



ΣΧΟΛΗ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ  
ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ  
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ ΣΤΗΝ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΚΑΙ  
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ

Διπλωματική Εργασία

«OFFSHORE ΚΑΙ ΕΝΔΟΟΜΙΛΙΚΕΣ ΣΥΝΑΛΛΑΓΕΣ»

Της

ΕΡΜΙΟΝΗ – ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ ΓΚΙΓΚΕΛΟΥ

Επιβλέπων Καθηγητής: ΝΕΓΚΑΚΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ

Υποβλήθηκε ως απαιτούμενο για την απόκτηση του Μεταπτυχιακού Διπλώματος  
στην Λογιστική και Χρηματοοικονομική

Δεκέμβριος 2014

## ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Για την εκπόνηση της παρούσας εργασίας οφείλω ένα μεγάλο ευχαριστώ στον καθηγητή κύριο Νεγκάκη για την εμπιστοσύνη που μου έδειξε στην επιλογή του συγκεκριμένου θέματος. Επιπλέον θα ήθελα να τον ευχαριστήσω θερμά για την βοήθεια, την καθοδήγηση και την στήριξη του όλο αυτό το διάστημα, καθώς και για την άψογη συνεργασία μας.

## ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Μια από τις μεγαλύτερες εξελίξεις που έχει συντελεστεί στον επιχειρηματικό κόσμο τα τελευταία χρόνια, είναι αυτή της διεθνοποίησης των δραστηριοτήτων των επιχειρήσεων. Ο λόγος για το φαινόμενο αυτό δεν είναι άλλος από την επιδίωξη του βασικού σκοπού κάθε επιχείρησης, δηλαδή την αύξηση της κερδοφορίας τους. Ωστόσο η διεθνοποίηση των δραστηριοτήτων των επιχειρήσεων δεν αποτελεί μόνο ένα αξιοποιήσιμο πλεονέκτημα για τις επιχειρήσεις καθώς παράλληλα ελλοχεύει και κινδύνους οι οποίοι αφορούν τη δραστηριοποίηση σε χώρες με διαφορετικά φορολογικά καθεστώτα.

Ένα από τα σημαντικότερα προβλήματα που μπορεί να αντιμετωπίσει μια επιχείρηση, που δραστηριοποιείται σε διαφορετικές επικράτειες, είναι το φαινόμενο της διπλής φορολόγησης των κερδών. Σε ένα τέτοιο ενδεχόμενο, το κόστος με το οποίο έρχονται αντιμέτωπες οι επιχειρήσεις είναι τόσο μεγάλο οπότε και ματαιώνουν τα επεκτατικά τους σχέδια.

Για την αντιμετώπιση του φαινομένου αυτού εμφανίστηκαν οι συμβάσεις της αποφυγής διπλής φορολόγησης των κερδών. Σε περίπτωση όπου δεν υπάρχει τέτοια συμφωνία μεταξύ δύο χωρών, τότε τα εισοδήματα φορολογούνται τόσο στη χώρα που δημιουργούνται όσο και σε αυτή όπου εισάγονται στη συνέχεια.

Εκμεταλλευόμενοι τις συμβάσεις αυτές σε συνδυασμό με την εμφάνιση των εξωχώριων εταιριών, δόθηκε στις πολυεθνικές εταιρίες η δυνατότητα τεράστιας κερδοσκοπίας, μέσω της αξιοποίησης μικρών, και με χαμηλή φορολογία για τις ξένες επενδύσεις, χωρών.

Το φαινόμενο αυτό άνοιξε νέους ορίζοντες στις πολυεθνικές εταιρίες καθώς πλέον ήταν σε θέση να αποφύγουν σχεδόν ολοκληρωτικά την καταβολή φόρων απλά πραγματοποιώντας κέρδη σε επικράτειες άλλες από την έδρα τους. Στο σημείο αυτό ξεκίνησε και η αξιοποίηση των ενδοομιλικών συναλλαγών από τις πολυεθνικές.

Η θέσπιση της αρχής των ίσων αποστάσεων στις ενδοομιλικές συναλλαγές δεν μετρίασε ιδιαίτερα τα φαινόμενα υπεριμολόγησης ή υποτιμολόγησης (κατά περίπτωση) των συναλλαγών μεταξύ του ομίλου.

Η ύπαρξη της αρχής των ίσων αποστάσεων επιδιώκει την πραγματοποίηση συναλλαγών όπως θα συνέβαιναν σε συνθήκες ελεύθερης αγοράς, ενώ παράλληλα χρησιμοποιείται ένα σύνολο μεθόδων ενδοομιλικής τιμολόγησης προκειμένου να διαπιστωθεί η τήρηση της. Ωστόσο οι πολυεθνικές βρισκόμενες πάντα ένα βήμα μπροστά από τις νομοθετικές-φορολογικές εξελίξεις χρησιμοποιούν κάθε προσφερόμενη δυνατότητα του υπεράκτιου κόσμου, παρακάμπτοντας τα όσα προβλέπονται, αυξάνοντας ολοένα και περισσότερο τα κέρδη τους.

## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ .....	1
ΠΕΡΙΛΗΨΗ .....	2
<u>ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΡΩΤΟ</u>	
ΕΙΣΑΓΩΓΗ .....	6
<u>ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΕΥΤΕΡΟ</u>	
ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑΣ .....	12
<u>ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΡΙΤΟ</u>	
Ο ΥΠΕΡΑΚΤΙΟΣ ΚΟΣΜΟΣ	
3.1 Φορολογικά καταφύγια.....	17
3.2 Κριτήρια επιλογής ενός φορολογικού καταφυγίου .....	18
3.3 Εταιρίες συμμετοχών (Holding Companies) και φορολογικά καταφύγια....	19
3.4 Εταιρίες συμμετοχών (Holding Companies) .....	20
3.5 Εμπορικές εταιρίες (Trading Companies) .....	23
3.6 Εμπιστεύματα (Trusts).....	24
3.7 Είδη υπεράκτιων εταιριών .....	26
3.8 Ενδοομιλικές συναλλαγές.....	30
3.9 Το φαινόμενο της διπλής φορολόγησης .....	33
3.10 Συμβάσεις αποφυγής διπλής φορολόγησης .....	34
3.11 Η αρχή των ίσων αποστάσεων (Arm's length strength).....	36
<u>ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΕΤΑΡΤΟ</u>	
ΤΡΟΠΟΙ ΕΝΔΟΟΜΙΛΙΚΗΣ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗΣ	
4.1 Παραδοσιακές μέθοδοι .....	38
o Η μέθοδος της συγκρίσιμης μη ελεγχόμενης τιμής	

- Η μέθοδος της τιμής μεταπώλησης
- Η μέθοδος του κόστους συν κέρδος

#### 4.2 Μη παραδοσιακές συναλλακτικές μέθοδοι που βασίζονται στο κέρδος..... 46

- Μέθοδοι του κέρδους της συναλλαγής
  - Η μέθοδος του καθαρού κέρδους συναλλαγής
  - Η μέθοδος του επιμερισμού του κέρδους
- Μέθοδοι του συνολικού κέρδους
  - Η μέθοδος της σύγκρισης του κέρδους
  - Η μέθοδος του συνολικού επιμερισμού βάσει μαθηματικού τύπου

### ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΕΜΠΤΟ

#### ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ ΕΝΔΟΟΜΙΛΙΚΩΝ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ

5.1 Παράδειγμα εταιρίας συμμετοχών.....	51
5.2 Παραδείγματα εμπορικής εταιρίας .....	52
5.3 Η μεγάλη απάτη της μπανάνας.....	55
5.4 Οι μέθοδοι τιμολόγησης στο παράδειγμα της μπανάνας.....	57
5.5 Παράδειγμα υπολογισμού απαιτούμενου καταβαλλόμενου φόρου.....	60
5.6 Διενέργεια ελέγχου για την τήρηση της αρχής των ίσων αποστάσεων .....	63

### ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΚΤΟ

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ – ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΓΙΑ ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ .....	67
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ .....	70

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΡΩΤΟ

### ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Τα τελευταία χρόνια γίνεται πολύ έντονα λόγος για τις υπεράκτιες ( offshore) εταιρίες και για το πώς αυτές χρησιμοποιούνται με απώτερο σκοπό την αποφυγή, τόσο από νομικά όσο και από φυσικά πρόσωπα, καταβολής των νόμιμων φόρων στο εκάστοτε κράτος. Επιπλέον αναφορές γίνονται στους λεγόμενους φορολογικούς παραδείσους οι οποίοι «στεγάζουν» τις εταιρίες αυτές. Πέραν όμως της απλής στέγασης των κατά τα άλλα απόλυτα νόμιμων εταιριών αυτών, οι φορολογικοί παράδεισοι προσφέρουν και μια πλειάδα άλλων υπηρεσιών- «εξυπηρετήσεων».

Οι φορολογικοί παράδεισοι εκτός του ότι αποτελούν μέρη στα οποία η φορολογία κυμαίνεται από ελάχιστη έως μηδενική, ονομάζονται και επικράτειες εχεμύθειας. Και μόνον βάση του ορισμού της εχεμύθειας γίνεται αντιληπτό ότι η περιβόητη διαφάνεια, για την οποία τόσο έντονα γίνεται λόγος στη σύγχρονη οικονομική θεωρία, δεν έχει θέση στις επικράτειες αυτές.

Στην προσπάθεια κατανόησης του υπεράκτιου κόσμου δεν γίνεται πλέον λόγος για εθνικά κράτη και νομοθετικά δικαιώματα του κάθε κράτους αλλά για ένα ολόκληρο σύστημα, όπου φαινομενικά ανεξάρτητα κράτη συνδέονται μεταξύ τους δημιουργώντας ένα παγκόσμιο δίκτυο επιρροής. Κατηγοριοποιώντας ωστόσο τις επικράτειες εχεμύθειας, δημιουργούνται τέσσερις ομάδες. Η πρώτη αφορά τους ευρωπαϊκούς παραδείσους, η δεύτερη αφορά τις επικράτειες με κέντρο το Σίτι του Λονδίνου, η Τρίτη περιλαμβάνει επικράτειες στην επιρροή των Ηνωμένων Πολιτειών ενώ η τέταρτη περιλαμβάνει τις ανένταχτες, ιδιόρρυθμες περιπτώσεις οι οποίες δεν διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στη λειτουργία του υπεράκτιου συστήματος.

Ο υπεράκτιος κόσμος μεταβάλλεται συνεχώς, προσαρμόζοντας τη λειτουργία του στις εκάστοτε νομοθετικές αποφάσεις που λαμβάνονται από τα κράτη. Κάθε επικράτεια είναι κατάλληλα οργανωμένη και απευθύνεται σε διαφορετικού είδους χρηματοπιστωτικά κεφάλαια. Κάθε επικράτεια εχεμύθειας προσπαθεί να συμβαδίσει με τις υπόλοιπες ή να δημιουργήσει έναν καινούριο πλεονέκτημα για να προσεγγίσει

κεφάλαια. Όσο όμως οι επικράτειες εχεμύθειας χαλαρώνουν τις ρυθμίσεις οι κυβερνήσεις δυσκολεύονται να επιβάλλουν φορολογικά μέτρα.

Οι επικράτειες εχεμύθειας προσελκύουν κεφάλαια τόσο από φυσικά όσο και από νομικά πρόσωπα. Οι υποτιθέμενες μη υπεράκτιες επιχειρήσεις «πιέζουν» τις κυβερνήσεις για χαλαρότερα νομοθετικά και φορολογικά μέτρα σχεδόν με την απειλή ότι αν αυτό δεν συμβεί θα καταφύγουν και οι ίδιοι σε υπεράκτιες δραστηριότητες. Αποτέλεσμα αυτού είναι η μετατόπιση του φορολογικού βάρους στους πολίτες των χωρών. Επομένως οι φόροι που έπρεπε να έχουν αποδοθεί από τις επιχειρήσεις εντέλει επιβαρύνουν τους πολίτες μεγεθύνοντας ακόμη περισσότερη την ανισότητα μεταξύ των απλών πολιτών και της ελίτ του κόσμου.

Από τα παραπάνω προκύπτει ότι κινητήριοι μοχλός ολόκληρου του υπεράκτιου συστήματος είναι οι επονομαζόμενες υπεράκτιες ή εξωχώριες εταιρείες (Offshore).

Δεν υπάρχει έως σήμερα ένας μοναδικός ορισμός ο οποίος θα μπορούσε να περιλάβει και να εξηγήσει την έννοια των υπεράκτιων εταιριών. Διάφοροι ορισμοί έχουν δοθεί κατά καιρούς στην προσπάθεια να προσδιοριστεί στο έπακρο το τι ακριβώς σημαίνει η σύσταση μιας υπεράκτιας εταιρίας.

Εξετάζοντας τους επιμέρους ορισμούς, υπεράκτια εταιρία νοείται εκείνη η εταιρία η οποία έχει την έδρα της σε μια αλλοδαπή χώρα, στην οποία ισχύει ένα χαλαρό θεσμικό και εποπτικό πλαίσιο, χωρίς ωστόσο να ασκεί την δραστηριότητα της εκεί. Οι αλλοδαπές αυτές χώρες που «φιλοξενούν» τις υπεράκτιες εταιρίες χαρακτηρίζονται από ευνοϊκό φορολογικό καθεστώς και ισχυρή προστασία τραπεζικού απορρήτου.

Η αγγλική απόδοση του όρου υπεράκτια είναι offshore και αρχικά σήμαινε μακράν των ακτών. Στη σύγχρονη απόδοση της σημαίνει εκτός επικράτειας και δηλώνει τις επιχειρηματικές δραστηριότητες που λαμβάνουν χώρα στο εξωτερικό, σε μέρη που είναι χαρακτηρισμένα ως φορολογικοί παράδεισοι. Η ελληνική απόδοση του όρου offshore εταιρία, εκτός από υπεράκτια, είναι υπερπόντια ή εξωχώρια εταιρία.

Σύμφωνα με το άρθρο 31 του Κώδικα Φορολογίας Στοιχείων ως υπεράκτια εταιρία νοείται εκείνη η « εταιρία που έχει την έδρα της σε αλλοδαπή χώρα και με βάση τη νομοθεσία της οποία δραστηριοποιείται αποκλειστικά σε άλλες χώρες και



απολαμβάνει ιδιαίτερα ευνοϊκής φορολογικής μεταχείρισης»<sup>1</sup>. Επιπλέον διευκρινίζεται ότι τα άτομα που συμμετέχουν ως μέτοχοι στην δημιουργία μιας τέτοιας εταιρίας θα πρέπει να έχουν ως μόνιμη κατοικία κάποια άλλη χώρα εκτός της χώρας έδρας που γίνεται η σύσταση.

Η ίδρυση μιας υπεράκτιας εταιρίας δεν πραγματοποιείται ακολουθώντας τη βασική λογιστική αρχή της συνέχισης της επιχειρηματικής δραστηριότητας. Η δημιουργία της πραγματοποιείται για την εξυπηρέτηση ενός συγκεκριμένου σκοπού συνήθως βραχυχρόνιας διάρκειας. Στην περίπτωση των υπεράκτιων εταιριών ο σκοπός αυτός δεν είναι άλλος από το κέρδος. Το κέρδος στην περίπτωση των υπεράκτιων εταιριών δεν προέρχεται από καθ' αυτή τη δραστηριότητα της εταιρίας όσο από την αποφυγή καταβολής των φόρων που αναλογούν σε άλλες επιχειρηματικές, νόμιμες ή μη, δραστηριότητες του ατόμου.

Η σύσταση μιας υπεράκτιας εταιρίας περιλαμβάνει αντιστρόφως ανάλογο βαθμό δυσκολίας σε σχέση με τα πλεονεκτήματα που προσφέρει. Ένας και μόνο δικηγόρος είναι σε θέση να προβεί σε σύσταση υπεράκτιας εταιρίας σε ελάχιστο χρόνο. Ο δικηγόρος αυτός που αναλαμβάνει και τον διαχειριστικό έλεγχο της εταιρίας χρειάζεται ελάχιστες απαιτούμενες πληροφορίες για να προβεί σε μια τέτοια ενέργεια.

Οι προαναφερθείσες πληροφορίες είναι οι ελάχιστες δυνατές και περιλαμβάνουν

- ✓ Τα μέλη του διοικητικού συμβουλίου, τα οποία ανάλογα με τη χώρα που γίνεται η σύσταση είναι συνήθως δύο ή τρία
- ✓ Τον αριθμό των μετοχών που επιθυμεί ο ιδιοκτήτης να εκδοθούν
- ✓ Οποιαδήποτε περιουσιακά στοιχεία επιθυμεί ο ιδιοκτήτης να περιλάβει στην υπεράκτια. Στα περιουσιακά αυτά στοιχεία περιλαμβάνονται τραπεζικοί λογαριασμοί, κινητή και ακίνητη περιουσία, άλλες εταιρίες και ότι άλλο στοιχείο επιθυμεί ο ιδιοκτήτης να συμπεριλάβει.
- ✓ Το όνομα του ιδιοκτήτη τόσο της εταιρίας όσο και των περιουσιακών στοιχείων

---

<sup>1</sup> <http://www.taxheaven.gr/laws/circular/view/id/15882> , 11/10/2014

Σαφώς η ταυτότητα του ιδιοκτήτη μιας τέτοιου είδους εταιρίας δεν είναι από τα στοιχεία που ο ίδιος θα ήθελε να αποκαλύψει. Ωστόσο ακόμα και τα παραπάνω στοιχεία δεν είναι όλα απαραίτητα σε κάθε είδους περίπτωση.

Για παράδειγμα, στην περίπτωση που τα περιουσιακά στοιχεία που επιθυμούμε να εντάξουμε στην υπεράκτια που ιδρύουμε, ανήκουν σε μια άλλη υπεράκτια εταιρία, τότε τα ονόματα των συμβαλλόμενων μερών δεν είναι απαραίτητο να εμφανίζονται, εφόσον εκπροσωπούνται από δικηγόρο. Σε παραπάνω περίπτωση όπου δεν συμμετέχει κανένα φυσικό πρόσωπο στη συναλλαγή, δεν χρειάζεται να καταβληθεί φορολογία μεταβίβασης. Το παραπάνω παράδειγμα είναι μια μόνο ενδεικτική περίπτωση της αξιοποίησης των δυνατοτήτων των υπεράκτιων εταιριών για την αποφυγή καταβολής φόρου.

Ωστόσο θα ήταν αυθαίρετο να θεωρήσουμε ότι ο μόνος λόγος για τη σύσταση μιας υπεράκτιας εταιρίας είναι η μειωμένη καταβολή φόρων. Τόσο οι εταιρίες όσο και τα άτομα ως μεμονωμένες οντότητες, μπορούν να καταφύγουν σε μια τέτοια λύση και για άλλους λόγους. Μερικοί από τους λόγους αυτούς είναι η προστασία της περιουσίας τους, η ύπαρξη τραπεζικού απορρήτου, οι αυξημένες αποδόσεις των επενδύσεών τους καθώς και η μείωση του κόστους ( για τις εταιρίες) και των αναλαμβανόμενων κινδύνων.

Πολλοί από τους παραπάνω λόγους μπορεί να φαίνονται ασήμαντοι ή ακόμα και αυτονόητοι για κάποιες χώρες, ωστόσο μελετώντας τους αναλυτικότερα διαπιστώνουμε ότι κάτι τέτοιο δεν συμβαίνει.

Η ύπαρξη τραπεζικού απορρήτου για παράδειγμα θεωρείται αυτονόητη στις περισσότερες αναπτυγμένες χώρες. Το Private Banking όπως αλλιώς αναφέρεται στη βιβλιογραφία όντως υπάρχει στις περισσότερες χώρες. Ωστόσο ενέχει διαφορετική σημασία όταν γίνεται λόγος για Private Banking στην Αγγλία, στη Γαλλία και στην Αμερική απ' ότι όταν αναφέρεται για χώρες όπως οι Μπαχάμες και τα νησιά Κέιμαν. Η ιδιωτικότητα και το απόρρητο των πελατών στις τράπεζες έχει σταματήσει να θεωρείται δικαίωμα και η προστασία αυτού βαίνει ολοένα και μειούμενη. Ο όρος πλέον σε χώρες όπως η Αμερική σημαίνει απλά προσωπική εξυπηρέτηση (Personal Banking).

Οι υπεράκτιες εταιρίες εμφανίζονται σε ένα μεγάλο εύρος επιχειρηματικών δραστηριοτήτων. Οι συνήθεις τομείς που συναντώνται είναι

- Η ναυτιλία
- Οι εμπορικές δραστηριότητες (εισαγωγές και εξαγωγές προϊόντων)
- Χρηματοπιστηριακές συναλλαγές
- Η αγορά ή ανέγερση ακινήτων
- Πνευματικής ιδιοκτησίας, αποζημιώσεων και γενικών εξόδων οργάνωσης της επιχείρησης
- Πληρωμές υψηλόβαθμων στελεχών
- Κατοχής μεγάλης αξίας σκαφών και αεροπλάνων

Ανάλογα με τον τομέα δραστηριοποίησης προκύπτουν διαφορετικά είδη υπεράκτιων εταιριών. Η ύπαρξη διαφορετικών ειδών εξωχώριων εταιριών εξυπηρετεί καλύτερα τον επιδιωκόμενο σκοπό της εταιρίας καθώς το κάθε είδος είναι προσαρμοσμένο το δυνατό καλύτερα στον τομέα δραστηριοποίησης και ακολουθεί διαφορετικές διαδικασίες για την πραγματοποίηση των συναλλαγών.

Με βάση λοιπόν τους τομείς δραστηριοποίησης των υπεράκτιων εταιριών, προκύπτουν τα ακόλουθα είδη:

- ℞ Εταιρείες Συμμετοχών (Holding Companies)
- ℞ Εταιρείες Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών (Finance Companies)
- ℞ Εταιρείες αδειών – δικαιωμάτων (Licensing Companies)
- ℞ Εμπορικές εταιρείες (Trading Companies)
- ℞ Εταιρείες Παροχής Διοικητικών Υπηρεσιών (Administration Companies)
- ℞ Ναυτιλιακές εταιρείες (Shipping Companies)
- ℞ Εμπιστεύματα (Trusts)
- ℞ Εταιρείες Επενδύσεων (Investment Companies)
- ℞ Τραπεζικές εταιρείες (Banking Companies)
- ℞ Εταιρείες Παροχής Υπηρεσιών
- ℞ Εταιρείες Υβρίδια
- ℞ Δομές Αντιπροσώπευσης (Nominee)
- ℞ Εταιρείες Ασφαλειών (Insurance Companies)

Στα πλαίσια της παρούσα εργασίας εξετάζονται οι χρησιμοποιούμενοι μέθοδοι ενδοομιλικής τιμολόγησης καθώς και ο τρόπος με τον οποίο οι όμιλοι εταιρειών τις αξιοποιούν με ταυτόχρονη σύσταση εξωχώριων εταιρειών προκειμένου να μεγιστοποιήσουν τα κέρδη του ομίλου και να αποφύγουν την φορολόγηση αυτών.

Το δεύτερο κεφάλαιο καλύπτει την επισκόπηση της βιβλιογραφίας, με αναφορές σε δημοσιευμένες έρευνες και μελέτες που αποτελούν το έναυσμα για περαιτέρω διερεύνηση των εξωχώριων εταιριών και των ενδοομιλικών συναλλαγών.

Στο τρίτο κεφάλαιο παρουσιάζονται και αναλύονται οι εταιρείες συμμετοχών, οι εμπορικές εταιρίες και τα εμπιστεύματα. Οι εταιρίες αυτές αποτελούν το αντικείμενο μελέτης των ενδοομιλικών συναλλαγών στα πλαίσια της εργασίας και για το λόγο αυτό έγινε η επιλογή της ανάλυσης τους. Παραθέτονται επίσης και τα υπόλοιπα είδη υπεράκτιων εταιριών που μπορούν να χρησιμοποιηθούν στα πλαίσια πραγματοποίησης τριγωνικών συναλλαγών για τον όμιλο. Επιπλέον στο κεφάλαιο αυτό γίνεται αναφορά στα φορολογικά καταφύγια, καθώς και στα κριτήρια με βάση τα οποία γίνεται η επιλογή του κατάλληλου φορολογικού καταφυγίου. Στο κεφάλαιο αυτό πραγματοποιείται θεωρητική αναφορά στις συμβάσεις αποφυγής διπλής φορολόγησης καθώς και στην αρχή των ίσων αποστάσεων.

Κύριο αντικείμενο του τέταρτου κεφαλαίου αποτελούν οι ενδοομιλικές συναλλαγές. Για το λόγο αυτό στα πλαίσια της εργασίας γίνεται παρουσίαση και ανάλυση όλων των δυνατών τρόπων πραγματοποίησης ενδοομιλικών συναλλαγών.

Στο πέμπτο κεφάλαιο γίνεται παράθεση παραδειγμάτων ενδοομιλικών συναλλαγών. Τα παραδείγματα αυτά αφορούν ενδοομιλικές συναλλαγές που πραγματοποιούνται σε εταιρίες συμμετοχών, εμπορικές εταιρίες και εμπιστεύματα. Επιπλέον παρατίθεται και ένα παράδειγμα όπως προκύπτει έπειτα από επεξεργασία των στοιχείων που δημοσιεύθηκαν στην εφημερίδα Guardian στις 6 Νοεμβρίου 2007.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΕΥΤΕΡΟ

### ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑΣ

Οι ενδοομιλικές συναλλαγές αποτελούν ίσως το κεντρικότερο θέμα που απασχολεί το διεθνές φορολογικό σύστημα, θέτοντας αντιμέτωπους τους ομίλους, όπου αυτές πραγματοποιούνται, με τις αρμόδιες ελεγκτικές αρχές. Εκατομμύρια δολαρίων υπολογίζεται ότι χάνονται κάθε χρόνο καθώς μέσω των συναλλαγών αυτών τα κέρδη μεταφέρονται σε χώρες όπου δεν φορολογούνται. Από τεχνικής άποψης πολλές μελέτες έχουν ασχοληθεί με τις διαδικασίες που ακολουθούνται και η νομιμότητα των συναλλαγών αυτών βρίσκεται πλέον υπό αυστηρότερο έλεγχο. Ωστόσο ερευνητικά παραμελημένη παραμένει η ηθική πλευρά των πρακτικών αυτών. Καθώς η αξιοποίηση των ενδοομιλικών συναλλαγών παρουσιάζεται ως επιχειρηματική ευκαιρία, οι έρευνες στρέφονται προς τους μειωμένους φόρους που εισπράττουν οι κυβερνήσεις μέσω αυτή της πρακτικής αυτής. Ωστόσο, σύμφωνα με τον Messaoud Mehafdi σε άρθρο που δημοσίευσε το 2000, η καταβολή μειωμένων ή μηδενικών φόρων από τους ομίλους έχουν αντίκτυπο σε κοινωνικά ζητήματα καθώς επηρεάζουν την κοινωνική ευημερία των χωρών οδηγώντας σε φαινόμενα οικονομικής δυσπραγίας, εργασιακής εκμετάλλευσης, μη βιώσιμης ανάπτυξης και λεηλασίας των πλουτοπαραγωγικών πηγών τόσο στη χώρα που εμφανίζεται ως έδρα του ομίλου όσο και στις χώρες που έχουν συσταθεί οι θυγατρικές του.

Το διεθνές ενδιαφέρον έχει στραφεί τα τελευταία χρόνια στις ενδοομιλικές συναλλαγές και στον τρόπο που αυτές πραγματοποιούνται. Για τις φορολογικές αρχές, η τιμή μεταβίβασης της ενδοομιλικής συναλλαγής είναι το κύριο υποκείμενου ελέγχου, και είναι αυτές οι αρμόδιες να κρίνουν κατά πόσο η τιμή μεταβίβασης της συναλλαγής είναι σύμφωνη με την αρχή των ίσων αποστάσεων. Για να τηρείται η αρχή των ίσων αποστάσεων θα πρέπει οι ενδοομιλικές συναλλαγές να πραγματοποιούνται στην τιμή που θα υπήρχε αν η συναλλαγή συνέβαινε μεταξύ δύο ανεξάρτητων επιχειρήσεων. Προκειμένου να διαπιστωθεί η τήρηση της αρχής χρησιμοποιούνται συγκρίσιμες αλλά ταυτόχρονα ανεξάρτητες συναλλαγές. Οι Grubert H. and Mutti J σε άρθρο τους το 1991 συμπέραναν ότι ο προσδιορισμός του

κατά πόσο η τιμή μεταβίβασης είναι «σωστή» δεν είναι πάντα εύκολο να προσδιοριστεί κυρίως σε καθετοποιημένες βιομηχανίες. Σε αυτού του είδους τις βιομηχανίες είναι ιδιαίτερης σημασίας η μέθοδος σύγκρισης που θα χρησιμοποιηθεί για την διαπίστωση της τήρησης της αρχής των ίσων αποστάσεων.

Ο Cecchini σε άρθρο του το 2013 εξετάζει τις ενδοομιλικές συναλλαγές και τον προσδιορισμό των τιμών τους υπό το πρίσμα δύο θεωριών, της θεωρίας του κόστους της συναλλαγής και τη θεωρία όπου η τιμή της συναλλαγής προκύπτει ως συνάρτηση των ασώματων και ενσώματων στοιχείων που κατέχει η επιχείρηση. Στην έρευνα του εξετάζει τις θεωρίες που επικρατούν για τις τιμές μεταβίβασης και τονίζει τη δυσκολία καθορισμού πολιτικής τιμών μεταβίβασης.

Μελέτη που πραγματοποιήθηκε από τον Richardson το 2013 σε 183 εταιρείες τις Αυστραλίας, κατέδειξε ότι το μέγεθος της εταιρίας, η κερδοφορία της, η δυνατότητα της να χειραγωγεί τις τιμές καθώς και ο πολυεθνικός τους χαρακτήρας, συνδέονται με την επιθετικότητα των τιμών μεταβίβασης που εμφανίζονται στις ενδοομιλικές συναλλαγές. Επιπλέον σε έρευνα που πραγματοποιήθηκε, από τους Conovel T. και Nichols N το 2000, παρατηρήθηκε θετική συσχέτιση μεταξύ του μεγέθους της εταιρίας που πραγματοποιεί ενδοομιλικές συναλλαγές και του κέρδους που προέρχεται από αυτές.

Οι Bernard A., Jensen B και Schott P. σε μελέτη που πραγματοποίησαν το 2006, εξέτασαν το πώς οι τιμές που καθορίζονται από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις διαφέρουν όσον αφορά την τήρηση της αρχής των ίσων αποστάσεων και τη συναλλαγή με συνδεδεμένα μέρη. Στη μελέτη που πραγματοποίησαν συνέκριναν τις τιμές στο εσωτερικό των επιχειρήσεων, τους προορισμούς που αποστέλλονται τα προϊόντα καθώς και τα έξοδα μεταφοράς των προϊόντων στους προορισμούς τους. Το συμπέρασμα της μελέτης ήταν ότι οι τιμές που χρησιμοποιούν οι εξαγωγείς στις Η.Π.Α. σύμφωνα με την αρχή των ίσων αποστάσεων, είναι σημαντικά μεγαλύτερες από αυτές που καταγράφηκαν στις περιπτώσεις συναλλαγών με συνδεδεμένα μέρη. Η διαφορά αυτή παρατηρήθηκε ότι είναι μικρότερη όταν πρόκειται για μη διαφοροποιημένα προϊόντα, ενώ βαίνει αυξανόμενη ανάλογα με το μέγεθος της εταιρίας και το μερίδιο αγοράς της. Αντίστοιχα παρατηρήθηκε ότι η διαφορά αυτή είναι μεγαλύτερη όταν πρόκειται για αγαθά που αποστέλλονται σε χώρες με πολύ χαμηλούς φορολογικούς συντελεστές. Επιπλέον στην ίδια έρευνα παρατηρήθηκε ότι

αλλαγές στις συναλλαγματικές ισοτιμίες, είχαν διαφορετικές επιδράσεις στις τιμές με βάση την αρχή των ίσων αποστάσεων και στις τιμές μεταξύ συνδεδεμένων μερών. Συγκεκριμένα η ανατίμηση του δολαρίου παρατηρήθηκε ότι μειώνει τη διαφορά μεταξύ των τιμών αυτών.

Η επιλογή της ακολουθούμενης πολιτικής για τον προσδιορισμό της τιμής της ενδοομιλική συναλλαγής είναι ένα από τα πλέον σημαντικά ζητήματα με το οποίο έρχεται αντιμέτωπη μια πολυεθνική εταιρία.

Η Susana Borkowski σε μελέτη που πραγματοποίησε το 1997 σε δείγμα 47 χωρών επισήμανε την επίδραση που έχουν οι ενδοομιλικές τιμολογήσεις, που πραγματοποιούν οι όμιλοι εταιρειών, στην κερδοφορία τους. Στην ίδια μελέτη τόνισε ότι όσο εξακολουθούν να υπάρχουν φορολογικοί παράδεισοι, οι όμιλοι θα εκμεταλλεύονται τις ενδοομιλικές συναλλαγές τους για να αυξάνουν τα κέρδη τους και ταυτόχρονα να καταβάλλουν το κατά το δυνατό λιγότερους φόρους.

Οι Balachandran K., Li S., Wang T. and Wang H. σε έρευνά τους το 2010 χρησιμοποίησαν διάφορα σχήματα τιμολόγησης των συναλλαγών προκειμένου να δείξουν τη συσχέτιση που υπάρχει μεταξύ αυτών και της κερδοφορίας και αποτελεσματικότητας της επιχείρησης. Πιο συγκεκριμένα η μελέτη τους επικεντρώθηκε στη διαχείριση εφοδιαστικής αλυσίδας.

Οι Jamie E. και Clive E. παρουσίασαν το 2000 μια έκθεση στην οποία αναφέρονταν στη μελέτη που πραγματοποίησαν σε 12 πολυεθνικές επιχειρήσεις οι οποίες εδρεύουν στο Ηνωμένο Βασίλειο. Στη μελέτη έγινε μια προσπάθεια να κατηγοριοποιηθούν οι πολιτικές που χρησιμοποιούνται για την πραγματοποίηση των ενδοομιλικών συναλλαγών. Από τη μελέτη αυτή προέκυψε ένα μοτίβο το οποίο φαίνεται να συνδέει το κλάδο δραστηριοποίησης του ομίλου και της μεθόδου που ο όμιλος αυτός χρησιμοποιεί στην τιμολόγηση των συναλλαγών του.

Οι Al-Eryani M., Alam P και Akhter S. σε έρευνα τους το 1990, εξέτασαν την επίδραση που έχουν οι περιβαλλοντικές καθώς και άλλες ειδικές επιχειρησιακές μεταβλητές, στην επιλογή της διεθνούς στρατηγικής ενδοομιλικών τιμολογήσεων, από την επιχείρηση. Τα δεδομένα για την έρευνα αντλήθηκαν από 164 πολυεθνικές επιχειρήσεις μέσω ερωτηματολογίων. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα, οι νομικοί περιορισμοί και το μέγεθος της εταιρίας είναι παράγοντες που επηρεάζουν σε πολύ

μεγάλο βαθμό τη στρατηγική ενδοομιλικής τιμολόγησης που θα επιλέξει μια πολυεθνική εταιρία στις Η.Π.Α.

Ο Jen-Te Yao σε έρευνα του το 2013 ασχολήθηκε με τις ενδοομιλικές συναλλαγές και την τήρηση της αρχής των ίσων αποστάσεων ενώ παράλληλα τόνισε ότι δεν είναι μόνο ο τρόπος πραγματοποίησης των ενδοομιλικών συναλλαγών ικανός να επηρεάσει την κερδοφορία του ομίλου αλλά και η τοποθεσία δραστηριοποίησης είναι εξαιρετικής σημασίας.

Ο Kenji Matsui σε έρευνα του το 2011 αμφισβητεί την αρχή των ίσων αποστάσεων ως μέτρο ικανό να επιφέρει οικονομική ευημερία καθώς από την έρευνα του προέκυψε επιδείνωση της οικονομικής κατάστασης των χωρών όταν επιβάλλεται η αρχή των ίσων αποστάσεων.

Η Susan Borkowski σε έρευνα που πραγματοποίησε το 2010 εξετάζει το κατά πόσο η δημιουργία του Pacific Association of Tax Administrators (PATA) είχε επίδραση πάνω στους ελέγχους που πραγματοποιούνται από τις αρμόδιες αρχές στις ενδοομιλικές συναλλαγές.

Οι περιπτώσεις ενδοομιλικών συναλλαγών που δεν τηρούν την αρχή των ίσων αποστάσεων είναι πολλές και αρκετές αυτές έχουν αποτελέσει αντικείμενο μελέτης προκειμένου να διαπιστωθεί ο τρόπος που πραγματοποιούνται προκειμένου να μεγιστοποιηθούν τα κέρδη του ομίλου.



## ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΡΙΤΟ

### Υπεράκτιες εταιρίες και συναλλαγές

Έντονες είναι οι συζητήσεις γύρω από την ύπαρξη υπεράκτιων εταιριών τα τελευταία χρόνια. Η έντονη παγκοσμιοποίηση καθώς και το άνοιγμα των αγορών και των εθνικών συνόρων των τελευταίων χρόνων, δημιουργεί την εσφαλμένη εντύπωση ότι οι υπεράκτιες εταιρίες και οι επικράτειες εχεμύθειας αποτελούν δημιουργήματα της σύγχρονης οικονομικής δραστηριότητας. Ωστόσο κάτι τέτοιο απέχει πολύ από την πραγματικότητα, καθώς η ύπαρξη τέτοιας μορφής δραστηριοτήτων τοποθετείται χρονολογικά ήδη από τον 18<sup>ο</sup> αιώνα.

Οι φορολογικοί παράδεισοι ή εξωχώριες επικράτειες , όπως αναφέρονται συνήθως στη βιβλιογραφία, έχουν τις ρίζες τους στην αποικιοκρατική εποχή και αποτελούν κατασκεύασμα της Βρετανίας στην προσπάθεια της να διατηρήσει τον πολιτικό και οικονομικό έλεγχο των αποικιών της, χρησιμοποιώντας το τραπεζικό σύστημα της Ελβετίας.

Οι πρώτοι ευρωπαϊκοί παράδεισοι έκαναν την εμφάνιση τους κατά τη διάρκεια του Α' Παγκοσμίου πολέμου. Την περίοδο εκείνη σημειώθηκαν από τις κυβερνήσεις μεγάλες αυξήσεις των φόρων προκειμένου να μπορέσουν να καλύψουν το κόστος του πολέμου. Όπως ήταν λογικό οι εύποροι έπρεπε να βρουν έναν τρόπο να προστατεύσουν τις περιουσίες τους.

Η Ελβετία αποτέλεσε μία από τις πρωτοπόρες χώρες που οργάνωσε το τραπεζικό της σύστημα με τέτοιο τρόπο, ώστε να παρέχει κάλυψη στην εισροή κρυφών κεφαλαίων στη χώρα. Εκτός των άλλων κατάφερε το 1934 να θέσει σε ισχύ την νομοθεσία κατά τη οποία η παραβίαση του τραπεζικού απορρήτου θεωρείτο κακούργημα.

Με την πάροδο των ετών οι φορολογικοί παράδεισοι αυξήθηκαν δημιουργώντας έναν ολόκληρο υπεράκτιο κόσμο. Τεράστιες δυνατότητες κερδοσκοπίας έκαναν την εμφάνιση τους νομιμοποιώντας τις ακολουθούμενες διαδικασίες. Εκμεταλλευόμενοι τις συγκυρίες που παρουσιάστηκαν, φαινομενικά ανεξάρτητα κράτη ασκούσαν το νόμιμο δικαίωμα τους να αποφασίζουν για την νομοθεσία και τη φορολογία που

επιθυμούν να επιβάλλουν. Πίσω βέβαια από τη φαινομενική ανεξαρτησία του κάθε κράτους υπάρχει ένα ολόκληρο δίκτυο επιρροής.

Οι περισσότεροι φορολογικοί παράδεισοι χαρακτηρίζονται ως κράτη μη συνεργαζόμενα με τον ΟΟΣΑ. Ωστόσο υπάρχουν κράτη που παρ' όλο που δεν χαρακτηρίζονται φορολογικοί παράδεισοι παρουσιάζουν στην νομοθεσία τους αρκετά κοινά χαρακτηριστικά με αυτούς.

Η νομιμότητα και η σωστή οικοδόμηση αυτού του υπεράκτιου κόσμου δίνει τη δυνατότητα, σε όσους μπορούν και ξέρουν να το εκμεταλλευτούν, να αποφύγουν να καταβάλλουν φόρους ή να αποδώσουν ένα πολύ μικρότερο τμήμα αυτού που θα έπρεπε. Η διαδικασία αυτή βρίσκεται στο μεταίχμιο της νομιμότητας, καθώς μέσω των υπεράκτιων δραστηριοτήτων είναι δυσδιάκριτα τα όρια μεταξύ φοροδιαφυγής και φοροαποφυγής. Και ενώ θεωρητικά γίνεται λόγος για αποφυγή καταβολής των φόρων, στην πράξη πρόκειται για διαφυγόντα κέρδη από τα κράτη.

### 3.1 Φορολογικά καταφύγια

Ο όρος φορολογικά καταφύγια (tax havens) έχει αποδοθεί με πολλές ονομασίες, όπως «φορολογικοί παράδεισοι» ή «υπεράκτια κέντρα». Επιπλέον χαρακτηρίζονται και ως «επικράτειες εχεμύθειας». Η αγγλική έννοια του όρου αποδίδεται ως «secrecy jurisdictions» η οποία έχει ακριβή ελληνική απόδοση ως «ζώνη άσκησης δικαιοδοσίας».

Ωστόσο όποιος όρος και αν έχει χρησιμοποιηθεί, δεν υπάρχει έως σήμερα ένας κοινά αποδεκτός ορισμός προκειμένου να αποτυπωθεί η έννοια του φορολογικού καταφυγίου.

Δίνοντας έναν γενικό ορισμό ο οποίος περιλαμβάνει το κατά το δυνατό περισσότερα χαρακτηριστικά των επικρατειών αυτών μπορούμε να ορίσουμε τα φορολογικά καταφύγια ως τον τόπο «που επιδιώκει να προσελκύσει δραστηριότητες προσφέροντας πολιτικά σταθερές διευκολύνσεις προκειμένου να βοηθήσει φυσικά ή

νομικά πρόσωπα να παρακάμψουν τους κανόνες, τους νόμους και τους κανονισμούς που ισχύουν σε άλλες επικράτειες»<sup>2</sup>.

Τα φορολογικά καταφύγια παρουσιάζουν ορισμένα κοινά χαρακτηριστικά μεταξύ τους, τα οποία βοηθούν και στον ευκολότερο εντοπισμό τους. Τα χαρακτηριστικά αυτά είναι:

- ❖ Η προσφορά εχεμύθειας, με την άρνηση τους να συνεργαστούν με άλλες επικράτειες για την ανταλλαγή πληροφοριών
- ❖ Η ύπαρξη πολύ χαμηλής ή ακόμα και μηδενικής φορολογίας
- ❖ Ο διαχωρισμός των οικονομιών τους από τις εξωχώριες δραστηριότητες τους που πραγματοποιείται μέσω της διάκρισης μόνιμων και μη μόνιμων κατοίκων
- ❖ Η ύπαρξη ενός χρηματοπιστωτικού τομέα υπηρεσιών κατά πολύ μεγαλύτερο από την εγχώρια οικονομία
- ❖ Η άρνηση τους στην παραδοχή ότι αποτελούν φορολογικό καταφύγιο
- ❖ Η πολιτική κατάσταση του τόπου είναι σχεδόν αδύνατο να ανατραπεί και δεν υπάρχει καμία απολύτως αντίδραση ως προς τις εξωχώριες δραστηριότητες

### 3.2 Κριτήρια επιλογής ενός φορολογικού καταφύγιου

Η σωστή επιλογή του τόπου άσκησης των εξωχώριων δραστηριοτήτων είναι καθοριστικής σημασίας για την επίτευξη των εκάστοτε επιδιωκόμενων σκοπών. Υπάρχουν ορισμένα κριτήρια τα οποία ο ενδιαφερόμενος θα πρέπει να προσέξει για την επιλογή του κατάλληλου φορολογικού καταφυγίου. Τα κριτήρια αυτά είναι:

- Οι φορολογικές δομές
- Η πολιτική και οικονομική σταθερότητα
- Οι συναλλαγματικοί έλεγχοι
- Συμφωνίες που έχει συνάψει η χώρα (μπορεί να αφορά συμφωνίες αποφυγής διπλής φορολόγησης είτε να πρόκειται για συμφωνίες ανταλλαγής πληροφοριών

---

<sup>2</sup> Shaxson Nicholas, (2011), «Offshore: Τα Νησιά των Θησαυρών», μετάφραση: Ρούσσος Νίκος, σελίδα:32

- Η στάση της κυβέρνησης για τις εξωχώριες δραστηριότητες
- Η ύπαρξη σύγχρονης και ευέλικτης νομοθεσίας
- Η ύπαρξη μέσων επικοινωνίας και μεταφορών που δεν απαιτούν την φυσική παρουσία
- Η ύπαρξη οργάνωσης στην παροχή τραπεζικών υπηρεσιών, η ύπαρξη ειδικών επαγγελματιών και οι προσφερόμενες υποστηρικτικές υπηρεσίες
- Η ύπαρξη εχεμύθειας και απορρήτου

Η εξέταση της ύπαρξης των παραπάνω κριτηρίων αποτελούν ένα από τα σημαντικότερα βήματα που πρέπει να πραγματοποιηθούν πριν την επιλογή της κατάλληλης επικράτειας.

Ωστόσο ακόμη και αν τα κριτήρια αυτά πληρούνται σε αρκετές επικράτειες, αυτό δεν τις καθιστά κατάλληλες για δραστηριοποίηση.

Στα πλαίσια της παρούσας εργασίας, εξετάζοντας τις εταιρίες συμμετοχών (Holding Companies), τις εμπορικές εταιρίες (Trading Companies) και τα εμπιστεύματα (Trusts) περιγράφονται οι τοποθεσίες που είναι κατάλληλες για αυτού του είδους τη δραστηριοποίηση και τους λόγους επιλογής τους.

### 3.3 Εταιρείες συμμετοχών (holding companies) και φορολογικά καταφύγια

#### Αυστρία

Η Αυστρία αποτελεί μια από τις καλύτερες επιλογές δραστηριοποίησης για μια εταιρία συμμετοχών. Παρ' όλο που δεν συγκαταλέγεται στα φορολογικά καταφύγια αποτελεί ένα από τα καλύτερα καταφύγια για τη φύλαξη χρήματος.

Είναι ιδανική επιλογή για εταιρείες περιορισμένης ευθύνης και εταιρίες συμμετοχών. Επιτρέπεται η ύπαρξη μετοχών στον κομιστή, προστατεύοντας με τον τρόπο αυτό την ανωνυμία. Δεν πραγματοποιεί παρακράτηση φόρου επί των εισοδημάτων που προέρχονται από επενδύσεις μη μόνιμων κατοίκων.

Δεν πραγματοποιεί συναλλαγματικούς ελέγχους, εφαρμόζει ισχυρό τραπεζικό απόρρητο και παρουσιάζει σταθερό πολιτικό και οικονομικό γίγνεσθαι.

### Λουξεμβούργο

Το Λουξεμβούργο αποτελεί ένα από τα πλέον δημοφιλή μέρη για εταιρίες συμμετοχών καθώς και για εταιρίες επενδύσεων. Αποτελεί ένα εξαιρετικό τραπεζικό κέντρο με νόμους που προστατεύουν το τραπεζικό απόρρητο, ενώ παράλληλα διέπεται από οικονομική και πολιτική σταθερότητα.

Παρά το ότι έχει ιδιαίτερο υψηλή φορολογία, παρέχει πολλά φορολογικά κίνητρα, κυρίως στις εταιρίες συμμετοχών οι οποίες δεν υπόκεινται σε φορολόγηση των εταιρικών κερδών τους.

Επιπλέον χώρες που εμφανίζουν ειδικό καθεστώς στις εταιρείες συμμετοχών είναι το Ηνωμένο βασίλειο, η Ισπανία, η Σουηδία, η Ολλανδία, η Δανία, η Ουγγαρία, η Γερμανία και η Γαλλία. Για τις εταιρίες συμμετοχών οι παραπάνω χώρες θεωρούνται φορολογικοί παράδεισοι.

### 3.4 Εταιρείες συμμετοχών (Holding Companies)

Οι εταιρίες συμμετοχών αποτελούν ένα από τα είδη των εξωχώριων δραστηριοτήτων. Το περιουσιακό στοιχείο το οποίο έχουν είναι ένα επενδυτικό χαρτοφυλάκιο θυγατρικών εταιριών. Η σύσταση τους πραγματοποιείται για φορολογικούς σκοπούς σε κάποιο υπεράκτιο κέντρο και αποβλέπει στην ευνοϊκή φορολόγηση των μερισμάτων, των μεταβιβάσεων μετοχών και του επαναπατρισμού κεφαλαίων, καθώς και των διαφόρων συναλλαγών.

«Λειτουργεί ως εταιρία εκκαθάρισης για τα κέρδη από ξένες δραστηριότητες, για συσσώρευση κερδών, επανεπενδύσεις κερδών και επέκταση των δραστηριοτήτων της σε άλλες χώρες με ειδικούς μειωμένους φορολογικούς συντελεστές»<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> Δουβής Ε. Παβαγιώτης, (2008), «Offshore δραστηριότητες», σελίδα:59

Όταν αναφερόμαστε σε μια εταιρία συμμετοχών, εννοούμε την εταιρία η οποία δεν παράγει αγαθά ή υπηρεσίες, αλλά αντίθετα σχεδιάζεται έτσι ώστε να έχει στην κατοχή της μετοχές άλλων μικρότερων εταιριών. Μπορεί να έχει στην κατοχή της και να ελέγχει πολλές άλλες θυγατρικές εταιρίες σε διαφορετικές επικράτειες λειτουργώντας σαν «ασπίδα» που μειώνει τον κίνδυνο των ιδιοκτητών της.

Ο παραπάνω προσδιορισμός της εταιρίας συμμετοχών δημιουργεί εύλογα την απορία του ποια είναι η διαφορά μιας τέτοιας εταιρίας με τη μητρική εταιρία του ομίλου. Νομικά οι δύο αυτές εταιρίες δεν παρουσιάζουν ιδιαίτερες διαφορές. Η διαφοροποίηση του έγκειται στο ότι μια εταιρία συμμετοχών είναι συνήθως ανενεργή πέραν του χαρτοφυλακίου των θυγατρικών που ελέγχει. Αντίθετα η μητρική εταιρία έχει τα δικά της επενδυτικά κεφάλαια και αγοράζει θυγατρικές για επενδυτικούς σκοπούς ή με σκοπό την αξιοποίηση τους στην εκτέλεση των διαδικασιών της.

Μια εταιρία συμμετοχών δεν μπορεί να θεωρηθεί θυγατρική του ομίλου καθώς ο ρόλος της στον όμιλο είναι ίσος ή μεγαλύτερος από αυτόν που κατέχει η μητρική. Η μόνη λειτουργία την οποία επιτελεί η εταιρία συμμετοχών είναι να αγοράζει και να πουλάει μετοχές εταιριών που της ανήκουν. Τυπικά μια εταιρία συμμετοχών θα πρέπει να έχει τουλάχιστον το 50% των μετοχών μιας εταιρίας προκειμένου να αποτελεί θυγατρική της. Μια εταιρία συμμετοχών μπορεί να έχει στο χαρτοφυλάκιο της μετοχές μιας άλλης εταιρίας συμμετοχών και σε αυτήν την περίπτωση ονομάζεται «Ανώτερη εταιρία συμμετοχών» (Top Holding Company).

Μια εταιρία συμμετοχών έχει όλα τα δικαιώματα και όλες τις ευθύνες για τις θυγατρικές της και παρ' όλο που οι θυγατρικές λειτουργούν σαν μεμονωμένες οντότητες, οι τελικές αποφάσεις λαμβάνονται πάντα από αυτή. Το χαρτοφυλάκιο των θυγατρικών της εταιρίας συμμετοχών περιλαμβάνει θυγατρικές που δραστηριοποιούνται σε διάφορους βιομηχανικούς κλάδους, προκειμένου να επιτευχθεί η διαφοροποίηση του κινδύνου και να επωφεληθούν από κοινού τα φορολογικά πλεονεκτήματα της ενοποίησης.

Η ίδρυση μιας τέτοιας εταιρίας είναι συνηθισμένη πρακτική των ομίλων εταιρειών προκειμένου να αποκρύπτεται η πραγματική ταυτότητα των μετόχων των εταιρειών ως φυσικά πρόσωπα, αλλά αντίθετα να εμφανίζεται μια εταιρία συμμετοχών ως βασικός μέτοχος του ομίλου. Η ύπαρξη της εταιρίας συμμετοχών εξυπηρετεί

ιδιαίτερα και σε περιπτώσεις μεταβιβάσεων των τίτλων καθώς αποκρύπτει την ταυτότητα των δικαιούχων ενώ παράλληλα δεν φορολογείται η πράξη της μεταβίβασης.

Οι εταιρίες συμμετοχών απολαμβάνουν ιδιαίτερα προνόμια λόγω της εγκαθίδρυσης τους σε Διεθνή Offshore Χρηματοοικονομικά Κέντρα. Τα προνόμια αυτά περιλαμβάνουν<sup>4</sup>:

- ✚ Αναβολή πληρωμής φόρου στα μερίσματα
- ✚ Αναβολή πληρωμής φόρου στα κεφαλαιακά κέρδη
- ✚ Απουσία συναλλαγματικών ελέγχων

Η αναβολή πληρωμής φόρου στα μερίσματα πραγματοποιείται όταν μεσολαβεί μια εταιρία συμμετοχών ανάμεσα στη μητρική εταιρία και τη θυγατρική της. Η εταιρία συμμετοχών συγκεντρώνει τα μερίσματα, τα οποία χωρίς τη μεσολάβηση της θα φορολογούνταν στη μητρική, και με τον τρόπο αυτό μειώνεται ο φορολογικός συντελεστής ή οι εταιρίες απαλλάσσονται εντελώς από την καταβολή φόρου μερισμάτων.

Τα κεφαλαιακά κέρδη που προκύπτουν από μια θυγατρική του εξωτερικού, υπό κανονικές συνθήκες φορολογούνται στη χώρα που είναι η έδρα της μητρικής. Εάν όμως η θυγατρική αυτή ανήκει σε μια εταιρία συμμετοχών, τότε η τελευταία μπορεί να πουλήσει τα θυγατρική για λογαριασμό της μητρικής και τα κέρδη να μην φορολογηθούν αλλά να συγκεντρωθούν από την εταιρία συμμετοχών και να επαναπατριστούν, χωρίς να χρειαστεί να καταβληθεί φόρος, από τη μητρική.

Η απουσία συναλλαγματικών ελέγχων εξυπηρετεί τις περιπτώσεις όπου η έδρα της μητρικής πραγματοποιεί συναλλαγματικούς ελέγχους στις ξένες επενδύσεις. Η μεσολάβηση της εταιρίας συμμετοχών διευκολύνει τον επαναπατρισμό των κερδών συγκεντρώνοντας τα κέρδη που προορίζονταν για την μητρική εταιρία.

Μια εταιρία συμμετοχών θα πρέπει να έχει δομηθεί με τον κατάλληλο τρόπο προκειμένου να επιτυγχάνει την κατά το δυνατό μειωμένη φορολόγηση των κερδών. Για το σκοπό σημαντικό ρόλο έχει η επιλογή του Διεθνούς Offshore Χρηματοοικονομικού Κέντρου εγκατάστασης της εταιρίας συμμετοχών, με κριτήριο

---

<sup>4</sup> Δουβής Ε. Παβαγιώτης, (2008), «Offshore δραστηριότητες», σελίδα:59

της φορολογικές συμφωνίες που έχει συνάψει το Χρηματοοικονομικό κέντρο με τις υπόλοιπες χώρες.

Στις φορολογικές συμφωνίες που έχουν συναφθεί, θα πρέπει να προβλέπονται τα παρακάτω, προκειμένου η εταιρία συμμετοχών να συμβάλλει στη μείωση της φορολογίας των κερδών:

- ▣ Η εταιρία συμμετοχών που λαμβάνει τα μερίσματα της θυγατρικής του εξωτερικού θα πρέπει να έχει τέτοιο φορολογικό καθεστώς ώστε αυτά είτε να απαλλάσσονται της φορολόγησης είτε να φορολογούνται με πολύ χαμηλό συντελεστή.
- ▣ Αντίστοιχα τα μερίσματα που στέλνονται από τη θυγατρική εταιρία στην εταιρία συμμετοχών θα πρέπει να απαλλάσσονται από τη φορολογία ή να έχουν πολύ χαμηλό συντελεστή φορολόγησης και από το φορολογικό καθεστώς της θυγατρικής.
- ▣ Επιπλέον το φορολογικό καθεστώς της μητρικής θα πρέπει να είναι τέτοιο ώστε τα μερίσματα που αποστέλλονται από την εταιρία συμμετοχών σε αυτήν να απαλλάσσονται από τη φορολογία ή να φορολογούνται με πολύ χαμηλό συντελεστή.
- ▣ Τέλος τα κέρδη που συγκεντρώνει η εταιρία συμμετοχών από την πώληση μετοχών της σε θυγατρική θα πρέπει και αυτά αντίστοιχα να απαλλάσσονται ή να φορολογούνται με πολύ χαμηλό συντελεστή στη χώρα όπου εδρεύει.

### 3.5 Εμπορικές εταιρίες (Trading Companies)

Οι εμπορικές εταιρίες είναι αυτές που ασχολούνται με τις εισαγωγές και εξαγωγές προϊόντων. Μια εμπορική επιχείρηση που πραγματοποιεί εισαγωγές ή εξαγωγές προϊόντων μπορεί να συσταθεί σε εξωχώριο κέντρο. Ο λόγος σύστασης μιας offshore εμπορικής επιχείρησης είναι η μεταφορά των κερδών από μια επικράτεια υψηλής φορολόγησης σε μια άλλη χαμηλής ή μηδενικής φορολόγησης.



Στις περιπτώσεις όπου μεσολαβεί μια εξωχώρια εταιρία σε μια συναλλαγή, είναι σημαντικό να μην υπάρχει παραλαβή εμπορευμάτων από αυτήν καθώς τα περισσότερα εξωχώρια κέντρα επιβάλλουν υψηλούς εισαγωγικούς δασμούς.

Υπάρχουν διάφορες περιπτώσεις όπου μπορεί να μεσολαβήσει μία εξωχώρια εταιρία για την πραγματοποίηση μιας συναλλαγής. Σε κάθε μία από τις περιπτώσεις αυτές η εξωχώρια εταιρία επιτελεί ένα διαφορετικό ρόλο, ωστόσο σε όλες ο επιδιωκόμενος σκοπός είναι ο ίδιος, δηλαδή η χαμηλότερη φορολόγηση.

### 3.6 Εμπιστεύματα (Trusts)

Ένα trust δεν είναι νομικό πρόσωπο και δεν αποτελεί ούτε εταιρία συμμετοχών ούτε συμβόλαιο ούτε διαθήκη. Ουσιαστικά πρόκειται για μια συμφωνία στην οποία εκχωρείται ο έλεγχος της περιουσίας που περιλαμβάνει το trust σε έναν διαχειριστή.

Ένα trust μπορεί να έχει τη μορφή μετρητών, ακίνητης περιουσίας, επενδύσεων και ασφαλιστικών πολιτικών. Τα trusts συναντώνται κυρίως σε χώρες που βασίζονται στο εθιμικό δίκαιο, ωστόσο τα trusts είναι ευρέως αποδεκτά από όλους τους φορολογικούς παραδείσους ανεξαρτήτως από το ένα βασίζονται ή όχι στο εθιμικό δίκαιο.

Τα συμβαλλόμενοι μέρη σε ένα trust είναι ο διαθέτης, αυτός δηλαδή που θα μεταφέρει τα περιουσιακά στοιχεία σε αυτό, οι διαχειριστές, που αναλαμβάνουν τον έλεγχο του, ο θεματοφύλακας και οι δικαιούχοι, αυτοί δηλαδή για τους οποίους προορίζεται.

Τα trusts χρησιμοποιούνται για διάφορους σκοπούς σε διάφορων ειδών περιπτώσεις. Συναντώνται σε περιπτώσεις:

- Φιλανθρωπικών ιδρυμάτων
- Ασφαλειών
- Μη κερδοσκοπικούς οργανισμούς
- Επαγγελματικά σωματεία
- Ασφαλιστικά ταμεία

- ο Έκδοσης ομολογιακών δανείων, ως εξασφάλιση για τους ομολογιούχους

Ωστόσο η χρήση των trusts δεν περιορίζεται μόνο σε περιπτώσεις όπου απαιτείται έλεγχος και διοίκηση περιουσιακών στοιχείων του δημοσίου τομέα ή οργανισμών. Τα trusts τα οποία βρίσκονται σε κάποιο Διεθνές Offshore Χρηματοοικονομικό Κέντρο μπορούν να χρησιμοποιηθούν και για επιχειρηματικούς σκοπούς.

- Ένα trust μπορεί να κατέχει τον ρόλο μιας εταιρίας συμμετοχών στην περίπτωση που αυτό περιλαμβάνει πλειοψηφικά πακέτα μετοχών άλλων εταιριών.
- Για χρηματοδοτικούς λόγους χωρίς να χρειάζεται ούτε να συσταθεί θυγατρική ούτε να προσδιοριστεί η πηγή των κεφαλαίων.
- Όταν μια εταιρία χρειάζεται να διασφαλίσει την εχεμύθεια ως προς το χαρτοφυλάκιο των μετοχικών μεριδίων της σε άλλες εταιρείες.
- Σε ορισμένες δικαιοδοσίες ένα trust είναι πιο εύκολο να αλλάξει τόπο εγκατάστασης συγκριτικά με τη μεταφορά του τόπου εγκατάστασης της εταιρίας.
- Μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως πηγή δανειακών κεφαλαίων χωρίς να απαιτείται η γνωστοποίηση της πηγής από όπου προήλθαν
- Χρήση ενός trust από μια επιχείρηση για τη δημιουργία ενός ταμείου συνταξιοδότησης

Οι λόγοι που θα οδηγήσουν στη δημιουργία ενός trust δεν περιλαμβάνουν φορολογικές ελαφρύνσεις ή απόκρυψη κερδών. Τα trust εξυπηρετούν ως προς την παροχή ανωνυμίας, καθώς οι γνωστοποιήσεις που απαιτούνται στα εξωχώρια κέντρα είναι ελάχιστες, και επιτρέπουν την συγκέντρωση κεφαλαίων. Επιπλέον η δυνατότητα μετεγκατάστασης των trusts είναι ένα από τα κυριότερα στοιχεία που συμβάλλει στην αποδοχή τους έναντι άλλων νομικών σχημάτων.

Τα εξωχώρια trusts δημιουργούνται με σκοπό να παρακάμπτονται οι νόμοι άλλων κρατών. Εάν ο τόπος εγκατάστασης του εξωχώριο trust έχει συνάψει συμφωνία ανταλλαγής πληροφοριών με τη χώρα του διαθέτη του trust, τότε αυτή η επικράτεια δεν θεωρείται η πλέον κατάλληλη για την εγκατάσταση του trust.

Σε πολλά εξωχώρια κέντρα υπάρχει η δυνατότητα επιλογής της νομοθεσίας η οποία θα διέπει το trust. Η νομοθεσία που θα επιλεγεί μπορεί να διέπει ολόκληρο το trust ή

κάθε σημείο του να υπόκειται σε διαφορετική νομοθεσία. Επιπλέον όροι μπορούν να προστεθούν στη σύμβαση του trust καθορίζοντας διάφορες παραμέτρους που μπορούν να προκύψουν. Μία από αυτές αποτελεί η αλλαγή δικαιοδοσίας του trust σε περίπτωση εμφάνισης πολιτικών αναταραχών.

Πέραν των trusts των οποίων η χρησιμότητα αναφέρθηκε παραπάνω, υπάρχουν και τα Purpose trusts τα οποία χρησιμοποιούνται στις διεθνείς επιχειρηματικές συναλλαγές. Τα συγκεκριμένα trusts χρησιμοποιούνται

- ❖ Για τη διακράτηση μετοχών μιας εταιρίας
- ❖ Για προστασία των μετοχών της θυγατρικής όταν δανείζεται η μητρική εταιρία
- ❖ Για μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση και μετοχοποίηση οφειλών (στις περιπτώσεις όπου τα περιουσιακά στοιχεία του trust βρίσκονται εκτός ισολογισμού)

### 3.7 Είδη υπεράκτιων εταιριών

Εκτός από τις εταιρίες συμμετοχών, τις εμπορικές εταιρίες και τα εμπιστεύματα που αναλύθηκαν εκτενώς παραπάνω και αποτελούν κύριο αντικείμενο μελέτης της εργασίας, υπάρχουν και άλλα είδη εξωχώριων εταιριών τα οποία είτε εμφανίζονται σε άλλου είδους δραστηριότητες, πέραν των ενδοομιλικών συναλλαγών των ομίλων, είτε ο ρόλος τους είναι βοηθητικός στην «κατασκευή» του υπεράκτιου δικτύου που μια πολυεθνική επιδιώκει να δημιουργήσει για την πραγματοποίηση των ενδοομιλικών συναλλαγών της.

#### Εταιρίες Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών

«Μια εταιρία παροχής χρηματοοικονομικών υπηρεσιών που βρίσκεται σε Διεθνές Offshore Χρηματοοικονομικό Κέντρο λειτουργεί ως κανάλι διοχέτευσης δανείων σε μια ξένη θυγατρική»<sup>5</sup>. Τα δάνεια που συνάπτει η εταιρία παροχής χρηματοοικονομικών υπηρεσιών με την εγχώρια εταιρία μπορούν να είναι εικονικά ή

---

<sup>5</sup> Δουβής Ε. Παναγιώτης, (2008), «Offshore δραστηριότητες», σελίδα:66

μη. Η παροχή δανείων εξυπηρετεί την ξένη θυγατρική από την άποψη ότι μπορεί να μεταφέρει τα κέρδη της στην εξωχώρια εταιρία όπου τόσο οι τόκοι όσο και οι καταβολές για την αποπληρωμή του δανείου φορολογούνται στο εξωχώριο κέντρο με πολύ χαμηλό συντελεστή ενώ παράλληλα μειώνονται τα κέρδη της ξένης θυγατρικής η οποία υπόκειται σε υψηλό φορολογικό συντελεστή. Επιπλέον σε αρκετά εξωχώρια κέντρα δεν υπάρχει η απαίτηση διατήρησης συγκεκριμένων δεικτών κεφαλαιακής επάρκειας και επομένως η εξωχώρια εταιρία μπορεί να έχει ελάχιστο ύψος ιδίων κεφαλαίων. Στις περιπτώσεις όπου η ξένη θυγατρική εδρεύει σε χώρα με υψηλό φορολογικό συντελεστή, η χρήση της εξωχώριας εταιρίας διευκολύνει όχι μόνο ως προς την μείωση των φορολογητέων κερδών αλλά και ως προς τη μείωση των προς αποπληρωμή μερισμάτων.

#### Εταιρίες αδειών – δικαιωμάτων

Μια εταιρία αδειών – δικαιωμάτων εγκατεστημένη σε ένα εξωχώριο κέντρο, είναι αυτή που κατέχει τα δικαιώματα και τα «νοικιάζει» έναντι αμοιβής (royalties) στην ξένη θυγατρική. Τέτοιου είδους δικαιώματα μπορεί να είναι ευρεσιτεχνίας, το εμπορικό σήμα, η χρήση της βιομηχανικής περιουσίας. Τα δικαιώματα αυτά συνήθως έχουν πρώτα μεταφερθεί από τη θυγατρική στην εταιρία αδειών – δικαιωμάτων. Μέσω των εταιριών αυτών τα κέρδη της θυγατρικής μειώνονται λόγω των αμοιβών που πληρώνει στην εξωχώρια, ενώ ταυτόχρονα η εξωχώρια πληρώνει ελάχιστο φόρο για τις αμοιβές που λαμβάνει. Σε αυτήν την περίπτωση εξωχώριων εταιριών είναι πολύ σημαντικό να γίνει η σωστή επιλογή του εξωχώριου κέντρου, ώστε με βάση το φορολογικό και νομικό του καθεστώς να αναγνωρίζονται συμφέροντα σε τέτοιου είδους δικαιώματα.

#### Εταιρίες Παροχής Διοικητικών Υπηρεσιών

Σε περίπτωση ενός ομίλου εταιριών όπου περιλαμβάνονται πολλές θυγατρικές, η ίδρυση μια εξωχώριας εταιρίας παροχής διοικητικών υπηρεσιών διευκολύνει τη μεταφορά κερδών από τις θυγατρικές με υψηλό φορολογικό συντελεστή προς την εξωχώρια εταιρία. Η εταιρία παροχής διοικητικών υπηρεσιών αναλαμβάνει όλες τις διοικητικές και διαχειριστικές λειτουργίες και αμείβεται λαμβάνοντας ένα ποσοστό των κερδών των θυγατρικών που βρίσκονται σε δικαιοδοσία υψηλής φορολόγησης. Η εξωχώρια φορολογείται από ελάχιστα έως καθόλου για τις αμοιβές που λαμβάνει.

Και σε αυτήν την περίπτωση εξωχώριας εταιρίας είναι πολύ σημαντική η επιλογή του κατάλληλου εξωχώριου κέντρου καθώς είναι σημαντικό να προσφέρονται οι κατάλληλες υποστηρικτικές υπηρεσίες προκειμένου να μην δημιουργηθούν προβλήματα σχετικά με τα ποσά που εταιρία λαμβάνει ως αμοιβή και κατά πόσο αντικατοπτρίζουν τις τιμές που επικρατούν σε μια ελεύθερη αγορά.

#### Ναυτιλιακές εταιρίες

Σε αυτήν την περίπτωση εταιριών τα εξωχώρια κέντρα παρέχουν στις ναυτιλιακές εταιρίες το δικαίωμα να χρησιμοποιούν τις σημαίες ευκαιρίας προκειμένου να υπόκεινται σε καθεστώς λιγότερο αυστηρών απαιτήσεων από ότι στη χώρα εγκατάστασης τους. Τα κέρδη που προκύπτουν από ένα πλοίο με σημαία ενός εξωχώριου κέντρου φορολογούνται αντίστοιχα με πολύ χαμηλό φορολογικό συντελεστή στο κέντρο αυτό. Ωστόσο ο συντελεστής αυτός δεν αφορά ολόκληρο το εισόδημα που θα προκύψει αλλά μέρος αυτού.

#### Εταιρίες Επενδύσεων

Σκοπός των εταιριών αυτών είναι η συγκέντρωση κεφαλαίων και η επένδυση τους. Η σύσταση των εταιριών επενδύσεων γίνεται σε εξωχώρια κέντρα όπου τα κεφάλαια αυτά μπορούν να επενδυθούν σε αφορολόγητα ομόλογα ή καταθέσεις χωρίς να υπάρχει φορολογική επιβάρυνση για τον τόκο που προκύπτει από αυτά.

#### Τραπεζικές εταιρίες

Οι τραπεζικές εταιρίες, που είναι εγκατεστημένες σε υπεράκτια κέντρα, θεωρούνται φορολογικά καταφύγια, ενώ πολλές από αυτές αποτελούν θυγατρικές εταιρίες διεθνών τραπεζών. Αυτού του είδους οι τραπεζικές εταιρίες δεν παρακρατούν φόρο στους τόκους που καταβάλλουν, δεν υπόκεινται σε συναλλαγματικούς ελέγχους για τις χρηματοδοτήσεις που πραγματοποιούν, ενώ επιπλέον λειτουργούν και ως κέντρα διαχείρισης κεφαλαίων για μικρές επιχειρήσεις και ιδιώτες.

Όσον αφορά την ανωνυμία που παρέχουν οι τράπεζες για το άνοιγμα των λογαριασμών αυτή είναι εφικτή μόνο για πολύ πλούσιους πελάτες. Δεν ανοίγονται λογαριασμοί που να διασφαλίζουν την ανωνυμία σε μικρούς πελάτες Προκειμένου λοιπόν και οι μικρότεροι πελάτες να μπορέσουν να διασφαλίσουν κάποιου είδους

μυστικότητα, καταφεύγουν στην εύρεση άλλου είδους καταθετικών λογαριασμών τους οποίους και χρησιμοποιούν ως σύσταση για το άνοιγμα εξωχώριου λογαριασμού.

#### Εταιρίες Παροχής Υπηρεσιών

Η σύσταση μιας τέτοιας εταιρίας γίνεται με σκοπό την καταβολή πολύ υψηλών αμοιβών σε άτομα, τα οποία όμως με τον τρόπο αυτό δεν θα φορολογηθούν για τα ποσά αυτά. Μια επιχείρηση μπορεί να δημιουργήσει μια τέτοια εταιρία η οποία θα προσφέρει υπηρεσίες τις οποίες θα τιμολογεί. Τα χρήματα επομένως μεταφέρονται στην εταιρία παροχής υπηρεσιών η οποία είτε ανήκει σε κάποιο στέλεχος της επιχείρησης και με τον τρόπο αυτό εισπράττει την αμοιβή του, είτε ανήκει στον εργοδότη ο οποίος και τα διανέμει χωρίς να χρειάζεται να καταβάλει φόρο εισοδήματος . Η offshore εταιρία παροχής υπηρεσιών απαλλάσσεται από την καταβολή φόρου επί των κερδών της.

#### Εταιρίες υβρίδια

Μια εταιρία υβρίδιο είναι «εταιρία περιορισμένης εγγύησης, η οποία έχει εταιρικό κεφάλαιο»<sup>6</sup>. Το εταιρικό κεφάλαιο της εταιρίας δεν καταβάλλεται από τους εταίρους κατά την σύσταση. Ωστόσο δεσμεύονται ότι θα συνεισφέρουν το μερίδιο τους σε μεταγενέστερο στάδιο όποτε η εταιρία το έχει ανάγκη.

#### Δομές Αντιπροσώπευσης

Οι εταιρείες nominee αποτελούν ουσιαστικά onshore εταιρείες οι οποίες λειτουργούν ως δομές αντιπροσώπευσης των εξωχώριων εταιρειών. Η εξωχώρια εταιρία δίνει τις εντολές και η εταιρία nominee λειτουργεί για λογαριασμό της αναλαμβάνοντας την ευθύνη για τις συναλλαγές της. Στα τιμολόγια που εκδίδει η εταιρία nominee εμφανίζονται μόνο τα στοιχεία της χωρίς να χρειάζεται να εμφανίζεται η εξωχώρια εταιρία. Για την παροχή των υπηρεσιών της πληρώνεται με προμήθεια είτε με άμεση πληρωμή είτε μέσω της αφαίρεσης ενός ποσοστού από την κάθε συναλλαγή. Η εταιρία nominee εμφανίζει ως έσοδα της την προμήθεια που λαμβάνει, για την οποία και φορολογείται, καθώς και τα έξοδα της. Προκειμένου να εξασφαλιστεί και η

---

<sup>6</sup> Δουβής Ε. Παναγιώτης, (2008), «Offshore δραστηριότητες», σελίδα: 93

ύπαρξη και τήρηση του απορρήτου η εταιρία αντιπροσώπευσης μπορεί να ανήκει σε ένα trust (καταπίστευμα).

### Εταιρίες ασφαλειών

Μια εταιρία ασφάλισης μπορεί να είναι είτε onshore είτε offshore. Όταν μια τέτοια εταιρία ασφαλιζει ένα άτομο, λαμβάνει ένα ασφάλιστρο. Η ασφαλιστική εταιρία δεν λαμβάνει ολόκληρο το ασφάλιστρο αλλά αντίθετα παίρνει ένα πολύ μικρό τμήμα αυτού, που αναλογεί στην ασφάλιση που έγινε. Το υπόλοιπο ποσό η ασφαλιστική εταιρία το τοποθετεί, μαζί με δικά της επενδυτικά κεφάλαια, σε επενδύσεις σταθερές, χαμηλού ρίσκου. Επομένως τα υπόλοιπα χρήματα εκτός από το τμήμα που αφορά την ασφάλιση τα διαχειρίζεται η ασφαλιστική εταιρία, κάνοντας τις κατάλληλες τοποθετήσεις. Μια πολιτική ασφάλισης μπορεί να συνδυαστεί και με ένα trust.

Αρκετά σημαντικό πλεονέκτημα αυτού του είδους της δραστηριοποίησης είναι ότι πρόκειται για μια onshore εταιρία η οποία όμως προσφέρει offshore πλεονεκτήματα, ενώ αποτελεί ιδανική εναλλακτική μιας εταιρίας καταπιστεύματος. Μέσω της εταιρίας ασφαλειών μπορούν να «εξαφανιστούν» περιουσιακά στοιχεία ενώ παράλληλα δίνεται η δυνατότητα συσσώρευσης κεφαλαίων. Επιπλέον όταν πρόκειται για περιουσιακά στοιχεία που είναι ασφαλισμένα, αυτά μπορούν να χρησιμοποιηθούν ως εγγύηση.

Σε όλη τη διάρκεια όπου υπάρχει η σύμβαση με την εταιρία ασφαλειών, ο ασφαλιζόμενος δεν πληρώνει φόρους, με εξαίρεση το έτος διανομής.

### 3.8 Ενδοομιλικές συναλλαγές

Οι εταιρείες συμμετοχών, οι εμπορικές εταιρείες και η δημιουργία των trusts είναι κάποιες από τις, νομικές και μη, μορφές εταιρειών που χρησιμοποιούνται από τους ομίλους επιχειρήσεων προκειμένου να επιτύχουν χαμηλότερη ή και μηδενική φορολόγηση των εταιρικών κερδών τους. Κάθε μία από τις παραπάνω μορφές εξυπηρετεί τους διάφορους σκοπούς του ομίλου με τις εταιρείες συμμετοχών να κατέχουν το σημαντικότερο ρόλο. Η αξιοποίηση των δυνατοτήτων αυτών των

μορφών εταιρειών γίνεται διαμέσου της αξιοποίησης των ενδοομιλικών συναλλαγών του ομίλου.

Ο όρος ενδοομιλική τιμολόγηση ή transfer pricing, όπως έχει επικρατήσει στη διεθνή βιβλιογραφία, αναφέρεται στις τιμές των εσωτερικών συναλλαγών μεταξύ συνδεδεμένων μερών της ίδιας επιχείρησης<sup>7</sup>. Τα συνδεδεμένα μέρη για τα οποία γίνεται λόγος παραπάνω είναι επιχειρήσεις οι οποίες ανήκουν στον ίδιο όμιλο και διαπνέονται από τη σχέση μητρικής – θυγατρικής. Επομένως η έννοια της ενδοομιλικής τιμολόγησης, αφορά την τιμή στην οποία η μητρική επιχείρηση θα «πουλήσει» το προϊόν ή την παρεχόμενη υπηρεσία της σε μια συνδεδεμένη με αυτή επιχείρηση.

Ωστόσο ο όρος δεν περιλαμβάνει μόνο τη ροή αγαθών και υπηρεσιών από τη μητρική στις συνδεδεμένες με αυτή επιχειρήσεις. Οι συναλλαγές αυτές μπορούν να έχουν χρηματοοικονομικό χαρακτήρα και να αφορούν την παροχή υπηρεσιών χρηματοδοτικής μίσθωσης, συμβουλευτικών και ασφαλιστικών υπηρεσιών, την παροχή δανείων, την πώληση δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας και δικαιωμάτων χρήσης του εμπορικού σήματος.

Οι ενδοομιλικές συναλλαγές και ο τρόπος τιμολόγησης αυτών αποτέλεσαν αντικείμενο εντατικής μελέτης μόλις από της αρχές του 1970. Το άνοιγμα των εθνικών συνόρων και η επικράτηση ενός παγκοσμιοποιημένου κλίματος στην διεθνή αγορά έφερε τους ομίλους επιχειρήσεων σε πολύ πλεονεκτική θέση γεννώντας ένα καινούριο ανεξερεύνητο κόσμο δυνατοτήτων.

Ο λόγος για τον οποίο οι ενδοομιλικές συναλλαγές, ακόμα και σήμερα και μάλιστα πιο έντονα από ποτέ, βρίσκονται στο επίκεντρο της προσοχής έγκειται στον τρόπο που πραγματοποιούνται οι συναλλαγές μεταξύ των συνδεδεμένων μερών για την επιδίωξη των σκοπών του ομίλου. Ο κύριος επιδιωκόμενος σκοπός ενός ομίλου επιχειρήσεων, που πραγματοποιεί ενδοομιλικές συναλλαγές, δεν είναι άλλος από την μεγιστοποίηση του συνολικού κέρδους του ομίλου.

Προσανατολισμένος στο σκοπό αυτό ένας όμιλος επιχειρήσεων αξιοποιεί τις ενδοομιλικές συναλλαγές προκειμένου να μειώσει τη συνολική φορολογία του. Αυτό

---

<sup>7</sup> Sylvain Plasschaert, 1994, Transnational Corporations: Transfer Pricing and Taxation, Routledge, London, σελ: 1



επιτυγχάνεται μέσω της «μεταφοράς» των κερδών του από την μητρική του εταιρία στη θυγατρική του η οποία συνήθως βρίσκεται σε κάποιο φορολογικό παράδεισο με μηδενικό ή πολύ μικρό φορολογικό συντελεστή.

Δεν είναι πάντα εφικτό η χειραγώγηση των ενδοομιλικών συναλλαγών να οδηγήσει σε αύξηση των κερδών προ φόρων στο σύνολο του ομίλου από τη στιγμή μάλιστα που τα έσοδα είναι άμεσα εξαρτώμενα από τις πωλήσεις στους εξωτερικούς ( εκτός ομίλου) πελάτες - καταναλωτές.

Ωστόσο η σωστή αξιοποίηση της ενδοομιλικής τιμολόγησης μπορεί να οδηγήσει σε αποτελέσματα τέτοια που να ανασχηματίζουν τόσο τα έσοδα όσο και τα κέρδη προ φόρων για κάθε μία ξεχωριστά συνδεδεμένη επιχείρηση του ομίλου.

Όπως αναφέρθηκε και παραπάνω η χειραγώγηση των ενδοομιλικών τιμολογήσεων έχει ως βασικό στόχο τη μείωση των κερδών που προκύπτουν στην μητρική εταιρία, όπου υπάρχει υψηλός φορολογικός συντελεστής, και η μεταφορά αυτών σε συνδεδεμένη με τη μητρική επιχείρηση, όπου επικρατεί χαμηλός φορολογικός συντελεστής. Δεν είναι όμως η χαμηλή φορολογία το μόνο κίνητρο που μπορεί να ωθήσει έναν όμιλο να επέμβει στην ενδοομιλική τιμολόγηση του.

Εκτός των επιβαλλόμενων φόρων οι σύγχρονες επιχειρήσεις έρχονται συχνά αντιμέτωπες με ένα σύνολο δαπανών ή με ένα σύνολο φαινομένων τα οποία θα πρέπει να αντιμετωπίσουν προκειμένου να μπορέσουν να παραμείνουν ανταγωνιστικές στο διεθνές περιβάλλον. Τέτοιου είδους περιπτώσεις είναι η επιβολή δασμών στις εισαγωγές και εξαγωγές προϊόντων, ο συναλλαγματικός κίνδυνος, η είσοδος σε μια νέα αγορά, η αύξηση του μεριδίου αγοράς, η απάντηση σε πρακτικές ντάμπινγκ ή ο επαναπατρισμός κερδών ή κεφαλαίου.

Η δυνατότητα – ικανότητα των πολυεθνικών επιχειρήσεων να διενεργούν ενδοομιλικές συναλλαγές, εξηγεί γιατί οι πολυεθνικές επιλέγουν να είναι πολυεθνικές καθώς και γιατί η ανάπτυξη τους πραγματοποιείται με ασύγκριτα γρήγορους ρυθμούς σε σχέση με μικρότερες επιχειρήσεις. Προκειμένου να αποδοθεί στο έπακρο η σημασία των ενδοομιλικών συναλλαγών για έναν όμιλο επιχειρήσεων, αξίζει να σημειωθεί ότι για μια νομική οντότητα ο τρόπος διενέργειας της ενδοομιλικής τιμολόγησης έχει τον αντίστοιχο ρόλο που επιτελεί ένας υπεράκτιος λογαριασμός για ένα φυσικό πρόσωπο.

### 3.9 Το φαινόμενο της διπλής φορολόγησης

Η ύπαρξη εταιριών πολυεθνικού χαρακτήρα (σημερινοί όμιλοι επιχειρήσεων) έχουν τις ρίζες τους πριν την έναρξη του Α' Παγκοσμίου πολέμου. Την περίοδο εκείνη που ξεκίνησαν δειλά να κάνουν την εμφάνιση τους δεν υπήρχε ένα ενιαίο διεθνές φορολογικό πλαίσιο και η φορολογία επιβαλλόταν καθαρά σε εθνικό επίπεδο.

Η έναρξη του Α' Παγκοσμίου πολέμου άλλαξε δραστικά την μέχρι εκείνη τη στιγμή φορολογική αντιμετώπιση των παγκοσμιοποιημένων επιχειρήσεων. Πρωτοπόρος στις φορολογικές αλλαγές αποτέλεσε η Βρετανία. Πριν την έναρξη του πολέμου η Βρετανία φορολογούσε τις εταιρίες που έδρευαν στο εσωτερικό της μόνο για τα κέρδη που αποκόμιζαν εκεί, χωρίς να επιβάλλει φόρο στα κέρδη που προέρχονταν από τις δραστηριότητες των εταιριών το εξωτερικό. Βασική προϋπόθεση βέβαια για την αποφυγή της φορολόγησης των κερδών του εξωτερικού ήταν να μην πραγματοποιηθεί επαναπατρισμός αυτών.

Ωστόσο το μεγάλο κόστος του πολέμου έκανε επιτακτική την ανάγκη των κυβερνήσεων για ρευστότητα. Έτσι την περίοδο αυτή η Βρετανία άλλαξε το φορολογικό καθεστώς της και ξεκίνησε να φορολογεί τα κέρδη των εταιριών της επικράτειας της από όπου και αν προέρχονταν. Οι αυξήσεις των φόρων εισοδήματος που πραγματοποιήθηκαν το διάστημα εκείνο ήταν 24 ποσοστιαίες μονάδες (από 6 σε 30%). Επιπλέον η Βρετανία προέβει και σε μία ακόμα αλλαγή επιβάλλοντας φόρο εισοδήματος, σε οποιοδήποτε φυσικό πρόσωπο είχε ως μόνιμη κατοικία του τη Βρετανία, για τα κέρδη του από όπου και αν προέρχονταν ανά τον κόσμο.

Το μείζον θέμα της φορολόγησης είχε αρχίσει πλέον να παίρνει μεγάλες διαστάσεις και η διαμάχη γενικεύτηκε όχι μεταξύ των εταιριών και των εγχώριων κυβερνήσεων αλλά μεταξύ των κυβερνήσεων διαφορετικών κρατών. Η Βρετανία αποφάσισε να φορολογεί τις επιχειρήσεις που δήλωναν τη χώρα της ως μόνιμη έδρα τους. Η Γερμανία εστίαζε περισσότερο στην έδρα της διεύθυνσης ενώ οι Ηνωμένες Πολιτείες είχαν ως κριτήριο την Ιθαγένεια.

Τα διαφορετικά εθνικά φορολογικά συστήματα άρχισαν να έρχονται σε σύγκρουση καθώς τα διαφορετικά κριτήρια φορολόγησης που είχε η κάθε χώρα περιέπλεκαν την

κατάσταση. Προέκυψε λοιπόν για τις επιχειρήσεις το μείζον θέμα της διπλής φορολόγησης.

Η ανάγκη αντιμετώπισης αυτού του προβλήματος οδήγησε, το 1920, στην ίδρυση του Διεθνούς Εμπορικού Επιμελητηρίου. Εξ 'αρχής, ο στόχος του Επιμελητηρίου ήταν να μπορέσει να βρεθεί μια ουσιαστική λύση στο θέμα της φορολογίας με τις μικρότερες δυνατές απώλειες. Τα αντικρουόμενα όμως συμφέροντα μεταξύ των χωρών δεν διευκόλυναν την διαδικασία.

Οι δύο αντικρουόμενες πλευρές ήταν οι ισχυρές και πλούσιες χώρες ενάντια στις φτωχότερες. Οι πλούσιες χώρες επιδίωκαν την καθιέρωση νόμων που να ευνοούν την φορολόγηση των εταιριών με κριτήριο τη μόνιμη κατοικία, καθώς οι περισσότερες επιχειρήσεις με επενδύσεις στο εξωτερικό φιλοξενούνταν στις χώρες αυτές. Αντίθετα τα φτωχότερα κράτη ήθελαν να φορολογούν στη χώρα τους τα εισοδήματα που προέκυπταν σε αυτή.

Στο πλαίσιο της συνθήκης της Κοινωνίας των εθνών οι χώρες πηγες αυτές δηλαδή που χαρακτηρίζονταν ως φτωχότερες, απέκτησαν αρκετά δικαιώματα για τη φορολόγηση των εταιριών που δραστηριοποιούνταν στη χώρα τους. Η ισορροπία αυτή διαταράχθηκε μετά το Β' Παγκόσμιο πόλεμο. Τα Ηνωμένα Έθνη διαδέχθηκαν την Κοινωνία των Εθνών και πραγματοποιώντας τις απαιτούμενες αλλαγές προσπαθούσαν να επαναφέρουν την ισορροπία ως προς τα φορολογικά δικαιώματα της κάθε χώρας. Το τελικό μοντέλο που επικράτησε, και επικρατεί ακόμα και σήμερα, ήταν το μοντέλο του ΟΟΣΑ το οποίο ευνοούσε τις πλούσιες χώρες.

### 3.10 Συμβάσεις αποφυγής διπλής φορολόγησης

Οι συμβάσεις αποφυγής διπλής φορολόγησης αποτελούν συμφωνίες που πραγματοποιούνται μεταξύ δύο κρατών και αποσκοπούν στην μετρίαση φαινομένων διπλής φορολόγησης των εισοδημάτων. Η απουσία μιας τέτοιας συμφωνίας σημαίνει αυτόματα ότι αν ένα εισόδημα έχει δημιουργηθεί σε μία χώρα και στη συνέχεια εισαχθεί και σε μια άλλη, θα φορολογηθεί και από τις δύο.

Η ύπαρξη των συμβάσεων αυτών καθώς και ο αριθμός των συμβάσεων που μια χώρα έχει υπογράψει αποτελεί ένα από τα πιο σημαντικά αν όχι το σημαντικότερο κριτήριο για την επιλογή ενός εξωχώριου διεθνούς οικονομικού κέντρου.

Για την φορολόγηση των εισοδημάτων, τα κράτη χρησιμοποιούν δύο κριτήρια<sup>8</sup>.

- ✓ Το κριτήριο της πηγής του εισοδήματος
- ✓ Το κριτήριο της κατοικίας του προσώπου – δικαιούχου του εισοδήματος

Προκειμένου να εξαλειφθεί το φαινόμενο της φορολόγησης από τη μία χώρα λόγω πλήρωσης του κριτηρίου της πηγής του εισοδήματος και από την άλλη λόγω πλήρωσης του κριτηρίου της κατοικίας του δικαιούχου του εισοδήματος, εφαρμόζονται ορισμένα μέτρα, από τη χώρα κατοικίας.

Μονομερώς η χώρα κατοικίας μπορεί να εφαρμόσει τέσσερις μεθόδους<sup>9</sup>.

- ο Τη μέθοδο της πλήρους εξαίρεσης του εισοδήματος που προκύπτει στην αλλοδαπή

Στην περίπτωση αυτή τα εισοδήματα που προκύπτουν σε άλλη χώρα εξαιρούνται τελείως από τη φορολόγηση στη χώρα κατοικίας.

- ο Τη μέθοδο της εξαίρεσης του εισοδήματος που προκύπτει στην αλλοδαπή με προοδευτικότητα

Στην περίπτωση αυτή το κράτος κατοικίας δεν φορολογεί τα εισοδήματα που πραγματοποιούνται στην αλλοδαπή, ωστόσο τα εισοδήματα αυτά δηλώνονται από τον δικαιούχο επηρεάζοντας τον φορολογικό συντελεστή με τον οποίο θα φορολογηθούν τα εισοδήματα που πραγματοποιήθηκαν στη χώρα κατοικίας.

- ο Τη μέθοδο της πλήρους πίστωσης του φόρου που έχει καταβληθεί στην αλλοδαπή

Στην περίπτωση αυτή, το κράτος κατοικίας, κατά τον υπολογισμό του φόρου αφαιρεί ολόκληρο τον φόρο που έχει ήδη καταβληθεί στην αλλοδαπή.

---

<sup>8,3</sup> Δουβής Ε. Παναγιώτης, 2008, « Offshore δραστηριότητες», σελίδα:453, Press Line, Αθήνα

- ο Τη μέθοδο της συνήθους πίστωσης του φόρου που έχει καταβληθεί στην αλλοδαπή

Στην περίπτωση αυτή, το κράτος κατοικίας, κατά τον υπολογισμό του φόρου αφαιρεί το ποσό του φόρου που έχει καταβληθεί στην αλλοδαπή αλλά μέχρι του ποσού του φόρου της χώρα κατοικίας, που αντιστοιχεί στο εισόδημα που έχει αποκτηθεί στην αλλοδαπή

Μέτρα για την αποφυγή της διπλής φορολόγησης εκτός από τις μονομερές μεθόδους της χώρα κατοικίας, εφαρμόζονται και με διμερής ή πολυμερές συμβάσεις μεταξύ των χωρών.

Η λύση επομένως που δόθηκε στο πρόβλημα της διπλής φορολόγησης των κερδών ήταν το πέρασμα στη διπλή μη φορολόγηση των κερδών.

### 3.11 Η αρχή των ίσων αποστάσεων (arm's length strength)

Η επικράτηση του μοντέλου του ΟΟΣΑ κυριολεκτικά «έλυσε τα χέρια» των επιχειρήσεων. Μπορούσαν πλέον να αποφύγουν τη φορολόγηση αρκεί να πραγματοποιούσαν κέρδη εκτός της έδρας τους. Η λύση στο πρόβλημα δεν άργησε να βρεθεί και δεν ήταν άλλη από την αξιοποίηση των ενδοομιλικών συναλλαγών.

Μια επιχείρηση με έδρα τη Βρετανία θα ίδρυε μια θυγατρική σε μια χώρα φορολογικό παράδεισο όπως για παράδειγμα της Μπαχάμες. Με την κατάλληλη τιμολόγηση των παρεχόμενων προϊόντων ή υπηρεσιών στις μεταξύ τους συναλλαγές, η μητρική, τα κέρδη της οποίας φορολογούνται, θα εμφάνιζε ζημίες από τις συναλλαγές της ενώ η θυγατρική, στεγασμένη σε μια χώρα με μηδενική ή ελάχιστη φορολογία, θα εμφάνιζε κέρδη από τις συναλλαγές.

Υπάρχουν περιπτώσεις όπου οι τιμές των ενδοομιλικών συναλλαγών δηλώνουν ξεκάθαρα την πρόθεση μεταφοράς κερδών. «Ένα κιλό χαρτί υγείας από την Κίνα έχει πουληθεί έναντι 4.121 δολαρίων, ένα λίτρο χυμός μήλου έχει εξαχθεί από το Ισραήλ έναντι 2.052 δολαρίων, στιλό διαρκείας έχουν βγει από το Τρινιντάντ με τιμή 8.500

δολάρια έκαστο»<sup>10</sup>. Τα παραπάνω παραδείγματα αποτελούν κάποια από τα πιο τρανταχτά δείγματα ενδοομικών τιμολογήσεων. Παρ' όλο βέβαια που η πλειονότητα των συναλλαγών δεν βασίζεται σε τέτοιου είδους ακραίες τιμολογιακές πρακτικές, υπολογίζεται ότι τα συνολικά ποσά που προκύπτουν από τέτοιου είδους κομπίνες, είναι τεράστια.

Για την αποφυγή τέτοιου είδους περιστατικών οι ενδοομικές συναλλαγές θα πρέπει να διέπονται από την αρχή των ίσων αποστάσεων.

Το άρθρο 9 του Προτύπου Φορολογικών Συμβάσεων του ΟΟΣΑ, θεσπίζει την αρχή της ανοιχτής ή ελεύθερης αγοράς ή αρχή των ίσων αποστάσεων, σύμφωνα με την οποία οι ενδοομικές τιμολογήσεις που πραγματοποιούνται μεταξύ συνδεδεμένων επιχειρήσεων θα πρέπει να ακολουθούν τους ίδιους όρους που θα ίσχυαν σε ανάλογη περίπτωση συναλλαγής με ανεξάρτητες επιχειρήσεις, στα πλαίσια ύπαρξης μιας ελεύθερης αγοράς.

Η θέσπιση της αρχής των ίσων αποστάσεων από τον ΟΟΣΑ προωθεί την ίση φορολογική μεταχείριση τόσο των πολυεθνικών όσο και των ανεξάρτητων επιχειρήσεων, συμβάλλει στην αποτροπή εμφάνισης πλεονεκτημάτων ή μειονεκτημάτων ικανών να επηρεάσουν την ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων και ενισχύει την ανάπτυξη του διεθνούς εμπορίου.

Προκειμένου να μπορεί να ελεγχθεί από τις αρμόδιες αρχές κατά πόσο οι ενδοομικές τιμολογήσεις ακολουθούν την αρχή των ίσων αποστάσεων, υπάρχουν ορισμένες κοινά παραδεκτές μέθοδοι που χρησιμοποιούνται για τον προσδιορισμό της κατάλληλης τιμής στις ενδοομικές τιμολογήσεις, για κάθε είδους συναλλαγή. Οι μέθοδοι αυτές εξυπηρετούν στον εντοπισμό αποκλίσεων μεταξύ της τιμής στην οποία θα έπρεπε να πραγματοποιείται μια συναλλαγή και της τιμής στην οποία πραγματοποιείται.

---

<sup>10</sup> Nicholas Shaxson, (2011), *Offshore: Τα νησιά των θησαυρών*, Μετάφραση: Νίκος Ρούσσος, Εκδόσεις Παπαδόπουλος

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΕΤΑΡΤΟ

### ΤΡΟΠΟΙ ΕΝΔΟΟΜΙΛΙΚΗΣ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗΣ

Υπάρχουν διάφοροι μέθοδοι ενδοομιλικής τιμολόγησης, χωρίς ωστόσο να υπάρχει κάποια που να προτιμάται ή που να θεωρείται σωστότερη έναντι κάποια άλλης. Η μέθοδος που θα χρησιμοποιηθεί από κάθε όμιλο ποικίλει ανάλογα με το είδος των δραστηριοτήτων με το οποίο ασχολείται.

Οι διάφορες μέθοδοι που υπάρχουν για τον προσδιορισμό της τιμής σε μια ενδοομιλική συναλλαγή, διαχωρίζονται σε δύο κατηγορίες<sup>11</sup>. Η πρώτη κατηγορία περιλαμβάνει τις κοινά παραδεκτές και ευρέως χρησιμοποιούμενες παραδοσιακές μεθόδους, ενώ η δεύτερη περιλαμβάνει άλλες συναλλακτικές μεθόδους που βασίζονται στο κέρδος.

#### 4.1 Παραδοσιακές μέθοδοι (Traditional methods)

Οι παραδοσιακές μέθοδοι προσδιορισμού των τιμών των ενδοομιλικών συναλλαγών για την τήρηση της αρχής των ίσων αποστάσεων είναι τρεις και αποτελούνται από τις ακόλουθες μεθόδους<sup>12</sup>:

- ▣ Τη Μέθοδο της Συγκρίσιμης μη Ελεγχόμενης Τιμής (The Comparable Uncontrolled Price Method)
- ▣ Τη Μέθοδο της Τιμής Μεταπώλησης (The Resale Price Method)
- ▣ Τη Μέθοδο του Κόστους συν Κέρδος (The Cost plus Method)

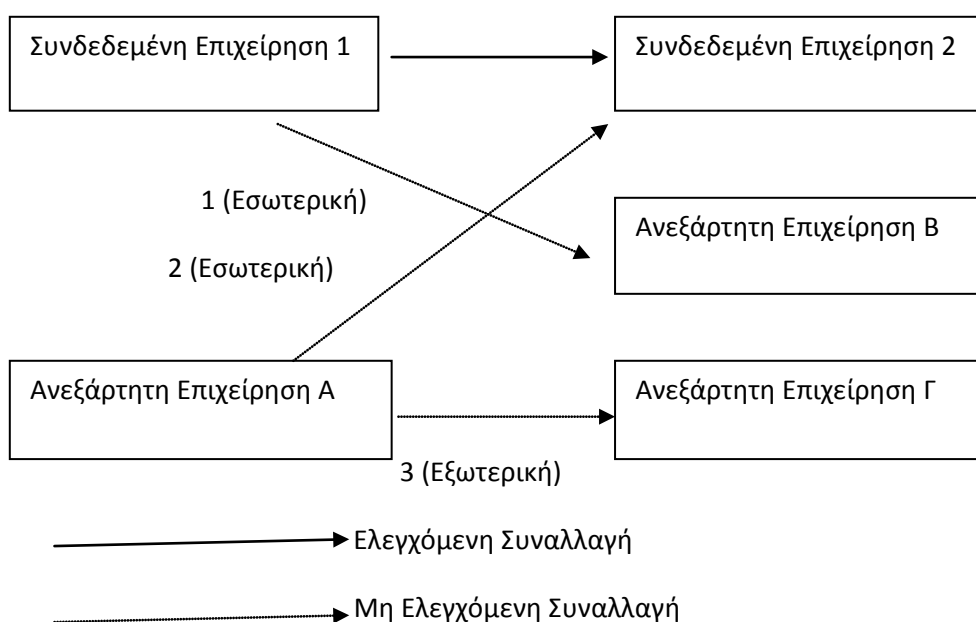
---

<sup>11</sup> The OECD Transfer Pricing Guidelines as revised in 2010 also give no formal hierarchy in methods. Reference is made to paragraphs 2.1 – 2.10 of the OECD Transfer Pricing Guidelines.

<sup>12</sup> Sylvain Plasschaert, (1994), *Transnational Corporation: Transfer Pricing and Taxation*, Routledge

## Η μέθοδος της συγκρίσιμης μη ελεγχόμενης τιμής

Η συγκεκριμένη μέθοδος αποτελεί τον πιο άμεσο τρόπο προκειμένου να προσδιοριστεί η τιμή που ικανοποιεί την αρχή των ίσων αποστάσεων. Η τιμή της συναλλαγής προσδιορίζεται χρησιμοποιώντας ως σημείο αναφοράς συγκρίσιμες συναλλαγές μεταξύ άλλων ανεξάρτητων επιχειρήσεων. Οι παραπάνω συναλλαγές μπορούν να αφορούν πωλήσεις από και προς μια πολυεθνική και μιας άλλης ανεξάρτητης με αυτή επιχείρησης. Μπορούν επίσης να αφορούν πωλήσεις μεταξύ ανεξάρτητων μεταξύ τους επιχειρήσεων ή ανεξάρτητων με την πολυεθνική επιχειρήσεων. Ουσιαστικά για να αποτελεί μια συναλλαγή συγκρίσιμο υπόδειγμα, θα πρέπει τουλάχιστον μία από τις επιχειρήσεις που συμμετέχουν στη συναλλαγή να μην αποτελεί συνδεδεμένο μέρος με τον υπό φορολόγηση όμιλο.



13

Για να θεωρείται όμως η παραπάνω μέθοδος αξιόπιστη, θα πρέπει να συντρέχουν ορισμένες προϋποθέσεις.

Πρώτη σημαντική προϋπόθεση είναι η συγκρισιμότητα των οικονομιών. Η απελευθέρωση των διεθνούς εμπορίου των τελευταίων δεκαετιών διευκόλυνε την

<sup>13</sup> <http://www.transferpricing.gr/wp-content/uploads/methodoi-21.jpg>, 11/10/2014



πρόσβαση των επιχειρήσεων σε καινούριες αγορές. Δεν συνέβαλλε ωστόσο στη δημιουργία μιας κοινής αγοράς όπου όλες οι συναλλαγές πραγματοποιούνται κάτω από τις ίδιες συνθήκες. Είναι ελάχιστες οι περιπτώσεις όπου προκύπτουν συναλλαγές σε εύκολα συγκρινόμενες οικονομίες. Στις περισσότερες περιπτώσεις οι γεωγραφικές συνθήκες, οι κοινωνικές και πολιτικές δομές της κοινωνίας καθώς και οι καταναλωτικές συνήθειες επηρεάζουν τη ζήτηση και την προσφορά των προϊόντων. Η διαφοροποίηση στη ζήτηση και την προσφορά σε συνδυασμό με άλλους παράγοντες όπως είναι οι επιβαλλόμενοι, στην κάθε χώρα, φόροι, οι συναλλαγματικές διακυμάνσεις, το μέγεθος και η συγκέντρωση της αγοράς, επηρεάζουν την τελική τιμή του προϊόντος.

Επιπλέον σημαντική προϋπόθεση για την πραγματοποίηση σύγκρισης των τιμών, είναι η πώληση να βρίσκεται στο ίδιο επίπεδο στην αγορά ή να υπάρχει η δυνατότητα εύκολης ποσοτικοποίησης της διαφοράς που εμφανίζεται. Σύμφωνα με την παραπάνω προϋπόθεση, θα ήταν άσκοπο να πραγματοποιηθεί σύγκριση μεταξύ μιας λιανικής και μιας χονδρικής πώλησης.

Στη συγκεκριμένη μέθοδο, είναι σημαντικό η σύγκριση να πραγματοποιείται μεταξύ ίδιων προϊόντων ή μεταξύ προϊόντων που εμφανίζουν αρκετά κοινά χαρακτηριστικά. Η συγκρισιμότητα των προϊόντων αποτελεί την τρίτη προϋπόθεση που απαιτείται προκειμένου να μπορεί να ελεγχθεί η τήρηση της αρχής των ίσων αποστάσεων. Στα προϊόντα στα οποία δεν υπεισέρχεται ιδιαίτερη προεργασία είναι ευκολότερη η σύγκριση των τιμών τους ωστόσο η διαφοροποίηση στην ποιότητα τους μπορεί να καταστήσει, ακόμα και σε αυτήν την περίπτωση, δύσκολη τη συγκρισιμότητα τους. Γενικά με τη συγκεκριμένη μέθοδο, όσο λιγότερο τυποποιημένο είναι ένα προϊόν τόσο πιο δύσκολο είναι να βρεθεί συγκρίσιμη μη ελεγχόμενη τιμή.

Η συγκρισιμότητα των τιμών ακόμα και μεταξύ πανομοιότυπων προϊόντων ενδέχεται να μην είναι εφικτή και λόγω άλλων παραγόντων. Ο βαθμός αποδοχής που έχει ένα προϊόν από την αγορά επηρεάζει αρκετά την τιμή του. Επιπλέον, ενώ δυο προϊόντα μπορεί να έχουν τα ίδια χαρακτηριστικά ως προς τη χρησιμότητα τους και να προορίζονται για τους ίδιους σκοπούς μπορεί να διαφοροποιούνται όσον αφορά τη συσκευασία τους, το στυλ τους, το χρώμα τους ή ακόμα πιο σημαντικό ως προς τα κατοχυρωμένα πνευματικά δικαιώματα του ενός έναντι του άλλου. Σημαντική διαφοροποίηση στην τιμή μπορεί να προέρχεται και λόγω της επωνυμίας του ενός

προϊόντος σε σχέση με το άλλο. Δεν γίνεται να πραγματοποιηθεί σύγκριση των τιμών μεταξύ μιας πώλησης ενός ανώνυμου προϊόντος και ενός επώνυμου με κατοχυρωμένα πνευματικά δικαιώματα. Το επώνυμο προϊόν έχει να καλύψει επιπλέον κόστη που αφορούν την έρευνα και ανάπτυξη, την τεχνική υποστήριξη καθώς και άλλες παρεχόμενες υπηρεσίες.

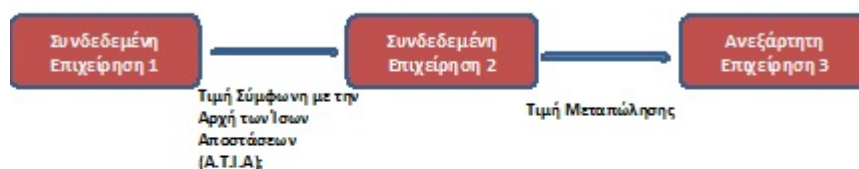
Για την σύγκριση των τιμών μιας μη ελεγχόμενης συναλλαγής και μιας ενδοομιλικής συναλλαγής, θα πρέπει επιπλέον να δοθεί έμφαση στις διακινούμενες ποσότητες (εφόσον αυτές επηρεάζουν την τιμή). Επιπλέον θα πρέπει οι συναλλαγές αυτές να έχουν πραγματοποιηθεί σε όσο γίνεται πιο κοντινά χρονικά διαστήματα καθώς η εποχικότητα ορισμένων προϊόντων μπορεί να διαφοροποιήσει αρκετά την τιμή τους. Θα πρέπει να ληφθούν υπόψη τα επιπλέον κόστη που δημιουργούνται σε κάθε συναλλαγή, όπως είναι τα κόστη μεταφοράς, διαφήμισης ή εγγυήσεων. Ακόμη ένας σημαντικός παράγοντας είναι και ο τρόπος πληρωμής στην κάθε συναλλαγή.

Λόγω των παραγόντων που αναλύθηκαν παραπάνω, είναι πιθανό να μην είναι πάντα εφικτό να χρησιμοποιηθεί η συγκεκριμένη μέθοδος για την εξακρίβωση της τήρησης της αρχής των ίσων αποστάσεων. Στη χρήση της συγκεκριμένης μεθόδου, ιδιαίτερη έμφαση πρέπει να δοθεί στη συνέπεια που εμφανίζει η τιμή. Εάν οι τιμολογιακές πολιτικές ποικίλουν, χωρίς εμφανή λόγω όπως είναι η εποχικότητα, ανά διαστήματα τότε το λογικό κίνητρο που προκύπτει για τον όμιλο είναι η προσπάθεια ελαχιστοποίησης του φόρου που θα πρέπει να καταβάλλει.

### Η μέθοδος της τιμής μεταπώλησης

Η μέθοδος της τιμής μεταπώλησης αφορά την τιμή στην οποία ένα προϊόν αγοράζεται από μια συνδεδεμένη επιχείρηση και μεταπωλείται σε μια ανεξάρτητη επιχείρηση. Για τον προσδιορισμό της ενδοομιλικής τιμής σύμφωνης με την αρχή των ίσων αποστάσεων ακολουθείται η παρακάτω διαδικασία. Οι επιχειρήσεις Α και Β είναι συνδεδεμένες επιχειρήσεις. Η επιχείρηση Β αγοράζει από την Α ένα προϊόν το οποίο πουλάει έναντι 100 ευρώ. Από τα 100 ευρώ αφαιρείται το περιθώριο μικτού κέρδους της Β. Το ποσό που απομένει είναι η τιμή που πρέπει να πραγματοποιηθεί η

ενδοομιλική συναλλαγή προκειμένου να τηρείται η αρχή των ίσων αποστάσεων. Είναι δηλαδή το ποσό στο οποίο η Α θα πουλήσει το προϊόν στη Β.



Τιμή Μεταπώλησης	=	100 €
<u>Περιθώριο Μικτού Κέρδους (25%)</u>	=	25 €
<b>Τιμή σύμφωνη με την Αρχή των Ίσων Αποστάσεων</b>	=	<b>75 €</b>

14

Στη συγκεκριμένη μέθοδο παρουσιάζονται δυσκολίες στον προσδιορισμό του μικτού περιθωρίου κέρδους. Τα πράγματα είναι πιο απλά στην περίπτωση που πριν τη μεταπώληση δεν παρουσιάζεται επεξεργασία στο προϊόν. Ωστόσο στην περίπτωση που πριν τη μεταπώληση το προϊόν επεξεργάζεται σε τέτοιο βαθμό όπου αυξάνεται η πολυπλοκότητά του και η τελική ταυτότητα του προϊόντος απέχει κατά πολύ από την αρχική του μορφή, τότε η χρήση της μεθόδου αυτής δεν θεωρείται η πλέον ενδεδειγμένη.

Με τη χρήση της μεθόδου αυτής δεν πραγματοποιείται σύγκριση των τιμών, όπως γίνεται με τη μέθοδο της συγκρίσιμης μη ελεγχόμενης τιμής, αλλά σύγκριση των περιθωρίων κέρδους. Η χρήση της μεθόδου της τιμής μεταπώλησης είναι καλύτερο να πραγματοποιείται σε σύντομο χρονικό διάστημα από την ελεγχόμενη συναλλαγή. Ο λόγος είναι ότι όσο μεγαλύτερο χρονικό διάστημα μεσολαβήσει, είναι πιθανό να υπάρξουν αλλαγές, στο κόστος και στις συναλλαγματικές ισοτιμίες, οι οποίες θα πρέπει να ληφθούν υπόψη προκειμένου να γίνει η σύγκριση.

Για τον υπολογισμό του μικτού περιθωρίου κέρδους, δεν παρουσιάζονται δυσκολίες όσον αφορά τον υπολογισμό του κόστους που προκύπτει. Η σημαντικότερη δυσκολία που εμφανίζεται αφορά την επιλογή του ποσοστού κέρδους από τη συναλλαγή.

<sup>14</sup> <http://www.transferpricing.gr/wp-content/uploads/methodoi-31.jpg> , 11/10/2014

Όσον αφορά το ποσοστό του κέρδους, αυτό εξαρτάται άμεσα από την αξία που προσθέτει στο προϊόν και τον κίνδυνο που αναλαμβάνει η επιχείρηση που το μεταπουλά. Στην περίπτωση που η μεταπωλήτρια επιχείρηση εμπλέκεται στη διαφήμιση και την προώθηση των προϊόντων ή προσφέρει επιπλέον εγγυήσεις για το προϊόν, τότε ο κίνδυνος που αναλαμβάνει είναι μεγαλύτερος και επομένως είναι λογικό να επιδιώξει μεγαλύτερο ποσοστό. Σε αντιδιαστολή, εάν ο ρόλος της επιχείρησης είναι η απλή πώληση των προϊόντων, το ποσοστό κέρδους της θα πρέπει να είναι μικρότερο.

Διαφοροποίηση του ποσοστού κέρδους μπορεί να προκύπτει και λόγω ύπαρξης, του μεταπωλητή, δικαιωμάτων αποκλειστικής μεταπώλησης του προϊόντος. Τέτοιου είδους συναλλαγές εμφανίζονται κυρίως μεταξύ μη συνδεδεμένων μερών και είναι ικανές να επηρεάσουν σε μεγάλο βαθμό την τιμή πώλησης του προϊόντος.

Στη συγκεκριμένη μέθοδο και προκειμένου οι ελεγκτικές αρχές να εξετάσουν εάν τηρείται ή όχι η αρχή των ίσων αποστάσεων, θα πρέπει να ελέγξουν όχι μόνο την τιμή μεταπώλησης του προϊόντος από τη συνδεδεμένη επιχείρηση στην ανεξάρτητη, αλλά και την αρχική τιμή στην οποία η πρώτη από τις συνδεδεμένες επιχειρήσεις προμηθεύεται το προϊόν. Ειδικά στις περιπτώσεις όπου η χώρα εγκατάστασης των συνδεδεμένων επιχειρήσεων χαρακτηρίζεται από χαμηλή ή μηδενική φορολόγηση ο έλεγχος της τιμής που προμηθεύεται η επιχείρηση το προϊόν είναι καθοριστικής σημασίας για την εξακρίβωση της ύπαρξης «κρυμμένων» κερδών.

Η μέθοδος της τιμής μεταπώλησης είναι προτιμητέα στην περίπτωση που δεν υπάρχει ιδιαίτερη προστιθέμενη αξία στο προϊόν από τον μεταπωλητή όπως για παράδειγμα σε μια εταιρία διανομής ή σε δραστηριότητες μάρκετινγκ. Επιπλέον χρησιμότητα της μεθόδου εμφανίζεται στην περίπτωση όπου δεν είναι εύκολη η άντληση στοιχείων προκειμένου να χρησιμοποιηθεί η μέθοδος της συγκρίσιμης μη ελεγχόμενης τιμής.

Η μέθοδος αυτή έχει εφαρμογή ακόμη και στις περιπτώσεις όπου πραγματοποιούνται συνεχείς μεταπωλήσεις. Ως τιμή μεταπώλησης θεωρείται εκείνη της τελευταίας συναλλαγής από την συνδεδεμένη στην ανεξάρτητη επιχείρηση. Ωστόσο για τον υπολογισμό του μικτού περιθωρίου κέρδους, λαμβάνουμε υπόψη τις λειτουργίες

όλων των συνδεδεμένων μερών που μεσολάβησαν μέχρι να πραγματοποιηθεί η τελική πώληση.

### Η μέθοδος του κόστους συν κέρδος

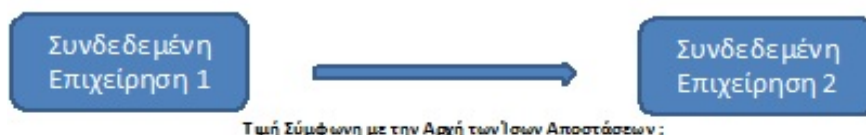
Στη συγκεκριμένη μέθοδο, ο έλεγχος για το αν η τιμή μιας ενδοομιλικής συναλλαγής ακολουθεί την αρχή των ίσων αποστάσεων, βασίζεται στο κόστος κτήσης στο οποίο προστίθεται ένα ποσοστό κέρδους. Η μέθοδος του κόστους συν κέρδος δίνει ιδιαίτερη έμφαση στο ιστορικό κόστος και αγνοεί τον παράγοντα της ζήτησης του προϊόντος. Επιπλέον η συγκεκριμένη μέθοδος δεν αντανακλά το ανταγωνιστικό περιβάλλον που επικρατεί στον επιχειρηματικό κόσμο και θεωρεί ως δεδομένο τη συνεχή και κερδοφόρα δραστηριότητα της επιχείρησης.

Η μέθοδος αυτή δεν είναι ιδιαίτερα δημοφιλής, τουλάχιστον όσο οι προηγούμενες δύο. Αυτό οφείλεται κυρίως στη δυσκολία προσδιορισμού τόσο του κόστους όσο και του ποσοστού κέρδους. Συνήθως θα χρησιμοποιηθεί προκειμένου να επαληθεύσει τις αποδεκτές τιμές που προέκυψαν από την χρήση κάποιας άλλης μεθόδου. Ωστόσο υπάρχουν ορισμένες ιδιαίτερες περιπτώσεις όπου η μέθοδος αυτή αποδεικνύεται η πλέον κατάλληλη.

Τέτοιου είδους περιπτώσεις αποτελούν αυτές όπου ημικατεργασμένα - ημιτελή προϊόντα πωλούνται μεταξύ συνδεδεμένων μερών ή όταν διαφορετικές οντότητες της ίδιας πολυεθνικής επιχείρησης συνάπτουν συμφωνίες χρήσης κοινών εγκαταστάσεων ή μακροχρόνιες συμφωνίες buy and supply<sup>15</sup> ή όταν η θυγατρική κατέχει τον ρόλο του υπερεργολάβου.

---

<sup>15</sup> Συμφωνίες μεταξύ προμηθευτή και αγοραστή που δηλώνουν την υποχρέωση να αγοράζονται και να πωλούνται μεταξύ τους ποσότητες προϊόντων ανά διαστήματα (Mark Sallis and Arcus Legal) 2003



Κόστος για τη Συνδεδεμένη Επιχείρηση 1	=	500 €
<u>+ Περιθώριο «μικτού κέρδους επί κόστους (mark up)» (50%)</u>	=	250 €
<b>Τιμή σύμφωνη με την Αρχή των Ίσων Αποστάσεων</b>	=	<b>750 €</b>

16

Όπως αναφέρθηκε και παραπάνω στην εφαρμογή της συγκεκριμένου μεθόδου εμφανίζεται δυσκολία στον προσδιορισμό του κόστους και του ποσοστού κέρδους. Σχετικά με τον προσδιορισμό του κόστους, η δυσκολία έγκειται στο ότι ο υπολογισμός του διαφέρει ανάμεσα στις διάφορες χώρες και τις επιμέρους επιχειρήσεις.

Οι ελεγκτικές αρχές θα πρέπει να είναι πολύ προσεκτικές προκειμένου να προσδιορίσουν ποια κοστολογική μέθοδος έχει χρησιμοποιηθεί από την επιχείρηση. Στην περίπτωση που η επιχείρηση δείξει συνέπεια στη χρήση συγκεκριμένης κοστολογικού μεθόδου ανεξάρτητα από το εάν οι συναλλαγές πραγματοποιούνται με συνδεδεμένη ή με ανεξάρτητη επιχείρηση, τότε η χρήση της μεθόδου αυτής κρίνεται ικανοποιητική.

Όποια κοστολογική μέθοδο και αν χρησιμοποιεί μια επιχείρηση, όταν πραγματοποιεί ενδοομιλικές συναλλαγές, θα πρέπει η τιμή πώλησης να καλύπτει τόσο τα άμεσα (αγορά υλικών, μισθοί, επεξεργασία προϊόντων) όσο και τα έμμεσα (κόστη έρευνας και ανάπτυξης) κόστη της ώστε να προκύπτει κέρδος από αυτές της τις συναλλαγές.

Φυσικά για την παραγωγή ενός προϊόντος, εκτός από τα σταθερά κόστη υπάρχουν και τα μεταβλητά, στα οποία περιλαμβάνεται για παράδειγμα η τιμή των πρώτων υλών, τα οποία σημειώνουν διακυμάνσεις κατά διαστήματα και επομένως αντιμετωπίζονται με κάποια ανεκτικότητα ως προς την τιμή που εμφανίζονται να έχουν. Και στα σταθερά έξοδα όμως μπορούν να εμφανιστούν διακυμάνσεις οι οποίες οφείλονται στις αυξομειώσεις που σημειώνονται στον όγκο παραγωγής.

<sup>16</sup> <http://www.transferpricing.gr/wp-content/uploads/methodoi-4.jpg> , 11/10/2014

Ένα ακόμη πρόβλημα που πρέπει να ληφθεί υπόψη στην κοστολόγηση είναι τα εξαιρετικά υψηλής αξίας κόστη, όπως είναι η επέκταση του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού, ερευνητικά προγράμματα και έξοδα διαφημιστικών καμπανιών και πως αυτά θα πρέπει να μοιραστούν στα διάφορα συμβαλλόμενα μέρη. Το κύριο πρόβλημα είναι ο τρόπος με τον οποίο τα κόστη αυτά θα επιμεριστούν, αν για παράδειγμα η κατανομή τους γίνει με βάση τον κύκλο εργασιών, τον αριθμό ή το κόστος των εργαζομένων ή με βάση κάποιο άλλο κριτήριο.

Στη δυσκολία προσδιορισμού του κόστους προστίθεται επιπλέον η δυσκολία προσδιορισμού του ποσοστού κέρδους. Το ιδανικό είναι το ποσοστό κέρδους του πωλητή στην ενδοομιλική συναλλαγή να προσδιορίζεται με βάση το ποσοστό κέρδους του όταν πραγματοποιεί συναλλαγή με μια ανεξάρτητη επιχείρηση. Στην περίπτωση όμως που ο πωλητής δεν πραγματοποιεί συναλλαγές με ανεξάρτητες επιχειρήσεις, η σύγκριση θα πρέπει να γίνει με βάση το ποσοστό κέρδους σε άλλες μη ελεγχόμενες παρόμοιου είδους συναλλαγές.

#### 4.2 Μη παραδοσιακές συναλλακτικές μέθοδοι που βασίζονται στο κέρδος

Η συναλλακτικές μέθοδοι που βασίζονται στο κέρδος εξετάζουν τα κέρδη που προέρχονται από συγκεκριμένες ελεγχόμενες συναλλαγές προκειμένου να προσδιορίσουν εάν οι τιμές των ενδοομιλικών συναλλαγών τηρούν την αρχή των ίσων αποστάσεων. Οι συναλλακτικές μέθοδοι που βασίζονται στο κέρδος χωρίζονται σε δύο κατηγορίες, κάθε μια από τις οποίες διακρίνεται σε δύο υποκατηγορίες<sup>17</sup>.

##### 1. Μέθοδοι του Κέρδους της Συναλλαγής

- ▣ Η Μέθοδος του Καθαρού Κέρδους Συναλλαγής (The Transactional Net Margin Method)
- ▣ Η Μέθοδος του Επιμερισμού του Κέρδους ( The Transactional Profit Split Method)

---

<sup>17</sup> <http://transferpricingservices.gr/μη-παραδοσιακές-μέθοδοι> , 28/9/2014

## 2. Μέθοδοι του Συνολικού Κέρδους

- ▣ Η Μέθοδος της Σύγκρισης του Κέρδους (The Comparable Profit Method)
- ▣ Η Μέθοδος του Συνολικού Επιμερισμού Βάσει Μαθηματικού Τύπου (Global Formulary Apportionment Method)

Οι μέθοδοι αυτές διαφέρουν από τις παραδοσιακές στο ότι η ανάλυση δεν βασίζεται απαραίτητα σε συγκρίσιμες μη ελεγχόμενες συναλλαγές. Τυπικά χρησιμοποιούνται ότι συνδεδεμένες επιχειρήσεις κάνουν χρήση υψηλής αξίας άυλων περιουσιακών στοιχείων στις συναλλαγές τους με άλλες συνδεδεμένες επιχειρήσεις και πρέπει να προσδιοριστεί η κατάλληλη απόδοση – επιστροφή για τη χρήση των άυλων περιουσιακών στοιχείων<sup>18</sup>.

Πρακτικά είναι αρκετά σπάνιο οι επιχειρήσεις να χρησιμοποιούν συναλλακτικές μεθόδους που να βασίζονται στο κέρδος για να προσδιορίσουν τις τιμές τους, ωστόσο το κέρδος που προέρχεται από μια ελεγχόμενη συναλλαγή αποτελεί ένα αρκετά καλό σημάδι για την απόδειξη του κατά πόσο η συναλλαγή αυτή πραγματοποιείται κάτω από ειδικές συνθήκες και δεν βασίζεται στην αρχή των ίσων αποστάσεων.

Στις περιπτώσεις όπου η πολυπλοκότητα του σύγχρονου επιχειρηματικού κόσμου, δημιουργεί δυσκολίες στην εφαρμογή των παραδοσιακών μεθόδων τιμολόγησης, οι συναλλακτικοί μέθοδοι που βασίζονται στο κέρδος μπορούν να αποδειχθούν μια πολύ καλή και αξιόπιστη λύση.

### Η μέθοδος του καθαρού κέρδους συναλλαγής

Θεωρητικά η μέθοδος αυτή θα μπορούσε να χαρακτηριστεί ως μια παραλλαγή της μεθόδου μεταπώλησης και κόστους συν κέρδος. Ωστόσο στην πράξη η μέθοδος αυτή δεν είναι τόσο άμεση όσο οι άλλες δύο οι οποίες βασίζονται στο περιθώριο κέρδους.

Η μέθοδος αυτή χρησιμοποιείται για τον προσδιορισμό της ενδοομιλικής τιμολόγησης πάγιων και άυλων περιουσιακών στοιχείων καθώς και υπηρεσιών. Ωστόσο η πιο συνηθισμένη περίπτωση στην οποία εμφανίζεται η μέθοδος αυτή είναι

---

<sup>18</sup> [http://www.un.org/esa/ffd/tax/2011\\_TP/TP\\_Chapter5\\_Methods.pdf](http://www.un.org/esa/ffd/tax/2011_TP/TP_Chapter5_Methods.pdf)



όταν μία από τις συνδεδεμένες επιχειρήσεις απασχολεί – χρησιμοποιεί άυλα περιουσιακά στοιχεία, για τα οποία δεν μπορεί να προσδιοριστεί η συνεισφορά – απόδοση τους.

Η λογική της μεθόδου αυτής στηρίζεται στη σύγκριση του καθαρού περιθωρίου κέρδους με αυτό που επιτυγχάνεται σε παρόμοιες συναλλαγές ανεξάρτητων επιχειρήσεων στα πλαίσια λειτουργίας της ελεύθερης αγοράς. Προκειμένου να προσδιοριστεί η τιμή της ενδοομιλικής συναλλαγής, εξετάζεται το περιθώριο κέρδους, για τον προσδιορισμό του οποίου πραγματοποιείται εσωτερικά και εξωτερικά σύγκριση, σε σχέση με μία βάση αναφοράς, η οποία βάση μπορεί να είναι το κόστος κτήσης ή ο κύκλος εργασιών. Από την εφαρμογή του περιθωρίου κέρδους επί τη βάση αναφοράς προκύπτει το καθαρό κέρδος που θα πρέπει να επιτευχθεί σε συνθήκες ελεύθερης αγοράς. Στον προσδιορισμό της τιμής της ενδοομιλικής συναλλαγής λαμβάνεται υπόψη και το πραγματοποιούμενο λειτουργικό κόστος της συναλλαγής αυτής.

Ανάμεσα στα σημαντικά πλεονεκτήματα της μεθόδου αυτής είναι ότι εξετάζεται ο οικονομικός δείκτης μόνο μίας από τις συνδεδεμένες επιχειρήσεις, καθώς επίσης ότι οι δείκτες του καθαρού κέρδους δεν επηρεάζονται τόσο από τυχόν διαφορές στον τρόπο συναλλαγής. Ωστόσο υπάρχουν και μειονεκτήματα τα οποία αφορούν τη δυσκολία συλλογής πληροφοριών σχετικά με τα κέρδη άλλων ανεξάρτητων συναλλαγών. Επιπλέον είναι δύσκολο να προσδιοριστεί εξ' αρχής ο δείκτης καθαρού κέρδους που θα χρησιμοποιηθεί, καθώς δεν είναι πάντα εύκολο να προσδιοριστούν τα λειτουργικά έσοδα και έξοδα που θα προκύψουν από μια συναλλαγή.

### Η μέθοδος σύγκρισης του κέρδους

Η μέθοδος αυτή ανήκει στην κατηγορία των μεθόδων που χρησιμοποιούν το συνολικό κέρδος προκειμένου να προσδιοριστεί η τιμή της ενδοομιλικής τιμολόγησης. Στις Η.Π.Α η μέθοδος αυτή χρησιμοποιείται αντί της μεθόδου του καθαρού κέρδους συναλλαγής. Οι δύο μέθοδοι έχουν πολλά κοινά χαρακτηριστικά, ωστόσο η διαφορά τους εντοπίζεται στο ότι η μέθοδος σύγκρισης του κέρδους

εστιάζει στην εξωτερική σύγκριση, δηλαδή στην σύγκριση των επιχειρήσεων και όχι των συναλλαγών.

Η συγκεκριμένη μέθοδος ουσιαστικά πραγματοποιεί σύγκριση συγκεκριμένων αριθμοδεικτών αποδοτικότητας μεταξύ συγκρίσιμων ανεξάρτητων επιχειρήσεων. Για να θεωρηθεί με επιχείρηση συγκρίσιμη με κάποια άλλη θα πρέπει να δραστηριοποιούνται και οι δύο στον ίδιο κλάδο.

### Η μέθοδος του επιμερισμού του κέρδους

Η μέθοδος αυτή χρησιμοποιείται κατά κύριο λόγο στις περιπτώσεις όπου ένα προϊόν προκειμένου να φτάσει στην τελική του μορφή περνάει από διάφορα στάδια τα οποία αυξάνουν κατά πολύ την προστιθέμενη αξία του.

Η λογική της μεθόδου αυτή στηρίζεται στην αποδοχή ότι κάθε συμβαλλόμενο μέρος σε μια ενδοομιλική συναλλαγή συνεισφέρει ένα ποσοστό για την πραγματοποίηση της συναλλαγής αυτής και επομένως το καθαρό κέρδος που προκύπτει κατανέμεται στις συμμετέχουσες επιχειρήσεις βάση του βαθμού συνεισφοράς τους. Για τον προσδιορισμό της συνεισφοράς της κάθε επιχείρησης εξετάζονται οι λειτουργίες που η κάθε μία επιτέλεσε, οι κίνδυνοι και οι ευθύνες που ανέλαβε, καθώς και τα πάγια που χρησιμοποίησε.

Για τον προσδιορισμό της συνεισφοράς της κάθε επιχείρησης, μπορούν να χρησιμοποιηθούν στοιχεία και από άλλες επιχειρήσεις που πραγματοποιούν ίδιου ή παρόμοιου τύπου συναλλαγές. «Το αποτέλεσμα αντιστοιχεί στην κατανομή του (λειτουργικού) κέρδους μεταξύ ανεξάρτητων επιχειρήσεων στο πλαίσιο μιας κοινής επιχειρηματικής δραστηριότητας (joint venture)»<sup>19</sup>.

---

<sup>19</sup> <http://transferpricingservices.gr/μη-παραδοσιακές-μέθοδοι/>

## Η μέθοδος του συνολικού επιμερισμού βάσει μαθηματικού τύπου

Η χρήση της μεθόδου αυτή δεν είναι αποδεκτή από τον ΟΟΣΑ καθώς θεωρείται ότι δεν βασίζεται στην τήρηση της αρχής των ίσων αποστάσεων. Ωστόσο η μέθοδος αυτή θεωρείται αποδεκτή στις Η.Π.Α. και στη Γερμανία.

Στη μέθοδο αυτή χρησιμοποιείται ένας συγκεκριμένος μαθηματικός τύπος προκειμένου να κατανεμηθεί το συνολικό εισόδημα του ομίλου στις επιμέρους επιχειρήσεις. Ο μαθηματικός τύπος που χρησιμοποιείται λαμβάνει υπόψη του κάποια στοιχεία εσόδων και εξόδων των επιμέρους επιχειρήσεων, όπως είναι ο κύκλος εργασιών ή οι δαπάνες μισθοδοσίας.

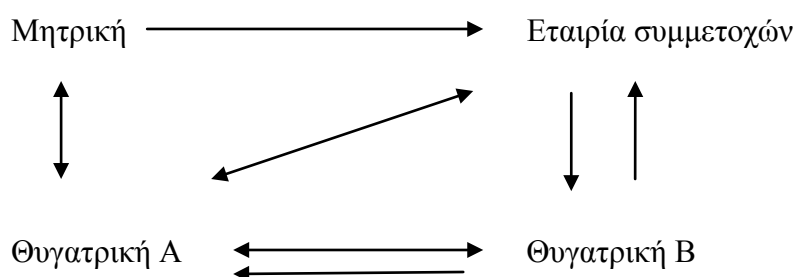
Το σημαντικό μειονέκτημα της μεθόδου αυτής είναι ότι αντιμετωπίζει ολόκληρο τον όμιλο σαν μια οικονομική οντότητα, αγνοώντας την νομική αυτοτέλεια των συνδεδεμένων μελών του.

Ο λόγος που η μέθοδος αυτή δεν είναι αποδεκτή από τον ΟΟΣΑ είναι ότι ο μαθηματικός τύπος που λαμβάνεται υπόψη για την κατανομή του κέρδους εξετάζει συγκεκριμένους μόνο παράγοντες στους οποίους και αποδίδει τον ίδιο βαθμό παραγωγικότητας, αγνοώντας τις διαφορές μεταξύ των χωρών ως προς τις συναλλαγματικές ισοτιμίες, τις συνθήκες ανταγωνισμού και το επίπεδο του πληθωρισμού.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΕΜΠΤΟ

### ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ ΕΝΔΟΟΜΙΛΙΚΩΝ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ

#### 5.1 Παράδειγμα εταιρίας συμμετοχών



Η μητρική εταιρία προβαίνει στη σύσταση μιας εταιρίας συμμετοχών, σε ένα Διεθνές Offshore Χρηματοοικονομικό Κέντρο, στην οποία μετέχει κατά 100% στο μετοχικό κεφάλαιο. Για την επιλογή του τύπου εγκατάστασης της εταιρίας συμμετοχών διερευνούνται οι συμφωνίες αποφυγής διπλής φορολόγησης που έχει το χρηματοοικονομικό κέντρο με τις χώρες που επιθυμεί να εγκαταστήσει τις θυγατρικές Α και Β.

Έστω ότι μεταξύ της χώρας της εταιρίας συμμετοχών και της χώρας της θυγατρικής Α, ο φόρος των μερισμάτων είναι 25%. Μεταξύ της χώρας της θυγατρικής Α και της χώρας της θυγατρικής Β είναι 4%. Μεταξύ της χώρας Β και της χώρας εγκατάστασης της εταιρίας συμμετοχών τα μερίσματα δεν υπόκεινται σε φορολόγηση. Τέλος μεταξύ της χώρας της μητρικής και της χώρας σύστασης της θυγατρικής Α δεν υπάρχει σύμβαση αποφυγής διπλής φορολόγησης.

Στην παραπάνω περίπτωση η προτεινόμενη λύση είναι η ακόλουθη:

Η εταιρία συμμετοχών ιδρύει την θυγατρική Β στην οποία μετέχει κατά 100%. Και μέσω της θυγατρικής στη χώρα Β ιδρύεται η θυγατρική Α.

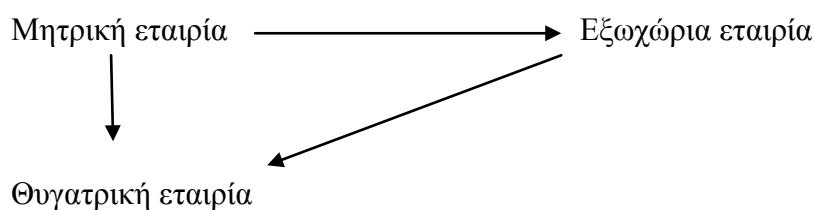
Αποτέλεσμα της κίνησης αυτής είναι τα μερίσματα που θα πληρωθούν από την θυγατρική Α στη θυγατρική Β να φορολογηθούν με 4% και από εκεί να μεταφερθούν στην χώρα σύστασης της εταιρίας συμμετοχών χωρίς καμία παρακράτηση φόρου.

Εάν η κίνηση αυτή γινόταν με μεταφορά των μερισμάτων από την θυγατρική Α στην εταιρία συμμετοχών απευθείας, τότε ο φόρος των μερισμάτων θα ήταν 25%.

Τα κέρδη που συγκεντρώνονται στην εταιρία συμμετοχών δεν φορολογούνται από την μητρική έως ότου πραγματοποιηθεί ο επαναπατρισμός τους.

## 5.2 Παραδείγματα εμπορικής εταιρίας

### Παράδειγμα 1



Η μητρική εταιρία κατασκευάζει σε πολύ χαμηλό κόστος εξειδικευμένες βίδες που είναι απαραίτητες για την κατασκευή μαχητικών αεροσκαφών. Το κόστος για την κατασκευή των βιδών από τη χώρα της θυγατρικής είναι πολύ μεγαλύτερο, οπότε η εισαγωγή αυτών είναι προτιμητέα.

Η μητρική εταιρία αντί να πουλήσει τις βίδες απευθείας στη θυγατρική, τις πουλάει στη χαμηλότερη δυνατή τιμή στην εξωχώρια εταιρία. Η εξωχώρια εταιρία είναι αυτή που θα εξάγει στη συνέχεια τις βίδες στη θυγατρική εταιρία αποκομίζοντας κέρδος. Το κέρδος που θα πραγματοποιηθεί στην εξωχώρια εταιρία δεν φορολογείται ή φορολογείται με πολύ χαμηλό συντελεστή.

Η θυγατρική εταιρία αγοράζει τις βίδες σε πολύ υψηλή τιμή με αποτέλεσμα να έχει μικρό περιθώριο κέρδους από την πώληση τους. Η πολύ υψηλή τιμή πώλησης των βιδών από την εξωχώρια στη θυγατρική δικαιολογείται από την εξειδίκευση του

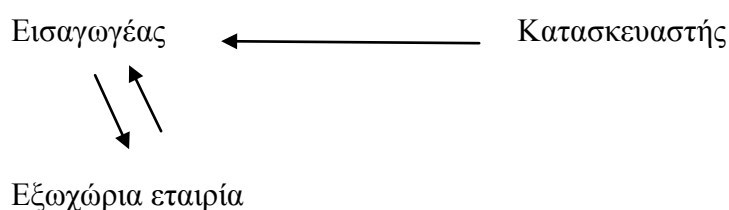
προϊόντος και πιθανόν και από την τεχνογνωσία που περιλαμβάνει. Δεδομένου και του ότι η εξωχώρια αποτελεί την μόνη πηγή προμήθειας των βιδών δεν τίθεται ζήτημα υπερτιμολόγησης του προϊόντος.

Με αυτού του είδους τη συναλλαγή η μητρική εταιρία έχει πουλήσει τις βίδες σχεδόν στο κόστος και επομένως εμφανίζει πολύ λίγα φορολογητέα κέρδη, η υπεράκτια εταιρία έχει αποκομίσει ένα τεράστιο κέρδος το οποίο όμως μένει αφορολόγητο λόγω του τόπου σύστασης της και η θυγατρική εμφανίζει επίσης μικρό κέρδος λόγω της υψηλής τιμής στην οποία αγόρασε και επομένως φορολογείται και εκείνη λιγότερο λόγω του μικρού περιθωρίου κέρδους.

Στην παραπάνω συναλλαγή η εξωχώρια εταιρία αγοράζει από τη μητρική εταιρία τοις μετρητοίς ενώ η θυγατρική αγοράζει από την εξωχώρια με πίστωση μεγάλης χρονικής διάρκειας, προκειμένου να δικαιολογηθεί και η υψηλή τιμή.

Σε αντίθετη περίπτωση εάν η μητρική πουλούσε απευθείας στη θυγατρική, τότε ο συνολικός φόρος θα ήταν μεγαλύτερος. Αν πουλούσε στη χαμηλή τιμή που πούλησε στην εξωχώρια η θυγατρική θα φορολογούνταν με μεγαλύτερο ποσοστό σε περισσότερα κέρδη καθώς θα εμφάνιζε τεράστιο περιθώριο κέρδους ενώ αν πουλούσε σε υψηλότερη τιμή στη θυγατρική θα φορολογούνταν αντίστοιχα και οι δύο για περισσότερα κέρδη.

### Παράδειγμα 2



Στο συγκεκριμένο παράδειγμα, ο εισαγωγέας παραγγέλνει προϊόντα από τον κατασκευαστή αξίας 100.000 ευρώ. Ο κατασκευαστής εκδίδει τιμολόγιο με την πραγματική αξία των προϊόντων στο όνομα του εισαγωγέα και αποστέλλει τα προϊόντα. Ο εισαγωγέας παραλαμβάνει τα προϊόντα και τα έγγραφα φόρτωσης ωστόσο κατά τον εκτελωνισμό τους δεν εμφανίζει το τιμολόγιο που έχει εκδοθεί από τον

κατασκευαστή αλλά στη θέση του εμφανίζει ένα άλλο τιμολόγιο που έχει εκδοθεί από την εξωχώρια εταιρία αξίας 120.000 ευρώ.

Για να ολοκληρωθεί ωστόσο η συναλλαγή, ο εισαγωγέας θα πρέπει να αποστείλει το πόσο των 100.000 ευρώ στον κατασκευαστή. Για το σκοπό αυτό ο εισαγωγέας ανοίγει έναν τραπεζικό λογαριασμό στο όνομα της εξωχώριας εταιρίας σε τράπεζα του εξωτερικού. Εκεί καταθέτει τα 120.000 ευρώ και από αυτά τα 100.000 ευρώ αποστέλλονται στον κατασκευαστή και τα υπόλοιπα 20.000 ευρώ παραμένουν στο λογαριασμό.

Με τον τρόπο αυτό ο εισαγωγέας έχει αποκομίσει κέρδος 20.000 ευρώ το οποίο δεν θα φορολογηθεί ενώ η υπερτιμολόγηση που πραγματοποίησε επιβαρύνει το κόστος το οποίο μετακυλύετε στην αγορά.

### Παράδειγμα 3



Στο παράδειγμα που αναλύθηκε παραπάνω, μπορεί να ακολουθηθεί και μια διαφορετική διαδικασία.

Ο κατασκευαστής μπορεί να εκδώσει τιμολόγιο αξίας 100.000 ευρώ προς μια εξωχώρια εταιρία. Η εξωχώριο εκδίδει τιμολόγιο αξίας 120.000 ευρώ προς μια εταιρία nominee<sup>20</sup> άλλου κράτους, η οποία με τη σειρά της εκδίδει τιμολόγιο αξίας 122.000 ευρώ προς τον εισαγωγέα. Η εταιρία nominee ενημερώνει τα βιβλία της ως προς το εμπορικό της κέρδος.

Προκειμένου να ολοκληρωθεί ο διακανονισμός, η εταιρία nominee θα καταθέσει τα 120.000 ευρώ στο λογαριασμό της εξωχώριας εταιρίας και από εκεί θα πληρωθεί ο κατασκευαστής. Επομένως με αυτή τη συναλλαγή θα έχει ξοφληθεί το χρέος στον

---

<sup>20</sup> Η εταιρία nominee λειτουργεί ως αντιπρόσωπος της εξωχώριας εταιρίας

κατασκευαστή, θα έχουν μεταφερθεί 20.000 ευρώ, τα οποία είναι αφορολόγητα, στο εξωχώριο κέντρο, θα έχει πληρωθεί η εταιρία αντιπροσώπευσης μέσω του ποσοστού κέρδους της και ο εισαγωγέας θα έχει ένα υπερκοστολογημένο τιμολόγιο, το υπερβάλλον κόστος του οποίου θα μετακυλήσει στην αγορά.

### 5.3 Η μεγάλη απάτη της μπανάνας

Ίσως το πιο χαρακτηριστικό παράδειγμα, με βάση τη διεθνή βιβλιογραφία, για την κατανόηση της χρησιμότητας των ενδοομιλικών συναλλαγών, είναι το παράδειγμα της μπανάνας. Σύμφωνα με το παράδειγμα αυτό υπάρχουν δυο πιθανές εκδοχές με τις οποίες μπορεί να πραγματοποιηθεί η πώληση τους.

Η πρώτη εκδοχή είναι αυτή που οι περισσότεροι άνθρωποι θεωρούν ότι ισχύει ωστόσο είναι η λιγότερο πιθανή να συμβεί. Σύμφωνα με αυτή ένας εργάτης, σε μια χώρα όπου παράγεται η μπανάνα, ο οποίος δουλεύει για μια πολυεθνική, μαζεύει τη μπανάνα η οποία στη συνέχεια συσκευάζεται και εξάγεται σε κάποια πλούσια χώρα. Εκεί η μπανάνα πωλείται από την πολυεθνική στα σούπερ μάρκετ απ' όπου και καταλήγει στους καταναλωτές.

Η δεύτερη εκδοχή είναι αυτή που αποτυπώνει την έννοια των ενδοομιλικών συναλλαγών ως μέσου προκειμένου οι πολυεθνικές να αποφύγουν την φορολογία και να ενισχύσουν την κερδοφορία τους. Η εκδοχή αυτή περιλαμβάνει μια σειρά επιπλέον εταιριών που συμμετέχουν σε αυτή την κατά τα άλλα απλή συναλλαγή.

Έστω ότι στο παραπάνω παράδειγμα η έδρα της πολυεθνικής είναι η Βρετανία και η χώρα παραγωγής της μπανάνας είναι η Ονδούρα. Επιπλέον η πολυεθνική έχει τη χρηματοπιστωτική θυγατρική της στο Λουξεμβούργο. Η διαδικασία που ακολουθείται είναι η ακόλουθη.

Η θυγατρική της Ονδούρα εξακολουθεί να μαζεύει, να συσκευάζει και να εξάγει τις μπανάνες στη Βρετανία. Υποθέτουμε ότι από την συναλλαγή που προέκυψε με τη μητρική στη Βρετανία η θυγατρική της Ονδούρα αποκόμισε κέρδος 40 εκ. ευρώ. Η μητρική της Βρετανίας επομένως έχει έξοδα ίσα με το ποσό αυτό. Τα έξοδα αυτά



αφαιρούνται από τα κέρδη που θα προκύψουν στη Βρετανία. Η θυγατρική της Ονδούρα επομένως έχει κέρδος ίσο με το ποσό αυτό και άρα θα πρέπει να φορολογηθεί για αυτά. Στο σημείο αυτό έγκειται η χρησιμότητα της δεύτερης θυγατρικής χρηματοπιστωτικού χαρακτήρα. Η θυγατρική αυτή λοιπόν δίνει δάνειο στη θυγατρική στην Ονδούρα για το οποίο δάνειο χρεώνει ετήσιους τόκους 40 εκ. ευρώ. Επομένως το συνολικό ποσό το οποίο η Ονδούρα εμφανίζει ως κέρδος πρέπει να το καταβάλλει στη θυγατρική του Λουξεμβούργου για την αποπληρωμή του δανείου.

Επομένως τα 40 εκ. ευρώ έχουν πλέον μεταφερθεί στο Λουξεμβούργο. Παρ' ότι ο φορολογικός συντελεστής για τα κέρδη των εταιριών δεν είναι ιδιαίτερα χαμηλός στο Λουξεμβούργο σε σχέση με τα υπόλοιπα κράτη της Ε.Ε., ωστόσο το ποσοστό του φόρου που πρέπει να καταβληθεί είναι πάρα πολύ χαμηλό και διαπραγματεύσιμο όσον αφορά τα κέρδη που προέρχονται από ξένες εταιρίες. Χαρακτηριστικό είναι το παράδειγμα της Amazon<sup>21</sup> που κατάφερε να συμφωνήσει φορολογικό συντελεστή της τάξης του 3%.

Με τον παραπάνω τρόπο έχει επιτευχθεί κέρδος για την εταιρία (ως όμιλο), καθώς μετέφερε τα 40 εκ. σε ένα φορολογικό καταφύγιο πληρώνοντας τους ελάχιστους δυνατούς φόρους, ακολουθώντας καθ' όλα νόμιμες διαδικασίες. Το μόνο που απομένει πλέον να εξεταστεί είναι ο τρόπος με τον οποίο προκύπτει η τιμή πώλησης της μπανάνας από την θυγατρική στην Ονδούρα στη μητρική εταιρία. Ο λόγος που η τιμή πώλησης της μπανάνας από τη θυγατρική στη μητρική είναι καθοριστικής σημασίας προκειμένου να φανεί το καθαρό συνολικό κέρδος που προκύπτει για τον όμιλο καθώς και τον τρόπο που αυτό δημιουργείται.

Προκειμένου να προσδιοριστεί η διαφορά που προκύπτει μεταξύ κόστους παραγωγής και τελικής τιμής πώλησης της μπανάνας θα παραθέσουμε ένα ακόμη παράδειγμα<sup>22</sup> ενδοομιλικών συναλλαγών διαμέσου φορολογικών παραδείσων που δημοσιεύτηκε στην εφημερίδα Guardian, 6 Νοεμβρίου 2007.

---

<sup>21</sup>[http://www.euro2day.gr/ftcom\\_gr/article-ft-gr/1239588/pos-to-loyxemvoyrgo-esteise-ton-forologiko-toy.html](http://www.euro2day.gr/ftcom_gr/article-ft-gr/1239588/pos-to-loyxemvoyrgo-esteise-ton-forologiko-toy.html) , ημερομηνία ανάκτησης: 8/9/2014

<sup>22</sup>[http://www.essex.ac.uk/ebs/research/working\\_papers/wp2010-1%20-%20psikka%20transfer%20pricing%20paper.pdf](http://www.essex.ac.uk/ebs/research/working_papers/wp2010-1%20-%20psikka%20transfer%20pricing%20paper.pdf) , 8/9/2014

Η αγορά της μπανάνας στη Βρετανία είναι μια πολύ κερδοφόρα αγορά. Η μπανάνα είναι το τρίτο μεγαλύτερο σε αξία προϊόν που πωλείται ανά μονάδα στα βρετανικά σούπερ μάρκετ με μέση τιμή πώλησης ανά μονάδα την μια λίρα (1.27 ευρώ). Ωστόσο το αρχικό της κόστος στη χώρα παραγωγής είναι 13 λεπτά του ευρώ. Στο ποσό αυτό περιλαμβάνεται το κόστος παραγωγής αξίας 10,5 λεπτά, 1,5 λεπτό το εργατικό κόστος και 1 λεπτό το κέρδος. Στη συνέχεια προστίθενται επιπλέον 8 λεπτά λόγω χρήσης του δικτύου αγοράς το οποίο είναι εγκατεστημένο στα νησιά Κέιμαν. Άλλα 8 λεπτά προστίθενται λόγω χρήσης της χρηματοπιστωτικής θυγατρικής στο Λουξεμβούργο και επιπλέον 4 λεπτά χρειάζεται να καταβληθούν σε θυγατρική στην Ιρλανδία για τη χρήση του εμπορικού σήματος. Το κόστος συνεχίζει να προσαυξάνεται με 4 και 6 λεπτά για την παροχή ασφάλειας και διοικητικών υπηρεσιών από συνδεδεμένες επιχειρήσεις στο Isle of man και στο Τζέρσεϋ αντίστοιχα. Τέλος στο ποσό αυτό προστίθενται ακόμα 17 λεπτά λόγω χρήσης του δικτύου διανομής συνδεδεμένης επιχείρησης στις Βερμούδες. Το σύνολο το επιπλέον κόστους είναι 47 λεπτά από τις οποίες καμία δεν φορολογείται στη Βρετανία αλλά αντί αυτού φορολογούνται σε φορολογικούς παραδείσους με πολύ χαμηλούς ή μηδενικούς φορολογικούς συντελεστές.

#### 5.4 Οι μέθοδοι τιμολόγησης στο παράδειγμα της μπανάνας

Οι μέθοδοι τιμολόγησης ενδοομιλικών συναλλαγών, περιλαμβάνουν τους αποδεκτούς τρόπους για τον προσδιορισμό της τιμής μιας ενδοομιλικής συναλλαγής, προκειμένου να αποφεύγονται περιπτώσεις υπερτιμολογήσεων των συναλλαγών με σκοπό τη μεταφορά των κερδών του ομίλου σε φορολογικούς παραδείσους.

Τι συμβαίνει όμως όταν πρόκειται για μια αγορά, όπως αυτή της μπανάνας, στην οποία ο έλεγχος ανήκει σχεδόν εξ' ολοκλήρου σε λίγες και μεγάλες επιχειρήσεις;

Σύμφωνα με το άρθρο που δημοσιεύθηκε στην Guardian, 6 Νοεμβρίου 2007<sup>23</sup>, η παγκόσμια αγορά της μπανάνας ελέγχεται σχεδόν ολοκληρωτικά από τρεις μεγάλες

---

<sup>23</sup> <http://www.theguardian.com/business/2007/nov/06/12>, ημερομηνία ανάκτησης 15/9/2014

πολυεθνικές εταιρίες, την Dole, την Chiquita και την Fresh Del Monte οι οποίες συνολικά κατέχουν τα δύο τρίτα της παγκόσμιας αγοράς.

Δημιουργώντας μεταξύ τους ένα ολιγοπώλιο, οι τρεις αυτές μεγάλες εταιρίες έχουν επιτύχει να επιβάλλουν τις δικές τους τιμές στις ενδοομιλικές συναλλαγές τους ξεφεύγοντας από κάθε έλεγχο. Ο λόγος που συμβαίνει αυτό μπορεί να αιτιολογηθεί αν αναλογιστούμε τους τρόπους ελέγχου των τιμών αυτών από τις αρμόδιες αρχές.

Σε κάθε μέθοδο τιμολόγησης ενδοομιλικών συναλλαγών που αναλύθηκε παραπάνω υπάρχει ο παράγοντας της σύγκρισης<sup>24</sup>. Είτε η σύγκριση αυτή αφορά την τιμή, το περιθώριο κέρδους, το κόστος, παρόμοια συναλλαγή, ή παρόμοιες επιχειρήσεις. Στην περίπτωση των τριών αυτών πολυεθνικών η σύγκριση, με όποιο κριτήριο και αν αυτή πραγματοποιείται, γίνεται μεταξύ τους. Όμως και οι τρεις αυτές εταιρίες λειτουργούν με τον ίδιο τρόπο και εφαρμόζουν τις ίδιες πρακτικές.

Η Fresh Del Monde χρησιμοποιεί τα νησιά Κέϋμαν για να πραγματοποιήσει τις χρηματοοικονομικές συναλλαγές της και υπολογίζεται ότι έχει περισσότερες από 30 θυγατρικές εγκαταστημένες στα νησιά αυτά, όπου η φορολογία είναι μηδενική. Επιπλέον ένα πλήθος άλλων θυγατρικών εταιριών της Fresh Del Monde υπάρχουν και σε άλλους φορολογικούς παραδείσους όπως είναι οι Βερμούδες, το Γιβραλτάρ, οι Βρετανικές Παρθένες Νήσοι και οι Ολλανδικές Αντίλλες.

Οι άλλες δύο πολυεθνικές έχουν προσδιορίσει μόνο τις πολύ μεγάλες θυγατρικές τους στις οποίες περιλαμβάνονται 11 θυγατρικές της Chiquita στις Βερμούδες και θυγατρικές της Dole στις Βερμούδες, το Πουέρτο Ρίκο και τη Λιβερία.

Με βάση έρευνα που πραγματοποίησε η Guardian (2006) διαπιστώθηκε ότι οι τρεις πολυεθνικές εταιρίες είχαν ετήσιες πωλήσεις παγκοσμίως αξίας 50 δισεκατομμυρίων δολαρίων από τα οποία το καθαρό συνολικό κέρδος που προέκυπτε ήταν 1,4 δισεκατομμύρια δολάρια. Στο ίδιο διάστημα οι φόροι που κατέβαλλαν συνολικά ανέρχονταν σε 200 εκατομμύρια δολάρια, μόλις το 14,3% των κερδών τους. Εξετάζοντας και άλλες περιόδους διαπιστώθηκε πως υπήρχαν χρονικά διαστήματα στα οποία ο συνολικός φόρος των τριών εταιριών δεν ξεπερνούσε το 8%, όταν

---

<sup>24</sup> Εξαίρεση αποτελεί η μέθοδος του συνολικού επιμερισμού βάσει μαθηματικού τύπου, η οποία ωστόσο δεν έχει ευρεία αποδοχή

μάλιστα η φορολογία των εταιριών στις Η.Π.Α., όπου έχουν την έδρα τους, ανέρχεται στο 35%.

Παρά το γεγονός ότι οι φορολογικοί παράδεισοι υπάρχουν ήδη εδώ και πολλές δεκαετίες, αυτού του είδους οι πρακτικές της «φυγής κεφαλαίων» αναπτύχθηκαν ιδιαίτερα στα τέλη της δεκαετίας του 1990 αξιοποιώντας στο έπακρο τις τεχνολογικές εξελίξεις και την κατάργηση των ελέγχων συναλλάγματος.

Οι πολυεθνικές εταιρίες έχουν πλέον τη δυνατότητα και τα μέσα να μεταφέρουν τα κέρδη τους, δημιουργώντας πολύπλοκα δίκτυα που αποτελούνται από θυγατρικές διάσπαρτες σε όλον σχεδόν τον κόσμο, επιλέγοντας το που θα πρέπει να εμφανίζουν τα κόστη τους, που να έχουν την έδρα τους, από πού να δανείζονται χρήματα και που να εμφανίζουν τα φορολογητέα κέρδη τους.

Χαρακτηριστικό παράδειγμα της επιτυχίας αυτής της πρακτικής αποτελεί η Fresh Del Monde, η οποία κατά το έτος 2005 πραγματοποίησε το 48% των πωλήσεων της στις Η.Π.Α. αλλά παρ' όλα αυτά εμφάνισε ζημίες αξίας 35,2 εκατομμυρίων δολαρίων στη χώρα. Ωστόσο σε παγκόσμιο επίπεδο τη χρονιά εκείνη σημείωσε κέρδος 133,5 εκατομμυρίων δολαρίων. Το αποτέλεσμα ήταν όχι μόνο να μην πληρώσει καθόλου φόρο στις Η.Π.Α. αλλά αντί αυτού να λάβει έκπτωση φόρου 8,3% την ίδια χρονιά.

## 5.5 Παράδειγμα υπολογισμού απαιτούμενων καταβαλλόμενων φόρων

Όπως αναφέρθηκε και στο παράδειγμα της μπανάνας, υπάρχουν δύο διαδρομές που μπορούν να ακολουθηθούν προκειμένου το προϊόν να φτάσει στον καταναλωτή. Ο πρώτος τρόπος αφορά την απευθείας αγορά του προϊόντος από την μητρική και την πώληση του στα σημεία διανομής, ενώ ο δεύτερος περιλαμβάνει τη μεσολάβηση υπεράκτιων εταιριών έως ότου το προϊόν φτάσει στον καταναλωτή.

Το παράδειγμα που θα αναλυθεί παρακάτω αφορά την αγορά goji berry, που παράγεται στο Θιβέτ, από την μητρική εταιρία.

Προκειμένου να προσδιοριστεί ο φόρος στα πλαίσια του παραδείγματος θεωρούμε ότι το κόστος κτήσης του goji berry είναι 3ευρώ το κιλό ενώ η τιμή πώλησης του είναι 18 ευρώ το κιλό. Επιπλέον η ποσότητα εισαγωγής και μεταπώλησης είναι 500 τόνοι.

Τα έξοδα διοίκησης ανέρχονται σε 50.000 ευρώ και τα έξοδα διάθεσης σε 35.000 ευρώ.

Επιπλέον κάνουμε την παραδοχή ότι ο φορολογικός συντελεστής των εταιρικών κερδών στη Μ. Βρετανία είναι 25%. Για το Isle of Men και τα Cook Islands ο φορολογικός συντελεστής είναι μηδέν ενώ στο Labuan είναι 3%

### Τρόπος Α

Στην πρώτη περίπτωση goji berry εισάγεται από το Θιβέτ στη μητρική χώρα με έδρα τη Βρετανία και πωλείται απευθείας στα σημεία διανομής της.

- ο Οι πωλήσεις που πραγματοποιούνται είναι **9.000.000 ευρώ**

(18\* 1000\* 500 )

- ο Το κόστος πωληθέντων είναι **1.500.000 ευρώ**

(3\* 1000\* 500)

- ο Τα έξοδα διοίκησης είναι 50.000 ευρώ
- ο Τα έξοδα διάθεσης είναι 30.000 ευρώ

### Κατάσταση λογαριασμού αποτελεσμάτων χρήσεως

Κύκλος εργασιών (Πωλήσεις)	9.000.000
<b><u>Μείον</u></b> Κόστος πωλήσεων	1.500.000
Μεικτά αποτελέσματα	7.500.000
Μείον Έξοδα διοικητικής λειτουργίας	- 50.000
Έξοδα διάθεσης	- 30.000
Καθαρά αποτελέσματα προ φόρων	<b>7.420.000</b>

Δεδομένου ότι η έδρα της εταιρίας είναι η Μ. Βρετανία, με φορολογικό συντελεστή 25%, η εταιρία καλείται να πληρώσει φόρο  $7.420.000 * 25\% = 1.855.000$  ευρώ.

#### Τρόπος Β

Στην περίπτωση αυτή, το κόστος κτήσης του goji berry παραμένει το ίδιο, ωστόσο μεσολαβούν θυγατρικές του ομίλου έως ότου φτάσει να πουληθεί από τη μητρική.

Το αρχικό κόστος κτήσης είναι 3 ευρώ/ κιλό. Στο κόστος αυτό προστίθενται επιπλέον 6 ευρώ/κιλό λόγω χρήσης του δικτύου αγοράς, το οποίο είναι εγκατεστημένο στο Isle of Men. Στη συνέχεια προστίθενται επιπλέον 3 ευρώ/ κιλό, από τη θυγατρική στη Labuan λόγω χρήσης του εμπορικού σήματος. Το κόστος συνεχίζει να προσ αυξάνεται κατά 4 ευρώ/ κιλό, λόγω χρήσης του δικτύου διανομής που είναι εγκατεστημένο στα νησιά Cook. Η τιμή επομένως στην οποία φτάνει το goji berry στη μητρική εταιρία είναι 16 ευρώ/ κιλό.

Η μητρική εταιρία έχει λάβει δάνειο από τη χρηματοπιστωτική θυγατρική της στο Λουξεμβούργο για το οποίο πληρώνει ετήσιους τόκους 90.000 ευρώ. Ακόμη καταβάλλει 90.000 ευρώ στη θυγατρική στο Τζέρσεϋ για την παροχή διοικητικών υπηρεσιών.

- ο Οι πωλήσεις που πραγματοποιούνται είναι **9.000.000 ευρώ**

(18\* 1000\* 500 )

- ο Το κόστος πωληθέντων είναι **8.000.000ευρώ**

(16\* 1000\* 500)

- ο Τα έξοδα διοίκησης παραμένουν 50.000 ευρώ

Τα έξοδα διάθεσης είναι 30.000 ευρώ

### Κατάσταση λογαριασμού αποτελεσμάτων γρήσεως

Κύκλος εργασιών (Πωλήσεις)	9.000.000
<b><u>Μείον</u></b> Κόστος πωλήσεων	8.000.000
Μεικτά αποτελέσματα	1.000.000
Μείον Έξοδα διοικητικής λειτουργίας	- 140.000 (90.000+50.000)
Έξοδα διάθεσης	- 30.000
Χρεωστικοί τόκοι και συναφή έξοδα	- 90.000
Καθαρά αποτελέσματα προ φόρων	<b>740.000</b>

Δεδομένου ότι η έδρα της εταιρίας είναι η Μ. Βρετανία, με φορολογικό συντελεστή 25%, η εταιρία καλείται να πληρώσει φόρο  $740.000 * 25\% = 185.000$  ευρώ.

Επιμέρους οι τόκοι που προκύπτουν είναι

#### Για το Isle of Men

Τα έσοδα που πραγματοποιούνται εδώ δεν φορολογούνται

#### Για το Labuan

$$3 * 1000 * 500 = 1.500.000$$

$$1.500.000 * 3\% = 45.000 \text{ ευρώ}$$

### Για τα Cook Islands

Τα έσοδα που πραγματοποιούνται εδώ δεν φορολογούνται

Επομένως ο συνολικός φόρος που καταβάλει ο όμιλος είναι **230.000** ευρώ έναντι **1.855.000** ευρώ που κλήθηκε να καταβάλει χωρίς τη «χρήση» εξωχώριων εταιριών.

Δεδομένου ότι τα παραπάνω νούμερα είναι ενδεικτικά και δεν αντικατοπτρίζουν τον πραγματικό όγκο συναλλαγών που πραγματοποιεί ένα όμιλος εταιριών, γίνεται αντιληπτό ότι σε πραγματικά μεγέθη η διαφορά που εμφανίζουν οι δύο μέθοδοι θα πολλαπλασιαζόταν.

Το παραπάνω παράδειγμα καθιστά προφανείς τους λόγους για τους οποίους οι όμιλοι εταιριών επιλέγουν να δραστηριοποιηθούν υπεράκτια.

### 5.6 Διενέργεια ελέγχου για την τήρηση της αρχής των ίσων αποστάσεων

Προκειμένου να διενεργηθούν οι απαιτούμενες διαδικασίες για τον έλεγχο της τήρησης της αρχής των ίσων αποστάσεων, ο αρμόδιος ελεγκτής καλείται να συλλέξει ορισμένες πληροφορίες σχετικά με την υπό έλεγχο εταιρία. Οι πληροφορίες αυτές αφορούν:

- ▣ Γενικά στοιχεία της εταιρίας, όπως είναι το έτος ίδρυσης της, οι μεταβολές στη νομική μορφή της καθώς και η έδρα της
- ▣ Στρατηγική της εταιρίας, στην οποία περιλαμβάνονται οι κύριοι άξονες στους οποίους βασίζεται η επιχείρηση, οι στόχοι της για το μέλλον και οι τομείς στους οποίους επικεντρώνεται
- ▣ Οργανωτική και Νομική μορφή της εταιρίας, στην οποία περιλαμβάνεται λεπτομερής παράθεση των ξεχωριστών τμημάτων τόσο της εταιρίας όσο και των υπολοίπων εταιριών που θεωρούνται συνδεδεμένες με αυτή



- ▣ Γενική περιγραφή των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων της υπό εξέταση εταιρίας και των συνδεδεμένων με αυτή επιχειρήσεων
- ▣ Τα οικονομικά στοιχεία (Ισολογισμός και Κατάσταση Αποτελεσμάτων) τόσο της υπό έλεγχο εταιρίας όσο και των συνδεδεμένων με αυτήν επιχειρήσεων για την υπό έλεγχο περίοδο
- ▣ Εντοπισμός των κυριότερων πελατών της εταιρίας και των συνδεδεμένων επιχειρήσεων
- ▣ Συλλογή πληροφοριών σχετικά με την αγορά στην οποία δραστηριοποιείται η υπό έλεγχο εταιρία και οι συνδεδεμένες επιχειρήσεις
- ▣ Συλλογή πληροφοριών σχετικά με τον τρόπο με τον οποίο η εταιρία τοποθετείται στην αγορά καθώς και τους κινδύνους που αναλαμβάνει (κίνδυνος αγοράς, κίνδυνος αποθεμάτων, πιστωτικός κίνδυνος, κίνδυνος επισφαλειών)

Μετά την συλλογή των παραπάνω πληροφοριών, ακολουθεί η οικονομική ανάλυση της εταιρίας με βάση της αρχές του ΟΟΣΑ. Σύμφωνα με τις αρχές αυτές οι ξεχωριστές επιχειρήσεις που μαζί αποτελούν έναν πολυεθνικό όμιλο, αντιμετωπίζονται ως ανεξάρτητες οντότητες κατά την εξέταση της φύσης των συναλλαγών μεταξύ τους. Η τιμή με την οποία μια ελεγχόμενη συναλλαγή πραγματοποιείται, θα πρέπει να συμμορφώνεται με την αρχή των ίσων αποστάσεων με μία από τις μεθόδους που εξετάστηκαν παραπάνω.

Αναλύοντας την κάθε μέθοδο ξεχωριστά, από την πλευρά του ελεγκτή, είτε απορρίπτεται είτε όχι η κάθε μέθοδος, φτάνοντας στην προσδιορισμό της κατάλληλης μεθόδου για την τεκμηρίωση των τιμών των ενδοομιλικών συναλλαγών.

Μετά τον προσδιορισμό της κατάλληλης μεθόδου τεκμηρίωσης των ενδοομιλικών συναλλαγών, προσδιορίζεται ένα δείγμα συγκρίσιμων εταιριών και ένας συγκεκριμένος δείκτης επιπέδου κερδοφορίας.

Προκειμένου να πραγματοποιηθεί εξέταση των συγκρίσιμων εταιριών επιλέγεται ένα συγκεκριμένο διάστημα διαχειριστικών περιόδων. Ωστόσο η ελληνική νομοθεσία ορίζει ότι προκειμένου να αξιολογηθεί η απόδοση συγκρίσιμων εταιριών με βάση το δείκτη επιπέδου κερδοφορίας χρειάζονται δεδομένα πολλών ετών, και για το λόγο

αυτό σε περιπτώσεις συγκρίσεις του περιθωρίου κέρδους, λαμβάνεται υπόψη ο μέσος όρος των ποσοστών των τελευταίων τριών χρήσεων κάθε εταιρίας.

Εάν για παράδειγμα η υπό έλεγχο εταιρία ελέγχεται για της περιόδους 1/1/2011 – 31/12/2011, 1/1/2012 – 31/12/2012 και 1/1/2013 – 31/12/2013 τότε

- ▣ Για τη διαχειριστική χρήση 1/1/2011 – 31/12/2011 ερευνούνται τα στοιχεία των ετών 2009, 2010, 2011
- ▣ Για τη διαχειριστική χρήση 1/1/2012 – 31/12/2012 ερευνούνται τα στοιχεία των ετών 2010, 2011, 2012
- ▣ Για τη διαχειριστική χρήση 1/1/2013 – 31/12/2013 ερευνούνται τα στοιχεία των ετών 2011, 2012, 2013

Στα πλαίσια της οικονομικής ανάλυσης επιλέγεται εκείνη η επιχείρηση του ομίλου της οποίας οι εργασίες είναι ευκολότερο να προσδιοριστούν και να αξιολογηθούν, ενώ παράλληλα τα συγκρίσιμα στοιχεία είναι διαθέσιμα και αξιόπιστα.

Προκειμένου να επιλεγούν οι συγκρίσιμες εταιρίες ακολουθείται η εξής διαδικασία:

- ▣ Αρχικά γίνεται αναζήτηση εταιριών με ίδιον κωδικό δραστηριοποίησης
- ▣ Από τις εταιρίες που θα προκύψουν αποκλείονται εκείνες που διαφοροποιούνται αναφορικά με τον κλάδο δραστηριοποίησης
- ▣ Από τις εναπομείναντες αποκλείονται εκ των πραγμάτων εκείνες που δεν έχουν δημοσιευμένες οικονομικές καταστάσεις
- ▣ Επιπλέον αποκλείονται εταιρίες που εμφανίζουν συνεχόμενες ζημιολύγες χρήσεις
- ▣ Τέλος αποκλείονται εκείνες οι εταιρίες στις οποίες εμφανίζονται ακραία αποτελέσματα. Αυτό συμβαίνει προκειμένου να αποφευχθεί στρέβλωση των αποτελεσμάτων λόγω συνυπολογισμού ακραίων καταστάσεων.

Με τον παραπάνω τρόπο καταλήγουμε στην τελική βάση δεδομένων των εταιριών που θα χρησιμοποιηθούν προκειμένου να πραγματοποιηθεί σύγκριση τους με την υπό έλεγχο εταιρία.

Για να γίνει η σύγκριση μεταξύ των εταιριών θα πρέπει να γίνει η επιλογή του δείκτη κέρδους που θα χρησιμοποιηθεί στη σύγκριση.

Οι τρεις πιο συνηθισμένοι δείκτες που χρησιμοποιούν το περιθώριο κέρδους είναι:

Λειτουργικό Περιθώριο = Λειτουργικό Κέρδος / Πωλήσεις  
(Operating Margin)

Καθαρό Κόστος Πλέον = Λειτουργικό Κέρδος / Λειτουργικό Κόστος  
(Net Cost Plus)

Απόδοση Στοιχείων Ενεργητικού = Λειτουργικό Κέρδος / Λειτουργικό Ενεργητικό  
(ROA )

Μετά την επιλογή του δείκτη κερδοφορίας που θα χρησιμοποιηθεί, ακολουθεί ο προσδιορισμός του ενδοτεταρτημοριακού εύρους. Το αποδεκτό εύρος τιμών προκειμένου να τηρείται και η αρχή των ίσων αποστάσεων , θεωρεί αποδεκτές όλες τις τιμές που βρίσκονται μεταξύ του πρώτου και του τρίτου τεταρτημορίου.

Για την πραγματοποίηση του ελέγχου προσδιορίζεται το ενδοτεταρτημοριακό εύρος με τις αποδεκτές τιμές , σύμφωνα με τον επιλεγόμενο δείκτη κερδοφορίας, για κάθε εξεταζόμενη περίοδο και πραγματοποιείται σύγκριση αυτού με την τιμή του δείκτη της υπό έλεγχο εταιρίας. Από την παραπάνω σύγκριση διαπιστώνεται κατά πόσο η τιμή βρίσκεται εντός ή εκτός του ενδοτεταρτημοριακού εύρους και επομένως κατά πόσο τηρείται ή όχι η αρχή των ίσων αποστάσεων στις εσωτερικές συναλλαγές της. Η ίδια διαδικασία ακολουθείται για κάθε εξεταζόμενη περίοδο.

## ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ – ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΙ – ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΓΙΑ ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ

Δεν υπάρχει τίποτα μεμπτό στην σύσταση μιας εξωχώριας εταιρίας. Εξ' ορισμού μια τέτοια εταιρία απλά βρίσκεται σε κάποια χώρα διαφορετική από αυτή όπου ένα φυσικό πρόσωπο διανέμει ή μια άλλη συνδεδεμένη με αυτή επιχείρηση εδρεύει. Ουσιαστικά η έννοια της εξωχώριας εταιρίας απλά αντικατοπτρίζει το έντονα διεθνοποιημένο περιβάλλον που έχει επικρατήσει τα τελευταία χρόνια.

Υπάρχουν διάφορα είδη εξωχώριων εταιριών, η αξιοποίηση των οποίων προσφέρει τεράστιες δυνατότητες κερδοφορίας σε αυτούς που ξέρουν και μπορούν να τις αξιοποιήσουν. Η σύσταση υπεράκτιων εταιριών συναντάται τόσο σε φυσικά όσο και σε νομικά πρόσωπα, με τους ομίλους εταιριών να κατέχουν τα πρωτεία στην αξιοποίηση τους.

Οι όμιλοι επιχειρήσεων δραστηριοποιούνται σε διάφορες επικράτειες, τις οποίες και επιλέγουν με γνώμονα τη μεγιστοποίηση των κερδών του ομίλου. Ο σημαντικότερος παράγοντας που συντελεί στην επίτευξη του σκοπού αυτού είναι οι ενδοομιλικές συναλλαγές. Η υπερτιμολόγηση ή υποτιμολόγηση των μεταφερόμενων προϊόντων ή των παρεχόμενων υπηρεσιών, είναι καθοριστικής σημασίας προκειμένου η συσσώρευση των κερδών τους να πραγματοποιείται σε επικράτειες όπου οι φορολογικοί συντελεστές επί των κερδών να είναι οι κατά το δυνατό μικρότεροι.

Για την αντιμετώπιση τέτοιου είδους φαινομένων οι ελεγκτικές αρχές έχουν λάβει τα μέτρα τους, υποχρεώνοντας τους ομίλους εταιριών να τηρούν την αρχή των ίσων αποστάσεων στις ενδοομιλικές συναλλαγές τους. Σύμφωνα με την αρχή αυτή θα πρέπει οι συναλλαγές μεταξύ συνδεδεμένων μερών του ομίλου να πραγματοποιούνται σε τιμές που θα επικρατούσαν, για την ίδια συναλλαγή, μεταξύ ανεξάρτητων επιχειρήσεων στα πλαίσια λειτουργίας μιας ελεύθερης αγοράς.

Προκειμένου να μπορεί να διαπιστωθεί η τήρηση της αρχής των ίσων αποστάσεων, υπάρχουν ορισμένοι κοινά αποδεκτοί τρόποι ενδοομιλικής τιμολόγησης οι οποίες χωρίζονται σε δύο μεγάλες κατηγορίες, τις παραδοσιακές μεθόδους και τις άλλες συναλλακτικές μεθόδους που βασίζονται στο κέρδος. Κάθε μία από τις κατηγορίες

αυτές περιλαμβάνει τις δικές τις μεθόδους προσδιορισμού των τιμών των ενδοομιλικών συναλλαγών. Ο κάθε όμιλος ανάλογα με το τομέα δραστηριοποίησης του επιλέγει την πλέον συμφέρουσα μέθοδο την οποία θα ακολουθήσει.

Ο υπεράκτιος κόσμος όμως μεταβάλλεται συνεχώς και βρίσκεται πάντα ένα βήμα μπροστά από τις αρμόδιες ελεγκτικές αρχές. Κάθε φορά που μια αλλαγή στη φορολογική νομοθεσία και στους τρόπους ελέγχου έρχεται να ανατρέψει το υπάρχον σύστημα, αυτό έχει ήδη εξελιχθεί και εδραιωθεί σε διαφορετικές βάσεις.

Για τους ομίλους εταιριών η σύσταση εξωχώριων εταιριών αποτελεί μια πάγια τακτική τους στο δρόμο της μεγιστοποίησης των κερδών. Με την χρήση υπεράκτιων εταιριών η μεγιστοποίηση των κερδών πραγματοποιείται μέσα από την αποφυγή καταβολής των απαιτούμενων φόρων. Για την επίτευξη του σκοπού αυτού οι όμιλοι προβαίνουν στη σύσταση θυγατρικών εταιριών σε διαφορετικές επικράτειες, των οποίων χαρακτηριστικό είναι οι χαμηλοί ή μηδενικοί φορολογικοί συντελεστές που ισχύουν σε αυτούς. Με τον τρόπο αυτό δομούν ένα ολόκληρο υπεράκτιο δίκτυο, από συνδεδεμένες με την μητρική εταιρίες, το οποίο εκτείνεται σε διάφορες επικράτειες.

Η σύσταση θυγατρικών εταιριών πραγματοποιείται με σκοπό την φαινομενική ή μη μεσολάβηση τους στη διαδικασία που συντελείται πριν το τελικό προϊόν πουληθεί από την μητρική στον τελικό καταναλωτή. Η μεσολάβηση αυτή εξυπηρετεί τους ομίλους καθώς επιβαρύνεται το κόστος του προϊόντος με αποτέλεσμα να εμφανίζουν μικρότερο περιθώριο κέρδους, ενώ στις οικονομικές καταστάσεις του ομίλου να μειώνεται το φορολογητέο ποσό. Στην πράξη όμως το κόστος που εμφανίζεται να δημιουργείται από τη μεσολάβηση των θυγατρικών, είναι κέρδος για τον όμιλο. Ωστόσο το κέρδος αυτό δεν φορολογείται στο μέρος όπου είναι η έδρα της μητρικής αλλά εκεί που πραγματοποιείται, και εκεί που πραγματοποιείται η φορολόγηση είναι ελάχιστη. Ουσιαστικά οι όμιλοι εταιριών πραγματοποιούν μεταφορά των κερδών τους από τις χώρες όπου ισχύουν υψηλοί φορολογικοί συντελεστές στις χώρες όπου οι φορολογικοί συντελεστές είναι είτε πολύ χαμηλοί είτε μηδενικοί.

Φυσικά ο τρόπος λειτουργίας αυτού του υπεράκτιου δικτύου που δημιουργεί ο όμιλος δεν είναι τόσο απλοϊκός όσο φαίνεται. Πολλά διαφορετικά και αν όχι σχεδόν όλα τα είδη των εξωχώριων εταιριών μπορεί να αποτελούν μέρη αυτού. Τα δίκτυα αυτά εξελίσσονται συνέχεια και γίνονται ολοένα και πιο πολύπλοκα προκειμένου να

εξασφαλίσουν ότι για τις αρμόδιες ελεγκτικές αρχές θα είναι απίθανο να μπορέσουν να τους κατηγορήσουν για κάποιου είδους παράβαση. Και ακόμα και αν καταφέρουν να τους «ενοχοποιήσουν» ως όμιλο, να είναι αδύνατο να τους στοχοποιήσουν ως φυσικά πρόσωπα.

Η παρούσα εργασία πραγματοποιήθηκε στα πλαίσια βιβλιογραφικής έρευνας και δεν έχουν χρησιμοποιηθεί εμπειρικά δεδομένα για την εκπόνηση της. Οι περιορισμοί που προέκυψαν για την εμπειρική έρευνα έγκειται στην έλλειψη επαρκών πρωτογενών στοιχείων η μελέτη των οποίων θα μπορούσε να συνεισφέρει ερευνητικά.

Το θέμα των υπεράκτιων εταιριών είναι πιο έντονα από ποτέ στην επικαιρότητα και καθημερινά έρχονται στο φως νέα στοιχεία σχετικά με τη χρήση των εταιριών αυτών, τη δράση τους και τον τρόπο που χρησιμοποιούνται. Επιπλέον από ελέγχους που πραγματοποιούνται από τις αρμόδιες ελεγκτικές αρχές προκύπτουν περιπτώσεις ομίλων εταιριών όπου πραγματοποιούσαν ενδοομιλικές τιμολογήσεις μη τηρώντας την αρχή των ίσων αποστάσεων. Οι υπεράκτιες εταιρίες οι δραστηριότητες τους και συναλλαγές που πραγματοποιούνται μεταξύ εταιριών του ίδιου ομίλου είναι θέματα που απασχολούν την κοινή και επιστημονική γνώμη τα τελευταία χρόνια. Η προσεκτική συλλογή και μελέτη των στοιχείων που προκύπτουν καθημερινά θα μπορούσε να αποτελέσει μια μελλοντική εμπειρική έρευνα η οποία επιπλέον θα μπορούσε να επικεντρωθεί στον τρόπο με τον οποίο ελέγχονται οι όμιλοι εταιριών και πιο συγκεκριμένα στον τρόπο που έλεγχος αυτός γίνεται στην ελληνική επικράτεια.

## ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

### ΕΛΛΗΝΙΚΗ

1. Δουβής Ε. Παναγιώτης, (2008), «Offshore δραστηριότητες», Press Line, Αθήνα
2. Shaxson Nicholas, 2011, « Offshore: Τα Νησιά των Θησαυρών», μετάφραση: Ρούσσος Νίκος, Εκδόσεις Παπαδόπουλος, Αθήνα

### ΞΕΝΟΓΛΩΣΣΗ

1. Agenda Item 5, Working draft, Chapter 5, «Transfer Pricing Methods», Διαθέσιμο στη διεύθυνση: [http://www.un.org/esa/ffd/tax/2011\\_TP/TP\\_Chapter5\\_Methods.pdf](http://www.un.org/esa/ffd/tax/2011_TP/TP_Chapter5_Methods.pdf)
2. Al-Eryani M., Alam P και Akhter S. (1990), «Transfer Pricing Determinants of U.S. Multinationals», Journal of International Business Studies, Vol. 21, No. 3, pp. 409-425
3. Avila M. and Romen J. (1999), «Transfer-pricing mechanisms: An experimental investigation», International Journal of Industrial Organization, Vol. 17, Issue 5, pp. 689-715
4. Balachandran K., Li S., Wang T. and Wang H (2010), «The Role of Transfer-Pricing Schemes in Coordinated Supply Chains», Journal of Accounting, Auditing & Finance, Vol. 25, no. 3, pp. 375-404
5. Bernard A., Jensen B and Schott P. (2006), «Transfer Pricing by U.S.-Based Multinational Firms», the NATIONAL BUREAU of ECONOMIC RESEARCH, Working paper No. 12493
6. Bhat Ganapati (2007), «Transfer Pricing, Tax Havens and Global Governance», German Development Institut, [http://edoc.vifapol.de/opus/volltexte/2011/3295/pdf/DP\\_7.2009.pdf](http://edoc.vifapol.de/opus/volltexte/2011/3295/pdf/DP_7.2009.pdf)

7. Borkowski C. Susan (1997), «The transfer pricing concerns of developed and developing countries», *The International Journal of Accounting*, Vol. 32, Issue 3, pp.321-336
8. Borkowski S. (2010), «Transfer pricing practices of transnational corporations in PATA countries» *Journal of International Accounting Auditing and Taxation*, Vol. 19, Issue 1, pp.35-54
9. Cecchini M. (2013), «Multinational transfer pricing: A transaction cost and resource based view», *Journal of Accounting Literature*, Vol. 31, Issue 1, pp. 31-48
10. Charles D. Bailey (2005),«Goliath Corporation: An instructional case in transfer pricing policy», *Journal of Accounting Education*, Vol. 23, Issue 4, pp. 264-276
11. Conover T. and Nichols N. (2000), «A Further Examination of Income Shifting Through Transfer Pricing Considering Firm Size and/or Distress», *The International Journal of Accounting*, Vol. 35, Issue 2, pp.189-211
12. Cravens S. Karen (1997), «Examining the role of transfer pricing as a strategy for multinational firms», *International Business Review*, Vol. 6, Issue 2, pp. 127-145
13. David L. McKee, Don E. Garner, Yosra AbuAmara McKee, 2000, *Offshore Financial Centers, Accounting Services and the Global Economy*, Greenwood Publishing Group, Ink., Westport
14. Elitzur R. and Mintz J. (1996), «Transfer pricing rules and corporate tax competition», *Journal of Public Economics*, Vol. 60, Issue 3, pp. 401-422
15. Eva Paus, 2007, *Global Capitalism Unbound: Winners and Losers from Offshore Outsourcing*, Palgrave Macmillan, New York
16. Grant R. (2013), «Determinants of transfer pricing aggressiveness: Empirical evidence from Australian firms», *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, Vol. 9, Issue 2, pp. 136-159
17. Gresik A.T. and Osmundsen P (2008), «Transfer Pricing in vertically integrated industries», *International Tax and Public Finance*, Vol. 15, pp. 231-255



18. Grubert H. and Mutti J (1991), «Taxes, Tariffs and Transfer Pricing in Multinational Corporate Decision Making», *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 73, pp. 285-293
19. Hammami R. and Frein Y. (2014), «Integration of the profit-split transfer pricing method in the design of global supply chains with a focus on offshoring context», *Computers and Industrial Engineering*, Vol. 76, pp.243-252
20. Hoyt Barber, 2007, *Tax havens today: The Benefits and Pitfalls of Banking and Investing Offshore*, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey
21. Ilan Oshri, 2006, *Offshoring Strategies*, Massachusetts Institute of Technology, London-England
22. Jamie E. and Clive E. (2000), «International transfer pricing: searching for patterns», *European Management Journal*, Vol. 18, Issue 2, pp. 216-222
23. Jen-Te Yao (2013), «The arm's length principle, transfer pricing, and location choices», *Journal of Economics and Business*, Vol. 65, pp. 1-13
24. Leng Mingming (2012), «Transfer pricing in a multidivisional firm: A cooperative game analysis», *Operations Research Letters*, Vol. 40, Issue 5, pp. 364-369
25. Martine C. and Cleve E. (2006), «Transfer Pricing: The Implications of Fiscal Compliance», *Handbooks of Management Accounting Research*, Vol. 2, pp. 573-585
26. Matsui K. (2011), «Intrafirm trade, arm's-length transfer pricing rule, and coordination failure», *European Journal of Operational Research*, Vol. 212, Issue 3, pp.570-582
27. Messaoud Mehafdi (2000), «The Ethics of International Transfer Pricing», *Journal of Business Ethics*, Vol. 28, pp. 365-381
28. Michael H. Gosh with Eric R. Greif, 2000, *Choosing an Offshore: Cybertax in the New Millenium*, Orchard Hill Press, Lancaster-England
29. Richard Roberts, 1994, *Offshore Financial Centers*, Great Britain University Press, Cambridge
30. Robert E. Kennedy with Ajay Sharma, 2009, *The services shift: Seizing the Ultimate Offshore Orrortunity*, FT Press, New Jersey

31. Rossing C. (2010), «Overhead cost allocation changes in a transfer pricing tax compliant multinational enterprise», *Management Accounting Research*, Vol. 21, Issue 3, pp 199-216
32. Sikka P. (2010), «The dark side of transfer pricing: Its role in tax avoidance and wealth retentiveness», *critical Perspectives on Accounting*, Vol.21, Issue 4, pp. 342-356
33. Sylvain Plasschaert, 1994, *Transnational Corporations: Transfer Pricing and Taxation*, Routledge, London
34. Terry L. Neal, 2001, *The Offshore Solution: Privacy, Asset Protection, Tax Shelters*, Offshore Banking and Investing, MasterMedia Publishing Corp