συνέπεια παραγωγικότητα.



ΕΜΠΕΙΡΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ

1.6 Μέθοδοι Διακριτής Τιμολόγησης Ενδοτμηματικών Συναλλαγών

Η διακριτή τιμολόγηση, όπως αναφέρθηκε παραπάνω, αποτελεί αναπόσπαστο κομμάτι της επιχειρησιακής στρατηγικής. Η πρακτική εφαρμογή της όμως, στα πλαίσια της καθημερινής λειτουργίας της πολυεθνικής επιχείρησης, δημιουργεί σοβαρά διαχειριστικά, αλλά και λογιστικά προβλήματα. Τα προβλήματα εστιάζονται στη δυσκολία καθορισμού της τιμής τόσο σε ενδοτμηματικές όσο και σε ενδοεταιρικές συναλλαγές. Ως ενδοτμηματικές συναλλαγές νοούνται αυτές που λαμβάνουν χώρα μεταξύ διαφόρων τμημάτων μιας επιχειρηματικής μονάδας, ενώ ως ενδοεταιρικές λαμβάνονται υπόψη οι συναλλαγές εκείνες που γίνονται μεταξύ εταιριών που ανήκουν στον ίδιο όμιλο.

Πριν προχωρήσουμε στην ανάλυση των μεθόδων διακριτής τιμολόγησης ενδοτμηματικών συναλλαγών, κρίνεται σκόπιμη η αποσαφήνιση ορισμένων εννοιών άμεσα συνυφασμένων με το περιεχόμενο της διακριτής τιμολόγησης. Οι έννοιες αυτές είναι οι εξής: τμήμα, κέντρο κέρδους και κέντρο κόστους. Για την ανάλυση που ακολουθεί, ως τμήμα νοείται μια επιχειρησιακή μονάδα η οποία είναι βασικό κομμάτι ενός οργανισμού και στο οποίο οι διευθυντές έχουν δικαίωμα να λαμβάνουν αποφάσεις. Το κέντρο κέρδους ενδέχεται να είναι ένα τμήμα ενός οργανισμού, ενώ συχνά συναντάμε ένα τμήμα να αποτελείται από πολλά κέντρα κέρδους. Το κέντρο κέρδους θεωρείται ως μια μικρογραφία επιχείρησης, είναι πολύ πιθανό να είναι αυτόνομο και να λαμβάνει μόνο του αποφάσεις σχετικά με την τιμολόγηση των ενδοτμηματικών συναλλαγών. Αντίθετα, το κέντρο κόστους ασχολείται κυρίως με την προσπάθεια βελτίωσης της αποτελεσματικότητας και της μείωσης του κόστους, ενώ σπάνια θεωρείται ως αυτόνομο τμήμα με δικαίωμα λήψης αποφάσεων σχετικά με την διακριτή τιμολόγηση.

Σε μια εταιρεία όπου λειτουργούν δύο τμήματα -ένα τμήμα παραγωγής και ένα τμήμα πωλήσεων-, υπάρχουν δύο είδη συναλλαγών, οι αυτόνομες και οι υποχρεωτικές. Στις μεν πρώτες τα τμήματα καθορίζουν από μόνα τους τις τιμές των μεταξύ τους συναλλαγών, στις δε δεύτερες οι τιμές των ενδοτμηματικών συναλλαγών



καθορίζονται από τον οργανισμό και όχι από τα επιμέρους τμήματα. Η αυτονομία στα τμήματα τους επιτρέπει να κάνουν συναλλαγές και με τρίτες εταιρίες αυξάνοντας έτσι το επιμέρους κέρδος τους, ενώ η εξάρτηση από τον οργανισμό στοχεύει στην επίτευξη μεγαλύτερου κέρδους συνολικά για την επιχείρηση και στην επίτευξη οικονομιών κλίμακας, κυρίως μέσω της καλύτερης συνεργασίας μεταξύ των τμημάτων. Η εμπειρία καταδεικνύει ότι σε μερικές περιπτώσεις η ελευθερία των τμημάτων να ενεργούν ανεξάρτητα ζημιώνει την κερδοφορία της επιχείρησης συνολικά, ενώ σε άλλες περιπτώσεις η συνεργασία μεταξύ των τμημάτων βελτιώνει τα αποτελέσματα της επιχείρησης μέσω της επίτευξης οικονομιών κλίμακας.

Ένα άλλο θέμα που προκύπτει από τις συναλλαγές μεταξύ των τμημάτων είναι ο τρόπος μερισμού του κέρδους ανάμεσα στα τμήματα. Συχνά υπάρχουν διαμάχες μεταξύ των τμημάτων της παραγωγής και των πωλήσεων για τον καταμερισμό του κέρδους που προκύπτει από τις πωλήσεις των προϊόντων, εφόσον το κέρδος παραμένει στο τμήμα των πωλήσεων, ή της μείωσης του κόστους. Υπάρχουν τρεις τρόποι καταμερισμού του κέρδους ανάμεσα στα τμήματα: α) με βάση τη μείωση του μεταβλητού κόστους, β) με βάση ποσοστών επί του μεταβλητού κόστους και γ) ανάλογα με το τμήμα που δημιούργησε το κέρδος.

Σύμφωνα με την πρώτη μέθοδο, το κέρδος από τη μείωση του μεταβλητού κόστους μοιράζεται εξίσου σε όλα τα τμήματα. Αυτή η μέθοδος όμως, έχει το μειονέκτημα ότι το τμήμα το οποίο προκάλεσε τη μείωση του κόστους δεν απολαμβάνει το αποτέλεσμα, ενώ αντίθετα πρέπει να το μοιραστεί και με άλλα τμήματα τα οποία ίσως, δεν συνέβαλλαν στην μείωση του κόστους. Αυτό το πρόβλημα έρχεται να καλύψει η δεύτερη μέθοδος, η οποία λαμβάνει υπόψη της τα ποσοστά συμμετοχής του κάθε τμήματος στο κόστος και με βάση αυτά μερίζει και το όφελος που προκύπτει από τη μείωση του μεταβλητού κόστους. Τέλος, η τρίτη μέθοδος μερίζει το κέρδος στο τμήμα από όπου προέκυψε η μείωση του κόστους.

Η τιμολόγηση των ενδοτμηματικών συναλλαγών είναι δυνατόν να γίνει είτε με βάση το πραγματικό κόστος, είτε με βάση το πρότυπο κόστος, είτε τέλος με βάση την τιμή της αγοράς. Στην πρώτη μέθοδο συνυπολογίζονται όλα τα πραγματικά κόστη που εμπεριέχονται στο προϊόν, ενώ στη δεύτερη τα πραγματικά κόστη συγκρίνονται με τα προϋπολογισμένα και η όποια διαφορά θεωρείται ως απόκλιση. Οι θετικές



αποκλίσεις σημαίνουν ότι τα πραγματικά κόστη είναι χαμηλότερα των προτύπων, ενώ αρνητικές αποκλίσεις καταδεικνύουν ότι τα πρότυπα κόστη είναι χαμηλότερα των πραγματικών.

Το πλεονέκτημα της μεθόδου του πρότυπου κόστους είναι ότι οι τιμές των συναλλαγών είναι γνωστές εκ των προτέρων. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα η απόδοση των τμημάτων που τιμολογούν τις συναλλαγές τους με βάση τη μέθοδο του πρότυπου κόστους, να μην επηρεάζεται από παράγοντες που δεν είναι ικανά να ελέγξουν. Κατά συνέπεια, οι μεταφορές των αγαθών στο πρότυπο κόστος ελαχιστοποιούν την αλληλεξάρτηση μεταξύ των τμημάτων που λαμβάνουν μέρος στις συναλλαγές, προσφέροντας πιο αξιόπιστα αποτελέσματα.

Τέλος, η τρίτη μέθοδος βασίζεται στην τιμή που υπάρχει στην αγορά για το εκάστοτε προϊόν, με βάση την οποία τιμολογούνται οι ενδοτμηματικές συναλλαγές. Αυτή η μέθοδος, όμως έχει αρκετά προβλήματα στην εφαρμογή της, κυρίως διότι για πολλά ημικατεργασμένα προϊόντα που μεταφέρονται από το ένα τμήμα στο άλλο, δεν υπάρχει αντίστοιχη τιμή στην αγορά προκειμένου να χρησιμοποιηθεί ως βάση. Ένα άλλο πρόβλημα, αποτελεί το γεγονός ότι τα εσωτερικά μετακινούμενα αγαθά αφορούν πολύ μεγαλύτερες ποσότητες σε σχέση με μια οποιαδήποτε πώληση σε τρίτη εταιρία, με αποτέλεσμα η τιμή της αγοράς να μην ανταποκρίνεται στις ενδοτμηματικές συναλλαγές.

1.7 Μέθοδοι Διακριτής Τιμολόγησης Ενδοεταιρικών Συναλλαγών

Οι μέθοδοι διακριτής τιμολόγησης ενδοεταιρικών συναλλαγών περιγράφονται από τους φορολογικούς κανονισμούς των αναπτυγμένων χωρών. Οι περισσότερες χώρες επηρεάζονται από τις οδηγίες των Ηνωμένων Πολιτειών και του Οργανισμού Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης (ΟΟΣΑ) σχετικά με το θέμα της διακριτής τιμολόγησης, οι οποίες παρουσιάζουν μεγάλες ομοιότητες. Για το λόγο αυτό, η ανάλυση που ακολουθεί στηρίζεται στους φορολογικούς κανονισμούς των Ηνωμένων Πολιτειών, ενώ στη συνέχεια παρατίθεται μια ανάλυση των βασικών διαφορών μεταξύ των δύο κανονισμών.



Σύμφωνα με τις οδηγίες των ΗΠΑ οι επιχειρήσεις είναι υποχρεωμένες να εφαρμόζουν τρία πρότυπα: α) το πρότυπο arm's length, b) τον κανόνα της καλύτερης μεθόδου (best method rule) και γ) την συγκριτική ανάλυση (comparability analysis), προκειμένου να επιλέξουν την μέθοδο της διακριτής τιμολόγησης που θα χρησιμοποιήσουν.

Σύμφωνα με το πρώτο πρότυπο, οι επιχειρήσεις πρέπει να καθορίσουν ένα εύρος arm's length τιμών. Οι κανονισμοί προβλέπουν τρεις προσεγγίσεις σχετικά με τον καθορισμό του εύρους. Η πρώτη προσέγγιση θεωρεί ότι υπάρχει μια μόνο arm's length τιμή και κατ' επέκταση δεν υπάρχει εύρος. Η δεύτερη εφαρμόζεται στις περιπτώσεις όπου υπάρχουν συγκρίσιμες συναλλαγές με ανεξάρτητες επιχειρήσεις και με βάση αυτές καθορίζεται ένα εύρος τιμών που μπορεί να χρησιμοποιήσει η επιχείρηση, ενώ η τρίτη αφορά τις περιπτώσεις όπου τα στοιχεία δεν είναι απολύτως συγκρίσιμα. Με βάση αυτή την προσέγγιση χρησιμοποιούνται στατιστικές τεχνικές για να προσδιορίσουν ένα μικρότερο διάστημα τιμών βασιζόμενες στα αποτελέσματα της προηγούμενης μεθόδου.

Το δεύτερο πρότυπο, υποχρεώνει τις επιχειρήσεις να χρησιμοποιήσουν την καλύτερη μέθοδο διακριτής τιμολόγησης. Για τον προσδιορισμό της μεθόδου, απαιτείται η σύγκριση της κάθε ελεγχόμενης συναλλαγής με μια αντίστοιχη, μη ελεγχόμενη. Από τη σύγκριση αυτή θα προκύψει η καλύτερη μέθοδος διακριτής τιμολόγησης, η αξιοπιστία της οποίας εξαρτάται από την συγκρισιμότητα των συναλλαγών και από την ποιότητα των στοιχείων και των υποθέσεων που χρησιμοποιήθηκαν για τον προσδιορισμό της.

Το τρίτο πρότυπο προβλέπει την διενέργεια συγκριτικής ανάλυσης ανάμεσα σε ελεγχόμενες και μη ελεγχόμενες συναλλαγές, προκειμένου να εξασφαλισθεί η συγκρισιμότητα των στοιχείων, έτσι ώστε να χρησιμοποιηθούν περαιτέρω στον καθορισμό της arm's length τιμής. Στην ανάλυση αυτή πρέπει να ληφθούν υπόψη όλοι οι πιθανοί παράγοντες, οι οποίοι ενδέχεται να επηρεάσουν τις τιμές ή τα κέρδη. Οι κανονισμοί απαριθμούν πέντε παράγοντες που πρέπει να αναλύονται κάθε φορά, προκειμένου να προσδιοριστεί η συγκρισιμότητα των στοιχείων: α) την λειτουργική ανάλυση, β) τους συμβατικούς όρους, γ) τον κίνδυνο, δ) τις οικονομικές συνθήκες και



ε) τα αγαθά ή τις υπηρεσίες που συναλλάσσονται. Οι παράγοντες αυτοί παρουσιάζονται αναλυτικά στη συνέχεια

Η λειτουργική ανάλυση –ο πρώτος παράγοντας που προβλέπει ο κανονισμός- μελετά τις λειτουργίες της επιχείρησης που θέλει να καθορίσει την τιμή των ενδοεταιρικών συναλλαγών της, σε σχέση με τις λειτουργίες άλλων επιχειρήσεων, προκειμένου να καθορίσει τον βαθμό συγκρισιμότητας των συναλλαγών τους. Σκοπός της ανάλυσης είναι ο προσδιορισμός τόσο των λειτουργιών της κάθε επιχείρησης, όσο και οι πόροι που χρησιμοποιούνται γι' αυτές τις λειτουργίες. Στην λειτουργική ανάλυση, συγκρίνονται δραστηριότητες όπως η έρευνα και ανάπτυξη, η διαδικασία της παραγωγής, οι προδιαγραφές του προϊόντος, οι υπηρεσίες διοίκησης, διάθεσης και χρηματοδότησης κ.α.

Ο δεύτερος παράγοντας αφορά στη διερεύνηση των συμβατικών υποχρεώσεων των επιχειρήσεων οι οποίες ενδέχεται να επηρεάζουν την τιμή των συναλλαγών τους. Παραδείγματα τέτοιου είδους υποχρεώσεων αποτελούν η ύπαρξη συμφωνιών μίσθωσης, άδειας, ή χρήσης δικαιωμάτων, η πολιτική πιστώσεων και πληρωμών της κάθε επιχείρησης, οι τυχόν εγγυήσεις προς τους πελάτες κ.τ.λ. Στις περιπτώσεις όπου υπάρχουν τέτοιου είδους υποχρεώσεις, θα πρέπει να γίνονται προσαρμογές στις τιμές των συναλλαγών των συγκεκριμένων επιχειρήσεων, ώστε τα στοιχεία να καθίστανται συγκρίσιμα.

Ο τρίτος παράγοντας αφορά στην έννοια του κινδύνου· ο κίνδυνος προκύπτει από τυχόν αλλαγές στο κόστος του προϊόντος, στη ζήτηση και στην προσφορά, στις διακυμάνσεις των συναλλαγματικών ισοτιμιών και των επιτοκίων, ενώ τέλος αναφέρεται και στην έρευνα και στην ανάπτυξη, κυρίως ως προς τις πιθανότητες αποτυχίας κάποιας R&D δραστηριότητας αυτού του είδους. Ο βασικός στόχος στην ανάλυση του κινδύνου σε σχέση με την διακριτή τιμολόγηση, είναι ο προσδιορισμός της πλευράς που υφίσταται τον κίνδυνο, δεδομένου ότι η ανάληψη του κινδύνου είναι πάντοτε συνυφασμένη με την αντίστοιχη απόδοση ή αποζημίωση.

Ο τέταρτος παράγοντας της συγκριτικής ανάλυσης εστιάζει στις οικονομικές συνθήκες που μπορούν να επηρεάσουν τη διακριτή τιμολόγηση. Οι σημαντικές οικονομικές συνθήκες που επηρεάζουν τις τιμές ή τα κέρδη, καθορίζουν τον βαθμό



συγκρισιμότητας μεταξύ των ελεγχόμενων και των μη ελεγχόμενων συναλλαγών. Τέτοιοι παράγοντες ενδέχεται να είναι η ομοιότητα των γεωγραφικών αγορών, το μέγεθος της κάθε αγοράς, ο ανταγωνισμός στην αγορά και τέλος η οικονομική κατάσταση του κάθε κλάδου. Τέλος, ο πέμπτος παράγοντας που εξετάζεται είναι η συγκρισιμότητα των αγαθών ή των υπηρεσιών που μεταφέρονται, έτσι ώστε να επιβεβαιωθεί η ομοιότητα των επιχειρήσεων.

Αφού η επιχείρηση προσδιορίσει τις επιχειρήσεις εκείνες που θα χρησιμοποιηθούν κατά τη διάρκεια της συγκριτικής ανάλυσης για τον καθορισμό της arm's length τιμής, πρέπει να αποφασίσει ποια μέθοδος ταιριάζει καλύτερα στο αντικείμενο εργασιών της. Οι πιο συχνά χρησιμοποιούμενες μέθοδοι διακριτής τιμολόγησης είναι οι εξής: α) η μέθοδος *comparable uncontrolled price*, β) η μέθοδος *resale price*, γ) η μέθοδος *cost-plus*, δ) η μέθοδος *comparable profits* και ε) η μέθοδος *profit split*

Η πρώτη μέθοδος απαιτεί από τον φορολογούμενο να αξιολογήσει κατά πόσο η τιμή που χρεώνεται σε μια ελεγχόμενη συναλλαγή αποτελεί την arm's length τιμή γι' αυτή τη συναλλαγή. Προκειμένου να γίνει αυτή η αξιολόγηση συγκρίνεται η ελεγχόμενη συναλλαγή με μια αντίστοιχη μη ελεγχόμενη, έτσι ώστε να καθοριστεί ένα πιθανό εύρος τιμών που αποτελούν τη δίκαιη τιμή για αυτή τη συναλλαγή. Για να εξασφαλιστεί η συγκρισιμότητα των στοιχείων πρέπει οι υπό εξέταση συναλλαγές να είναι αρκετά όμοιες. Η ομοιότητά τους καθορίζεται από πολλούς παράγοντες, ο κυριότερος όμως είναι η ομοιότητα των προϊόντων που διακινούνται.

Για να εφαρμοστεί η μέθοδος *comparable uncontrolled price*, ή CUP, πρέπει οι διαφορές που εντοπίζονται μεταξύ των ελεγχόμενων και των μη ελεγχόμενων συναλλαγών να ταξινομούνται στις εξής τέσσερις γενικές κατηγορίες: α) καμία διαφορά, β) μικρές διαφορές, γ) αρκετές διαφορές και τέλος δ) διαφορές στο προϊόν. Η επιχείρηση αξιολογώντας σε ποια κατηγορία κατατάσσονται οι διαφορές που προκύπτουν, καλείται να αποφασίσει κατά πόσο η CUP μέθοδος περιγράφει με τον καλύτερο δυνατό τρόπο την υπό εξέταση συναλλαγή. Στις δύο πρώτες κατηγορίες, όπου οι διαφορές είναι ελάχιστες, η εφαρμογή της CUP μεθόδου δίνει τα καλύτερα και πιο αξιόπιστα αποτελέσματα, ενώ στις δύο τελευταίες επειδή οι διαφορές



καθιστούν μη συγκρίσιμες τις συναλλαγές, είναι προτιμότερο να χρησιμοποιηθεί κάποια άλλη μέθοδος.

Η δεύτερη μέθοδος χρησιμοποιείται για να καθορίσει την κερδοφορία του διανομέα-αντιπροσώπου του προϊόντος. Η μέθοδος αυτή για να εκτιμήσει την τιμή της συναλλαγής, λαμβάνει υπόψη την τιμή πώλησης του διανομέα προς τον τελικό καταναλωτή, αφαιρώντας το μικτό περιθώριο κέρδους του διανομέα. Το μικτό περιθώριο κέρδους βασίζεται στα αντίστοιχα περιθώρια κέρδους που πραγματοποιούνται σε μη ελεγχόμενες συναλλαγές. Η μέθοδος *resale price* υποθέτει ότι ο μεταπωλητής δεν προσθέτει σημαντική αξία στο προϊόν πριν το διαθέσει στον τελικό καταναλωτή.

Προκειμένου να χρησιμοποιηθεί η μέθοδος αυτή πρέπει να εξασφαλιστεί η συγκρισιμότητα των λειτουργιών δυο συγκρινόμενων επιχειρήσεων, ενώ ταυτόχρονα πρέπει να αναλυθούν οι κίνδυνοι και οι συμβατικές υποχρεώσεις της κάθε επιχείρησης, ώστε να εντοπισθούν οι διαφορές και να γίνουν οι απαραίτητες προσαρμογές για να καταστούν τα στοιχεία συγκρίσιμα. Σύμφωνα με τη μέθοδο αυτή, δεν απαιτείται η ομοιότητα των προϊόντων σε τόσο μεγάλο βαθμό όσο στην CUP μέθοδο, διότι η μέθοδος *resale price* βασίζεται στο περιθώριο κέρδους, το οποίο συνήθως είναι σταθερό ανά κλάδο απασχόλησης

Η μέθοδος *cost-plus* συνδυάζει το κόστος παραγωγής ενός προϊόντος με το μικτό περιθώριο κέρδους. Το ποσό που χρεώνεται σε μια ελεγχόμενη συναλλαγή συγκρίνεται με μια μη ελεγχόμενη, προκειμένου να καθοριστεί αν το περιθώριο κέρδους – το οποίο εκφράζεται ως ποσοστό επί του κόστους - είναι *arm's length*. Η μέθοδος αυτή χρησιμοποιείται συνήθως σε περιπτώσεις όπου τα στοιχεία του παραγωγού είναι πιο ακριβή από τα στοιχεία του διανομέα, καθώς επίσης και στο βιομηχανικό κλάδο όπου τα προϊόντα πωλούνται σε συσχετιζόμενες επιχειρήσεις. Όπως και στην προηγούμενη μέθοδο, απαιτείται η σύγκριση των λειτουργιών των εξεταζόμενων επιχειρήσεων, προκειμένου να γίνουν οι απαραίτητες προσαρμογές στα στοιχεία, για να εξασφαλιστεί η συγκρισιμότητα των συναλλαγών τους.

Η μέθοδος *comparable profits* χρησιμοποιείται για να καθορίσει τις τιμές των ενδοεταιρικών συναλλαγών τόσο σε ενσώματα όσο και σε ασώματα-άυλα αγαθά. Η



μέθοδος αυτή χρησιμοποιεί κάποιους δείκτες επιπέδου κερδών (profit level indicators) για να καθορίσει την δίκαιη τιμή. Οι δείκτες αυτοί προκύπτουν από μη ελεγχόμενες επιχειρήσεις, οι οποίες έχουν τις ίδιες δραστηριότητες και λειτουργούν υπό παρόμοιες συνθήκες με την υπό εξέταση επιχείρηση. Η εφαρμογή των δεικτών στα στοιχεία της επιχείρησης, μας δείχνει το ποσό που θα κέρδιζε η επιχείρηση από τις ενδοεταιρικές συναλλαγές της, εάν το επίπεδο κέρδους της (profit –level) ήταν ίσο με αυτό μιας μη ελεγχόμενης επιχείρησης.

Σύμφωνα με τους κανονισμούς περί διακριτής τιμολόγησης ορίζονται δύο είδη *profit split* μεθόδων: α) η μέθοδος *comparable profit split* και η μέθοδος *residual profit split*. Βασική προϋπόθεση για να χρησιμοποιηθούν αυτές οι μέθοδοι, είναι ότι ο μερισμός των κερδών πρέπει να γίνεται ανάλογα με την αξία της συνεισφοράς στο κέρδος των επιμέρους συμμετεχόντων.

Η χρήση της μεθόδου *comparable profit split* προϋποθέτει την σύγκριση του κέρδους παρόμοιων συναλλαγών μεταξύ δύο ανεξάρτητων επιχειρήσεων. Σκοπός της μεθόδου είναι να καταναίμει τα λειτουργικά κέρδη ανάμεσα στις συνδεδεμένες επιχειρήσεις, ανάλογα με τα κέρδη που προκύπτουν από παρόμοιες συναλλαγές μεταξύ ανεξάρτητων επιχειρήσεων. Βασική προϋπόθεση για τη χρήση της μεθόδου, είναι η συγκρισιμότητα των στοιχείων, ιδιαίτερα όσον αφορά στον τρόπο κατανομής των λειτουργικών κερδών ανάμεσα στις επιχειρήσεις. Οι κανονισμοί ορίζουν ότι η μέθοδος αυτή δεν πρέπει να χρησιμοποιείται στην περίπτωση όπου τα λειτουργικά κέρδη ως ποσοστό επί των στοιχείων ενεργητικού των ανεξάρτητων επιχειρήσεων, διαφέρουν σημαντικά από εκείνα των συνδεδεμένων.

Σύμφωνα με την μέθοδο *residual profit* η κατανομή των κερδών μεταξύ των συνδεδεμένων επιχειρήσεων γίνεται σε δύο στάδια. Στο πρώτο στάδιο, ο καταμερισμός γίνεται με βάση ένα συντελεστή αποδοτικότητας επί των στοιχείων του ενεργητικού, ο οποίος προκύπτει από στοιχεία της αγοράς σχετικά με τις αποδόσεις συγκρίσιμων ανεξάρτητων επιχειρήσεων. Στο δεύτερο στάδιο, κατανέμεται το εναπομένον κέρδος, το οποίο προκύπτει από το αρχικό κέρδος μετά την αφαίρεση του ποσού που υπολογίζεται στο πρώτο στάδιο. Η κατανομή αυτή γίνεται με βάση τη σχετική αξία των ασώματων αγαθών που έχει προσθέσει η κάθε θυγατρική σ' αυτά,



με βάση δηλαδή τα έξοδα που έχει διενεργήσει η κάθε επιχείρηση για να προσδώσει μεγαλύτερη προστιθέμενη αξία στα αγαθά αυτά.

Μια σημαντική συνιστώσα της μεθόδου αυτής είναι το λειτουργικό κέρδος, το οποίο καθορίζεται από το μικτό κέρδος μείον τα λειτουργικά έξοδα. Το λειτουργικό κέρδος περιλαμβάνει όλα τα κέρδη που σχετίζονται με την κύρια επιχειρηματική δραστηριότητα της επιχείρησης. Ο δείκτης επιπέδου κερδών χρησιμοποιεί τα οικονομικά στοιχεία της επιχείρησης και συγκεκριμένα το λειτουργικό κέρδος και τα λειτουργικά περιουσιακά στοιχεία, προκειμένου να καθορίσει την *arm's length* τιμή των συναλλαγών. Οι κανονισμοί παρέχουν μια σχετική ελευθερία ως προς το ποιο χρηματοοικονομικοί δείκτες μπορούν να χρησιμοποιηθούν σ' αυτή τη διαδικασία. Σαν σημεία αναφοράς χρησιμοποιούνται ο δείκτης λειτουργικών κερδών προς τις πωλήσεις και ο δείκτης μικτού κέρδους προς τα λειτουργικά έξοδα. Σημειώνεται ότι, στην περίπτωση χρήσης των παραπάνω δεικτών απαιτείται μεγάλη συγκρισιμότητα των στοιχείων, διότι τα μεγέθη που λαμβάνονται υπόψη κατά τους υπολογισμούς, έχουν μεγάλη αλληλεξάρτηση μεταξύ τους.

1.8 Μέθοδοι Διακριτής Τιμολόγησης σε Ασώματα (Intangible) Αγαθά

Οι κανονισμοί αναφορικά με τη διακριτή τιμολόγηση προβλέπουν τον καθορισμό της *arm's length* τιμής τόσο για τις συναλλαγές που αφορούν ενσώματα αγαθά όσο και για τις συναλλαγές που αφορούν ασώματα αγαθά. Για τον προσδιορισμό της τιμής της ενδοεταιρικής συναλλαγής ασώματων αγαθών προτείνεται να χρησιμοποιηθεί μια από τις εξής μεθόδους: α) η μέθοδος *comparable uncontrolled transaction*, β) η μέθοδος *comparable profits*, και γ) η μέθοδος *profit split*. Στο κεφάλαιο αυτό αναλύεται η πρώτη μέθοδος, η οποία είναι η μόνη που χρησιμοποιείται αποκλειστικά στις συναλλαγές ασώματων αγαθών, σε αντίθεση με τις υπόλοιπες που εφαρμόζονται τόσο σε ασώματα όσο και σε ενσώματα αγαθά.

Αρχικά, πρέπει να αποσαφηνιστεί η έννοια του ασώματου αγαθού, προκειμένου να προχωρήσουμε στην ανάλυση της μεθόδου *comparable uncontrolled transaction*. Σαν ασώματο-άυλο αγαθό νοείται ένα περιουσιακό στοιχείο το οποίο έχει σημαντική αξία και εμπίπτει σε μια από τις έξι ακόλουθες κατηγορίες: α) τεχνολογία, όπως για παράδειγμα πατέντες, τεχνογνωσία κλπ, β) πνευματική ιδιοκτησία, γ) πωλήσεις, όπως



π.χ. σήμα κατατεθέν, μάρκα κλπ, δ) επιχειρηματικοί οργανισμοί, όπου συμπεριλαμβάνονται οι άδειες, το franchise και οι συμβάσεις, ε) λειτουργίες, όπως για παράδειγμα συστήματα, μέθοδοι, διαδικασίες κλπ, και τέλος στ) άλλα παρόμοια αγαθά, όπου κατατάσσονται τα άυλα αγαθά που δεν ανήκουν ξεκάθαρα σε κάποια από τις παραπάνω κατηγορίες.

Η μέθοδος διακριτής τιμολόγησης που αναλύουμε, λαμβάνει υπόψη τη συγκρισιμότητα των συναλλαγών προκειμένου να καταλήξει σε ένα arm's length αποτέλεσμα. Συγκεκριμένα, η μέθοδος για να καθορίσει την τιμή ενός δικαιώματος (royalty), συγκρίνει την ελεγχόμενη συναλλαγή ασώματου περιουσιακού στοιχείου με μια αντίστοιχη μη ελεγχόμενη, κάτω από παρόμοιες συνθήκες. Συνεπώς, τα δύο κύρια σημεία της μεθόδου είναι η σύγκριση των συναλλαγών και η σύγκριση των συνθηκών, προκειμένου να καθοριστεί η συγκρισιμότητα των στοιχείων για τον καθορισμό της τιμής της ενδοεταιρικής συναλλαγής.

Όσον αφορά στην ομοιότητα των συναλλαγών, μεγάλη προσοχή δίνεται στις συμβατικές υποχρεώσεις και στις οικονομικές συνθήκες των συγκρινόμενων εταιριών, καθώς και στη δυναμική των κερδών τους. Με τον όρο αυτό εννοούμε την πιθανότητα δημιουργίας κερδών από τη συναλλαγή ασώματων αγαθών. Όσον αφορά στη σύγκριση των συνθηκών, προκειμένου να εφαρμοστεί η μέθοδος διακριτής τιμολόγησης που εξετάζουμε, πρέπει να αναλυθούν ορισμένοι παράγοντες, όπως οι όροι της συναλλαγής, ο κύκλος ζωής του αγαθού που πρόκειται να μεταφερθεί, η μοναδικότητά του, η διάρκεια της άδειας ή της σύμβασης κτλ. Τα στοιχεία που θα προκύψουν από την παραπάνω ανάλυση θα προσδιορίσουν τον βαθμό ομοιότητας της ελεγχόμενης και της μη ελεγχόμενης συναλλαγής και κατ' επέκταση τη δυνατότητα ή όχι εφαρμογής της *comparable uncontrolled transaction* μεθόδου.

Τέλος, αξίζει να αναφερθεί ότι σύμφωνα με τους κανονισμούς, οι φορολογικές αρχές έχουν το δικαίωμα να αναπροσαρμόσουν το τίμημα μιας ενδοεταιρικής συναλλαγής, εάν το άυλο αγαθό που μεταφέρθηκε καλύπτεται από μια συμφωνία που ισχύει πάνω από ένα έτος. Η λογική του κανονισμού, είναι η προσαρμογή της τιμής, έτσι ώστε η συμφωνία να είναι ανάλογη με το εισόδημα που δημιουργείται από την πώληση του αγαθού κάθε έτος.



1.9 Μερισμός του Κόστους

Ο μερισμός του κόστους αποτελεί ένα ξεχωριστό σημείο ανάλυσης για τη διακριτή τιμολόγηση των ασώματων αγαθών. Η διαδικασία μερισμού του κόστους, επιτρέπει σε δύο ή περισσότερες επιχειρήσεις να ενώσουν τους πόρους τους, για την από κοινού ανάπτυξη ενός ή περισσότερων ασώματων αγαθών, από τα οποία θα έχουν κοινό συμφέρον. Οι κανονισμοί σχετικά με τον μερισμό του κόστους, έχουν ως κύριο μέλημα τον ορθό καταμερισμό του κόστους ανάμεσα στις εμπλεκόμενες επιχειρήσεις, έτσι ώστε να εξασφαλίζεται η ορθότητα του δηλούμενου εισοδήματος και κατ' επέκταση του οφειλόμενου φόρου.

Προκειμένου δύο ή περισσότερες επιχειρήσεις να επωφεληθούν από τη νομοθεσία μερισμού του κόστους, θα πρέπει να συνάψουν μια νόμιμη συμφωνία μερισμού κόστους *qualified cost-sharing agreement* και να είναι ελεγχόμενοι συμμετέχοντες *controlled participant*. Η συμφωνία αυτή πρέπει να αναφέρει τον τρόπο μερισμού του κόστους ανάμεσα στις επιχειρήσεις, σε αναλογία των προβλεπόμενων κερδών που θα προκύψουν από την ανάπτυξη του ασώματου αγαθού. Επίσης, πρέπει να ορίζει τον τρόπο αναπροσαρμογής των ποσοστών επιμερισμού του κόστους, σε περίπτωση αλλαγής των οικονομικών συνθηκών ή αλλαγής των λειτουργιών των επιχειρήσεων. Τέλος, η συμφωνία αυτή πρέπει να συμπληρώνεται σε επίσημο έγγραφο, να αναγράφεται η διάρκειά της και να περιγράφεται συντόμως το είδος του προς ανάπτυξη ασώματου αγαθού.

Ελεγχόμενοι συμμετέχοντες θεωρούνται σύμφωνα με τους κανονισμούς όσες επιχειρήσεις πληρούν τις εξής τρεις προϋποθέσεις: α) το προσδοκώμενο όφελος, β) τις λογιστικές απαιτήσεις και γ) τις διοικητικές απαιτήσεις. Πρώτον, οι επιχειρήσεις οφείλουν να έχουν ένα ξεκάθαρο κέρδος από την χρήση του υπό ανάπτυξη ασώματου αγαθού. Δεύτερον, οι επιχειρήσεις πρέπει να χρησιμοποιούν μια σταθερή μέθοδο προσδιορισμού του κόστους και του κέρδους από την συμφωνία, καθώς και να μετατρέπουν στο εγχώριο νόμισμα τα ποσά που προκύπτουν από συναλλαγές με ξένα νομίσματα. Τρίτον, οι επιχειρήσεις πρέπει να φυλάσσουν αρχεία με στοιχεία που αφορούν τα κόστη που μετέχουν στην ανάπτυξη του αγαθού, τον τρόπο μερισμού του κόστους σε κάθε συμμετέχοντα και τέλος τις λογιστικές μεθόδους που χρησιμοποιήθηκαν για τον προσδιορισμό του κόστους.



Οι κανονισμοί προσδιορίζουν τους τρόπους υπολογισμού του κόστους αλλά και του κέρδους που προκύπτει από την ανάπτυξη του ασώματου αγαθού προκειμένου μια συμφωνία να θεωρηθεί σύμφωνη με τις νομοθετικές διατάξεις. Το κόστος ανάπτυξης ενός ασώματου αγαθού, ορίζεται ως το σύνολο των λειτουργικών εξόδων που έγιναν για την δημιουργία του, ενώ προστίθενται και τυχόν έξοδα για τη χρήση ενσώματων αγαθών απαραίτητων για την κατασκευή του. Στην περίπτωση όπου ένα έξοδο αφορά την ανάπτυξη τόσο ενός ασώματου όσο και ενός ενσώματου αγαθού, η επιχείρηση οφείλει να επιμερίσει τα έξοδα με βάση την ωφέλεια που θα προκύψει από το εν λόγω έξοδο στο τελικό αγαθό.

Τα κέρδη από την άλλη πλευρά, ορίζονται ως το επιπλέον εισόδημα ή το εξοικονομούμενο κόστος που προκύπτει από την χρήση του ασώματου αγαθού. Οι κανονισμοί ορίζουν αρκετούς τρόπους εκτίμησης του κέρδους, είτε άμεσους είτε έμμεσους. Σύμφωνα με την πρώτη κατηγορία, η άμεση εκτίμηση του κέρδους προκύπτει από τον άμεσο προσδιορισμό του επιπλέον εισοδήματος από τη χρήση του αγαθού, ενώ ο έμμεσος επιτρέπει την χρήση κάποιων άλλων μέτρων για τον προσδιορισμό του κέρδους. Στα μέτρα αυτά, συγκαταλέγεται ο αριθμός των μονάδων προϊόντων που παράγονται ή πωλούνται, το ύψος των πωλήσεων καθώς και το λειτουργικό κέρδος. Σε κάθε περίπτωση, η καλύτερη μέθοδος υπολογισμού του κέρδους κρίνεται από το είδος του υπό ανάπτυξη αγαθού και από το ποια μέθοδος δίνει το σωστό αποτέλεσμα με μεγαλύτερη συνέπεια.

Η συνέπεια στους υπολογισμούς των αναμενόμενων κερδών από τη χρήση του ασώματου αγαθού κρίνεται ιδιαίτερα σημαντική, διότι εάν σε τυχόν φορολογικό έλεγχο διαπιστωθούν μεγάλες αποκλίσεις –πέραν του 20%- , τότε η επιχείρηση αντιμετωπίζει το ενδεχόμενο να της επιβληθούν πρόστιμα. Ο μόνος τρόπος να το αποφύγει είναι να αποδείξει ότι οι αποκλίσεις στα κέρδη οφείλονται σε γεγονότα πέραν της δικαιοδοσίας της, όπως για παράδειγμα μια απρόσμενη αλλαγή στις οικονομικές συνθήκες.

1.10 Διακριτή Τιμολόγηση στις Υπηρεσίες

Παρά την αυξανόμενη συνεισφορά της παροχής υπηρεσιών στην παγκόσμια οικονομία, η νομοθεσία περί διακριτής τιμολόγησης δεν δίνει την ανάλογη βαρύτητα.



Το μεγαλύτερο μέρος της νομοθεσίας ασχολείται με την τιμολόγηση των ενσώματων και ασώματων αγαθών και λιγότερο με την τιμολόγηση της αξίας των προσφερόμενων υπηρεσιών ανάμεσα στις πολυεθνικές εταιρείες.

Ο προσδιορισμός της arm's length τιμής για τις υπηρεσίες είναι ιδιαίτερος δύσκολη, κυρίως λόγω της αδυναμίας σύγκρισης μεταξύ τους. Για το λόγο αυτό, το βασικό θέμα στη τιμολόγηση των μεταφερόμενων υπηρεσιών είναι ο καθορισμός της θυγατρικής εκείνης που ωφελείται από την παρεχόμενη υπηρεσία και όχι τόσο η εύρεση της δίκαιης τιμής τους. Στην περίπτωση όπου μια υπηρεσία ωφελεί περισσότερες από μια θυγατρικές, τότε πρέπει να γίνεται ο μερισμός του εξόδου ανάλογα με την προτιθέμενη ωφέλεια (intended benefit) και όχι ανάλογα με την πραγματοποιούμενη ωφέλεια (realized benefit). Επίσης, στην περίπτωση όπου η ωφέλεια δεν προκύπτει άμεσα από την παρεχόμενη υπηρεσία, τότε η υπηρεσία δεν πρέπει να τιμολογείται.

Οι επιχειρήσεις προκειμένου να υπολογίσουν την arm's length τιμή, μπορούν να χρησιμοποιήσουν το κόστος της προσφερόμενης υπηρεσίας, εκτός εάν για τη συγκεκριμένη υπηρεσία υπάρχει η δυνατότητα σύγκρισης με μια αντίστοιχη μη ελεγχόμενη, οπότε σαν δίκαιη τιμή θεωρείται η τιμή της ανεξάρτητης υπηρεσίας. Στις περιπτώσεις όμως όπου η προσφερόμενη υπηρεσία αποτελεί αναπόσπαστο κομμάτι της δραστηριότητας της επιχείρησης, τότε το κόστος δεν μπορεί να θεωρηθεί ως δίκαιη τιμή, χωρίς να γίνουν οι απαραίτητες προσαρμογές. Η νομοθεσία ορίζει τα είδη των εξόδων τα οποία δύναται να συμπεριληφθούν στο κόστος της υπηρεσίας: στα άμεσα κόστη συμπεριλαμβάνονται οι αμοιβές, τα δώρα (bonus), τα έξοδα ταξιδιών κτλ, ενώ στα έμμεσα κόστη ανήκουν η επίβλεψη, η αμοιβή του υποστηρικτικού προσωπικού και άλλα διοικητικά έξοδα.

Στην περίπτωση όπου το κόστος δεν μπορεί να χρησιμοποιηθεί για τον καθορισμό της arm's length τιμής, τότε η δίκαιη τιμή θα πρέπει να ορισθεί σύμφωνα με τα όσα προβλέπει η νομοθεσία. Θα πρέπει δηλαδή, η επιχείρηση να ακολουθήσει την ίδια διαδικασία που ισχύει για την τιμολόγηση των ενδοεταιρικών συναλλαγών που αφορούν ενσώματα ή ασώματα αγαθά. Σύμφωνα με αυτή, η επιχείρηση συγκρίνει την συναλλαγή που επιθυμεί να τιμολογήσει με μια μη ελεγχόμενη συναλλαγή, έτσι ώστε να εντοπίσει ομοιότητες και τυχόν διαφορές. Αν οι δύο



συναλλαγές είναι παρόμοιες, τότε η τιμή της μη ελεγχόμενης συναλλαγής χρησιμοποιείται για την τιμολόγηση της ελεγχόμενης, αφού γίνουν οι απαραίτητες προσαρμογές.

Τέλος, αξίζει να αναφερθεί ότι πολλές φορές είναι αρκετά δύσκολο η επιχείρηση να εντοπίσει μη ελεγχόμενες συναλλαγές που να μπορούν να συγκριθούν με τις δικές της. Για το λόγο αυτό, προτείνεται η σύγκριση των συναλλαγών δύο εντελώς ανεξάρτητων επιχειρήσεων για τον καθορισμό της arm's length τιμής.

1.11 Σύγκριση Κανονισμών ΗΠΑ και ΟΟΣΑ

Ο Οργανισμός Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης (ΟΟΣΑ) έχει αναπτύξει κανονισμούς σχετικά με την εφαρμογή της πολιτικής διακριτής τιμολόγησης, παρόμοιους με αυτούς των ΗΠΑ. Οι κανόνες αυτοί χρησιμοποιούνται σαν σημείο αναφοράς τόσο από τις χώρες- μέλη του ΟΟΣΑ όσο και από τις λοιπές χώρες, ιδιαίτερα σε περιπτώσεις διαπραγματεύσεων μεταξύ τους για την κατανομή του φορολογητέου εισοδήματος που προκύπτει από διακρατικές συναλλαγές. Η βασική ιδέα των κανονισμών παραμένει ίδια: η τιμολόγηση των ενδοεταιρικών συναλλαγών πρέπει να είναι σύμφωνη με το πρότυπο της arm's length τιμής. Η σύγκριση των ενδοεταιρικών συναλλαγών με αντίστοιχες ανεξάρτητες συναλλαγές, προτείνεται ως ο καλύτερος τρόπος για τον καθορισμό της arm's length τιμής.

Οι κανονισμοί που ισχύουν στις ΗΠΑ είναι γενικά σύμφωνες με τις αντίστοιχες του ΟΟΣΑ. Σε ορισμένα σημεία, όμως, παρατηρούνται σημαντικές διαφορές, οδηγώντας τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στις ΗΠΑ σε δίλημμα, εφόσον καλούνται να επιλέξουν ποια από τις δυο απόψεις θα ακολουθήσουν, έχοντας τον κίνδυνο της επιβολής προστίμων από τις φορολογικές αρχές. Στο κεφάλαιο αυτό αναλύονται οι βασικές διαφορές ανάμεσα στους δύο κανονισμούς, έτσι ώστε να γνωρίζουν οι επιχειρήσεις τους κινδύνους που αντιμετωπίζουν από την υιοθέτηση των κανονισμών των ΗΠΑ ή του ΟΟΣΑ.

Οι οδηγίες του ΟΟΣΑ καταδεικνύουν τη συγκρισιμότητα των ελεγχόμενων και των μη ελεγχόμενων συναλλαγών ως βασικό παράγοντα ορθού καθορισμού της arm's length τιμής. Τα χαρακτηριστικά των συναλλαγών που προσδιορίζουν το βαθμό



συγκρισιμότητας τους είναι παρόμοια με εκείνα που περιγράφουν οι κανονισμοί των ΗΠΑ. Μια βασική διαφορά είναι ότι οι κανονισμοί των ΗΠΑ θεωρούν τον κίνδυνο που αναλαμβάνουν οι επιχειρήσεις σαν ξεχωριστό παράγοντα, ενώ ο ΟΟΣΑ τον ενσωματώνει στην έννοια της λειτουργικής ανάλυσης.

Οι οδηγίες του ΟΟΣΑ αναγνωρίζουν πέντε μεθόδους διακριτής τιμολόγησης: α) τη μέθοδο CUP, β) τη μέθοδο *resale price*, γ) τη μέθοδο *cost-plus*, δ) τη μέθοδο *profit split* και τέλος ε) τη μέθοδο *transactional net margin*. Οι μέθοδοι αυτοί χρησιμοποιούνται σχεδόν με τον ίδιο τρόπο όπως ορίζεται και στους κανονισμούς των ΗΠΑ, ενώ η τελευταία μέθοδος αντιστοιχεί στη μέθοδο *comparable profits* των ΗΠΑ. Όσον αφορά την πρώτη και τη δεύτερη μέθοδο, οι οδηγίες του ΟΟΣΑ προτείνουν να χρησιμοποιούνται τόσο για ενσώματα, όσο για ασώματα αγαθά και υπηρεσίες, ενώ οι κανονισμοί των ΗΠΑ επιτρέπουν την χρήση τους μόνο για ενσώματα αγαθά. Ομοίως, η μέθοδος *cost-plus* σύμφωνα με τον ΟΟΣΑ πρέπει να χρησιμοποιείται τόσο για ενσώματα αγαθά όσο και για υπηρεσίες, ενώ σύμφωνα με την νομοθεσία των ΗΠΑ επιτρέπεται η χρήση της μόνο για ενσώματα αγαθά.

Όσον αφορά στην πέμπτη μέθοδο εμφανίζεται μια βασική διαφορά ανάμεσα στους δύο κανονισμούς, κυρίως όσον αφορά στον προσδιορισμό των οικονομικών στοιχείων των ελεγχόμενων και μη ελεγχόμενων επιχειρήσεων. Οι κανονισμοί των ΗΠΑ ορίζουν ότι η ανάλυση πρέπει να στηρίζεται πάνω στην επιχειρηματική δραστηριότητα για την οποία υπάρχουν διαθέσιμα στοιχεία, ενώ οι κανονισμοί του ΟΟΣΑ ορίζουν ότι η ανάλυση πρέπει να στηρίζεται σε επίπεδο συναλλαγών και όχι συνολικά σε επίπεδο επιχειρηματικής δραστηριότητας. Η λογική της μεθόδου και οι περιπτώσεις όπου ενδείκνυται να χρησιμοποιείται αναλύονται στη συνέχεια.

Η *transactional net margin method* (TNMM) προτείνεται από τους κανονισμούς του ΟΟΣΑ να χρησιμοποιείται όταν οι παραδοσιακές μέθοδοι διακριτής τιμολόγησης δεν μπορούν να δώσουν αξιόπιστα αποτελέσματα στον καθορισμό της *arm's length* τιμής. Η μέθοδος TNMM εξετάζει το καθαρό περιθώριο κέρδους σε σχέση με το ενεργητικό ή τις πωλήσεις μιας επιχείρησης και βασίζεται στην λογική ότι τα κέρδη των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον ίδιο κλάδο μακροπρόθεσμα τείνουν να εξισώνονται.



Προκειμένου μια επιχείρηση να εφαρμόσει την μέθοδο αυτή πρέπει να ακολουθήσει τα παρακάτω βήματα: α) να διενεργήσει λειτουργική ανάλυση στην υπό εξέταση επιχείρηση, β) να εντοπίσει συγκρίσιμες συναλλαγές ή επιχειρήσεις, γ) να επιλέξει το κατάλληλο μέτρο κέρδους (profit measure), δ) να προσδιορίσει τον επιθυμητό χρόνο ανάλυσης και τέλος ε) να επαληθεύσει τα αποτελέσματα των ερευνών της.

Ιδιαίτερη βάση πρέπει να δοθεί στην επιλογή του καταλληλότερου μέτρου σύγκρισης των κερδών. Οι δύο πιο συχνά χρησιμοποιούμενοι δείκτες είναι ο δείκτης αποδοτικότητας στοιχείων ενεργητικού (λειτουργικό κέρδος / σύνολο ενεργητικού) και ο δείκτης αποδοτικότητας πωλήσεων (λειτουργικό κέρδος / πωλήσεις). Ο πρώτος δείκτης ενδείκνυται σε περιπτώσεις επιχειρήσεων εντάσεως κεφαλαίου, η κερδοφορία των οποίων εξαρτάται από την αποδοτική χρήση των στοιχείων του ενεργητικού, ενώ ο δεύτερος ταιριάζει περισσότερο σε εμπορικές επιχειρήσεις.

Το βασικό μειονέκτημα της μεθόδου TNMM είναι ότι προϋποθέτει ότι η υπό εξέταση συναλλαγή θα είναι πάντα κερδοφόρα, σε αντίθεση με τις λοιπές μεθόδους διακριτής τιμολόγησης, οι οποίες απλά καθορίζουν μια τιμή για την κάθε ενδοεταιρική συναλλαγή. Από την άλλη πλευρά, η μέθοδος TNMM είναι λιγότερο ευαίσθητη στις διαφορές μεταξύ των συγκρινόμενων συναλλαγών, λόγω της χρήσης του καθαρού περιθωρίου κέρδους σε σχέση με το μικτό, το οποίο δεν επηρεάζεται τόσο από τις διαφορές στις λειτουργίες των επιχειρήσεων. Βέβαια, η χρήση των καθαρών περιθωρίων κέρδους για τον καθορισμό της τιμής των ενδοεταιρικών συναλλαγών ενδέχεται να οδηγήσει σε υπέρ ή υπό- εκτίμηση των κερδών των επιχειρήσεων, αν τα κέρδη των επιχειρήσεων δεν προσαρμόζονται ανάλογα για διαφορές που προκύπτουν στην αποτελεσματικότητα.

Κλείνοντας το κεφάλαιο αυτό παρουσιάζονται οι βασικές διαφορές μεταξύ των μεθόδων TNMM και comparable profit method, ή CPM. Η βασική διαφορά των δύο μεθόδων έγκειται στο γεγονός ότι η μεν TNMM χρησιμοποιεί το καθαρό περιθώριο κέρδους για τον υπολογισμό των δεικτών κερδοφορίας, η δε CPM χρησιμοποιεί το μικτό κέρδος για τον υπολογισμό των δεικτών. Επίσης, οι δύο αυτές μέθοδοι αντιμετωπίζουν διαφορετικά το εύρος των αποτελεσμάτων. Οι κανονισμοί του ΟΟΣΑ ορίζουν ότι πρέπει να λαμβάνεται υπόψη ένα εύρος αποτελεσμάτων όταν



χρησιμοποιείται η μέθοδος TNMM. Η μέθοδος CPM από την άλλη πλευρά, ορίζει ότι πρέπει να χρησιμοποιείται ο μέσος όρος των αποτελεσμάτων ή ο διάμεσος. Η διαφορετική αυτή θεώρηση μπορεί να οδηγήσει τις επιχειρήσεις σε επιβολή προστίμων, στην περίπτωση όπου κατά τον έλεγχο τα κέρδη τους βρεθούν εντός του εύρους αλλά εκτός του μέσου όρου.



ΕΦΑΡΜΟΓΗ: TRANSFER PRICING

GLOBAL SURVEY by ERNST & YOUNG

Το θέμα της διακριτής τιμολόγησης αποτελεί βασικό σημείο διένεξης μεταξύ των επιχειρήσεων και των φορολογικών αρχών της κάθε χώρας. Ο λόγος γι' αυτή τη διαμάχη είναι ότι οι φορολογικές αρχές θεωρούν ότι οι επιχειρήσεις λαμβάνουν αποφάσεις σχετικά με τη διακριτή τιμολόγηση με μοναδικό σκοπό την ελαχιστοποίηση του πληρωτέου φόρου. Προκειμένου να προστατέψουν τα εισοδήματά τους, οι φορολογικές αρχές των χωρών υιοθετούν αυστηρή νομοθεσία σχετικά με τη διακριτή τιμολόγηση και απαιτούν συμμόρφωση από την πλευρά των επιχειρήσεων. Στις περιπτώσεις όπου κατά τη διάρκεια του φορολογικού ελέγχου διαπιστώνονται παραβάσεις επιβάλλονται πρόστιμα, ή γίνεται αναπροσαρμογή στα δηλούμενα από τις επιχειρήσεις εισοδήματα και εισπράττονται οι αναλογούντες φόροι.

Η έρευνα της Ernst&Young επαναλαμβάνεται κάθε δύο χρόνια, με σκοπό να ανιχνεύει τις τάσεις που επικρατούν κάθε φορά, τόσο από την πλευρά των επιχειρήσεων όσο και από την πλευρά των φορολογικών αρχών, σχετικά με τη διακριτή τιμολόγηση. Η έρευνα που διεξήχθη το 2001, απέδειξε ότι μόνο το 18% των επιχειρήσεων των ΗΠΑ και το 8% των επιχειρήσεων στην Ευρώπη, έχουν ως βασικό σκοπό την ελαχιστοποίηση του πληρωτέου φόρου. Το 45% των επιχειρήσεων δήλωσε ως πρωταρχικό σκοπό την μεγιστοποίηση του λειτουργικού εισοδήματος, ενώ το 24% την χρηματοοικονομική αποτελεσματικότητα (financial efficiency). Η θεώρηση αυτή επιβεβαιώθηκε και από την έρευνα του έτους 2003, εφόσον το 40% δήλωσε τους διοικητικούς και λειτουργικούς σκοπούς της διακριτής τιμολόγησης, πιο σημαντικούς από τους φορολογικούς, ενώ το 25% δήλωσε ότι η επιχειρησιακή στρατηγική οδηγεί όλες τις αποφάσεις σχετικά με τη διακριτή τιμολόγηση. Τα αποτελέσματα αυτά, επιβεβαιώνουν και τα ευρήματα των ακαδημαϊκών ερευνών που αναπτύχθηκαν στο κεφάλαιο 3.3, τα οποία τονίζουν την στρατηγική πλευρά της διακριτής τιμολόγησης.

Στη συνέχεια παρατίθενται τα βασικά ευρήματα της έρευνας, τα οποία αποδεικνύουν την σημαντική θέση που κατέχει η διακριτή τιμολόγηση στα πλαίσια



λειτουργίας της πολυεθνικής επιχείρησης, αλλά και την ολοένα αυξανόμενη προσοχή που δίνουν οι φορολογικές αρχές τόσο των αναπτυγμένων όσο και των αναπτυσσόμενων χωρών του κόσμου στο θέμα αυτό. Το δείγμα που επιλέχθηκε για τη διεξαγωγή της έρευνας, αποτελείται από 641 μητρικές εταιρίες και 200 θυγατρικές σε 22 χώρες του κόσμου. Προκειμένου να απεικονισθούν οι τρέχουσες νομοθετικές απόψεις και πρακτικές σχετικά με τη διακριτή τιμολόγηση, διενεργήθηκαν συνεντεύξεις με τις φορολογικές αρχές των 22 χωρών που συμμετείχαν στην έρευνα, καθώς και σε 22 χώρες που βρίσκονται σε αρχικό στάδιο ανάπτυξης νομοθετικού πλαισίου για τη διακριτή τιμολόγηση.

Οι φορολογικές αρχές σε μια εμφανή προσπάθεια διεκδίκησης μεριδίου κερδών από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις, εκδίδουν νέους ή ανανεωμένους κανονισμούς σχετικά με τη διακριτή τιμολόγηση, περιλαμβάνοντας μέτρα για την επιβολή προστίμων, σε περιπτώσεις όπου δεν τηρούνται οι διαδικασίες για την τεκμηρίωση των χρησιμοποιούμενων τιμών των μεταφερόμενων αγαθών. Επιπρόσθετα, στις περισσότερες χώρες αυξάνεται το προσωπικό στις φορολογικές αρχές που ασχολείται με τη διακριτή τιμολόγηση, σε μια προσπάθεια να εντατικοποιηθούν οι έλεγχοι στις επιχειρήσεις, σχετικά με το θέμα αυτό. Το γεγονός αυτό έχει οδηγήσει τις επιχειρήσεις να επανεξετάσουν τα έγγραφα που τεκμηριώνουν τις αποφάσεις τους σχετικά με τη διακριτή τιμολόγηση έτσι ώστε να αποφύγουν πιθανά πρόστιμα.

Ένα σημαντικό στοιχείο που προέκυψε από την έρευνα, είναι το είδος των συναλλαγών που θεωρούν οι επιχειρήσεις ότι κεντρίζουν το ενδιαφέρον των φορολογικών αρχών. Σύμφωνα με τις απαντήσεις, οι διοικητικές υπηρεσίες εξακολουθούν να θεωρούνται πιο ευαίσθητες στον έλεγχο, παρουσιάζοντας 23% αύξηση σε σχέση με την έρευνα που είχε διενεργηθεί το 2001, ενώ ταυτόχρονα η ενδοεταιρική χρηματοδότηση παρουσιάζει αύξηση κατά 32%. Στον Πίνακα 5-1 συνοψίζονται οι απαντήσεις των ερωτηθέντων σχετικά με το θέμα αυτό.



Πίνακας 0-1: Οι πιο ευαίσθητες στον έλεγχο συναλλαγές, όπως τις αντιλαμβάνονται οι επιχειρήσεις

	2003 (%)	2001 (%)	Σχετική Μεταβολή (%)
Διοικητικές υπηρεσίες	43	35	23
Ενδοεταιρική Χρηματοδότηση	37	28	32
Πώληση ετοιμών προϊόντων	36	32	13
Άυλα Αγαθά	33	28	18
Τεχνικές Υπηρεσίες	30	27	11
Τεχνογνωσία	24	19	26
Προμήθεια πώλησης αγαθών	24	21	14
Πώληση πρώτων υλών	22	22	0

Γενικά, η παροχή υπηρεσιών και συγκεκριμένα η παροχή των ενδοεταιρικών υπηρεσιών, αποτελούν συνεχώς μεγαλύτερο κομμάτι της παγκόσμιας οικονομίας· για το λόγο αυτό κεντρίζουν την προσοχή των φορολογικών αρχών κατά τη διενέργεια του ελέγχου. Οι περισσότερες πολυεθνικές όμως δεν τεκμηριώνουν τον τρόπο μερισμού των δαπανών αυτών ανάμεσα στις θυγατρικές, με αποτέλεσμα όταν βρίσκονται αντιμέτωπες με τον φορολογικό έλεγχο, να κινδυνεύουν με αναπροσαρμογή του φορολογητέου εισοδήματός τους.

Όπως προκύπτει Πίνακα 5-2, η πιο δημοφιλής για έλεγχο συναλλαγή παραμένει η πώληση των ενσώματων αγαθών. Όμως, παρατηρείται μια μείωση στο ποσοστό των ελέγχων σε ενσώματα αγαθά και μια παράλληλη αύξηση στους ελέγχους που σχετίζονται με ασώματα αγαθά και υπηρεσίες. Συγκεκριμένα, η σχετική μείωση στους ελέγχους των ενσώματων αγαθών ανέρχεται στο 8%, σε σχέση με τα αντίστοιχα ποσοστά της έρευνας του 2001, ενώ οι έλεγχοι σε ασώματα αγαθά και σε παροχή εξειδικευμένων γνώσεων σε θέματα τεχνολογίας, ανέρχονται σε 40% και 67% αντίστοιχα.



Πίνακας 0-2: Είδη συναλλαγών που υπόκεινται σε φορολογικό έλεγχο

	2003 (%)	2001 (%)	Σχετική Μεταβολή (%)
Πώληση ετοιμών προϊόντων	37	40	-8
Υπηρεσίες	29	26	+12
Ασώματα Αγαθά	14	10	+40
Ενδοεταιρική Χρηματοδότηση	9	9	-
Τεχνογνωσία	5	3	+67

Προκειμένου η πολυεθνική επιχείρηση να αποφύγει να τις επιβληθούν πρόστιμα στις συναλλαγές της, πρέπει να εκτιμήσει τον κίνδυνο που προκύπτει από τη χρήση της διακριτής τιμολόγησης. Συγκεκριμένα, οφείλει να προσδιορίσει ποιες συναλλαγές και ποιες περιοχές εμπεριέχουν τον μεγαλύτερο κίνδυνο. Στη συνέχεια, είναι σημαντικό να επιβεβαιώσει ότι η πολιτική της διακριτής τιμολόγησης εφαρμόζεται ορθά στα πλαίσια λειτουργίας της επιχείρησης, σύμφωνα με το πρότυπο της arm's length τιμής. Για το λόγο αυτό, οφείλει να γνωρίζει τις αποδεκτές μεθόδους διακριτής τιμολόγησης που προβλέπονται από τους κανονισμούς για κάθε τύπο συναλλαγών. Στον Πίνακα 5-3 συνοψίζονται οι μέθοδοι διακριτής τιμολόγησης που χρησιμοποιούν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις που έλαβαν μέρος στην έρευνα.



Πίνακας 0-3: Μέθοδοι διακριτής τιμολόγησης που χρησιμοποιούν οι επιχειρήσεις ανά κατηγορία συναλλαγής

Τύπος Συναλλαγής	Ενσώματα Αγαθά	Ενδοεταιρικές Υπηρεσίες	Συμφωνίες Μίσθωσης	Συμφωνίες Μερισμού Κόστους	Χρηματοδότηση
Βάση	417	428	248	197	45
CUP %	35	20	Εσωτερικά 37 Εξωτερικά 15	2	33
RPM %	18	-	-	-	-
Cost %	-	16	-	28	4
Cost-plus %	31	57	1	51	9
Profit Split %	5	-	10	1	-
Profit-Based %	7	-	17	1	-
Other %	8	7	23	16	4
Not Stated %	1	1	1	4	49

Βάση: Ο αριθμός του δείγματος ανά κατηγορία συναλλαγής, **CUP:** Comparable Uncontrolled Price Method, **RPM:** Resale Price Method

Όπως προκύπτει από τα αποτελέσματα, η πιο προσφιλής μέθοδος τιμολόγησης των ενδοεταιρικών υπηρεσιών και των συμφωνιών μερισμού κόστους αποτελεί η μέθοδος cost-plus, ενώ όσον αφορά στα ενσώματα αγαθά, η πιο συχνά χρησιμοποιούμενη μέθοδος είναι η CUP. Άξιο αναφοράς είναι το γεγονός ότι στο θέμα της χρηματοδότησης το 33% των επιχειρήσεων χρησιμοποιούν την CUP μέθοδο, ενώ το 45% χρησιμοποιούν κάποια άλλη μέθοδο που δεν ορίζεται στους κανονισμούς. Είναι αυτονόητο ότι, κατά τη διάρκεια του φορολογικού ελέγχου οι επιχειρήσεις αυτές θα αντιμετωπίσουν ιδιαίτερο πρόβλημα στην προσπάθεια τους να πείσουν για την ορθότητα της μεθόδου, ώστε να αποφύγουν να τους επιβληθούν τα ανάλογα πρόστιμα.

Τέλος, ένα ανησυχητικό σημείο που κατέδειξε η έρευνα αφορά στη διπλή φορολόγηση του εισοδήματος των επιχειρήσεων. Συγκεκριμένα, στην περίπτωση όπου μια ενδοεταιρική συναλλαγή λαμβάνει χώρα σε δύο κράτη, εάν το ένα κράτος αναπροσαρμόσει το εισόδημα, λόγω μη ορθότητας της τιμής συναλλαγής, τότε το εισόδημα που προκύπτει γίνεται αντικείμενο διπλής φορολόγησης. Το επιπλέον αυτό εισόδημα διεκδικείται από τη χώρα στην οποία αρχικά το είχε κατανείμει η



πολυεθνική και από τη χώρα η οποία κάνει την αναπροσαρμογή. Σύμφωνα με τη μελέτη, οι μητρικές επιχειρήσεις που συμμετείχαν στην έρευνα δήλωσαν ότι το 40% των αναπροσαρμογών κατέληξε σε διπλή φορολόγηση. Το ποσοστό αυτό είναι αρκετά μεγάλο και καταδεικνύει τα βήματα που πρέπει να κάνουν οι κυβερνήσεις των χωρών προς τη εξάλειψη των φαινομένων διπλής φορολογίας, τα οποία ζημιώνουν συνολικά τις επιχειρήσεις.



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΝΟΜΟΘΕΣΙΑ: ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΙ- ΟΔΗΓΙΕΣ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΗ ΔΙΑΚΡΙΤΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

Σύμφωνα με τη Συνθήκη της Λισσαβόνας η οποία υπεγράφη τον Μάρτιο 2000, στρατηγικός στόχος της Ευρωπαϊκής Ένωσης είναι να καταστεί η πιο ανταγωνιστική και δυναμική οικονομία στον κόσμο. Η φορολόγηση των επιχειρήσεων διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στην επίτευξη του παραπάνω στόχου, για το λόγο αυτό καταβάλλονται προσπάθειες για την υιοθέτηση συγκεκριμένων κανονισμών από όλα τα κράτη – μέλη, ώστε να ξεπεραστούν τα φορολογικά εμπόδια τα οποία μειώνουν την ανταγωνιστικότητα των ευρωπαϊκών επιχειρήσεων.

Στο παραπάνω πλαίσιο εντάσσονται και οι κανονισμοί σχετικά με τη διακριτή τιμολόγηση. Συγκεκριμένα, η ευρωπαϊκή νομοθεσία έχει ως πρωταρχικό σκοπό την εξάλειψη της διπλής φορολόγησης του εισοδήματος που προκύπτει από τις εντός των Ευρωπαϊκών συνόρων ενδοεταιρικές συναλλαγές των επιχειρήσεων. Για το λόγο αυτό υπάρχει συγκεκριμένη διαδικασία, μέσω της Συνθήκης Διαιτησίας που υπεγράφη από τα κράτη-μέλη στις 23 Ιουλίου 1990, για την εξάλειψη της διπλής φορολόγησης σε σχέση με την αναπροσαρμογή των κερδών συνδεδεμένων επιχειρήσεων.

Η συνθήκη αυτή εφαρμόζεται στις περιπτώσεις όπου τα κέρδη που συμπεριλαμβάνονται στα κέρδη μιας επιχείρησης σε ένα κράτος-μέλος εμπεριέχονται ή είναι πιθανόν να εμπεριέχονται στα κέρδη μιας επιχείρησης σε ένα άλλο κράτος-μέλος. Μέσω του άρθρου 4 της συνθήκης αυτής ορίζονται οι δύο περιπτώσεις όπου τα κράτη-μέλη έχουν το δικαίωμα να αναπροσαρμόσουν το εισόδημα μιας επιχείρησης μόνιμα εγκατεστημένης σ' αυτά. Η πρώτη περίπτωση αφορά μια επιχείρηση σε ένα κράτος-μέλος, η οποία συμμετέχει άμεσα ή έμμεσα στην διοίκηση, τον έλεγχο ή το κεφάλαιο μιας επιχείρησης σε ένα άλλο κράτος-μέλος, και λόγω αυτής της σχέσης προκύπτουν κέρδη τα οποία δεν θα προέκυπταν μεταξύ δύο ανεξάρτητων επιχειρήσεων. Η δεύτερη περίπτωση αφορά μια επιχείρηση σε ένα



κράτος-μέλος, η οποία δραστηριοποιείται μέσω μιας άλλης επιχείρησης σε ένα δεύτερο κράτος-μέλος. Τότε, στην επιχείρηση που είναι μόνιμα εγκατεστημένη στο δεύτερο κράτος-μέλος, πρέπει να αποδοθούν τα κέρδη τα οποία είναι πιθανό να προέκυπταν, αν ήταν ανεξάρτητη επιχείρηση με ίδιες ή παρόμοιες δραστηριότητες και λειτουργούσε κάτω από παρόμοιες συνθήκες ανεξάρτητα.

Στην περίπτωση που ένα κράτος-μέλος διαπιστώσει μια από τις παραπάνω περιπτώσεις, έχει το δικαίωμα να αναπροσαρμόσει το εισόδημα της επιχείρησης που είναι εγκατεστημένη σ' αυτό, αφού προηγουμένως ενημερώσει εγκαίρως την επιχείρηση, ώστε να ενημερώσει αυτή με τη σειρά της, την συνδεδεμένη επιχείρηση στο άλλο κράτος-μέλος. Ο σκοπός αυτής της ενημέρωσης είναι να γνωστοποιηθεί η περίπτωση στο δεύτερο κράτος-μέλος, ώστε να αναπροσαρμόσει το εισόδημα της επιχείρησης προς τα κάτω, για να μην υπάρξει διπλή φορολόγηση του ίδιου εισοδήματος.

Εάν οι δύο επιχειρήσεις και τα κράτη-μέλη συμφωνήσουν μεταξύ τους, τότε λαμβάνει χώρα η αναπροσαρμογή των κερδών, σε αντίθετη περίπτωση ενεργοποιείται η διαδικασία της διαιτησίας. Σύμφωνα με αυτή, η επιχείρηση έχει δικαίωμα να προσβάλλει την απόφαση των φορολογικών αρχών για αναπροσαρμογή του εισοδήματος, εάν κρίνει ότι δε συντρέχουν οι προϋποθέσεις που αναφέρονται στο άρθρο 4 της συνθήκης. Η επιχείρηση οφείλει να εξασκήσει αυτό το δικαίωμα μέσα σε τρία χρόνια από την πρώτη ειδοποίηση από τις αρμόδιες αρχές για την αναπροσαρμογή των κερδών της. Ταυτόχρονα, η επιχείρηση οφείλει να ενημερώσει τις αρμόδιες αρχές του κράτους στο οποίο είναι εγκατεστημένη, σχετικά με την εμπλοκή άλλου κράτους-μέλους στην υπόθεση, ώστε να ενημερωθούν οι αντίστοιχες αρμόδιες αρχές.

Στην περίπτωση που η ένσταση της επιχείρησης σχετικά με την αναπροσαρμογή του εισοδήματός της κρίνεται βάσιμη, τότε οι αρμόδιες αρχές των δύο εμπλεκόμενων κρατών-μελών καταλήγουν σε μια κοινή συμφωνία, υπό το πρίσμα της αποφυγής διπλής φορολογίας. Η συμφωνία αυτή πρέπει να εφαρμοστεί ανεξάρτητα από τυχόν χρονικούς περιορισμούς που απορρέουν από τους τοπικούς νόμους των κρατών-μελών που εμπλέκονται στην υπόθεση.



Εάν όμως, οι δύο πλευρές δεν καταλήξουν σε συμφωνία μέσα σε δύο χρόνια από την ημερομηνία που η υπόθεση παραπέμφθηκε στις αρμόδιες αρχές, τότε συνίσταται μια συμβουλευτική επιτροπή, η οποία καλείται να εκφέρει την άποψή της σχετικά με την υπόθεση. Η επιτροπή αυτή, εφόσον εξετάσει τα δικαιολογητικά και τις πληροφορίες που παραδίδει η επιχείρηση, οφείλει να εκδώσει την απόφαση της σε έξι μήνες από την ημερομηνία που η υπόθεση μεταβιβάστηκε σ' αυτή. Οι αρμόδιες αρχές των κρατών-μελών οφείλουν να ακολουθήσουν άμεσα την απόφαση.

Κλείνοντας την παρουσίαση της Συνθήκης Διαιτησίας, κρίνεται σκόπιμο να αναφερθεί ότι σύμφωνα με τη συνθήκη η αποφυγή διπλής φορολόγησης επιτυγχάνεται σε δύο περιπτώσεις. Στην πρώτη περίπτωση, τα κέρδη της επιχείρησης χρησιμοποιούνται για τον υπολογισμό των φορολογητέων κερδών μόνο σε ένα κράτος-μέλος, ενώ στη δεύτερη, ο φόρος που αναλογεί σ' αυτά τα κέρδη σε ένα κράτος-μέλος μειώνεται με ένα ποσό που ισούται με τον φόρο που αναλογεί στα κέρδη στο δεύτερο κράτος-μέλος.

Προκειμένου να διερευνηθεί η αποτελεσματική εφαρμογή της παραπάνω συνθήκης αλλά και να διαπιστωθούν προβλήματα που υπονομεύουν την ανταγωνιστικότητα των ευρωπαϊκών επιχειρήσεων, το Συμβούλιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης διεξήγαγε τη μελέτη “Towards an Internal Market without tax obstacles” η οποία δημοσιεύθηκε στις 23 Οκτωβρίου 2001. Σύμφωνα με αυτή, τονίζεται η ανάγκη διεύρυνσης της στρατηγικής της φορολόγησης των επιχειρήσεων και η υιοθέτηση ενός κοινού συστήματος φορολόγησης για όλα τα κράτη-μέλη.

Όσον αφορά στον τομέα της διακριτής τιμολόγησης, διαπιστώνεται ότι η διπλή φορολόγηση των ενδοεταιρικών συναλλαγών αποτελεί ένα διαρκώς αυξανόμενο πρόβλημα, το οποίο χρήζει άμεσης αντιμετώπισης. Η Συνθήκη Διαιτησίας, ενώ σαν ιδέα κρίνεται ότι μπορεί να συμβάλλει αποτελεσματικά στην λύση του προβλήματος, στην πραγματικότητα εφαρμόζεται ελάχιστα. Ο λόγος για αυτή την εξέλιξη είναι το γεγονός ότι οι διατάξεις του είναι αρκετά περίπλοκες και χρήζουν περαιτέρω ερμηνείας και επεξήγησης προκειμένου να εφαρμοστούν από τις επιχειρήσεις. Η μελέτη συμπεραίνει ότι η σύσταση του “EU Joint Transfer Pricing Forum” (JTPF) θα συμβάλλει αποτελεσματικά στη λύση του προβλήματος.



Το JTPF θα αποτελείται από αντιπροσώπους των αρμόδιων αρχών των κρατών-μελών αλλά και από τον κόσμο των επιχειρήσεων, με σκοπό να εξετάσει τις απαραίτητες βελτιώσεις στην Συνθήκη Διαιτησίας, ώστε να γίνει πιο εύχρηστη και αποτελεσματική, καθώς και να βελτιώσει τις οδηγίες για τις μεθοδολογίες της διακριτής τιμολόγησης, στα πλαίσια των κανονισμών του ΟΟΣΑ. Με τον τρόπο αυτό, η μελέτη θεωρεί ότι θα υπάρξει στενή συνεργασία των φορολογικών αρχών του κάθε κράτους-μέλους με τις επιχειρήσεις, ώστε να μειωθεί η αβεβαιότητα που σχετίζεται με την εφαρμογή των κανόνων της διακριτής τιμολόγησης, καθώς και το κόστος που αυτοί συνεπάγονται.

Η Ευρωπαϊκή Ένωση ακολούθησε τις συστάσεις της μελέτης και θέσπισε το JTPF στις 11 Μαρτίου 2002. Το συμβούλιο ασχολήθηκε κυρίως με τα προβλήματα που προκύπτουν από την εφαρμογή της Συνθήκης Διαιτησίας. Συγκεκριμένα, προσδιόρισε με ακρίβεια το σημείο έναρξης των τριών χρόνων (χρόνος έναρξης της διαδικασίας διαιτησίας) και των δύο χρόνων (χρονικό περιθώριο επίτευξης κοινής συμφωνίας), που ορίζει η συνθήκη. Επίσης, εξέτασε τις διαδικασίες της κοινής συμφωνίας και της διαιτησίας, την πιθανότητα αλληλεπίδρασης των δύο διαδικασιών με διοικητικές και δικαστικές προσφυγές, ενώ ταυτόχρονα διερεύνησε και την πιθανότητα της αναστολής των εισπράξεων των φόρων μέχρι την επίλυση των διακρατικών φορολογικών διενέξεων.

Μετά από δύο έτη εργασιών το συμβούλιο συνέστησε στην Ευρωπαϊκή Ένωση την υιοθέτηση ενός κώδικα συμπεριφοράς (Code of Conduct), ο οποίος συνόψιζε τις απόψεις του συμβουλίου. Η Ευρωπαϊκή Ένωση, ακολουθώντας τις συστάσεις της επιτροπής υιοθέτησε τον κώδικα στις 31 Μαρτίου 2005. Σύμφωνα με αυτόν, ορίζονται κάποιοι αναλυτικοί κανόνες που βοηθούν τόσο τις επιχειρήσεις όσο και τις αρμόδιες φορολογικές αρχές, να εφαρμόσουν αποτελεσματικά τη συνθήκη. Συγκεκριμένα, καθορίζονται οι διαδικασίες για την επίτευξη κοινής συμφωνίας, καθώς και οι ενέργειες που γίνονται κατά τη δεύτερη φάση της Συνθήκης Διαιτησίας, όπου συνίσταται η συμβουλευτική επιτροπή.

Όσον αφορά στην επίτευξη κοινής συμφωνίας, διευκρινίζεται ότι για τον επαναπροσδιορισμό των τιμών των υπό εξέταση ενδοεταιρικών συναλλαγών, πρέπει να εφαρμόζεται η αρχή της arm's length τιμής, όπως αυτή προβλέπεται από τον



ΟΟΣΑ, χωρίς να λαμβάνονται υπόψιν οι άμεσες φορολογικές επιπτώσεις προς τα ενδιαφερόμενα κράτη-μέλη. Αυτό σημαίνει ότι κατά τη διαδικασία επίτευξης της συμφωνίας τα δύο εμπλεκόμενα κράτη-μέλη οφείλουν να έχουν σαν γνώμονα την ορθή εφαρμογή των κανόνων σχετικά με τη διακριτή τιμολόγηση, και όχι την μεγιστοποίηση των φορολογικών εισπράξεων τους.

Ένα άλλο σημείο που διευκρινίζεται στις οδηγίες, είναι ο χρόνος μέσα στον οποίο οφείλουν τα δύο εμπλεκόμενα κράτη-μέλη να έλθουν σε συμφωνία. Δεδομένου ότι οι δύο πλευρές πρέπει να έχουν στη διάθεσή τους, όλα τα στοιχεία που θα ζητήσουν από την επιχείρηση, καθώς και ότι θα χρησιμοποιήσουν όλα τα κατάλληλα μέσα για να φθάσουν σε συμφωνία π.χ. προσωπικές συνεδριάσεις με την επιχείρηση, ορίζεται ότι οφείλουν να καταλήξουν σε συμφωνία, μέσα σε δύο χρόνια από την ημερομηνία που η υπόθεση διαβιβάστηκε σε μια από τις αρμόδιες αρχές. Επίσης, διευκρινίζεται ότι τα εμπλεκόμενα κράτη-μέλη δεν πρέπει να επιβάλλουν υπερβολικά πρόστιμα προς τις επιχειρήσεις που ζητούν την διαδικασία επίτευξης κοινής συμφωνίας.

Όσον αφορά στη δεύτερη φάση της Συνθήκης Διαιτησίας, τη σύσταση της συμβουλευτικής επιτροπής, ορίζεται ότι τα μέλη της επιτροπής αυτής οφείλουν να είναι ανεξάρτητα και να μην έχουν άμεση ή έμμεση σχέση με την επιχείρηση που έχει ξεκινήσει τη διαδικασία κοινής συμφωνίας. Στην επιτροπή συμπεριλαμβάνονται επίσης και εκπρόσωποι των αρμόδιων αρχών των εμπλεκόμενων κρατών-μελών. Προκειμένου να συσταθεί η επιτροπή, τα κράτη-μέλη υποχρεούνται να κοινοποιήσουν στον Γενικό Γραμματέα του Συμβουλίου της Ευρωπαϊκής Ένωσης τη λίστα με τα ονόματα των συμμετεχόντων στην επιτροπή καθώς και το βιογραφικό τους σημείωμα, έτσι ώστε να αποδεικνύονται οι νομικές γνώσεις τους αλλά κυρίως η εμπειρία τους σχετικά με θέματα διακριτής τιμολόγησης.

Η επιτροπή καλείται να εξετάσει όλα τα στοιχεία και τις πληροφορίες που έχουν προκύψει από την διαδικασία κοινής συμφωνίας και με βάση αυτά να καταλήξει σε μια απόφαση, την οποία οφείλει να κοινοποιήσει στα εμπλεκόμενα μέρη. Η απόφαση αυτή πρέπει να συνοδεύεται από πληροφορίες σχετικά με τα επιχειρήματα και τις μεθόδους στις οποίες στηρίχθηκε, καθώς και από μια σύντομη



περίληψη των διαδικασιών που ακολουθήθηκαν. Τα εμπλεκόμενα κράτη - μέλη οφείλουν να ακολουθήσουν άμεσα την απόφαση.

Κλείνοντας την παρουσίαση της ευρωπαϊκής νομοθεσίας σχετικά με την διακριτή τιμολόγηση, κρίνεται σκόπιμο να διευκρινισθεί ότι οι θέσεις της Ευρωπαϊκής Ένωσης σε σχέση με τις μεθόδους της διακριτής τιμολόγησης, ταυτίζονται με τις αντίστοιχες που εκφράζει ο ΟΟΣΑ. Όπως προκύπτει από μια γνώμη της Ευρωπαϊκής Ένωσης, η οποία δημοσιεύτηκε στο επίσημο περιοδικό της (EU, 2002: volume 241, p.75), η τάση είναι να συμφωνηθεί μια ευρωπαϊκή έκδοση του μοντέλου του ΟΟΣΑ σχετικά με την άμεση φορολόγηση και τη διακριτή τιμολόγηση, η οποία θα ικανοποιεί τις συγκεκριμένες απαιτήσεις της ευρωπαϊκής κοινότητας και θα ενσωματώνει όλες τις διμερείς συμβάσεις μεταξύ των κρατών-μελών. Ως χρόνος επίτευξης του συγκεκριμένου έργου ορίζεται το έτος 2004, όμως μέχρι σήμερα δεν έχει καταστεί δυνατή η συμφωνία μεταξύ των κρατών-μελών.



Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΝΟΜΟΘΕΣΙΑ ΥΠΟ ΤΟ ΠΡΙΣΜΑ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Η διακριτή τιμολόγηση αποτελεί αναμφίβολα ένα από τα κυριότερα σημεία προβληματισμού, τόσο στις πολυεθνικές επιχειρήσεις, όσο και στις φορολογικές αρχές των χωρών που συμμετέχουν στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Οι απαιτήσεις των αρχών σχετικά με τις διαδικασίες εφαρμογής της διακριτής τιμολόγησης είναι πολλές και το κόστος για την ορθή εφαρμογή τους από τις επιχειρήσεις μεγάλο. Στη συνέχεια, επιχειρείται η ανάδειξη των κυριότερων προβλημάτων τήρησης της ευρωπαϊκής νομοθεσίας σχετικά με τη διακριτή τιμολόγηση, από την πλευρά των πολυεθνικών εταιριών.

Ένα γενικότερο πρόβλημα που απασχολεί τις πολυεθνικές επιχειρήσεις, είναι αυτό της αβεβαιότητας. Οι επιχειρήσεις συχνά υποστηρίζουν ότι υπάρχει κίνδυνος να χρειαστεί να αλλάξουν ξαφνικά τη δομή λειτουργίας τους, εξαιτίας της απόρριψής της από τις φορολογικές αρχές, για λόγους ορθής τήρησης των κανόνων διακριτής τιμολόγησης. Επίσης, υποστηρίζουν ότι η εφαρμογή μιας μεθόδου διακριτής τιμολόγησης είναι πιθανό να είναι αποδεκτή σε ένα κράτος-μέλος, ενώ σε κάποιο άλλο κράτος στο οποίο δραστηριοποιείται η επιχείρηση να μην είναι αποδεκτή.

Κατά συνέπεια, η διακριτή τιμολόγηση αποτελεί ένα επιπρόσθετο βάρος στις επιχειρήσεις που είναι εγκατεστημένες σε ένα κράτος-μέλος και επιθυμούν να ιδρύσουν μια νέα θυγατρική σε ένα άλλο κράτος-μέλος, ενώ αντίθετα ευνοεί τις εγχώριες επενδύσεις και κατ' επέκταση τις εγχώριες ενδοεταιρικές συναλλαγές. Επίσης, λόγω της διακριτής τιμολόγησης, οι επιχειρήσεις είναι πιθανό να αντιμετωπίσουν πρόβλημα ανταγωνισμού με τις ανεξάρτητες επιχειρήσεις. Ο λόγος είναι ότι οι ανεξάρτητες επιχειρήσεις δεν υπόκεινται σε κανονισμούς σχετικά με τη διακριτή τιμολόγηση, όταν συναλλάσσονται με άλλα κράτη-μέλη, με αποτέλεσμα να βρίσκονται σε πλεονεκτική θέση έναντι των πολυεθνικών που πρέπει να αντιμετωπίσουν την γραφειοκρατία που απαιτούν οι κανονισμοί.



Οι επιχειρήσεις που πλήττονται άμεσα από το παραπάνω πρόβλημα είναι οι μικρές και οι μεσαίου μεγέθους. Οι επιχειρήσεις αυτές, όταν κάνουν σιγά-σιγά τα βήματα της επέκτασης προς το εξωτερικό, δεν είναι καν εξοικειωμένες με τις έννοιες της διακριτής τιμολόγησης. Σε συνδυασμό με το γεγονός ότι δεν έχουν την κατάλληλη δομή, αλλά και τους αντίστοιχους πόρους για να αντιμετωπίσουν το πρόβλημα, καθίσταται σαφές ότι η διακριτή τιμολόγηση μειώνει την αποτελεσματικότητά τους, καθώς και την παραγωγική κατανομή των διαθέσιμων πόρων τους.

Ένα άλλο θέμα που απασχολεί τις σύγχρονες πολυεθνικές επιχειρήσεις, είναι αυτό της αρχής της arm's length τιμής. Στο δύσκολο και απαιτητικό περιβάλλον όπου δραστηριοποιούνται οι επιχειρήσεις, καλούνται να είναι ευέλικτες και να αντιδρούν γρήγορα στα ερεθίσματα που λαμβάνουν από το εξωτερικό περιβάλλον τους. Για το λόγο αυτό, και ιδιαίτερα μετά την εδραίωση του ευρώ ανάμεσα στα περισσότερα κράτη-μέλη, πολλές επιχειρήσεις έχουν καθιερώσει μια ενιαία τιμή για τα αγαθά τους σε ολόκληρη την Ευρώπη, ανεξάρτητα από την παραγωγική μονάδα που αυτά έχουν αγοραστεί και από τη χώρα προορισμού τους. Από την πλευρά της διοίκησης, αυτή η πρακτική εξαφανίζει τις διαμάχες στο εσωτερικό των επιχειρήσεων σχετικά με τα επίπεδα των τιμών, ενώ ταυτόχρονα βελτιώνει την αποδοτικότητα της επιχείρησης. Αντίθετα, οι φορολογικές αρχές θεωρούν ότι με αυτόν τον τρόπο, οι επιχειρήσεις προσπαθούν να χειραγωγήσουν τις τιμές και κατ' επέκταση τον πληρωτέο φόρο.

Η μεταφορά του εισοδήματος από μια χώρα σε μια άλλη αποτελεί ένα από τα βασικά σημεία διένεξης μεταξύ των φορολογικών αρχών και των επιχειρήσεων. Η εφαρμογή νέων επιχειρησιακών δομών, κυρίως λόγω της αναδιοργάνωσης των επιχειρήσεων, είναι δυνατό να ερμηνευθεί από τις φορολογικές αρχές σαν προσπάθεια από τις επιχειρήσεις ελαχιστοποίησης του φόρου. Παράδειγμα τέτοιας περίπτωσης αποτελεί η μεταφορά κάποιων λειτουργιών της επιχείρησης σε φορολογικούς παραδείσους ή σε χώρες με ευνοϊκότερο φορολογικό σύστημα. Πολλές έρευνες όμως, όπως αυτή της Ernst&Young που αναλύθηκε στο πέμπτο κεφάλαιο, καταλήγουν στο συμπέρασμα ότι οι επιχειρήσεις δίνουν μεγαλύτερη βαρύτητα στις στρατηγικές πλευρές της διακριτής τιμολόγησης, σε σχέση με τις φορολογικές.



Η νομοθεσία της Ευρωπαϊκής Ένωσης φαίνεται ότι προσπαθεί να ελαχιστοποιήσει την αποτελεσματικότητα της διακριτής τιμολόγησης ως εργαλείο διαχείρισης των φόρων, κυρίως μέσω των αυστηρών κανονισμών που θέτει, αλλά και μέσω της προσπάθειας εναρμόνισης των συντελεστών φορολόγησης ανάμεσα στα κράτη-μέλη. Τα τελευταία χρόνια παρατηρείται η τάση οι κυβερνήσεις των κρατών-μελών να μειώνουν τους φορολογικούς συντελεστές, ώστε να μειωθεί το εύρος των συντελεστών φορολόγησης ανάμεσα στα κράτη-μέλη. Με τον τρόπο αυτό εκτιμάται ότι θα μειωθεί κατά πολύ το κίνητρο των επιχειρήσεων για την χρήση της διακριτής τιμολόγησης για φορολογικούς σκοπούς.

Τα προβλήματα που αναφέρθηκαν παραπάνω αφορούν στο γενικότερο πλαίσιο λειτουργίας της διακριτής τιμολόγησης. Στη συνέχεια, αναλύονται κάποια τεχνικά προβλήματα, τα οποία προκύπτουν από την εφαρμογή των κανονισμών της διακριτής τιμολόγησης. Πιο συγκεκριμένα, η δυσκολία εντοπισμού συγκρίσιμων συναλλαγών, οι απαιτήσεις για την τεκμηρίωση των χρησιμοποιούμενων τιμών στις ενδοεταιρικές συναλλαγές, ο κίνδυνος της διπλής φορολόγησης και της επιβολής προστίμων, το κόστος της χρηματοδότησης του ίδιου φορολογικού χρέους σε δύο χώρες και οι αυξημένοι έλεγχοι από τις φορολογικές αρχές, αποτελούν μερικά από τα προβλήματα που καλούνται να αντιμετωπίσουν οι επιχειρήσεις.

Ένα από τα πιο σημαντικά τεχνικά προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις, είναι η δυσκολία εντοπισμού συγκρίσιμων συναλλαγών, προκειμένου να εφαρμοστεί η αρχή της arm's length τιμής. Τα τελευταία χρόνια, έχει παρατηρηθεί σημαντική αύξηση των εξαγορών και συγχωνεύσεων των επιχειρήσεων, σε μια προσπάθεια αναδιοργάνωσης και βελτίωσης της αποδοτικότητας των επιχειρήσεων. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα, το ποσοστό των ενδοεταιρικών συναλλαγών, ως ποσοστό του παγκόσμιου εμπορίου να αυξάνεται διαρκώς. Κατά συνέπεια, η διαδικασία εύρεσης συγκρίσιμων συναλλαγών με ανεξάρτητες επιχειρήσεις γίνεται πιο δύσκολη και χρονοβόρα.

Μια άλλη σκοπιά του προβλήματος αποτελεί η διαρκώς αυξανόμενη χρήση των άυλων αγαθών στις πολυεθνικές επιχειρήσεις. Στην περίπτωση αυτή είναι πολύ δύσκολο να βρεθεί μια παρόμοια συναλλαγή με ανεξάρτητες επιχειρήσεις λόγω της μοναδικότητας των συναλλαγών, αλλά και λόγω της διαφορετικότητας που



παρουσιάζουν οι δομές των επιχειρήσεων που βασίζουν την λειτουργία τους σε τέτοιου είδους αγαθά. Κλασσικά παραδείγματα αυτής της περίπτωσης αποτελούν η παροχή τεχνογνωσίας, ο μερισμός του κόστους, οι διοικητικές υπηρεσίες, κ.α. Οι πληροφορίες αυτές είναι συνήθως εμπιστευτικές και για το λόγο αυτό οι επιχειρήσεις δεν επιτρέπουν σε κάποια άλλη να έχει πρόσβαση σ' αυτές.

Κατά συνέπεια, οι πολυεθνικές επιχειρήσεις συχνά είναι αναγκασμένες να αναζητούν συγκρίσιμες συναλλαγές μεταξύ δύο ανεξάρτητων επιχειρήσεων μέσα από βάσεις δεδομένων. Όμως και σε αυτή την περίπτωση υπάρχουν προβλήματα, διότι οι βάσεις δεδομένων παρέχουν στοιχεία σε συγκεντρωτικά επίπεδα, οπότε δεν είναι διαθέσιμες πληροφορίες σε επίπεδο προϊόντος. Επίσης, ένα άλλο βασικό πρόβλημα είναι ο προσδιορισμός του τρόπου υπολογισμού του κόστους, ο οποίος διαφέρει σε πολλά κράτη-μέλη.

Με βάση τα παραπάνω, προκύπτει το συμπέρασμα, ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις είναι πολύ πιθανό να μην καταφέρουν να εντοπίσουν μια συγκρίσιμη συναλλαγή, προκειμένου να εφαρμόσουν το πρότυπο της arm's length τιμής και στην συνέχεια να εφαρμόσουν την κατάλληλη μέθοδο διακριτής τιμολόγησης. Όμως, με τον τρόπο αυτό έρχονται σε αντιπαράθεση με τις φορολογικές αρχές κατά τη διενέργεια του ελέγχου, διότι οι αρχές δεν συμφωνούν στον τρόπο χρήσης κάποιων μεθόδων διακριτής τιμολόγησης βασισμένων στο κέρδος, επιβάλλοντας τα αντίστοιχα πρόστιμα.

Οι απαιτήσεις για την τεκμηρίωση της χρησιμοποιούμενης διακριτής τιμολόγησης είναι επαχθείς για τις περισσότερες επιχειρήσεις, λόγω του μεγάλου κόστους που προκαλούν σ' αυτές. Ο λόγος είναι ότι πολλά κράτη-μέλη δεν ακολουθούν τις οδηγίες του ΟΟΣΑ σχετικά με το θέμα αυτό, εκδίδοντας συγκεκριμένους κανόνες, αναγκάζοντας τις επιχειρήσεις να συγκεντρώνουν διαφορετικά στοιχεία για κάθε χώρα όπου δραστηριοποιούνται.

Παράλληλα, παρατηρείται η τάση ανάμεσα στα κράτη-μέλη να αυξάνουν τις απαιτήσεις τους σχετικά με το θέμα αυτό, εκδίδοντας συμπληρωματικές οδηγίες, σε μια προσπάθεια εντατικοποίησης του ελέγχου των τιμών των ενδοεταιρικών συναλλαγών. Με τον τρόπο αυτό όμως, αυξάνεται πολύ το κόστος για την εφαρμογή



των κανονισμών, κυρίως λόγω των ωρών εργασίας που απαιτούνται για την συγκέντρωση των στοιχείων. Σύμφωνα με εκτιμήσεις της Ευρωπαϊκής Ένωσης, οι μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεις δαπανούν περίπου 1 με 2 εκατομμύρια ευρώ το χρόνο για να τηρούν ορθά τους κανόνες, ενώ οι μεγάλες πολυεθνικές επιχειρήσεις δαπανούν 4 με 5,5 εκατομμύρια ευρώ το χρόνο. Αυτά τα ποσά, δεν περιλαμβάνουν τα κόστη και τους κινδύνους της διπλής φορολόγησης.

Ένα ιδιαίτερα σημαντικό πρόβλημα είναι ο κίνδυνος επιβολής προστίμων και ο κίνδυνος διπλής φορολόγησης. Οι φορολογικές αρχές κατά τη διενέργεια του ελέγχου είναι πολύ πιθανό να εντοπίσουν ελλείψεις ή λάθη στις διαδικασίες διακριτής τιμολόγησης που χρησιμοποιεί η κάθε επιχείρηση και να επιβάλλουν τα αντίστοιχα πρόστιμα. Λόγω των αυξημένων απαιτήσεων των αρχών, είναι σχεδόν δεδομένη η επιβολή προστίμων κατά τον έλεγχο. Επίσης, είναι πολύ πιθανή η αναπροσαρμογή του εισοδήματος λόγω μη αποδεκτής τιμολόγησης των ενδοεταιρικών συναλλαγών. Στην περίπτωση αυτή η επιχείρηση έρχεται αντιμέτωπη με τον κίνδυνο της διπλής φορολόγησης και προκειμένου να δικαιωθεί πρέπει να ενεργοποιήσει την διαδικασία που προβλέπεται από τη Συνθήκη Διαιτησίας.

Πολλές επιχειρήσεις που αντιμετωπίζουν το πρόβλημα της διπλής φορολόγησης, αποφεύγουν να διεκδικήσουν το συμβιβασμό με το δεύτερο κράτος-μέλος που εμπλέκεται στην περίπτωση, λόγω του μεγάλου χρόνου που απαιτείται ώστε να ολοκληρωθεί η διαδικασία, αλλά και του υψηλού κόστους που αυτή συνεπάγεται. Στη συνέχεια παρατίθενται τα στοιχεία έρευνας που δείχνουν τον αριθμό των υποθέσεων που ακολούθησαν την διαδικασία που ορίζει η Συνθήκη Διαιτησίας, καθώς και τα αντίστοιχα ποσοστά επιτυχίας αυτών. Η έρευνα διενεργήθηκε τον Ιούνιο του 2000 από την Ευρωπαϊκή Ένωση, με τη μέθοδο των ερωτηματολογίων, τα οποία αποστάλθηκαν στις φορολογικές υπηρεσίες των κρατών-μελών.

Στον Πίνακα 7-1 φαίνεται ο αριθμός των υποθέσεων οι οποίες διαβιβάστηκαν στην Ευρωπαϊκή Ένωση, με σκοπό την ενεργοποίηση της Συνθήκης Διαιτησίας. Το Σύνολο II προκύπτει από την διαίρεση του Συνόλου I με τον αριθμό 2, διότι κάθε υπόθεση έχει δηλωθεί σε δύο κράτη-μέλη. Από την μελέτη που διεξήχθη, δεν προκύπτει ο μέσος όρος της χρονικής διάρκειας που είναι απαραίτητη για την



ολοκλήρωση της διαδικασίας. Όμως, όπως φαίνεται και από τον Πίνακα 7-2, από τις υποθέσεις που ξεκίνησαν το 1995 μόνο το 67% αυτών είχαν λυθεί μέχρι τον Ιούνιο του 2000, όπου διεξήχθη η έρευνα. Το ποσοστό αυτό, σε συνδυασμό με τα αντίστοιχα ποσοστά των ετών 1996 και 1997, είναι μάλλον απογοητευτικό, καταδεικνύοντας την αποτυχία της Συνθήκης Διαιτησίας να συμβάλλει αποτελεσματικά στη λύση του προβλήματος της διπλής φορολόγησης των πολυεθνικών επιχειρήσεων.

Πίνακας 0-1: Αριθμός υποθέσεων που ενεργοποίησαν τη Συνθήκη Διαιτησίας

Περίοδος	Συνολικός Αριθμός Νέων Υποθέσεων	Έναρξη Διαδικασίας		Αριθμός Υποθέσεων Στην Πρώτη Φάση	Τέλος Πρώτης Φάσης	
		ΝΑΙ	ΌΧΙ		Λύθηκε	Απέτυχε
1995	18	18	0	6	12	0
1996	25	22	3	10	12	0
1997	40	39	1	18	19	2
1998	36	36	0	24	11	1
1999	47	47	0	38	9	0
<i>ΣΥΝΟΛΟ I</i>	166	162	4	96	64	3
<i>ΣΥΝΟΛΟ II</i>	83	81	4	48	32	-

Το Σύνολο II = Σύνολο I / 2, διότι μια υπόθεση καταχωρημένη σε δύο κράτη-μέλη είναι στην ουσία η ίδια υπόθεση.

Ένα άλλο σημαντικό στοιχείο, που προκύπτει από την παραπάνω έρευνα, είναι ότι σε καμία περίπτωση δεν έχει ξεκινήσει η δεύτερη φάση, με την έννοια της σύστασης της συμβουλευτικής επιτροπής. Μόνο ένα κράτος-μέλος δήλωσε τρεις υποθέσεις όπου η δεύτερη φάση είχε ξεκινήσει. Βέβαια, από τα στοιχεία της μελέτης δεν προκύπτει αν οι καθυστερήσεις που προκύπτουν στην διαδικασία, οφείλονται σε τυχόν ενστάσεις που έχουν καταθέσει οι επιχειρήσεις στα εθνικά δικαστήρια, οι οποίες είναι δυνατό να μην έχουν ολοκληρωθεί ακόμα, αλλά σε κάθε περίπτωση φαίνεται ότι τα κράτη-μέλη είναι απρόθυμα να ξεκινήσουν και να ολοκληρώσουν την διαδικασία της δεύτερης φάσης μετά το πέρασμα των δύο ετών των διαπραγματεύσεων, όπως προβλέπεται από τη Συνθήκη Διαιτησίας.



Πίνακας 0-2: Ποσοστά επιτυχίας της Συνθήκης Διαιτησίας

Περίοδος	Δεύτερη Φάση			Ποσοστά Επιτυχίας %	
	<i>Ξεκίνησε</i>	<i>Σε Εξέλιξη</i>	<i>Λόθηκε</i>	<i>Των Υποθέσεων Που Υποβλήθηκαν</i>	<i>Των Υποθέσεων Που Ξεκίνησαν</i>
1995	0	0	0	67%	67%
1996	0	0	0	48%	48%
1997	2	0	0	48%	48%
1998	1	0	0	31%	31%
1999	0	0	0	19%	19%
<i>ΣΥΝΟΛΟ I</i>	3	0	0	30%	30%
<i>ΣΥΝΟΛΟ II</i>	3	0	0	39%	39%

Το Σύνολο I = Σύνολο II, διότι το ίδιο κράτος-μέλος δήλωσε τις 3 υποθέσεις.

Παρά το χρόνο που χρειάζεται για να ολοκληρωθεί η διαδικασία που ορίζει η Συνθήκη Διαιτησίας, οι φορολογικές αρχές των χωρών απαιτούν από τις επιχειρήσεις που βρίσκονται εγκατεστημένες σ' αυτές, την άμεση πληρωμή του φόρου που προκύπτει από την αναπροσαρμογή του εισοδήματός τους. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα, οι πολυεθνικές επιχειρήσεις να είναι αναγκασμένες να χρηματοδοτήσουν διπλά το ίδιο φορολογικό χρέος, διότι οφείλουν να πληρώσουν τον ίδιο φόρο στο κράτος που αρχικά είχε υπολογιστεί και στο κράτος που επιβάλλει την αναπροσαρμογή.

Βέβαια, δίνεται η δυνατότητα στις πολυεθνικές επιχειρήσεις να προσφύγουν στα εθνικά δικαστήρια και να ζητήσουν αναστολή της πληρωμής του φόρου, αλλά η διαδικασία αυτή επιφέρει προβλήματα στην εφαρμογή της Συνθήκης Διαιτησίας. Συγκεκριμένα, σε περίπτωση ένστασης, η διετής περίοδος διαπραγματεύσεων που ορίζει η Συνθήκη ξεκινά να ισχύει από την ημέρα ολοκλήρωσης της διαδικασίας της ένστασης. Έτσι, οι επιχειρήσεις βρίσκονται σε δίλημμα διότι είτε πρέπει να εγκαταλείψουν το δικαίωμα αναστολής πληρωμής του φόρου, είτε να μειώσουν την πιθανότητα να αποφύγουν τη διπλή φορολόγηση.

Ένα άλλο πρόβλημα που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις, το οποίο έχει άμεσο αντίκτυπο και στις ίδιες τις φορολογικές αρχές, είναι οι αυξημένοι φορολογικοί έλεγχοι σχετικά με την ορθή χρήση της διακριτής τιμολόγησης. Οι έλεγχοι αυτοί



Κεφάλαιο 7

απαιτούν εξειδικευμένο προσωπικό με μεγάλη εμπειρία σε θέματα διακριτής τιμολόγησης, γεγονός το οποίο επιφέρει μεγάλο κόστος στις φορολογικές αρχές των κρατών-μελών. Όμως, λόγω της αυξημένης ανάγκης για ελέγχους έτσι ώστε το κάθε κράτος να εισπράττει το μέρος του φόρου που του αναλογεί, το κόστος του ελέγχου συχνά μεταφέρεται στις επιχειρήσεις, με τη μορφή αυστηρότερων κανόνων, με σκοπό την επιβολή περισσότερων προστίμων.



ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Συνοψίζοντας τα παραπάνω καταλήγουμε στο συμπέρασμα ότι, η διακριτή τιμολόγηση αποτελεί ένα ιδιαίτερα σημαντικό φορολογικό θέμα τόσο σε παγκόσμιο όσο και σε Ευρωπαϊκό επίπεδο. Η εφαρμογή των κανόνων της διακριτής τιμολόγησης και κυρίως η εφαρμογή του προτύπου της arm's length τιμής, γίνεται ολοένα και πιο δύσκολη, ενώ η συμμόρφωση με τους διαφορετικούς κανονισμούς ανάμεσα στα κράτη-μέλη, επιφέρει επιπρόσθετο κόστος στις επιχειρήσεις. Ο κίνδυνος της διπλής φορολόγησης και της επιβολής προστίμων λειτουργεί ανασταλτικά στην ανάπτυξη των πολυεθνικών επιχειρήσεων, ενώ η ύπαρξη της Συνθήκης Διαιτησίας, παρά τον πρωτοποριακό της χαρακτήρα, δεν φαίνεται, στην παρούσα φάση τουλάχιστον, να βοηθά σημαντικά στην εξάλειψη της διπλής φορολόγησης.

Προκειμένου η Ευρωπαϊκή Ένωση, να δώσει την ώθηση που χρειάζονται οι ευρωπαϊκές επιχειρήσεις, για να αντεπεξέλθουν στην διεθνή αρένα του ανταγωνισμού, οφείλει να βελτιώσει νομοθετικά τη Συνθήκη Διαιτησίας, ώστε να είναι πιο αποτελεσματική και σύντομη στη χρήση της, ενώ από την πλευρά των κανονισμών της διακριτής τιμολόγησης, κρίνεται απαραίτητη η εξομοίωση των φορολογικών απαιτήσεων από όλα τα κράτη-μέλη.

Οι κυβερνήσεις των χωρών, οφείλουν να λαμβάνουν υπόψη τις στρατηγικές πλευρές της διακριτής τιμολόγησης και τα θετικά αποτελέσματά της στην επίτευξη των στόχων των επιχειρήσεων, όταν θεσπίζουν τους νόμους και να μην νομοθετούν με κριτήριο την είσπραξη όσο το δυνατόν περισσότερων φόρων. Με τον τρόπο αυτό, η διακριτή τιμολόγηση θα βοηθήσει στη αποτελεσματικότητα, στην ανταγωνιστικότητα και στη διαφάνεια των διαδικασιών των Ευρωπαϊκών επιχειρήσεων.



ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Bartelsman, Eric J. and Beetsma, Roel M.W.J, (2003). “*Why pay more? Corporate tax avoidance through transfer pricing in OECD countries*”, Journal of Public Economics, No.87, pp. 2225-2252.
- Clausing, Kimberly A. (2003). “*Tax-motivated transfer pricing and US intrafirm trade prices*”, Journal of Public Economics, No.87, pp. 2207-2223.
- Cravens, Karen S. (1997). “*Examining the Role of Transfer Pricing as a Strategy for Multinational Firms*”, International Business Review, Vol.6. No.2, pp. 127-145.
- Eiteman, David and Stonehill Arthur (1983). *Multinational Business Finance*, Third Edition, Adison-Wesley Publishing Company.
- Elliot, Jamie and Emmanuel, Clive (2000). “*International Transfer Pricing: Searching for Patterns*”, European Management Journal, Vol.18, No.2, pp. 216-222.
- Ernst & Young, (2003). “*Transfer Pricing 2003 Global Survey*”, Ernst & Young
- European Union, (1990). “*Convention on the elimination of double taxation in connection with the adjustment of profits of associated enterprises*”, Official Journal of the European Communities L225, pp. 0010-0024.
- European Union, (1999). “*Protocol amending the Convention of 23 July 1990 on the elimination of double taxation in connection with the adjustment of profits of associated enterprises*”, Official Journal of the European Communities C 202.
- European Union, (2001). “*Company Taxation in the Internal Market*”, SEC 1681 Final, Brussels.
- European Union, (2001). “*Towards an Internal Market without tax-obstacles*”, Com 582 Final, Brussels.
- European Union, (2002). “*Opinion of the Economic and Social Committee on Direct Company Taxation*”, Official Journal of the European Communities, C 241. pp.75-80.
- European Union, (2004). “*Communication from the Commission to the Council, the European Parliament and the European Economic and Social Committee on the work of the EU Joint Transfer Pricing Forum in the field of business taxation from*



Βιβλιογραφία

- October 2002 to December 2003 and on a proposal for a Code of Conduct for the effective implementation of the Arbitration Convention*", Com 297 Final, Brussels. European Union, (2005). "*Code of Conduct for the effective implementation of the Arbitration Convention*", Council of the European Union, Brussels.
- Feinschreiber, Robert (2004). *Transfer Pricing Methods, An Applications Guide*, Wiley, New Jersey.
- United Nations, (1999), "*Transfer Pricing*", United Nations, New York and Geneva.