



ΣΧΟΛΗ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ  
ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ  
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ ΣΤΗ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΦΟΡΟΛΟΓΙΑ ΚΑΙ  
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ

Διπλωματική Εργασία

TRANSFERPRICING ΚΑΙ ΤΕΚΜΗΡΙΩΣΗ ΕΝΔΟΟΜΙΛΙΚΩΝ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ

του

Παναγιώτη Καρακίτσου

Επιβλέπων Καθηγητής: Ανέστης Λαδάς

Υποβλήθηκε ως απαιτούμενο για την απόκτηση του Μεταπτυχιακού Διπλώματος στη  
Λογιστική Φορολογία και Χρηματοοικονομική Διοίκηση

Αύγουστος, 2022

## ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Ένας από τους σημαντικούς τομείς των διεθνών φόρων είναι η ενδοομιλική τιμολόγηση. Η ενδοομιλική τιμολόγηση αναφέρεται στην τιμολόγηση που ορίζεται από έναν φορολογούμενο κατά την πώληση, την αγορά ή την κοινή χρήση πόρων με ένα συνδεδεμένο πρόσωπο. Οι συναλλαγές μεταξύ αυτών των προσώπων θα πρέπει να αξιολογούνται στην τιμή τους σε καθαρά εμπορική βάση σύμφωνα με την αρχή του ανταγωνισμού ως την τιμή που θα είχε συμφωνηθεί μεταξύ μη συνδεδεμένων μερών σε συνθήκες ελεύθερης αγοράς. Η εργασία αυτή διερευνά τη σημασία της ενδοομιλικής τιμολόγησης και της τεκμηρίωσης των συναλλαγών. Οι πολυεθνικές εταιρείες εξετάζουν τρόπους για να μεταφέρουν τα κέρδη τους από δικαιοδοσίες με υψηλότερους φόρους σε δικαιοδοσίες με χαμηλότερο φόρο χρησιμοποιώντας την ενδοομιλική τιμολόγηση ως κύριο μηχανισμό. Από την βιβλιογραφική ανασκόπηση που πραγματοποιήθηκε στην μελέτη αυτή, διαπιστώθηκε ότι ως απάντηση στη μετατόπιση των παγκόσμιων κερδών από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις, το έργο της διάβρωσης της βάσης και της μετατόπισης των κερδών του ΟΟΣΑ/G20 με ένα σχέδιο δράσης 15 σημείων εγκρίθηκε από τον ΟΟΣΑ και τις χώρες της G20 το 2013 και ολοκληρώθηκε δύο χρόνια μετά, το 2015. Η Δράση αυτή αποσκοπούσε στη βελτίωση της διαφάνειας για τις φορολογικές διοικήσεις παρέχοντας ένα υπόδειγμα για τις πολυεθνικές επιχειρήσεις που υποβάλλουν έκθεση στις αντίστοιχες φορολογικές τους αρχές σε ετήσια βάση.

**Λέξεις-κλειδιά:** ενδοομιλική τιμολόγηση, πολυεθνικές εταιρείες, ΟΟΣΑ, τεκμηρίωση συναλλαγών, φοροαποφυγή

## **ABSTRACT**

One of the important areas of international taxation is inter-party pricing. Interparty pricing refers to pricing set by a taxpayer when selling, buying or sharing resources with a related person. Transactions between these persons should be assessed at arm's length price as the price that would have been agreed between unrelated parties in free market conditions. This paper explores the importance of intragroup pricing and transaction documentation. Multinational companies are looking at ways to shift their profits from higher tax jurisdictions to lower tax jurisdictions using transfer pricing as the main mechanism. From the literature review carried out in this study, it was found that in response to global profit shifting by multinational enterprises, the OECD/G20 base erosion and profit shifting project with a 15-point action plan was adopted by the OECD and the G20 countries in 2013 and was completed two years later in 2015. This Action aimed to improve transparency for tax administrations by providing a model for multinational companies to report to their respective tax authorities on an annual basis.

**Keywords:** intergroup pricing, multinational companies, OECD, transaction documentation, tax avoidance

## Πίνακας περιεχομένων

ΠΕΡΙΛΗΨΗ.....	ii
ABSTRACT.....	iii
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1-ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	1
1.1 Εισαγωγικές παρατηρήσεις.....	1
1.2 Σκοπός και ερευνητικά ερωτήματα.....	3
1.3 Δομή της εργασίας.....	4
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2-ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΗ ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ.....	5
2.1 Εισαγωγή.....	5
2.2 Ενδοομιλική τιμολόγηση και συλλογή φορολογικών εσόδων.....	5
2.3 Φορολογικός σχεδιασμός και πολυεθνικές επιχειρήσεις.....	8
2.4 Στρατηγικές που χρησιμοποιούνται για τον χειρισμό της ενδοομιλικής τιμολόγησης.....	9
2.4.1 Το εισόδημα μετατοπίζεται μέσω υποτιμολόγησης ή υπερτιμολόγησης.....	11
2.4.2 Μετατόπιση χρέους.....	12
2.5 Απόδοση εταιρείας και ενδοομιλική τιμολόγηση.....	15
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3-Η ΕΝΔΟΟΜΙΛΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ (TRANSFERPRICING).....	17
3.1 Η έναρξη του transfer pricing ή της ενδοομιλικής τιμολόγησης.....	17
3.2 Η έννοια της ενδοομιλικής τιμολόγησης (Transfer pricing).....	18
3.3 Παράγοντες που επηρεάζουν την εφαρμογή της ενδοομιλικής τιμολόγησης.....	21
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4-ΜΕΘΟΔΟΙ ΕΝΔΟΟΜΙΛΙΚΗΣ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗΣ.....	23
4.1 Εισαγωγή.....	23
4.2 Μοντέλα ενδοομιλικής τιμολόγησης.....	23
4.3 Μέθοδος συγκρίσιμης μη ελεγχόμενης τιμής.....	24
4.4 Μέθοδος της τιμής μεταπώλησης.....	25
4.5 Μέθοδος κόστους.....	27
4.6 Μέθοδος καθαρού περιθωρίου των συναλλαγών.....	28
4.7 Berry ratios.....	30
4.8 Μέθοδος διαχωρισμού κερδών των συναλλαγών.....	31
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5-ΚΑΤΕΥΘΥΝΤΗΡΙΕΣ ΓΡΑΜΜΕΣ ΤΟΥ ΟΟΣΑ, ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΝΟΜΟΘΕΣΙΑ ΚΑΙ ΤΟ ΕΡΓΟΤΗΣ ΔΙΑΒΡΩΣΗΣ ΤΗΣ ΒΑΣΗΣ ΚΑΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΤΟΠΙΣΗΣ ΤΩΝ ΚΕΡΔΩΝ.....	33
5.1 Επισκόπηση του έργου της διάβρωσης της βάσης και της μετατόπισης κερδών.....	33
5.2 Οι κατευθυντήριες γραμμές του ΟΟΣΑ.....	39
5.3 Ενσωμάτωση των κατευθυντήριων γραμμών του ΟΟΣΑ στην ελληνική νομοθεσία.....	41
5.4 Προηγμένες ρυθμίσεις της ενδοομιλικής τιμολόγησης.....	42

<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6-ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΙ ΚΑΙ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΓΙΑ ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ .....</b>	<b>44</b>
<b>6.1 Συμπεράσματα.....</b>	<b>44</b>
<b>6.2 Προτάσεις.....</b>	<b>46</b>
<b>ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....</b>	<b>47</b>

# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1-ΕΙΣΑΓΩΓΗ

## 1.1 Εισαγωγικές παρατηρήσεις

Η παγκοσμιοποίηση είναι ένα από τα αξιοσημείωτα χαρακτηριστικά των σύγχρονων επιχειρήσεων. Για να διατηρήσουν την ανταγωνιστικότητά τους, οι εταιρείες έχουν ξεκινήσει προσπάθειες επέκτασης και διαφοροποίησης με αποτέλεσμα να επεκτείνουν τις δραστηριότητές τους πέρα από τα σύνορα, και να οδηγηθούν στην δημιουργία των λεγόμενων πολυεθνικών εταιρειών. Οι πολυεθνικές εταιρείες είναι σημαντικοί παίκτες στην παγκόσμια πλατφόρμα. Ο Beebeejaun (2019) δηλώνει ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις και οι συνδεδεμένες επιχειρήσεις τους αντιστοιχούσαν κατά προσέγγιση στο ένα δέκατο του παγκόσμιου ΑΕΠ και οι πωλήσεις τους υπολογίζονται στο μισό του παγκόσμιου ΑΕΠ. Η ανάπτυξή τους υποστηρίχθηκε ότι ήταν ταχύτερη από τη μέση αύξηση του ΑΕΠ της παγκόσμιας οικονομίας. Το εξήντα τοις εκατό των συναλλαγών από πολυεθνικές εταιρείες θεωρείται ότι είναι συναλλαγές που πραγματοποιούνται εντός του ομίλου (Beebeejaun, 2019).

Οι τιμές αυτών των συναλλαγών αποτελούν πάντα αντικείμενο διαμάχης, δεν μπορούν να επαληθευτούν σε πολλές περιπτώσεις και ως επί το πλείστον έχουν διαφορές μεταξύ τους ή δεν βασίζονται καν σε συναλλαγές της αγοράς. Αυτό άλλωστε είναι και το μεγαλύτερο πρόβλημα των οικονομιών της ελεύθερης αγοράς, ότι δηλαδή ένα σημαντικό ποσοστό του παγκόσμιου εμπορίου που συμβαίνει εντός των πολυεθνικών εταιρειών, δεν διέπεται από τις τιμές που καθορίζονται από την αγορά (Bhat, 2009). Οι Gašić et al. (2014) υποστηρίζουν ότι η κυριαρχία του ενδοεταιρικού εμπορίου από τις πολυεθνικές εταιρείες σε ορισμένους κλάδους υπόκειται σε κατάχρηση εξουσίας. Κατά την άσκηση ισχύος στην αγορά και κυριαρχίας, οι πολυεθνικές εταιρείες τείνουν να δομούν τις συναλλαγές και τις ανταλλαγές μεταξύ της μητρικής και των θυγατρικών τους με τέτοιο τρόπο ώστε η φορολογική υποχρέωση να αποφεύγεται ή να ελαχιστοποιείται μεταφέροντας τα κέρδη και τα εισοδήματα από δικαιοδοσίες με υψηλούς φορολογικούς συντελεστές σε εκείνες με χαμηλούς φορολογικούς συντελεστές.

Οι κυβερνήσεις πρέπει να κατανοήσουν τις στρατηγικές κατάχρησης της ενδοομιλικής τιμολόγησης ώστε να μπορούν να είναι πλήρως εξοπλισμένες για να τις περιορίσουν ή να μετριάσουν τον αντίκτυπό τους στην οικονομία (Cooper et al., 2017). Η αξιοποίηση των εγχώριων εσόδων είναι ένα σημαντικό καθήκον για τη λειτουργικότητα και την επιβίωση

οποιασδήποτε κυβέρνησης και η είσπραξη φόρων είναι θεμελιώδης σε τέτοιες προσπάθειες κινητοποίησης εσόδων. Η φθορά της φορολογικής βάσης αποτελεί μια τρομερή πρόκληση για τα περισσότερα έθνη, ανεξάρτητα από το αν είναι αναπτυσσόμενα ή ανεπτυγμένα έθνη. Η συναίνεση μεταξύ των μελετητών της ανάπτυξης είναι ότι οι αναπτυσσόμενες χώρες υποφέρουν περισσότερο από τις απώλειες και τις επιπτώσεις της διάβρωσης της βάσης και της μετατόπισης των κερδών (BEPS) (Cooperetal., 2017) .

Η ενδοομιλική τιμολόγηση παρέχει μια πρόσοψη νομιμότητας για τη μετατόπιση του κέρδους από τη μια δικαιοδοσία σε μια άλλη(Kabala&Ndulo, 2018).Η σημασία των χωρών να καταβάλουν προσπάθειες ή μέτρα για να περιορίσουν τη φορολογική βάση στον παγκοσμιοποιημένο επιχειρηματικό κόσμο δεν μπορεί να υπερτονιστεί. Οι αναπτυσσόμενες χώρες πρέπει να αυξήσουν τα μέτρα πολιτικής τους για την προστασία των φορολογικών βάσεων και την ελαχιστοποίηση των απωλειών και των διαρροών φορολογικών εσόδων. Αυτό υποστηρίχθηκε από τον Beebeejaun (2019), ο οποίος επισημαίνει ότι είναι σημαντικό για τις αναπτυσσόμενες χώρες να έχουν κάποιο μέτρο ή τρόπο να εξισορροπήσουν την επιθυμία τους για άμεσες ξένες επενδύσεις και εσωτερικό εμπόριο με κανονισμούς που ελέγχουν αποτελεσματικά αυτές τις δραστηριότητες για την αντιμετώπιση καταχρήσεων και στρεβλώσεων της ενδοομιλικής τιμολόγησης.

Η κατανόηση των τρόπων και των μέσων που χρησιμοποιούνται για τη χειραγώγηση της ενδοομιλικής τιμολόγησης είναι ένα σημαντικό βήμα στην προσπάθεια αντιμετώπισης των προκλήσεων της διάβρωσης της βάσης και της μετατόπισης των κερδών (Mashiri, 2018).Η εκτίμηση των στρατηγικών που χρησιμοποιούνται για τη μετατόπιση των κερδών από τη μια δικαιοδοσία στην άλλη θα πρέπει να ενημερώνεται για τις πολιτικές και τις αποφάσεις που χρησιμοποιούνται για την αντιμετώπιση των αυξανόμενων προκλήσεων της κατάχρησης της ενδοομιλικής συναλλαγής. Ο Bhat (2009) αναγνώρισε την ανάγκη να δοθεί ιδιαίτερη προσοχή στα ζητήματα της ενδοομιλικής συναλλαγής, τονίζοντας ότι η τελευταία προκαλεί σοβαρά προβλήματα που σχετίζονται με τη φορολογία.

Η υπάρχουσα βιβλιογραφία παρέχει στοιχεία χειραγώγησης της ενδοομιλικής τιμολόγησης από τις πολυεθνικές εταιρείες (Beebeejaun, 2019, Cooper & Nguyen, 2020), όμως λεπτομέρειες σχετικά με τον τρόπο εκμετάλλευσης και των στρατηγικών που χρησιμοποιούνται για να επιτευχθεί αυτό παραμένουν ανεξερεύνητες. Τονίζοντας τη σημασία της κατανόησης των θεμάτων της ενδοομιλικής τιμολόγησης, ο Sundaram (2012) υποστηρίζει ότι η ενδοομιλική τιμολόγηση μπορεί να θεωρηθεί ως θέμα χρηματοδότησης της ανάπτυξης,

επειδή ελλείπει επαρκών φορολογικών εσόδων και αδυναμίας είσπραξης των δικαιωματικά αξίων φόρων, η ενδοομιλική τιμολόγηση αναφέρεται στην τάση μιας χώρας να δημιουργεί εγχώρια κεφάλαια για την ανάπτυξη.

## **1.2 Σκοπός και ερευνητικά ερωτήματα**

Υποστηρίζεται ότι η ενδοομιλική τιμολόγηση έχει επίσημο αντίκτυπο για τις αναπτυσσόμενες χώρες, όχι μόνο οδηγεί σε προβλήματα της διάβρωσης της βάσης και της μετατόπισης των κερδών, αλλά βοηθά στη φοροαποφυγή, στερώντας από αυτές τις χώρες δικαιούμενα φορολογικά έσοδα για τη χρηματοδότηση της οικονομικής ανάπτυξης, των υποδομών, της υγείας, της εκπαίδευσης και των προσαθειών εξάλειψης της φτώχειας. Αυτή η μελέτη υποκινήθηκε από την ανάγκη για ισότητα και ουδετερότητα στις αποφάσεις τιμολόγησης, ώστε να αποφευχθούν στρεβλώσεις στην κατανομή του εισοδήματος και στα φορολογικά δικαιώματα. Είναι ζωτικής σημασίας τα φορολογικά δικαιώματα να είναι δίκαια και δίκαια να κατανέμονται, επειδή τέτοιες αποφάσεις έχουν αντίκτυπο σε πολλαπλούς τομείς.

Επιπλέον, ο περιορισμός των παράνομων χρηματοοικονομικών ροών αποτελεί στοιχείο του στόχου της βιώσιμης ανάπτυξης για την προώθηση της ειρήνης και της δικαιοσύνης καθώς και για τη δημιουργία ισχυρών θεσμών. Η ανάγκη εκπλήρωσης αυτού του στόχου με την ανάπτυξη του αυξημένου ενδιαφέροντος για την ενδοομιλική τιμολόγηση τόσο από τις ανεπτυγμένες όσο και από τις αναπτυσσόμενες χώρες, η έντονη παρουσίαση του θέματος σε αναπτυξιακές ατζέντες και μορφές φορολογικής διοίκησης, καθώς και ο αρνητικός αντίκτυπος της φοροδιαφυγής και φοροαποφυγής στις οικονομίες κέντρισε το ενδιαφέρον των ερευνητών και προκάλεσε την ανησυχία των αρμόδιων αρχών σχετικά με τις στρατηγικές της ενδοομιλικής τιμολόγησης και τους πιθανούς τρόπους βελτίωσης των δυσμενών αποτελεσμάτων.

Επομένως, αυτή η μελέτη στοχεύει να συμβάλει στην πολιτική και την πρακτική αυτή, καθώς μέσω της βιβλιογραφικής ανασκόπησης θα διερευνήσει και θα παρουσιάσει τη σπουδαιότητα της ενδοομιλικής τιμολόγησης, θα συζητήσει τις μεθόδους αυτής και θα παρουσιάσει το ρυθμιστικό πλαίσιο το οποίο έχει θεσπιστεί από τις αρχές. Βασικά ερευνητικά ερωτήματα είναι τα ακόλουθα:

- Τι είναι η ενδοομιλική τιμολόγηση;



- Ποιοι παράγοντες επηρεάζουν την ενδοομιλική τιμολόγηση;
- Ποιες είναι οι μέθοδοι της ενδοομιλικής τιμολόγησης;
- Πως συνδέεται η ενδοομιλική τιμολόγηση με την απόδοση;

### **1.3 Δομή της εργασίας**

Η μελέτη προσθέτει επίσης στην έλλειψη γνώσης σε σχέση με τις στρατηγικές χειραγώγησης της ενδοομιλικής τιμολόγησης. Συνεπώς, στο δεύτερο κεφάλαιο παρουσιάζεται η βιβλιογραφική ανασκόπηση η οποία δείχνει τη σχέση της ενδοομιλικής τιμολόγησης με την φοροδιαφυγή, τους φορολογικούς παραδείσους και άλλα. Στη συνέχεια στο τρίτο κεφάλαιο που ακολουθεί, παρέχονται βασικές έννοιες σχετικά με την ενδοομιλική τιμολόγηση. Το τέταρτο κεφάλαιο αναλύει τις μεθόδους της ενδοομιλικής τιμολόγησης. Επίσης, στο πέμπτο κεφάλαιο παρουσιάζονται οι κατευθυντήριες γραμμές του Οργανισμού Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης (ΟΟΣΑ) αλλά και το έργο της διάβρωσης της βάσης και της μετατόπισης των κερδών. Επίσης, εξετάζεται η εφαρμογή των κατευθυντήριων γραμμών του ΟΟΣΑ στην ελληνική νομοθεσία. Τέλος, η εργασία αυτή κλείνει με τα συμπεράσματα και τις προτάσεις που παρέχονται στο έκτο κεφάλαιο.

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2-ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΗ ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ**

### **2.1 Εισαγωγή**

Αυτή η ενότητα εξετάζει τη σχετική βιβλιογραφία σχετικά με την ενδοομιλική τιμολόγηση. Ο σκοπός του κεφαλαίου αυτού είναι να παρέχει μια εικόνα της ερευνητικής περιοχής και να δείξει το τρέχον σώμα γνώσης στην περιοχή, καθώς και να συνδυάσει τη μελέτη υπό το φως των εντοπισμένων ερευνητικών κενών. Η ενδοομιλική τιμολόγηση ήταν ένα θέμα ανησυχίας για τους υπεύθυνους χάραξης πολιτικής, τις αρχές εσόδων και τους ακαδημαϊκούς όλα αυτά τα χρόνια (Sikka και Willmott, 2010). Ο Mashiri (2018) ομολογεί ότι εάν και η ιδέα δεν είναι νέα, αυτή τη στιγμή οι ερευνητές βρίσκονται ακόμα στα πρώτα στάδια της έρευνας σε ορισμένα θέματα της ενδοομιλικής τιμολόγησης. Εν ολίγοις, η ενδοομιλική τιμολόγηση εξακολουθεί να είναι ένας αναδυόμενος τομέας που αξίζει να ερευνηθεί περαιτέρω. Επομένως, αυτή η έρευνα μπορεί να συμβάλει στην αντιμετώπιση τόσο των πολιτικών όσο και των θεωρητικών κενών στο πλαίσιο της ενδοομιλικής τιμολόγησης. Ο η ενότητα εστιάζει σε τέσσερις πτυχές, τη συλλογή των φορολογικών εσόδων, τον φορολογικό σχεδιασμό και τις πολυεθνικές, τις στρατηγικές που χρησιμοποιούνται για τον χειρισμό της ενδοομιλικής τιμολόγησης και την απόδοση της εταιρείας σε σύγκριση με την ενδοομιλική τιμολόγηση.

### **2.2 Ενδοομιλική τιμολόγηση και συλλογή φορολογικών εσόδων**

Οι ερευνητές ανέφεραν σημαντικές απώλειες φορολογικών εσόδων και διάβρωση της φορολογικής βάσης λόγω της μετατόπισης των κερδών. Οι διεθνείς φορείς έχουν υποστηρίξει τη σημασία της ενδοομιλικής τιμολόγησης όπως αντικατοπτρίζεται στις σχετικές απώλειες φορολογικών εσόδων για τις χώρες. Τα θέματα ενδοομιλικής τιμολόγησης αποτελούσαν σημαντικό μέρος των εκθέσεων που εγκρίθηκαν και εκδόθηκαν από την G20 και τον ΟΟΣΑ σχετικά με τη διάβρωση της βάσης και τη μετατόπιση κερδών (De Mooij & Liu, 2018, IMF & OECD, 2017). Το πρακτικό εγχειρίδιο των Ηνωμένων Εθνών για την ενδοομιλική τιμολόγηση για τις Αναπτυσσόμενες Χώρες αναφέρθηκε σε εσφαλμένες πρακτικές ενδοομιλικής τιμολόγησης μεταξύ συνδεδεμένων μερών των πολυεθνικών επιχειρήσεων, υποδεικνύοντας ότι ο όγκος του εμπορίου μεταξύ αυτών των μερών θα μπορούσε να ανέρχεται στο 30% του παγκόσμιου εμπορίου (IMF & OECD, 2017).

Ως εκ τούτου, οι πιθανές απώλειες εσόδων είναι σημαντικές, δεδομένου ότι η ενδοομιλική τιμολόγηση επηρεάζει τη φορολογική βάση των χωρών όπου οι πολυεθνικές

εταιρείες συμμετέχουν σε διασυνοριακές συναλλαγές. Το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο, ο Οργανισμός Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης, τα Ηνωμένα Έθνη και η Παγκόσμια Τράπεζα ετοίμασαν έκθεση προς την ομάδα εργασίας για την ανάπτυξη της G-20. Σε αυτήν την έκθεση, η ομάδα εργασίας ανέφερε ότι οι πολυεθνικές εταιρείες χρησιμοποιούν τεχνικές φορολογικού σχεδιασμού, όπως είναι η ενδοομιλική τιμολόγηση για να μεταφέρουν μέρος των κερδών τους σε χώρες με χαμηλή φορολογία και έτσι να μειώσουν τους συνολικούς πραγματικούς φορολογικούς συντελεστές τους σε βάρος των εισροών εσόδων στις χώρες (IMF & OECD, 2017).

Ο ΟΟΣΑ(2012) παρείχε πρόσθετη υποστήριξη από διεθνείς οργανισμούς, υποδεικνύοντας σημαντικές απώλειες εσόδων που σχετίζονται με την ενδοομιλική τιμολόγηση. Αυτές οι εκθέσεις των διεθνών οργανισμών αντικατόπτριζαν ότι οι υποθέσεις της ενδοομιλικής τιμολόγησης είναι όλο και πιο δύσκολες τόσο για τις πολυεθνικές όσο και για τις φορολογικές διοικήσεις. Κατά συνέπεια, αυτοί οι διεθνείς οργανισμοί έχουν αναγνωρίσει τις σημαντικές απώλειες εσόδων που συνδέονται με την κατάχρηση της ενδοομιλικής τιμολόγησης από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις (Andrus & Oosterhuis, 2017).

Εκτός από τους διεθνείς οργανισμούς, ανεξάρτητοι ερευνητές υποστήριξαν ότι η ενδοομιλική τιμολόγηση που ασκείται από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις είχε ως αποτέλεσμα τη μείωση των φορολογικών εσόδων των χωρών. Οι Cooper et al.(2016) σημείωσαν ότι η λανθασμένη τιμολόγηση από τις πολυεθνικές εταιρείες, μέσω των επιθετικών φορολογικών πρακτικών τους, είναι το πρωταρχικό διεθνές φορολογικό ζήτημα και πιθανώς η μεγαλύτερη πρόκληση που επηρεάζει τις φορολογικές βάσεις των χωρών και τις συνακόλουθες εισροές φορολογικών εσόδων. Ο Vicard (2015) υποστήριξε αυτό το ζήτημα σχετικά με τις απώλειες εσόδων, σημειώνοντας ότι οι πολυεθνικές εταιρείες που επιδίδονταν σε χειραγώγηση της ενδοομιλικής τιμολόγησης από γαλλικές εταιρείες μεταφέροντας κέρδη από τη Γαλλία το 2008, είχαν σαν αποτέλεσμα υποδηλωμένα φορολογητέα έσοδα ύψους 8 δισεκατομμυρίων δολαρίων ΗΠΑ.

Καθίσταται σαφές, ότι υπάρχει ανάγκη να αξιολογηθεί η αποτελεσματικότητα της υφιστάμενης νομοθεσίας της ενδοομιλικής τιμολόγησης σχετικά με την αναφορά κερδών από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις. Η ενδοομιλική τιμολόγηση συνδέεται με τις απώλειες εσόδων και τη στρατηγική των πολυεθνικών εταιρειών να μεταφέρουν τα κέρδη σε χώρες με χαμηλή ή μηδενική φορολογία. Η συμπεριφορά των πολυεθνικών εταιρειών στη διασυνοριακή μετατόπιση κερδών αυξήθηκε τα τελευταία χρόνια, καθώς επιδιώκουν τη μετατόπιση των

παγκόσμιων κερδών τους από την έδρα τους με υψηλή φορολογία σε χώρες με χαμηλή ή με μηδενική φορολογία (Klassen et al., 2014). Περαιτέρω, οι De Simone et al. (2015) ανέφεραν ότι οι πολυεθνικές εταιρείες τείνουν να μετατοπίζουν τα κέρδη από χώρες υψηλής φορολογίας σε χώρες με χαμηλή φορολογία καθώς και τη μετατόπιση κερδών σε θυγατρικές ζημιογόνες που αντικατοπτρίζουν χαμηλότερα κέρδη στις κερδοφόρες θυγατρικές και χαμηλότερες ζημίες στις ζημιογόνες θυγατρικές.

Οι ξένοι εταιρικοί φορολογικοί συντελεστές επηρεάζουν την παγκόσμια τοποθεσία των πολυεθνικών επιχειρήσεων, καθώς το κέρδος που δημιουργείται σε αυτές τις τοποθεσίες επηρεάζει τη συμπεριφορά των πολυεθνικών επιχειρήσεων όσον αφορά τη λήψη απόφασης για το πού θα γίνει η αναφορά των κερδών και, κατά συνέπεια, των φόρων. Τέλος, ο Desai (2012) σημείωσε ότι η μείωση του εταιρικού φορολογικού συντελεστή στις Ηνωμένες Πολιτείες έχει πείσει τις πολυεθνικές εταιρείες να επενδύσουν και να εγκατασταθούν στις Ηνωμένες Πολιτείες. Επομένως, υπάρχει μια σχέση μεταξύ της συμπεριφοράς μετατόπισης κερδών των πολυεθνικών επιχειρήσεων, σε παγκόσμιες τοποθεσίες μέσω της ενδοομιλικής τιμολόγησης, και των σχετικών φορολογικών συντελεστών.

Κατά συνέπεια, υπάρχει ανάγκη να αξιολογηθεί η αποτελεσματικότητα της υφιστάμενης νομοθεσίας της ενδοομιλικής τιμολόγησης σχετικά με την αναφορά εσόδων. Μια άλλη εξέλιξη στην περιοχή της ενδοομιλικής τιμολόγησης που συνέβαλε στη σημασία της είναι η διάβρωση της φορολογικής βάσης και η μετατόπιση κερδών (BEPS). Ο ΟΟΣΑ (2013) ανέφερε ότι η παγκοσμιοποίηση δημιούργησε ευκαιρίες στο διεθνές φορολογικό περιβάλλον για τη διάβρωση της φορολογικής βάσης και τη μετατόπιση κερδών, με αποτέλεσμα ο ΟΟΣΑ να αναπτύξει σχέδια δράσης για την αντιμετώπιση του BEPS με ολοκληρωμένο και συντονισμένο τρόπο. Ο Ploggian (2013) ανέφερε ότι ο ΟΟΣΑ είχε αναλάβει ενεργό ρόλο στο BEPS μέσω των σχεδίων δράσης του, συμπεριλαμβανομένων αυτών για την ενδοομιλική τιμολόγηση, όπου οι κυβερνήσεις και οι πολυεθνικές εταιρείες συνεργάζονται για αμοιβαίο όφελος για τη μείωση της διάβρωσης της φορολογικής βάσης και της μετατόπισης κερδών.

## 2.3 Φορολογικός σχεδιασμός και πολυεθνικές επιχειρήσεις

Οι πολυεθνικές εταιρείες μετατοπίζουν το κέρδος από χώρες με υψηλή φορολογία σε χώρες με χαμηλό φόρο, ελαχιστοποιώντας τον παγκόσμιο πραγματικό φορολογικό τους συντελεστή, και μεγιστοποιώντας την αξία των μετόχων τους καθώς συμμετέχουν σε οργανωτική αναδιάρθρωση. Οι διεθνείς οργανισμοί υποστηρίζουν τη συνάφεια της ενδοομιλικής τιμολόγησης όσον αφορά τον επηρεασμό των φορολογικών βάσεων καθώς και οι πολυεθνικές εταιρείες ελαχιστοποιούν τους παγκόσμιους πραγματικούς φορολογικούς συντελεστές τους. Το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο (IMF, 2017) υποστήριξε ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις αποτελούν σημαντικό φορολογικό κίνδυνο τόσο στις αναπτυσσόμενες όσο και στις ανεπτυγμένες χώρες και ότι τα φορολογικά μέτρα που εφαρμόζονται από μια χώρα επηρεάζουν αρνητικά τη φορολογική βάση άλλων.

Επίσης, από τις συναντήσεις της G20 σημειώθηκε ότι υπάρχει εντολή για τη βελτίωση των φορολογικών συστημάτων που αντιμετωπίζουν τη διάβρωση των εθνικών φορολογικών βάσεων, στη Λατινική Αμερική και την Καραϊβική, μέσω της διεθνούς ενδοομιλικής τιμολόγησης. Αυτές οι πολυεθνικές εταιρείες ελαχιστοποιούν τους παγκόσμιους πραγματικούς φορολογικούς συντελεστές τους και διαβρώνουν τις φορολογικές βάσεις σε βάρος των ροών εσόδων προς τις επιμέρους χώρες. Περαιτέρω έρευνα έδειξε ότι υπάρχουν πολλά συστήματα φοροαποφυγής που χρησιμοποιούνται από τις πολυεθνικές εταιρείες, όπως η ενδοομιλική τιμολόγηση, για τη μετατόπιση των παγκόσμιων κερδών τους από τη βασική τους βάση υψηλής φορολογίας σε χώρες με χαμηλή ή με μηδενική φορολογία, μειώνοντας έτσι τον παγκόσμιο πραγματικό φορολογικό τους συντελεστή (Duff&Phelps, 2013, Markle&Shackelford, 2012).

Οι πολυεθνικές εταιρείες χρησιμοποιούν την ενδοομιλική τιμολόγηση που διαφέρει από τις τιμές της αγοράς και επομένως είναι σε θέση να μεταφέρουν τα κέρδη από χώρες με υψηλή φορολογία σε χώρες με χαμηλό φόρο και κατά συνέπεια να μειώσουν τη συνολική φορολογική τους υποχρέωση (Pendse, 2012). Τέλος, οι πολυεθνικές επιχειρήσεις προσπαθούν να μεγιστοποιήσουν τα παγκόσμια κέρδη τους μέσω της ενδοομιλικής τιμολόγησης, μέσω τιμών που χρεώνονται για συναλλαγές μεταξύ των συνδεδεμένων μερών της πολυεθνικής εταιρείας, μειώνοντας έτσι τον παγκόσμιο πραγματικό φορολογικό τους συντελεστή (Cristea&Nguyen, 2013, Vargas-Hernández, 2012). Επομένως, με την απόκλιση από την ενδοομιλική τιμολόγηση πλήρους ανταπόκρισης, οι πολυεθνικές επιχειρήσεις μπορούν να

αποκρύψουν τη μετατόπιση κερδών, να ελαχιστοποιήσουν τους παγκόσμιους πραγματικούς φορολογικούς συντελεστές και, κατά συνέπεια, να μεγιστοποιήσουν τα παγκόσμια κέρδη.

Σε σχέση με την ελαχιστοποίηση των παγκόσμιων πραγματικών φορολογικών συντελεστών τους, οι πολυεθνικές εταιρείες εφαρμόζουν διαφορετικές στρατηγικές για τη μεγιστοποίηση της αξίας των μετόχων τους. Ο Grubert (2012) δήλωσε ότι το παγκόσμιο κέρδος των πολυεθνικών εταιρειών των ΗΠΑ που μεταφέρεται από τις Ηνωμένες Πολιτείες και τώρα δηλώνεται στο εξωτερικό είχε αυξηθεί σημαντικά με αποτέλεσμα την αύξηση της αξίας για τους μετόχους. Οι πολυεθνικές εταιρείες υπάρχουν για να αυξάνουν την αξία των μετόχων τους και ως εκ τούτου συμμετέχουν σε επιθετικό φορολογικό σχεδιασμό για τη μείωση του κόστους και την αύξηση των κερδών. Περαιτέρω, ο Desai (2012) κατέληξε στο συμπέρασμα ότι η πληθώρα συστημάτων φοροαποφυγής συνέβαλε στο να είναι προαιρετικός ο εταιρικός φόρος για αρκετές πολυεθνικές επιχειρήσεις, καθώς η εστίαση της διοίκησης μετατοπίζεται από τη φορολογική συμμόρφωση στην αύξηση της αξίας των μετόχων. Παρόλο που υπάρχει νομοθεσία, οι πολυεθνικές εταιρείες ασχολούνται με τον φορολογικό σχεδιασμό και την ενδοομιλική τιμολόγηση που αυξάνει την αξία των ιδίων κεφαλαίων για τους μετόχους τους.

## **2.4 Στρατηγικές που χρησιμοποιούνται για τον χειρισμό της ενδοομιλικής τιμολόγησης**

Πολλά οφέλη προκύπτουν στις πολυεθνικές εταιρείες λόγω του διεθνούς εμπορίου, όπως η επιχειρηματική ανάπτυξη και επέκταση, αυξημένες ευκαιρίες απασχόλησης, τεχνολογικές μεταφορές μεταξύ δικαιοδοσιών, έρευνα και ανάπτυξη, ανταλλαγές πληροφοριών, οικονομική ανάπτυξη και ενισχυμένα φορολογικά έσοδα (Cooper et al., 2017). Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις επιδιώκουν να μεγιστοποιήσουν αυτά τα οφέλη και τα κέρδη του ομίλου τους, διασφαλίζοντας ότι ελαχιστοποιούν τις φορολογικές τους υποχρεώσεις όσο το δυνατόν περισσότερο (Walton, 2019). Για να επιτύχουν αυτούς τους αντικρουόμενους στόχους της μεγιστοποίησης των παγκόσμιων κερδών και της ελαχιστοποίησης της παγκόσμιας φορολογίας, οι πολυεθνικές εταιρείες εφαρμόζουν διάφορες στρατηγικές φοροδιαφυγής και φοροαποφυγής που στερούν σε μεγάλο βαθμό στις αναπτυσσόμενες χώρες τα προβλεπόμενα και νόμιμα φορολογικά τους έσοδα.

Το επίπεδο στο οποίο οι πολυεθνικές εταιρείες χειραγωγούν την ενδοομιλική τιμολόγηση για να ελαχιστοποιήσουν τη φορολογική υποχρέωση δεν μπορεί να εκτιμηθεί με βεβαιότητα, αλλά έχουν χρησιμοποιηθεί αρκετές στρατηγικές για τη χρήση της ενδοομιλικής τιμολόγησης ως εργαλείου για τη μείωση του φόρου (Klassen et al., 2017). Οι ερευνητές επισημαίνουν περαιτέρω ότι παρά το γεγονός ότι η ενδοομιλική τιμολόγηση συνδέεται με την επιθετική φοροαποφυγή και τη μετατόπιση κερδών, υπάρχει έλλειψη σε άμεσες εμπειρικές αποδείξεις για την ενδοομιλική τιμολόγηση που προκαλείται από φόρους αλλά και για τον ρόλο της στην παγκόσμια ελάχιστη φορολογική αποστολή (Klassen et al., 2017). Το αποτέλεσμα που προκύπτει είναι η μείωση του φόρου που καταβάλλεται καθώς μεταφέρεται το εισόδημα ή το κέρδος από την ανώτερη φορολογική δικαιοδοσία σε χαμηλότερη φορολογική δικαιοδοσία.

Ως εκ τούτου, μία ενδοομιλική τιμολόγηση έχει ως αποτέλεσμα τη διάβρωση της φορολογικής βάσης και τη μετατόπιση κερδών καθώς η κατανομή κερδών και η φορολογική υποχρέωση της εταιρείας διαστρεβλώνονται. Η εταιρεία που βρίσκεται στη δικαιοδοσία υψηλής φορολογίας έχει χάσει μέρος των κερδών της και των συνακόλουθων φορολογικών εσόδων στην κατώτερη φορολογική δικαιοδοσία. Οι φορολογικές αρχές βλέπουν την ενδοομιλική τιμολόγηση με αρνητικότητα λόγω εισοδηματικών και φορολογικών στρεβλώσεων καθώς κατά καιρούς το φορολογητέο εισόδημα μεταφέρεται δυσανάλογα στις κατώτερες φορολογικές δικαιοδοσίες ή φορολογικούς παραδείσους. Η ενδοομιλική τιμολόγηση δεν είναι παράνομη, αλλά γίνεται ανήθικη όταν βοηθά στη φοροαποφυγή. Λόγω της εσφαλμένης ενδοομιλικής τιμολόγησης, η φοροδιαφυγή και η φοροαποφυγή καθώς και η μετατόπιση κερδών ενδέχεται να είναι ενεργοποιημένες.

Οι πρακτικές και οι πολιτικές προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι φορολογικοί διαχειριστές και οι αρχές είναι μεγάλες. Το πρώτο εμπόδιο αναδύεται όταν οι φορολογικοί διαχειριστές προσπαθούν να συγκεντρώσουν σωστά, λεπτομερή και σχετικά δεδομένα από τις συναλλαγές των πολυεθνικών επιχειρήσεων που πραγματοποιούνται εκτός της επικράτειάς τους λόγω ασυμμετρίας πληροφοριών και έλλειψης συνεργασίας. Το τελευταίο προκύπτει όταν η κυβέρνηση επιδιώκει να εκπονήσει πολιτικές που διασφαλίζουν ότι οι χώρες τους φορολογούν σωστά το εισόδημα που δημιουργείται, εισπράττεται ή προέρχεται από τη δικαιοδοσία τους. Το TP επηρεάζει τη φορολογική βάση μετατοπίζοντας τα εκπιπτόμενα έξοδα σε υψηλές φορολογικές δικαιοδοσίες για να μειώσει τα φορολογητέα κέρδη ή να

μετακινήσει τα έσοδα σε χαμηλότερες φορολογικές δικαιοδοσίες για να μειώσει τη φορολογική υποχρέωση (Beebejaun, 2018).

Ως εκ τούτου, είναι επιτακτική ανάγκη να κατανοηθούν οι στρατηγικές που εφαρμόζουν οι πολυεθνικές εταιρείες για τη χειραγώγηση της ενδοομιλικής τιμολόγησης, την υπερτιμολόγηση ή την υποτιμολόγηση των ενδοεταιρικών ή ενδοομιλικών συναλλαγών και πώς αυτές βοηθούν τη φοροδιαφυγή ή την καταστρατήγηση των κυβερνητικών κανονισμών. Οι ερευνητές έχουν επισημάνει στρατηγικές που περιλαμβάνουν, λεπτή κεφαλαιοποίηση, χειραγώγηση της ενδοομιλικής τιμολόγησης, χρήση φορολογικού παραδείσου, πληρωμή για άυλα περιουσιακά στοιχεία και τεχνογνωσία, μετατόπιση εισοδήματος και χρήση του χρέους για τη χρηματοδότηση θυγατρικών.

#### **2.4.1 Το εισόδημα μετατοπίζεται μέσω υποτιμολόγησης ή υπερτιμολόγησης**

Η έννοια της μετατόπισης του εισοδήματος περιλαμβάνει μείωση της τιμής πώλησης ή των περιστάσεων όπου η τιμή διογκώνεται για να δώσει πλεονέκτημα στις πολυεθνικές επιχειρήσεις, μετατοπίζοντας έτσι τα κέρδη από τη μια δικαιοδοσία στην άλλη. Ο Mashiri (2018) αναφέρεται στη μετατόπιση του εισοδήματος ως τη χειραγώγηση των τιμών από συνδεδεμένες εταιρείες με σκοπό να εκμεταλλευτούν τις φορολογικές διαφορές, μεταφέροντας τα κέρδη από εκεί που θα μπορούσαν να φορολογηθούν υψηλά σε εκείνα που δεν μπορούν να φορολογηθούν καθόλου ή που φορολογούνται λιγότερο. Επαναλαμβάνοντας το ζήτημα της λανθασμένης τιμολόγησης των μεταφορών από τις πολυεθνικές εταιρείες για την αποφυγή φόρου μετατοπίζεται η φορολογική βάση εκεί όπου είναι εκτεθειμένη σε μικρότερο φόρο.

Οι Merleetal. (2019) υποστηρίζουν ότι οι πολυεθνικές εταιρείες τείνουν να χειραγωγούν τις αξίες της ενδοομιλικής τιμολόγησης υπερτιμώντας τις πληρωμές σε υψηλότερες φορολογικές δικαιοδοσίες και υποτιμώντας αυτές σε φορολογικά φιλικά περιβάλλοντα, για παράδειγμα, σε περιβάλλοντα που χρεώνουν υψηλότερα επιτόκια σε δάνεια που χορηγούνται σε εταιρείες με υψηλότερη φορολογική δικαιοδοσία και χαμηλότερους τόκους σε αυτές που δραστηριοποιούνται σε φορολογικούς παραδείσους. Επίσης, ο Reuter (2012) δηλώνει ότι οι πολυεθνικές εταιρείες τείνουν να εκπίπτουν από το



φόρο εισερχόμενες σε χώρες με υψηλή φορολογία και να υποτιμολογούνται σε χώρες με χαμηλή φορολογία.

Οι Kwaramba et al. (2016) αναφέρθηκαν στο γεγονός ότι τα σημαντικά κέρδη μετατοπίζονται μέσω της υποτιμολόγησης των εξαγωγών και της υπερτιμολόγησης των εισαγωγών που οδηγούν σε σημαντικές απώλειες φορολογικών εσόδων. Διάφοροι ερευνητές έχουν αποδώσει τον όγκο των χειριστικών δραστηριοτήτων της ενδοομιλικής τιμολόγησης που θα πραγματοποιηθούν μέσω της μετατόπισης του εισοδήματος μέσω της λανθασμένης τιμολόγησης (Asongu, 2016, UNCTAD, 2020). Ο Reuter (2012) υποστηρίζει ότι όταν πρόκειται για ενδοεταιρικές θυγατρικές η ενδοομιλική τιμολόγηση των πολυεθνικών εταιρειών τείνει να είναι ενδοεταιρική, δηλαδή συνεργασία που καθοδηγείται από την ανάγκη μεγιστοποίησης του συνολικού κέρδους των πολυεθνικών.

Οι θυγατρικές τείνουν να συνωμοτούν αντί να ανταγωνίζονται στις προσπάθειές τους για τη δημιουργία κέρδους καθώς και στις αποφάσεις τους για την τιμολόγηση, με αποτέλεσμα να υπερτιμολογούν ή να υποτιμολογούν για να μειώσουν τη φορολογική επιβάρυνση ή να την αποφύγουν σε ορισμένες χώρες μέσω της τιμολόγησης μεταφοράς μεγιστοποίησης του κέρδους (Reuter, 2012). Οι Melnychenko et al.(2017) ενώ εστίασαν στην ενδοομιλική τιμολόγηση στην Ουκρανία, κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι δεν αξιοποιείται απλώς μέσω του φορολογικού σχεδιασμού για την επίτευξη φοροαποφυγής, αλλά μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την απόλυτη φοροδιαφυγή. Οι ερευνητές τόνισαν τρία σενάρια αποκάλυπτης φοροδιαφυγής, τη χρήση εικονικών ή ψευδοεισαγωγών, όπου αυτές οι εισαγωγές γίνονται σε υψηλότερες τιμές και εξαγωγές σε χαμηλότερες τιμές, τη δημιουργία αβάσιμων πιστώσεων φόρου προστιθέμενης αξίας και τον παράνομο συμψηφισμό για φοροδιαφυγή ΦΠΑ με την χρήση ψευδών ή μη τυπικών εξαγωγών και την τιμολόγηση τους σε υψηλό επίπεδο η την χρήση εικονικών εταιρειών.

#### **2.4.2 Μετατόπιση χρέους**

Αυτή η πρακτική περιλαμβάνει την υπερβολική χρηματοδότηση συνδεδεμένων επιχειρήσεων με υψηλή φορολογική δικαιοδοσία μέσω χρέους για να απολαμβάνουν την εξοικονόμηση μετά από φόρους, καθώς οι τόκοι είναι επιτρεπτή έκπτωση, μειώνοντας έτσι το φορολογητέο εισόδημα. Για παράδειγμα, τα επιτόκια διογκώνονται σε μια περιοχή υψηλής φορολογίας,

έτσι ώστε το φορολογητέο εισόδημα να μειώνεται και να υπολογίζεται σχετικά χαμηλότερος φόρος. Οι τόκοι γίνονται εισόδημα στη δικαιοδοσία χαμηλής φορολογίας και υπόκεινται σε λιγότερο φόρο ή καθόλου φόρο ανάλογα με τη φορολογική νομοθεσία (Oguttu, 2017). Οι Apouar και Houria (2017) διαπίστωσαν ότι η υψηλή χρηματοοικονομική δέσμευση συνδέεται θετικά με την υψηλή φοροαποφυγή, ωστόσο η πλειοψηφία των πολυεθνικών επιχειρήσεων τείνουν να χρηματοδοτούν τις επιχειρήσεις τους με περισσότερο χρέος παρά ίδια κεφάλαια στις φορολογικές δικαιοδοσίες.

Ο Oguttu (2017) συνιστά τη χρήση παρακρατούμενων φόρων για τη μείωση της εκμεταλλευτικής χρήσης του χρέους μέσω λεπτής κεφαλαιοποίησης. Αυτό θα διασφάλιζε ότι όσοι εξακολουθούν να προσπαθούν να ξεπεράσουν τους χαμηλούς δείκτες κεφαλαιοποίησης ζητώντας από τις τράπεζες να χορηγούν δάνεια σε θυγατρικές για λογαριασμό τους ή με άλλα μέσα που κάνουν τις εταιρείες να φαίνονται ανεξάρτητες θα μπορούσε να γίνει αντιληπτό και να ελεγχθεί. Προτού αποδοθούν τόκοι στον δικαιούχο πληρωτής, ο πληρωτής πρέπει να παρακρατήσει φόρο και να τον καταβάλει στη φορολογική αρχή. Ο Van Der Zwan (2017) εκφράζει την ανησυχία ότι οι προσαρμογές της ενδοομιλική τιμολόγησης για τους δυσανάλογους τόκους μπορεί να οδηγήσουν σε υπερβολικά επαχθή φορολογική υποχρέωση.

Από την άλλη πλευρά, ο Reuter (2012) αναφέρει ότι ως απάντηση στους παρακρατούμενους φόρους, οι πολυεθνικές εταιρείες μπορούν να αποφασίσουν να μην αποδίδουν τα κεφάλαια ως μετρητά, αλλά να τα επανεπενδύσουν και να τα μεταφέρουν μέσω εξαγωγών στο μέλλον ή μπορούν να αξιολογήσουν παρακρατούμενους φόρους για μερίσματα, τεχνικές αμοιβές, εκπαίδευση και αμοιβές διαχείρισης και δομή των πληρωμών τους με τέτοιο τρόπο ώστε να πληρώνουν αυτόν που προσελκύει τον χαμηλότερο φόρο, εάν αυτοί οι φορολογικοί συντελεστές είναι διαφορετικοί. Ο Mashiri (2018) αναφέρει ότι, παρά το γεγονός ότι ορισμένες χώρες όπως η Ζιμπάμπουε έχουν περιορισμούς χρέους προς μετοχές ή χαμηλούς δείκτες κεφαλαιοποίησης με τους οποίους απαγορεύονται οι υπερβολικοί τόκοι ως επιτρεπόμενη έκπτωση, αυτά τα στοιχεία ωστόσο, βοήθησαν τις πολυεθνικές επιχειρήσεις οι οποίες τα εκμεταλλεύτηκαν ώστε να υπερεκτιμήσουν τα στοιχεία των ιδίων κεφαλαίων.

### **2.4.3 Φορολογικοί παράδεισοι**

Οι φορολογικοί παράδεισοι έχουν συζητηθεί εκτενώς από αρκετούς ερευνητές σε σχέση με τα συστήματα φοροαποφυγής καθώς και με τον αρνητικό αντίκτυπο που έχουν στις οικονομίες καθώς βοηθούν στη μετατόπιση εισοδήματος, το ξέπλυμα χρήματος και την απόκρυψη

νομισματικών συναλλαγών και αποδεικτικών στοιχείων (Hearson, 2018). Ως φορολογικός παράδεισος ορίζεται ένα αυτόνομο ή ημιαυτόνομο κράτος ή κυριαρχία όπου οι κανονισμοί είναι χαλαροί, οι φόροι στα εισοδήματα ή τα περιουσιακά στοιχεία είναι χαμηλοί ή δεν υπάρχουν, οι τραπεζικές διευκολύνσεις είναι μυστικές και υπάρχει μικρή συνεργασία ή ανταλλαγή πληροφοριών με ρυθμιστικές αρχές τρίτων εθνών (Brownetal., 2011). Με τη σειρά τους, οι Hearson και Brooks (2010) περιγράφουν τους φορολογικούς παραδείσους ως κυριαρχίες που σχεδιάζουν ελκυστικούς νόμους, μυστικότητα για να προσελκύσουν ξένες εταιρείες οι οποίες θα επενδύσουν ή θα εξοικονομήσουν τα εισοδήματα και τα κέρδη τους, επωφελούμενοι από τα πέπλα προστασίας και τους χαμηλούς φόρους.

Αυτοί οι φορολογικοί παράδεισοι έχουν γίνει επίκαιροι στη σύγχρονη συζήτηση και έρευνα ως μέρος της χειραγώγησης της ενδοομιλικής τιμολόγησης (Mashiri, 2018). Ο Murphy (2012) υποστηρίζει ότι σχεδόν το 60% του παγκόσμιου εμπορίου διέρχεται από φορολογικούς παραδείσους. Οι Davies et al. (2014) αποδίδουν το μεγαλύτερο μέρος της φοροαποφυγής που συμβαίνει μέσω της ενδοομιλικής τιμολόγησης των εξαγωγών που πηγαίνουν σε φορολογικούς παραδείσους. Οι ερευνητές εκτιμούν ότι περίπου το 1% του συνολικού φόρου που εισπράττεται σε ανεπτυγμένες χώρες χάνεται μέσω της φοροαποφυγής και το μεγαλύτερο μέρος αυτού οφείλεται στις εξαγωγές σε φορολογικούς παραδείσους, καθώς συχνά είναι υποτιμολογημένοι.

Οι Taylor et al. (2015) μέσω ανάλυσης παλινδρόμησης που βασίζεται σε 286 εισηγμένες στο χρηματιστήριο πολυεθνικές εταιρείες των Ηνωμένων Πολιτειών καταλήγουν στο συμπέρασμα ότι η πολυεθνικότητα, η χρήση φορολογικών παραδείσων και τα άυλα περιουσιακά στοιχεία σχετίζονται σημαντικά θετικά με την επιθετικότητα της ενδοομιλικής τιμολόγησης. Τα αποτελέσματα της παλινδρόμησης δείχνουν ότι οι εταιρείες εντείνουν τη δυναμική χειραγώγηση της ενδοομιλικής τιμολόγησης μέσω της χρήσης ενός συνδυασμού πολυεθνικότητας, τιμολόγησης άυλων αγαθών και χρήσης φορολογικών παραδείσων. Οι ερευνητές υπογραμμίζουν περαιτέρω ότι η χρήση φορολογικών παραδείσων και η εκμετάλλευση των άυλων περιουσιακών στοιχείων είναι το πιο οικονομικό αντικείμενο εκμετάλλευσης μέσω της ενδοομιλικής τιμολόγησης για τη διαιώνιση της μετατόπισης της φορολογικής βάσης και της φοροαποφυγής. Οι Dyreng et al. (2019) καθώς και οι Merle et al. (2019) αναγνωρίζουν ότι οι φορολογικοί παράδεισοι προσφέρουν στις πολυεθνικές επιχειρήσεις μόχλευση για να εντείνουν τη φορολογική κινητοποίηση και τη φοροαποφυγή.

#### **2.4.4 Χρήση άυλων αγαθών**

Η χρήση ενσώματων αγαθών στην ενδοομιλική τιμολόγηση έχει αναφερθεί από αρκετούς ερευνητές, υποστηρίζοντας ότι αυτό οφείλεται στο ότι είναι δύσκολο να αποδειχθεί ότι η τιμή στην οποία έχουν μεταφερθεί αυτά τα άυλα στοιχεία είναι σε απόσταση μεταξύ τους ή όχι. Αυτό συμβαίνει γιατί σε ορισμένες περιπτώσεις αυτά τα άυλα στοιχεία είναι ιδιόμορφα σε αυτήν την ομάδα, καθώς δεν υπάρχουν συγκρίσιμες τιμές ή συγκρίσιμες βάσεις δεδομένων διαθέσιμες για συγκριτική αξιολόγηση (Cooper et al., 2017). Οι αρχές εσόδων τόσο στις αναπτυσσόμενες όσο και στις ανεπτυγμένες χώρες αγωνίζονται να αποδείξουν τις υποθέσεις τους κατά των πολυεθνικών επιχειρήσεων σε αυτόν τον τομέα και αυτό οδηγεί στην εκμετάλλευσή τους από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις.

Ο Reuter (2012) υποστηρίζει ότι ορισμένες ενδοεταιρικές συναλλαγές είναι πιο ανταλλάξιμες από άλλες, και επομένως είναι επιρρεπείς σε χειραγώγηση της ενδοομιλικής τιμολόγησης. Για παράδειγμα, η χρήση συμφωνιών κατανομής κόστους για την κατανομή των κινδύνων και των δαπανών που συνδέονται με κοινές εξελίξεις, σχέδια ή παραγωγή περιουσιακών στοιχείων καθώς και το σχετικό κόστος έρευνας και ανάπτυξης. Εκτός από την προκλητική φύση του καθορισμού του καθαρού κόστους για άυλα αγαθά και της εύρεσης συγκρίσιμων τιμών, γεγονός που τα καθιστά στην κορυφή των αντικειμένων με τη μεγαλύτερη κατάχρηση μέσω της ενδοομιλικής τιμολόγησης, ο Reuter (2012) θεωρεί τις αμοιβές διαχείρισης ως ιδιαίτερα διαβόητες όταν πρόκειται να αντιμετωπιστούν με την ενδοομιλική τιμολόγηση. Οι Abdul et al.(2016) αναφέρουν τη διαφάνεια και την έλλειψη συνεργασίας από τους φορολογούμενους σε σχέση με τις πληροφορίες για άυλα αγαθά ως μερικά από τα εμπόδια που αντιμετωπίζουν οι ελεγκτές των ενδοομιλικών τιμολογήσεων.

#### **2.5 Απόδοση εταιρείας και ενδοομιλική τιμολόγηση**

Όσον αφορά την ενδοομιλική τιμολόγηση, οι πιο κερδοφόρες εταιρείες μπορούν να προσαρμόσουν τις τιμές μεταβίβασης για να μειώσουν (αυξήσουν) τα κέρδη σε περιοχές με υψηλή φορολογία (χαμηλό φόρο) λαμβάνοντας υπόψη το εισόδημά τους προ φόρων (Richardson et al., 2013). Οι Holtzman και Nagel (2014) και Blouin et al. (2013) παρατήρησαν τη σχέση μεταξύ της κερδοφορίας των θυγατρικών και των φορολογικών συντελεστών και βρήκαν τους ακριβείς μηχανισμούς μέσω των οποίων οι πολυεθνικές

επιχειρήσεις ανταποκρίνονται στα κίνητρα της ενδοομιλικής τιμολόγησης. Αντίθετα, οι Schäferet al. (2015) και Cecchini et al. (2013) δήλωσαν ότι η κερδοφορία της οντότητας επηρεάζεται σε μεγάλο βαθμό από την πολιτική της ενδοομιλικής τιμολόγησης.

Επομένως, υπάρχει μια αντιφατική ένδειξη της σχέσης αιτίου και αποτελέσματος μεταξύ της κερδοφορίας της επιχείρησης και της ενδοομιλικής τιμολόγησης βάσει αυτών των μελετών. Οι Richardson et al. (2013) έδωσαν το πραγματικό παράδειγμα εταιρειών υψηλής κερδοφορίας (Apple, Google και Microsoft) που μπόρεσαν να εντοπίσουν ευνοϊκά τα κέρδη σε δικαιοδοσίες με χαμηλή φορολογία και να αυξήσουν τις εκπιπτόμενες από φόρους δαπάνες σε δικαιοδοσίες υψηλής φορολογίας για να μειώσουν ανάλογα τα φορολογητέα κέρδη. Αντίστοιχα, οι Mohammadi et al. (2015) δήλωσαν ότι οι πολυεθνικές εταιρείες προσπαθούν να ανακατανεύμουν το εισόδημά τους από υψηλότερες φορολογικές δικαιοδοσίες σε χαμηλότερες, προκειμένου να ελαχιστοποιήσουν τη συνολική φορολογική τους επιβάρυνση και να μεγιστοποιήσουν το κέρδος. Άρα, υπάρχει συσχέτιση μεταξύ της φοροαποφυγής και της μεγιστοποίησης των κερδών της εταιρείας στην πρακτική των τιμών μεταβίβασης.

Οι Chen Ye Ekströmetal.(2014) ανέφεραν ότι η εικόνα ή η φήμη μιας εταιρείας έχει ισχυρή σχέση με την κερδοφορία της επιχείρησης. Σε σχέση με αυτό το ζήτημα, η φοροαποφυγή με οποιοδήποτε μέσο θα προκαλέσει τελικά βλάβη στη φήμη μιας εταιρείας και θα απειλήσει τη νομιμότητά της. Μπορεί να συναχθεί ότι η φοροαποφυγή έχει αρνητική συσχέτιση με την κερδοφορία της επιχείρησης, ενώ η ίδια η κερδοφορία θα επηρεάσει θετικά την τιμολόγηση μεταβίβασης. Εξακολουθούν να υπάρχουν αντίθετα ευρήματα μεταξύ των ερευνητών που δείχνουν την πολυπλοκότητα των παραγόντων κερδοφορίας κατά της ενδοομιλικής τιμολόγησης. Σύμφωνα με τους Holtzman και Nagel (2014)πολλοί αποκεντρωμένοι οργανισμοί θα πρέπει να καθορίζουν την κερδοφορία κάθε υπομονάδας εξετάζοντας την κατάλληλη τιμολόγηση των υπηρεσιών ή τον υπολογισμό των προϊόντων των σχετικών οντοτήτων.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3-Η ΕΝΔΟΟΜΙΛΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ (TRANSFERPRICING)

### 3.1 Η έναρξη του transfer pricing ή της ενδοομιλικής τιμολόγησης

Η έννοια του transfer pricing ή της ενδοομιλικής τιμολόγησης καθιερώθηκε στις αρχές του 20ου αιώνα και τελικά έγινε μια από τις πιο σημαντικές προοπτικές στη γενική τιμολόγηση και τον καθορισμό της αξίας ενός πραγματικού προϊόντος. Η ιστορία της αρχής του πλήρους ανταγωνισμού χρονολογείται πριν από περισσότερα από πολλά χρόνια στο Σχέδιο Σύμβασης της Κοινωνίας των Εθνών (1933) για την κατανομή των επιχειρηματικών κερδών μεταξύ των κρατών ως σημείο αλλαγής σε ότι αφορά τη διαφάνεια των φορολογικών συστημάτων. Ωστόσο, μέχρι το 1979 η ίδια η σύλληψη δεν υιοθετήθηκε επίσημα, καθώς μόνο το 1963 συμφωνήθηκε το πρότυπο της ενδοομιλικής τιμολόγησης να είναι η ρυθμιστική πλατφόρμα για τις πολυεθνικές εταιρείες. Από την άλλη πλευρά, οι Chitic και Birman (2012) σημειώνουν ότι η ιδέα της ενδοομιλικής τιμολόγησης ανακοινώθηκε για πρώτη φορά από τον Hirshleifer το 1956, ο οποίος επιβεβαίωσε ότι η ενδοομιλική τιμολόγηση είναι μια δίκαιη τιμή που καθορίζεται σε μία τέλεια ανταγωνιστική αγορά, αλλά εάν η αγορά δεν είναι εξαιρετικά ανταγωνιστική, τότε αυτή η δίκαιη τιμή θα πρέπει να εκδοθεί λαμβάνοντας υπόψη ειδικές απαιτήσεις.

Το 1979 με τη βοήθεια της έκθεσης του Οργανισμού Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης (ΟΟΣΑ) η οποία είχε τίτλο “Ενδοομιλική Τιμολόγηση και Πολυεθνικές Επιχειρήσεις”, ξεκίνησαν την επίσημη συζήτηση για τις μεταβιβαστικές τιμές. Αργότερα, το 1995, δημοσιεύτηκαν κατευθυντήριες γραμμές σχετικά με την ενδοομιλική τιμολόγηση ως σύμβαση μεταξύ των χωρών του ΟΟΣΑ προκειμένου να ρυθμιστούν και να αναπτυχθούν τεχνικές ενδοομιλικής τιμολόγησης, αλλά ο Feinschreiber (2012) ισχυρίζεται ότι δεν έλαβε υπόψη του την άυλη ιδιοκτησία, τις υπηρεσίες, τις ρυθμίσεις συνεισφοράς κόστους, τις διαδικασίες παρακολούθησης, τις προκαταβολικές συμφωνίες τιμολόγησης και την επιχειρηματική αναδιάρθρωση.

Οι τελικές τροποποιήσεις έγιναν στις αρχές του 2010, με την έκθεση που εξέδωσε ο ΟΟΣΑ κυρίως για τη δίωξη σχολαστικής φορολογίας και για την αποφυγή διπλής φορολογίας μεταξύ των χωρών. Παρά τους αναφερόμενους σκοπούς, τα πρότυπα της ενδοομιλικής τιμολόγησης εφαρμόστηκαν σε περίπτωση εξάλειψης των συγκρούσεων μεταξύ φορολογικών

διοικήσεων και επιχειρήσεων, όπως υπογραμμίζεται διεξοδικά στις κατευθυντήριες γραμμές (ΟΟΣΑ, 2011). Στη συνέχεια, σύμφωνα με τις κατευθυντήριες γραμμές του ΟΟΣΑ, οι ΗΠΑ έλαβαν επίσης απόφαση να δημιουργήσουν πλαίσιο για την ενδοομιλική τιμολόγηση ώστε να βοηθήσουν στην ενίσχυση της δημοκρατίας στο διεθνές εμπόριο για φορολογικούς σκοπούς. Υπήρξαν πολλά μνημόνια για τη διατήρηση των διαδικασιών για την εφαρμογή της αρχής του πλήρους ανταγωνισμού από το 1934 έως το 1968 καθώς το αμερικανικό Κογκρέσο ενέκρινε τα μοτίβα διαδικασίας εφαρμογής πλήρους ανταπόκρισης που εκδόθηκαν από τη Διεθνή Υπηρεσία Εσόδων.

### **3.2 Η έννοια της ενδοομιλικής τιμολόγησης (Transfer pricing)**

Σύμφωνα με τους Holtzman και Nagel (2014), η ενδοομιλική τιμολόγηση αναφέρεται σε διευθετήσεις τιμολόγησης μεταξύ των εταιρειών που σχετίζονται με τις συναλλαγές μεταξύ συνδεδεμένων επιχειρηματικών οντοτήτων όσον αφορά τις μεταβιβάσεις πνευματικής ιδιοκτησίας, ενσώματων αγαθών, υπηρεσιών και δανείων ή άλλες χρηματοδοτικές συναλλαγές. Σύμφωνα με τον προηγούμενο ορισμό, οι Blouin et al. (2013) όρισαν την ενδοομιλική τιμολόγηση ως την τιμολόγηση που συνδέεται με τις δραστηριότητες των πολυεθνικών επιχειρήσεων που συνεπάγεται πολυάριθμες συναλλαγές μεταξύ συνδεδεμένων οντοτήτων που βρίσκονται σε διαφορετικές δικαιοδοσίες αλλά εντός του ίδιου ελεγχόμενου ομίλου. Επιπλέον, η ενδοομιλική τιμολόγηση μπορεί να οριστεί ως η τιμολόγηση αγαθών που ανταλλάσσονται μεταξύ συνδεδεμένων μερών για την κατανομή των εισοδημάτων μεταξύ συνδεδεμένων οντοτήτων σε διαφορετικές φορολογικές δικαιοδοσίες (Cristea & Nguyen, 2013).

Κυρίως, η ενδοομιλική τιμολόγηση στοχεύει στο συντονισμό (παραγωγή, πωλήσεις και αποφάσεις τιμολόγησης των διαφορετικών τμημάτων), την εστίαση των πελατών – ευαισθητοποίηση των διευθυντών για την αξία που έχουν τα αγαθά και οι υπηρεσίες για άλλα τμήματα (εσωτερικούς πελάτες) της επιχείρησης, τον προσανατολισμό στο κέρδος – επιτρέποντας στην εταιρεία να δημιουργήσει στοιχεία για το κέρδος (ή το κόστος) για κάθε τμήμα ξεχωριστά, που θα επηρεάσει όχι μόνο το αναφερόμενο κέρδος κάθε κέντρου, αλλά και την κατανομή των πόρων του οργανισμού (Fernandes et al., 2015). Επιπλέον, η ενδοομιλική τιμολόγηση για πολυεθνικές επιχειρήσεις θα παρακινήσει τη διοίκηση του

τιμήματος να λάβει καλές αποφάσεις προμήθειας και να επωφεληθεί από ευνοϊκούς φορολογικούς συντελεστές (Shunko,2013).

Όπως, είναι γνωστό, οι μεγάλες επιχειρήσεις συχνά αναπτύσσουν ξεχωριστά τμήματα εντός του οργανισμού προκειμένου να επιτύχουν οφέλη από την αποκέντρωση στη λήψη αποφάσεων. Αυτά τα τμήματα είναι πρακτικά ανεξάρτητα κέντρα κέρδους και συχνά μεταφέρουν και πωλούν αγαθά και υπηρεσίες μεταξύ τους. Οι τιμές που χρεώνουν ονομάζονται ενδοομιλικές τιμές και θα πρέπει να καθορίζονται σύμφωνα με την αρχή του πλήρους ανταγωνισμού, πράγμα που σημαίνει ότι η τιμολόγηση θα είναι ισοδύναμη με τις εξωτερικές συνθήκες της αγοράς (OECD, 2011). Σύμφωνα με τον Hirshleifer (1956), θα οριστούν έτσι ώστε να ενθαρρύνουν κάθε τμήμα να ενεργεί για τη μεγιστοποίηση του κέρδους της επιχείρησης στο σύνολό της.

Αυτό είναι ένα εξαιρετικά σημαντικό ζήτημα, δεδομένου ότι οι τιμές που καθορίζονται στις εσωτερικές μεταβιβάσεις επηρεάζουν τη δραστηριότητα εντός των τμημάτων, το ποσοστό απόδοσης των επενδύσεων βάσει του οποίου κρίνεται κάθε τμήμα και επομένως το συνολικό κέρδος που επιτυγχάνεται από την επιχείρηση ως σύνολο (Hirshleifer 1956). Αυτός δεν είναι ο μόνος στόχος με την ενδοομιλική τιμολόγηση, οι πολυεθνικές εταιρείες χρησιμοποιούν διαφορετικές μεθόδους για να επιτύχουν διαφορετικά αποτελέσματα. Τόσο οι εσωτερικοί όσο και οι εξωτερικοί στόχοι μπορεί να είναι ο καθορισμός των ενδοομιλικών τιμών. Κοινοί στόχοι είναι η αξιολόγηση της απόδοσης των θυγατρικών, η παροχή κινήτρων στους διευθυντές, η φορολογική μείωση και η ενίσχυση των θυγατρικών του εξωτερικού. Η ενδοομιλική τιμολόγηση μπορεί επίσης να χρησιμοποιηθεί για τη μείωση του συναλλαγματικού κινδύνου, την αύξηση των μεριδίων αγοράς, τη μεγιστοποίηση των κερδών και την ελαχιστοποίηση της φορολογικής επιβάρυνσης.

Το να λαμβάνονται υπόψη παράγοντες όπως αυτός κατά τη δημιουργία μιας στρατηγικής τιμολόγησης μεταβίβασης είναι μία διαδικασία που ονομάζεται στρατηγική ενδοομιλικής τιμολόγησης. Η στρατηγική ενδοομιλικής τιμολόγησης θα πρέπει να προκαλεί συμφωνία στόχων εντός ενός ομίλου εταιρειών, δηλαδή να ευθυγραμμίζει τους στόχους των θυγατρικών με τους γενικούς εταιρικούς στόχους. Πρέπει να δημιουργηθεί μια επιχειρηματική στρατηγική που να εξισορροπεί αποτελεσματικά τη συμμόρφωση με τους κανονισμούς με την ανάπτυξη και τα κεκτημένα μερίδια αγοράς. Υπάρχει πάντα ένας συμβιβασμός μεταξύ των τιμών των εμπορικών συναλλαγών και των αυξημένων κερδών, για παράδειγμα, εάν εισέλθει μία επιχείρηση σε μια νέα αγορά, οι χαμηλές τιμές μπορεί να



αποτελούν μέρος της στρατηγικής για γρήγορη επέκταση και απόκτηση μεριδίων αγοράς. Ωστόσο, η στρατηγική πρέπει να λαμβάνει υπόψη τις τιμές πλήρους ανταπόκρισης για να αποφευχθεί η έκθεση σε φορολογικούς κινδύνους (Przysuski et al., 2004)

Η ενδοομιλική τιμολόγηση ορίζεται σύμφωνα με τις κατευθυντήριες γραμμές του ΟΟΣΑ για τις πολυεθνικές επιχειρήσεις και τις φορολογικές διοικήσεις ως οι τιμές με τις οποίες μια επιχείρηση μεταβιβάζει φυσικά αγαθά και άυλα περιουσιακά στοιχεία ή παρέχει υπηρεσίες σε συνδεδεμένες επιχειρήσεις (OECD, 2011). Όπως γίνεται κατανοητό από τον ορισμό, θα πρέπει να καθορίζεται μια τιμή για τις συναλλαγές που πραγματοποιούνται μεταξύ συνδεδεμένων επιχειρήσεων. Οι κατευθυντήριες γραμμές του ΟΟΣΑ δίνουν επίσης τον ορισμό των συνδεδεμένων επιχειρήσεων, έτσι ώστε η έννοια της μεταβιβαστικής τιμολόγησης να μπορεί να γίνει σαφώς κατανοητή. Σύμφωνα με την κατευθυντήρια γραμμή του ΟΟΣΑ δύο επιχειρήσεις συνδέονται εάν η μία από τις επιχειρήσεις συμμετείχε άμεσα ή έμμεσα στη διαχείριση, τον έλεγχο ή το κεφάλαιο της άλλης ή εάν τα ίδια πρόσωπα συμμετέχουν άμεσα ή έμμεσα στη διαχείριση, τον έλεγχο ή το κεφάλαιο και στις δύο επιχειρήσεις.

Στην τρέχουσα οικονομική δομή, οι πολυεθνικές εταιρείες δεν συμμετέχουν μόνο άμεσα ή έμμεσα στη διαχείριση και τον έλεγχο των κεφαλαίων άλλων συνδεδεμένων εταιρειών που ασκούν δραστηριότητες στην ίδια δικαιοδοσία, αλλά συμμετέχουν επίσης σε συνδεδεμένες εταιρείες που βρίσκονται σε διαφορετικές δικαιοδοσίες. Στο πλαίσιο αυτής της επιχειρηματικής πρακτικής, οι εταιρείες ιδρύουν υποκαταστήματα ή θυγατρικές σε διαφορετικές δικαιοδοσίες για να πραγματοποιούν περισσότερες διεθνείς συναλλαγές. Ως εκ τούτου, τόσο οι φορολογούμενοι όσο και οι φορολογικές διοικήσεις θεωρούν την ενδοομιλική τιμολόγηση ως σημαντικό ζήτημα. Σε περίπτωση που οι διάφορες δικαιοδοσίες αποτελούν ζήτημα, μια προσαρμογή της ενδοομιλικής τιμολόγησης σε μια δικαιοδοσία θα πρέπει να οδηγήσει σε προσαρμογή στην άλλη δικαιοδοσία ανάλογα. Ωστόσο, εάν η άλλη δικαιοδοσία δεν συμφωνήσει να κάνει μια τέτοια προσαρμογή, ο όμιλος μπορεί να φορολογηθεί δύο φορές για το ίδιο εισόδημα. Κατά συνέπεια, για τις διεθνείς συναλλαγές που πραγματοποιούνται από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις, υπάρχει πάντα η δυνατότητα διπλής φορολόγησης των ίδιων κερδών.

### **3.3 Παράγοντες που επηρεάζουν την εφαρμογή της ενδοομιλικής τιμολόγησης**

Μεταξύ πολλών διαφορετικών κινήτρων, ο κύριος σκοπός της ενδοομιλικής τιμολόγησης είναι να διασφαλίσει τη βέλτιστη λήψη αποφάσεων σε έναν αποκεντρωμένο οργανισμό όσον αφορά τη μεγιστοποίηση του κέρδους του οργανισμού, εξ ολοκλήρου και λειτουργικά (Fernandes et al., 2015). Η ενδοομιλική τιμολόγηση χρησιμοποιείται για την αξιολόγηση των αγαθών και των υπηρεσιών που ανταλλάσσονται μεταξύ των κέντρων (τμημάτων) κερδών μιας αποκεντρωμένης επιχείρησης. Οι Doğan et al. (2013) είχαν διαπιστώσει ότι νομικοί, πολιτικοί και κοινωνικοί παράγοντες, οι εξωτερικοί οικονομικοί παράγοντες και εσωτερικοί οικονομικοί παράγοντες είναι οι κύριοι παράγοντες που επηρεάζουν τις μεθόδους της ενδοομιλικής τιμολόγησης. Με τη σειρά τους, οι συγγραφείς συνέστησαν εντατικά τον εντοπισμό της σχέσης των πωλήσεων της εταιρείας, της κερδοφορίας της εταιρείας, του κλάδου στον οποίο δραστηριοποιείται, της δομής του ενεργητικού της και του μεγέθους της για την επίλυση σχετικών προβλημάτων.

Επιπλέον, οι παράγοντες που επηρεάζουν την τιμολόγηση μεταβίβασης δεν λαμβάνουν υπόψη μόνο την επιλογή της μεθόδου ενδοομιλικής τιμολόγησης αλλά και την επιθετικότητα ή την έντασή της. Οι Richardson et al. (2013) εξέφρασαν ότι η επιθετική δραστηριότητα ενδοομιλικής τιμολόγησης μπορεί να αντικατοπτρίζεται από εκτεταμένες συναλλαγές εκτός εμπορικών συναλλαγών μεταξύ συνδεδεμένων μερών. Στην έρευνά τους, ανέλυσαν το μέγεθος της εταιρείας, την κερδοφορία της εταιρείας, τη μόχλευση της εταιρείας, τα άυλα περιουσιακά στοιχεία, την πολυεθνικότητα και τη χρήση του φορολογικού παραδείσου ως καθοριστικούς παράγοντες. Επιπλέον, η πολιτική της ενδοομιλικής τιμολόγησης επηρεάζεται από τη φύση της αλυσίδας αξίας, συμπεριλαμβανομένων, των προϊόντων και των υπηρεσιών που παράγονται στις αγορές, από τους περιβαλλοντικούς παράγοντες, συμπεριλαμβανομένων των φόρων και των κανονισμών, τη δυναμική ισχύος και εξάρτησης των πόρων και από τις δομές διακυβέρνησης συμπεριλαμβανομένων των σχέσεων τμημάτων (Cecchini et al., 2013, Xiaoling Chen et al., 2013).

Εκτός από αυτούς τους παράγοντες, ο DeSimone (2015) διαπίστωσε ότι ένα ενοποιητικό λογιστικό πρότυπο σε όλες τις δικαιοδοσίες σε επίπεδο θυγατρικών αυξάνει την ευελιξία των πολυεθνικών επιχειρήσεων ώστε να μετατοπίσουν το εισόδημα. Εξίσου σημαντικό είναι το γεγονός ότι οι Blouin et al. (2013) διαπίστωσαν ότι ο συντονισμός παίζει

σημαντικό ρόλο στη συμπεριφορά της ενδοομιλικής τιμολόγησης της πολυεθνικής επιχείρησης. Τέλος, σύμφωνα με τους Xiaoling Chen et al.(2013), η απόφαση για την ενδοομιλική τιμολόγηση επηρεάζεται από την τυποποίηση των ενδιάμεσων προϊόντων, τις ξένες επενδύσεις, τη διαφορά φορολογικών συντελεστών και τον σχεδιασμό του συστήματος αξιολόγησης απόδοσης των διευθυντών τμημάτων. Από αυτές τις προαναφερθείσες μελέτες, μπορεί να συναχθεί ότι παράγοντες που επηρεάζουν την τιμολόγηση μεταβίβασης είναι η κερδοφορία της εταιρείας, τα άυλα περιουσιακά στοιχεία, το μέγεθος της εταιρείας και ο φόρος.

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4-ΜΕΘΟΔΟΙ ΕΝΔΟΟΜΙΛΙΚΗΣ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗΣ**

### **4.1 Εισαγωγή**

Η μεθοδολογία της ενδοομιλικής τιμολόγησης έχει τον ίδιο ορισμό σε όλο τον κόσμο, αλλά λόγω διαφόρων συνθηκών, όπως πολιτικά, οικονομικά, πολιτιστικά περιβάλλοντα, η εφαρμογή των μεθόδων της ενδοομιλικής τιμολόγησης διαφέρει από χώρα σε χώρα (Thrasher, 2012). Επίσης, είναι αξιοσημείωτο να αναφερθεί ότι ένα από τα σημαντικά βήματα του συστήματος της ενδοομιλικής τιμολόγησης είναι η επιλογή της σωστής μεθόδου της ενδοομιλικής τιμολόγησης επειδή κάθε μέθοδος έχει το δικό της επιχειρηματικό πεδίο που πρέπει να εφαρμοστεί. Ο Οργανισμός Ηνωμένων Εθνών (2013) υποστηρίζει ότι καμία από τις μεθόδους της ενδοομιλικής τιμολόγησης δεν μπορεί να είναι απολύτως αποδεκτή σε κάθε πιθανή λειτουργία της αγοράς. Για παράδειγμα μια συγκεκριμένη μέθοδος που συνιστάται για άυλα περιουσιακά στοιχεία, ενδέχεται να μην είναι κατάλληλη για την παροχή υπηρεσιών, επειδή η ίδια η μέθοδος της ενδοομιλικής τιμολόγησης δεν περιλαμβάνει εκείνες τις ειδικές τεχνικές που απαιτούνται για την παρατήρηση των υπηρεσιών.

### **4.2 Μοντέλα ενδοομιλικής τιμολόγησης**

Ο ΟΟΣΑ (2011) έχει καθιερώσει πέντε μεθόδους ενδοομιλικής τιμολόγησης, οι οποίες ενοποιούνται σε δύο ξεχωριστές ομάδες, τις παραδοσιακές μεθόδους συναλλαγών και τις μεθόδους συναλλαγών κέρδους. Η συγκρίσιμη μέθοδος της μη ελεγχόμενης τιμής, η μέθοδος τιμής μεταπώλησης και η μέθοδος κόστους ανήκουν στις παραδοσιακές μεθόδους συναλλαγής. Η μέθοδος καθαρού περιθωρίου συναλλαγών και η μέθοδος διαχωρισμού του κέρδους των συναλλαγών ανήκουν στις μεθόδους κέρδους των συναλλαγών. Οι παραδοσιακές μέθοδοι συναλλαγής συγκρίνουν την τιμή μεταξύ συνδεδεμένων και ανεξάρτητων οντοτήτων, ενώ οι μέθοδοι κέρδους ή καθαρού περιθωρίου συναλλαγών συγκρίνουν την κατανομή του συνολικού κέρδους μεταξύ συνδεδεμένων επιχειρήσεων. Σύμφωνα με τις κατευθυντήριες γραμμές του OECD (2011), οι μέθοδοι που βασίζονται σε συναλλαγές είναι προτιμότερες από τις μεθόδους κέρδους των συναλλαγών, επειδή προορίζονται ως πιο άμεση μεθοδολογία από ό,τι ως μέθοδοι κέρδους συναλλαγών.

### 4.3 Μέθοδος συγκρίσιμης μη ελεγχόμενης τιμής

Η μέθοδος της συγκρίσιμης μη ελεγχόμενης τιμής συγκρίνει την τιμή που χρεώνεται για μεταβιβαζόμενα περιουσιακά στοιχεία και υπηρεσίες σε μια ελεγχόμενη συναλλαγή με την τιμή που καθορίστηκε για τα ίδια περιουσιακά στοιχεία και τις υπηρεσίες που μεταβιβάστηκαν σε μια ανεξέλεγκτη συναλλαγή σε συγκρίσιμες συνθήκες (ΟΗΕ, 2013). Η μέθοδος της συγκρίσιμης μη ελεγχόμενης τιμής απαιτεί από τον φορολογούμενο να αποδείξει ότι τα προϊόντα, οι συμβατικοί και οικονομικοί όροι των ελεγχόμενων και των μη ελεγχόμενων εργασιών είναι παρόμοια. Η μέθοδος της συγκρίσιμης μη ελεγχόμενης τιμής είναι αυτή που έχει προτεραιότητα έναντι όλων των άλλων σύμφωνα με τις κατευθυντήριες γραμμές του ΟΟΣΑ.

Σύμφωνα με τη μέθοδο της συγκρίσιμης μη ελεγχόμενης τιμής, η τιμή του ακινήτου ή των υπηρεσιών που χρησιμοποιούνται σε ελεγχόμενη συναλλαγή συγκρίνεται με την τιμή σε μη ελεγχόμενη συναλλαγή. Για μια αποδεκτή σύγκριση μπορούν να ληφθούν συναλλαγές μεταξύ μη συνδεδεμένων εταιρειών καθώς και μεταξύ της εξεταζόμενης επιχείρησης και της ανεξάρτητης εταιρείας. Οποιοσδήποτε διαφορές μεταξύ αυτών των τιμών μπορεί να υποδηλώνουν ότι η συναλλαγή δεν πληροί το πρότυπο πλήρους ανταπόκρισης. Η άμεση σύγκριση γίνεται όταν οι υλικές συνθήκες της υπόθεσης είναι οι ίδιες. Όταν οι συναλλαγές έχουν διαφορές, οι οποίες θα μπορούσαν να έχουν σημαντική επίδραση στην τιμολόγηση, θα πρέπει να γίνονται εύλογες ακριβείς προσαρμογές.

Ακόμη και μικρές διαφορές μπορεί να προκαλέσουν μεταβολή της τιμής στις επιχειρήσεις ορισμένης φύσης. Έτσι, κατά τη σύγκριση των συναλλαγών, θα πρέπει να δοθεί προσοχή όχι μόνο στην ομοιότητα των προϊόντων ή των υπηρεσιών που μεταφέρονται, αλλά και στις λειτουργίες των εμπλεκόμενων εταιρειών (OECD, 2011). Στην περίπτωση αυτή, υπάρχουν δύο πράξεις, η μία εκτελείται μεταξύ συνδεδεμένων επιχειρήσεων και η δεύτερη μεταξύ συνδεδεμένων και ανεξάρτητων επιχειρήσεων. Αντίστοιχα, η πρώτη πράξη είναι ελεγχόμενη συναλλαγή και η δεύτερη όχι. Πρώτα απ' όλα, οι φορολογούμενοι διενεργούν ανάλυση συγκρισιμότητας για να διαπιστώσουν ότι αυτές οι δύο πράξεις είναι συγκρίσιμες. Όσον αφορά τη συγκρισιμότητα, ένας φορολογούμενος μπορεί να συνεχίσει τη διαδικασία διατήρησης της ενδοομιλικής συναλλαγής.

#### 4.4 Μέθοδος της τιμής μεταπώλησης

Η μέθοδος τιμής μεταπώλησης ξεκινά με μια τιμή στην οποία το ακίνητο που αποκτήθηκε από συνδεδεμένο μέρος μεταπωλείται στην ανεξάρτητη εταιρεία. Αυτή η τιμή στη συνέχεια μειώνεται κατά το περιθώριο τιμής μεταπώλησης (μεικτό περιθώριο) και το ληφθέν ποσό θεωρείται ως τιμή μεταφοράς για την εξεταζόμενη συναλλαγή. Έτσι, για τη δοκιμή πλήρους ανταπόκρισης συγκρίνονται τα περιθώρια τιμών μεταπώλησης. Ανάλογα με την κατάλληλη συγκρίσιμη συναλλαγή μπορούν να χρησιμοποιηθούν άλλες μη ελεγχόμενες συναλλαγές του ελεγχόμενου μεταπωλητή καθώς και συγκρίσιμες συναλλαγές μεταξύ ανεξάρτητων επιχειρήσεων. Όπως και για τη μέθοδο της συγκρίσιμης μη ελεγχόμενης τιμής, οι κατευθυντήριες γραμμές του ΟΟΣΑ αναφέρουν ότι η άμεση σύγκριση μπορεί να γίνει σε περίπτωση που δεν υπάρχουν διαφορές που θα μπορούσαν να έχουν σημαντική επίδραση στο μικτό περιθώριο, είτε εάν υπήρχαν τέτοιες διαφορές, θα πρέπει να γίνουν ακριβείς προσαρμογές.

Ωστόσο, σύμφωνα με τη μέθοδο της συγκρίσιμης μη ελεγχόμενης τιμής συνήθως απαιτούνται περισσότερες προσαρμογές. Τονίζεται ότι κατά τη σύγκριση των μικτών περιθωρίων, οι διαφορές στα προϊόντα έχουν μικρότερη επίδραση από ό,τι στη σύγκριση των τιμών. Αντίθετα, άλλα χαρακτηριστικά συγκρισιμότητας θα λάβουν μεγαλύτερη βαρύτητα. Λειτουργίες που εκτελούνται από τις επιχειρήσεις, στρατηγικές που ακολουθούνται από τη διοίκηση, κίνδυνοι που αναλαμβάνονται, όλοι αυτοί οι παράγοντες θα έχουν αυξημένη επίδραση στα περιθώρια μεταπώλησης σε συγκρίσιμες συναλλαγές. Άλλες επικλήσεις για τη χρήση αυτής της μεθόδου είναι ο χρόνος, ο οποίος πέρασε μεταξύ της αγοράς του ακινήτου από τον μεταπωλητή και της πώλησης αυτού του ακινήτου στον τρίτο, καθώς όσο μεγαλύτερος χρόνος περάσει, τόσο μεγαλύτερη είναι η πιθανότητα αλλαγής των εμπορικών συνθηκών στην αγορά (OECD, 2017).

Η σημαντική συνεισφορά του μεταπωλητή καθιστά επίσης πιο προβληματική τη σύγκριση, δεδομένου ότι η τελική τιμή θα πρέπει τώρα να περιλαμβάνει τη συνεισφορά και των δύο συνδεδεμένων μερών στο τελικό προϊόν. Οποιοσδήποτε ειδικές ρυθμίσεις, όπως τα αποκλειστικά δικαιώματα πώλησης, που λαμβάνουν χώρα συχνά μεταξύ συνδεδεμένων εταιρειών, μπορεί επίσης να επηρεάσουν τις τιμές μεταπώλησης που χρεώνονται (OECD, 2011). Οι κατευθυντήριες γραμμές προτείνουν ότι η μέθοδος τιμής μεταπώλησης είναι προτιμότερη για τις δραστηριότητες πωλήσεων και μάρκετινγκ που πραγματοποιούνται από διανομείς. Επιπλέον, ο OECD (2011) αναφέρει ότι η μέθοδος τιμής μεταπώλησης είναι πιο

ευέλικτη σε σύγκριση με τη μέθοδο της συγκρίσιμης μη ελεγχόμενης τιμής επειδή η μέθοδος τιμής μεταπώλησης βασίζεται σε ένα μεικτό περιθώριο κέρδους, όπου οι διαφορές στα χαρακτηριστικά του προϊόντος δεν έχουν ουσιαστικό αντίκτυπο καθώς τέτοιες περιπτώσεις επηρεάζουν σημαντικά την τιμή.

Επομένως, για την αρχή του πλήρους εμπορίου, η μέθοδος τιμής μεταπώλησης μπορεί να είναι προτιμότερη από τη μέθοδο συγκρίσιμης μη ελεγχόμενης τιμής, εάν οι μη ελεγχόμενες και ελεγχόμενες λειτουργίες είναι πλήρως συγκρίσιμες, εξαιρουμένων των χαρακτηριστικών του προϊόντος. Ωστόσο, μια σημαντική αδυναμία της μεθόδου της τιμής μεταπώλησης θεωρείται η έλλειψη αξιόπιστων πληροφοριών για συγκρίσιμες πράξεις για τους σκοπούς του υπολογισμού του μικτού περιθωρίου κέρδους, ειδικά όταν ένας φορολογούμενος ασχολείται με έκτακτα άυλα αγαθά μάρκετινγκ και είναι πρακτικά αδύνατο να βρεθούν παρόμοια περιουσιακά στοιχεία για σύγκριση. Επομένως, λανθασμένες πληροφορίες ενδέχεται να έχουν ως αποτέλεσμα υποεκτίμηση ή υπερεκτίμηση του περιθωρίου τιμής μεταπώλησης. Επιπλέον, ο ΟΟΣΑ (2011) αναφέρει για συγκεκριμένες καταστάσεις, όπου οι έμποροι λιανικής έχουν αποκλειστικό δικαίωμα μεταπώλησης του προϊόντος που μπορεί επίσης να έχει μεγάλη επιρροή στα περιθώρια μικτού κέρδους.

Ειδικότερα, αυτοί οι μεταπωλητές πιθανότατα θα έχουν το μονοπώλιο στην αγορά και ενδέχεται να επιβάλλουν υψηλότερο περιθώριο μικτού κέρδους από άλλους λιανοπωλητές, οι οποίοι ανταγωνίζονται μεταξύ τους ενώ μεταπωλούν τα αγορασμένα προϊόντα τους. Ως αποτέλεσμα, ένας φορολογούμενος θα πρέπει να εξετάσει μια επιχειρηματική θέση συγκρίσιμης επιχείρησης στην αγορά, για να εξετάσει ποια συγκρίσιμη πρέπει να εξαλειφθεί από την ανάλυση συγκρισιμότητας ή να κάνει τις κατάλληλες προσαρμογές για να απορρίψει τη διαφορά. Τέλος, είναι σημαντικό να αναφερθεί ότι η μέθοδος της τιμής μεταπώλησης είναι προτιμότερο να χρησιμοποιείται κατά τον προσδιορισμό της τιμής μεταβίβασης στις πράξεις, όπου ο φορολογούμενος προσθέτει μικρή αξία στο προϊόν πέρα από την ομάδα εκμετάλλευσης, επειδή όσο μεγαλύτερη είναι η προστιθέμενη αξία, τόσο πιο δύσκολο είναι να καθιερώσει ένα μεικτό περιθώριο(OECD, 2017).

## 4.5 Μέθοδος κόστους

Στη μέθοδο κόστους, η τιμή του πλήρους ανταγωνισμού υπολογίζεται προσθέτοντας το κατάλληλο κόστος συν τη σήμανση μέχρι το συγκεντρωτικό κόστος των αγαθών που πωλήθηκαν που αποκαλύπτονται από τη συνδεδεμένη οντότητα. Ως συγκρίσιμες συναλλαγές μπορούν να χρησιμοποιηθούν μη ελεγχόμενες συναλλαγές του εξεταζόμενου προμηθευτή, καθώς και μη ελεγχόμενες συναλλαγές μεταξύ των ανεξάρτητων μερών. Προτεραιότητα δίνεται στην πρώτη τεχνική (OECD, 2011). Όπως και στη μέθοδο της συγκρίσιμης μη ελεγχόμενης τιμής και της τιμής μεταπώλησης, η σύγκριση μπορεί να γίνει απευθείας μεταξύ των συναλλαγών εάν δεν υπάρχουν ουσιαστικές διαφορές μεταξύ τους ή, εάν υπάρχουν τέτοιες διαφορές, μετά από εύλογες ακριβείς προσαρμογές.

Ομοίως με τη μέθοδο της τιμής μεταπώλησης, η μέθοδος κόστους απαιτεί λιγότερες προσαρμογές και στις περισσότερες περιπτώσεις αυτές δεν αφορούν τον τύπο του προϊόντος, αλλά τις λειτουργίες που εκτελούνται από τα μέρη, τους κινδύνους που αναλαμβάνονται, τις ιδιαιτερότητες στη λογιστική του κόστους και τις επιχειρηματικές συνθήκες στις οποίες λειτουργούν οι συγκρίσιμες οντότητες. Είναι αποδεκτό να μην γίνονται προσαρμογές στα συγκριτικά περιθώρια αν οι διαφορές προκαλούνται από την αποτελεσματικότητα και την αναποτελεσματικότητα των οντοτήτων, κάτι που αντανάκλαται συνήθως μέσω εποπτικών, γενικών και διοικητικών δαπανών (OECD, 2011).

Σε αυτή τη μέθοδο δίνεται μια λεπτομερής εξήγηση του κόστους, που λαμβάνεται υπόψη για τον υπολογισμό της τιμής σε καθαρά εμπορική βάση. Τα κόστη περιλαμβάνουν το άμεσο κόστος παραγωγής αγαθών ή υπηρεσιών, το έμμεσο κόστος που σχετίζεται στενά με τα τελικά προϊόντα ή τις υπηρεσίες που διαπραγματεύονται και τα λειτουργικά έξοδα. Τονίζεται ότι η μέθοδος κόστους χρησιμοποιεί προσαυξήσεις που υπολογίζονται μόνο μετά από το άμεσο και έμμεσο κόστος παραγωγής. Για την αξιολόγηση του ιστορικού κόστους που αντιμετώπισε ορισμένες αλλαγές κατά την εξεταζόμενη περίοδο (πρώτες ύλες, εργασία, μεταφορές), είναι αποδεκτή η χρήση των μέσων τιμών τους. Οι εταιρείες που χρησιμοποιούν αυτήν τη μέθοδο ενδέχεται να επηρεάσουν τις τιμές συνάπτοντας συμφωνίες για την ανάληψη ορισμένων δαπανών προμήθειας ή αγοράς από ένα από τα μέρη.

Έτσι, σε τέτοιες καταστάσεις απαιτείται πιο σφαιρική εξέταση των λειτουργιών που εκτελούνται από κάθε επιχείρηση (OECD, 2011). Επίσης, σε ορισμένες περιπτώσεις οι παραγωγοί αγαθών ή υπηρεσιών μπορούν να χρησιμοποιούν μόνο το οριακό κόστος



(μεταβλητό κόστος) ισχυριζόμενοι ότι τα αγαθά τους δεν μπορούν να πωληθούν στην ξένη αγορά σε υψηλότερη τιμή. Για την αιτιολόγηση αυτής της προσέγγισης θα πρέπει να επιθεωρηθούν και άλλες συναλλαγές παρόμοιου προϊόντος σε αυτήν την αγορά που κατέχει η εξεταζόμενη εταιρεία (OECD, 2011). Οι κατευθυντήριες γραμμές του ΟΟΣΑ παρέχουν ορισμένους τύπους συναλλαγών στις οποίες η χρήση της μεθόδου κόστους, είναι η καταλληλότερη. Τέτοιες συναλλαγές είναι η παροχή υπηρεσιών, η εμπορία ημικατεργασμένων προϊόντων, όπου οι συνδεδεμένες εταιρείες έχουν κοινές εγκαταστάσεις ή μακροπρόθεσμες συμφωνίες αγοράς και προμήθειας και τα έργα έρευνας και ανάπτυξης που διαχειρίζονται συνδεδεμένες επιχειρήσεις (OECD, 2011).

#### **4.6 Μέθοδος καθαρού περιθωρίου των συναλλαγών**

Αυτή η μέθοδος εξετάζει το καθαρό κέρδος σε σχέση με τη συγκεκριμένη βάση, όπως περιουσιακά στοιχεία, κόστος, πωλήσεις κ.λπ. Η μέθοδος είναι παρόμοια με τις μεθόδους κόστους και της τιμής μεταπώλησης. Για τη δοκιμή πλήρους ανταπόκρισης είναι προτιμότερο να γίνεται σύγκριση του δείκτη καθαρού κέρδους μεταξύ της ελεγχόμενης οντότητας και της ανεξάρτητης οντότητας. Ακόμα κι αν δεν υπάρχει τέτοιο εσωτερικό συγκρίσιμο στοιχείο, μπορεί να χρησιμοποιηθεί η παρόμοια συναλλαγή μεταξύ μη συνδεδεμένων εταιρειών. Επιτρέπεται η χρήση της μεθόδου του καθαρού περιθωρίου των συναλλαγών, εάν ορίζεται σαφώς ότι μόνο ένας εταίρος έχει μια μοναδική πολύτιμη συνεισφορά σε σχέση με την εξεταζόμενη συναλλαγή. Εάν και τα δύο μέρη έχουν σημαντικό μοναδικό αντίκτυπο, συνιστάται η χρήση της μεθόδου κατανομής του κέρδους των συναλλαγών (OECD, 2017).

Ταυτόχρονα, οι κατευθυντήριες γραμμές τονίζουν ότι η έλλειψη μοναδικής συνεισφοράς δεν σημαίνει ότι η μέθοδος του καθαρού περιθωρίου συναλλαγών είναι αυτή που αντικατοπτρίζει την απόσταση μεταξύ τους. Η προσέγγιση του καθαρού περιθωρίου συναλλαγών μπορεί να χρησιμοποιηθεί για μεμονωμένες και συγκεντρωτικές συναλλαγές (OECD, 2011). Οι κατευθυντήριες γραμμές του ΟΟΣΑ παρέχουν την ανάλυση των δυνατοτήτων και των αδυναμιών της μεθόδου. Ένα από τα στάδια για την εφαρμογή της μεθόδου συναλλακτικού καθαρού περιθωρίου, όπως και για άλλες μεθόδους, είναι η ανάλυση συγκρισιμότητας. Για τη σύγκριση των ελεγχόμενων και των μη ελεγχόμενων συναλλαγών θα πρέπει να διασφαλίζεται η συνέπεια των μετρήσεων.

Υπάρχει το ακόλουθο μοτίβο που λαμβάνεται υπόψη για την επιθεώρηση, οι τιμές επηρεάζονται από τις διαφορές στα προϊόντα, τα μεικτά περιθώρια από τις διαφορές στις λειτουργίες των οντοτήτων, ενώ τα καθαρά κέρδη από κανένα από τα δύο. Για τα καθαρά κέρδη, υψηλότερο αντίκτυπο έχει ο τομέας της οικονομίας στον οποίο δραστηριοποιούνται οι επιχειρήσεις, καθώς διαφορετικοί κλάδοι έχουν διαφορετικά επίπεδα κερδοφορίας, η ανταγωνιστική θέση στην αγορά, η απορρόφηση σταθερού κόστους, η δομή του κόστους, η απειλή νεοεισερχομένων στην αγορά, η αποτελεσματικότητα της διαχείρισης, η επιχειρησιακή στρατηγική, η διαθεσιμότητα υποκατάστατων στην αγορά, το κόστος κεφαλαίου και το στάδιο στον κύκλο ζωής της επιχείρησης (OECD, 2011). Προκειμένου να προσδιοριστεί ο καταλληλότερος δείκτης καθαρού κέρδους, απαιτείται ο υπολογισμός του καθαρού κέρδους και η περαιτέρω στάθμισή του.

Στο καθαρό κέρδος μπορούν να περιλαμβάνονται μόνο στοιχεία λειτουργικής φύσης που σχετίζονται άμεσα ή έμμεσα με την ελεγχόμενη συναλλαγή. Τα κόστη και τα έσοδα που δεν αποδίδονται στη συναλλαγή πρέπει να εξαιρούνται όπως τα μη λειτουργικά και τα έκτακτα στοιχεία. Υπάρχουν ορισμένες εξαιρέσεις σε αυτόν τον κανόνα, ανάλογα με τις περιστάσεις της υπόθεσης ή την ανάληψη κινδύνων από τα μέρη, αλλά γενικά αυτά τα στοιχεία μάλλον θα αποκλείονταν. Οι κατευθυντήριες γραμμές του ΟΟΣΑ εξετάζουν επίσης ορισμένα συγκεκριμένα στοιχεία που ενδέχεται να επηρεάσουν τα καθαρά κέρδη και, ως εκ τούτου, θα πρέπει να αντικατοπτρίζονται στους υπολογισμούς (OECD, 2017). Τέτοια στοιχεία περιλαμβάνουν ειδικούς πιστωτικούς όρους που επηρεάζουν τις τιμές πώλησης, τα συναλλαγματικά κέρδη και τις ζημίες και την τυχόν αντιστάθμιση που διενεργείται από την εξεταζόμενη εταιρεία.

Η συμπερίληψη του κόστους εκκίνησης και τερματισμού είναι αντικείμενο αξιολόγησης για κάθε περίπτωση. Ορισμένες προδιαγραφές λογιστικών στοιχείων μεταξύ συγκρίσιμων επιχειρήσεων όπως οι αποσβέσεις, υπόκεινται επίσης στην απόφαση εάν θα συμπεριληφθούν ή όχι στον υπολογισμό του καθαρού κέρδους, το οποίο εξαρτάται από τις επιμέρους περιστάσεις της υπόθεσης και την επιρροή τους στο καθαρό κέρδος (OECD, 2011). Το επόμενο σημαντικό βήμα είναι να επιλεγθεί ο παρονομαστής για τη στάθμιση του καθαρού κέρδους, ο οποίος θα πρέπει να αποκαλύπτει την κατανομή κινδύνου και ταυτόχρονα θα πρέπει να έχει υψηλό επίπεδο εξάρτησης από την ελεγχόμενη συναλλαγή. Το τελευταίο κριτήριο σημαίνει ότι θα ήταν άχρηστο να σταθμιστεί το καθαρό κέρδος έναντι του κόστους ή των εσόδων που ελέγχονται από τη συνδεδεμένη εταιρεία, καθώς αυτά τα στοιχεία

αποτελούν μέρος αυτού που πρέπει να ελεγχθεί ως προς τη συνοχή με τους εμπορικούς όρους (OECD, 2011).

Το καθαρό κέρδος διαιρούμενο με τις πωλήσεις, ή το καθαρό περιθώριο κέρδους, χρησιμοποιείται για αγορές που πραγματοποιούνται με σκοπούς μεταπώλησης. Οι μη ελεγχόμενες δραστηριότητες δεν θα πρέπει να περιλαμβάνονται στους υπολογισμούς, εκτός εάν συνδέονται στενά με τη συναλλαγή είτε δεν είναι σημαντικές για τη σύγκριση. Επίσης, οι ίδιες λογιστικές αρχές θα πρέπει να εφαρμόζονται στις εκπτώσεις, στα συναλλαγματικά κέρδη και στις ζημίες τόσο στην εξεταζόμενη όσο και στην συγκρίσιμη εταιρεία (OECD, 2017). Το καθαρό κέρδος σταθμίζεται με το κόστος σε περιπτώσεις όπου το κόστος αυτό αντιπροσωπεύει μια αξία των λειτουργιών που εκτελούνται, των κινδύνων που αναλαμβάνουν τα μέρη και των συγκεκριμένων περιουσιακών στοιχείων που χρησιμοποιούνται.

Θεωρείται σκόπιμο να χρησιμοποιούνται πραγματικές, τυπικές ή προϋπολογισμένες δαπάνες, οι οποίες εξαρτώνται από τις περιστάσεις των συγκεκριμένων επιχειρήσεων και την ικανότητα παρακολούθησης αυτών των δαπανών ή των ακριβών εκτιμήσεων. Στις περισσότερες περιπτώσεις, μόνο τα λειτουργικά κόστη που αποδίδονται στη συναλλαγή πρέπει να λαμβάνονται υπόψη (OECD, 2011). Το καθαρό κέρδος σταθμίζεται στα περιουσιακά στοιχεία σε δραστηριότητες έντασης ενεργητικού και σε χρηματοοικονομικές δραστηριότητες έντασης κεφαλαίου. Υπό το φως διαφορετικών παραγόντων η λογιστική αξία, η προσαρμοσμένη λογιστική αξία, η αγοραία αξία ή οποιαδήποτε άλλη πιθανή αποτίμηση μπορεί να παράγει το πιο αξιόπιστο αποτέλεσμα (OECD, 2011). Σε συγκεκριμένες περιπτώσεις, οι κατευθυντήριες γραμμές επιτρέπουν τη χρήση άλλων ανεξάρτητων παρονομαστών, μόνο στην περίπτωση βέβαια που τέτοια δεδομένα μπορούν να ληφθούν για μια αξιόπιστη συγκρίσιμη συναλλαγή. Ως τέτοιοι άλλοι δείκτες μπορούν να χρησιμοποιηθούν ο αριθμός των εργαζομένων, ο χρόνος, η απόσταση, το βάρος προϊόντων κ.λπ. (OECD, 2011).

#### **4.7 Berry ratios**

Το 2010 ένας άλλος δείκτης για τη σωστή δοκιμή των τιμών μεταφοράς προστέθηκε από τον ΟΟΣΑ και είναι γνωστός ως Berry δείκτης. Πήρε το όνομά του από τον Αμερικανό

οικονομολόγο Berry, ο οποίος το χρησιμοποίησε για πρώτη φορά για σκοπούς μεταβίβασης τιμών. Ο εν λόγω δείκτης αναγνωρίστηκε στη νομοθεσία των ΗΠΑ για την ενδοομιλική τιμολόγηση από τις αρχές της δεκαετίας του 1990 (PWC, 2014). Για την εφαρμογή της απαιτείται αναλογικότητα μεταξύ των εκτελούμενων λειτουργιών και των λειτουργικών εξόδων, ενώ η ελεγχόμενη επιχείρηση δεν πρέπει να εκτελεί σημαντικές λειτουργίες και οι εκτελούμενες λειτουργίες δεν θα πρέπει να επηρεάζονται ουσιωδώς από την αξία των προϊόντων. Ο δείκτης berry είναι επίσης ευαίσθητος στην ταξινόμηση των δαπανών που πραγματοποιούν οι εταιρείες.

Χρησιμοποιείται περισσότερο όταν μια συνδεδεμένη εταιρεία εκτελεί δραστηριότητες διαμεσολάβησης ή μεταπώλησης, ειδικά μεταξύ άλλων εταιρειών από τον ίδιο όμιλο της πολυεθνικής εταιρείας. Αυτός ο δείκτης μπορεί να χρησιμοποιείται όταν η μέθοδος τιμής μεταπώλησης είναι ακατάλληλη για εφαρμογή λόγω της απουσίας μη ελεγχόμενων συναλλαγών (OECD, 2011). Παρά τη λογική της μεθόδου και τη συμπερίληψή της στις κατευθυντήριες γραμμές του ΟΟΣΑ, συχνά απαιτεί πρόσθετο σκεπτικό για την απόδειξη της νομιμότητας της εφαρμογής της ενώπιον των αρχών ελέγχου (PWC, 2014).

#### **4.8 Μέθοδος διαχωρισμού κερδών των συναλλαγών**

Σύμφωνα με τη μέθοδο του διαχωρισμού των κερδών, το κέρδος που αποκτάται από μια κοινοπραξία μοιράζεται μεταξύ των συνδεδεμένων επιχειρήσεων. Οι κατευθυντήριες γραμμές σημειώνουν ότι η ίδια προσέγγιση επεκτείνεται και στην ενοποιημένη απώλεια του ομίλου συμμετοχών. Ο κύριος στόχος αυτής της μεθόδου είναι η εξάλειψη των επιπτώσεων στα κέρδη που προκαλούνται από ελεγχόμενες δραστηριότητες με την κατανομή των κερδών με βάση τον τρόπο με τον οποίο οι μη ελεγχόμενες επιχειρήσεις θα διαιρούσαν τα κέρδη τους σε μη ελεγχόμενες δραστηριότητες. Σύμφωνα με τον ΟΟΣΑ (2011), όταν οι παραδοσιακές μέθοδοι συναλλαγών δεν μπορούν να θεωρηθούν αξιόπιστες μόνο σε αυτή την περίπτωση, η μέθοδος του διαχωρισμού των κερδών μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την προσέγγιση των συνθηκών σε καθαρά εμπορική βάση.

Ωστόσο, η PWC (2017) υπογραμμίζει ότι ο OECD (2011) αρνείται την επιλογή της μεθόδου κατανομής κερδών μόνο όταν οι υπόλοιπες μέθοδοι είναι δύσκολο να εφαρμοστούν λόγω σπάνιων ή μη διαθέσιμων συγκρίσιμων δεδομένων, ενώ η μέθοδος κατανομής κερδών

μοιράζεται επίσης παρόμοιους οικονομικά σημαντικούς κινδύνους, το οποίο μπορεί να έχει σημαντική επίδραση στα κέρδη και τις ζημιές. Η μέθοδος διαχωρισμού των κερδών των συναλλαγών εφαρμόζεται συνήθως όταν και οι δύο πλευρές της ελεγχόμενης συναλλαγής συνεισφέρουν σημαντικά άυλα περιουσιακά στοιχεία και τα συνδεδεμένα μέρη έχουν υψηλή ενοποίηση. Το δεύτερο επιχείρημα μπορεί να ληφθεί ως πλεονέκτημα για τη μέθοδο του διαχωρισμού του κέρδους, καθώς οι μονόπλευρες μέθοδοι, όπως το κόστος, η τιμή μεταπώλησης ή η μέθοδος καθαρού περιθωρίου συναλλαγών, δεν είναι κατάλληλες για εξαιρετικά ολοκληρωμένες λειτουργίες.

Ο ΟΟΣΑ (2011) εκδίδει δύο συγκεκριμένες μεθόδους για την κατανομή των κερδών μεταξύ των συνδεδεμένων μερών, όπως η ανάλυση συνεισφορών και η υπολειμματική ανάλυση. Η ανάλυση συνεισφοράς βασίζεται στα δεδομένα της εξωτερικής αγοράς και στον τρόπο με τον οποίο οι μη συνδεδεμένες οντότητες θα διανέμουν τα κέρδη τους σε συγκρίσιμες συνθήκες. Τα συνολικά κέρδη από τις ελεγχόμενες δραστηριότητες θα πρέπει να προσδιορίζονται με βάση τα λειτουργικά κέρδη, αλλά ο ΟΟΣΑ (2010) δέχεται επίσης τη διαίρεση των μικτών κερδών μεταξύ των εταιρειών εντός του ομίλου και αργότερα την αφαίρεση του κατάλληλου κόστους. Αυτή η ανάλυση βασίζεται στη συνεισφορά των συνδεδεμένων επιχειρήσεων που συμμετέχουν στις ελεγχόμενες δραστηριότητες, σχετικά με τα περιουσιακά στοιχεία που συνεισφέρουν και τους κινδύνους που αναλαμβάνουν. Σύμφωνα με τον ΟΟΣΑ (2010), η κατανομή των κερδών με βάση τα περιουσιακά στοιχεία/κεφάλαιο και το κόστος είναι πιο συχνή στην πρακτική.

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5-ΚΑΤΕΥΘΥΝΤΗΡΙΕΣ ΓΡΑΜΜΕΣ ΤΟΥ ΟΟΣΑ, ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΝΟΜΟΘΕΣΙΑ ΚΑΙ ΤΟ ΕΡΓΟΤΗΣ ΔΙΑΒΡΩΣΗΣ ΤΗΣ ΒΑΣΗΣ ΚΑΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΤΟΠΙΣΗΣ ΤΩΝ ΚΕΡΔΩΝ**

### **5.1 Επισκόπηση του έργου της διάβρωσης της βάσης και της μετατόπισης κερδών**

Με τις ραγδαίες αλλαγές στο διεθνές φορολογικό τοπίο, οι χώρες προσπάθησαν πρόσφατα να θεσπίσουν νέα πρότυπα για την προστασία της φορολογικής τους βάσης (OECD, 2017c). Εκτιμάται ότι οι κυβερνήσεις σε όλο τον κόσμο υφίστανται ετήσια απώλεια εσόδων από 100 έως 240 δισεκατομμύρια δολάρια λόγω της διάβρωσης της βάσης και των δραστηριοτήτων μετατόπισης κερδών από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις. Λόγω του επιθετικού φορολογικού σχεδιασμού των πολυεθνικών επιχειρήσεων και της χρηματοπιστωτικής κρίσης του 2008, οι ηγέτες του ΟΟΣΑ και της G20 συνεργάστηκαν για να αντιμετωπίσουν τα κενά των διεθνών φορολογικών καθεστώτων που δημιουργούν ευκαιρίες στις πολυεθνικές εταιρείες να μετατοπίσουν τα κέρδη τους. Τον Σεπτέμβριο του 2013, οι ηγέτες της G20 και τα μέλη του ΟΟΣΑ εισήγαγαν το έργο της διάβρωσης της βάσης και της μετατόπισης κερδών με ένα Σχέδιο Δράσης 15 σημείων που καθορίζει τα ελάχιστα πρότυπα, την αναθεώρηση των υφιστάμενων προτύπων, καθώς και κοινές προσεγγίσεις (OECD, 2017c).

Το έργο της διάβρωσης της βάσης και της μετατόπισης κερδών παρέχει επίσης άλλες συστάσεις σε σχέση με την υβριδική αναντιστοιχία και την έκπτωση τόκων. Το έργο της διάβρωσης της βάσης και της μετατόπισης κερδών έλαβε 1.400 υποβολές από διάφορα ενδιαφερόμενα μέρη και τελικά συμφωνήθηκε και εγκρίθηκε από τα μέλη του ΟΟΣΑ και τις χώρες της G20 το 2015 (OECD, 2017c). Το τελικό σχέδιο δράσης του έργου της διάβρωσης της βάσης και της μετατόπισης κερδών του 2015 που ξεκίνησε από τον ΟΟΣΑ και τις χώρες της G20 έχει τρεις κύριους στόχους, μεταξύ των οποίων είναι η ενίσχυση των διεθνών φορολογικών κανονισμών, η ενίσχυση της εστίασής του στην οικονομική ουσία και η παροχή ενός πιο διαφανούς φορολογικού περιβάλλοντος (Ernst & Young, 2017b). Γενικά, το Σχέδιο Δράσης καθορίζει τις ενέργειες που απαιτούνται για την αντιμετώπιση της μετατόπισης κερδών, παρουσιάζει προθεσμίες για την εκτέλεση αυτών των ενεργειών και προσδιορίζει τους πόρους για υλοποίηση (OECD, 2013).

Η Δράση 13 αποτελεί σημαντικό μέρος του έργου της διάβρωσης της βάσης και της μετατόπισης κερδών καθώς καθορίζει τις απαιτήσεις τεκμηρίωσης για τις πολυεθνικές επιχειρήσεις (OECD, 2015c). Ειδικότερα, η Δράση 13 στοχεύει στην ανάπτυξη κανόνων σχετικά με την τεκμηρίωση των τιμών μεταβίβασης για την ενίσχυση της διαφάνειας για τη φορολογική διοίκηση, λαμβάνοντας υπόψη το κόστος συμμόρφωσης για τις επιχειρήσεις (OECD, 2013). Προκειμένου να ικανοποιηθούν αυτές οι απαιτήσεις, μια νέα προσέγγιση τεκμηρίωσης των τιμών μεταφοράς εισήχθη από τη Δράση 13 (OECD, 2015c). Αυτή η Δράση απαιτεί από τους φορολογούμενους να τηρούν τις προθεσμίες υποβολής εκθέσεων και να παρέχουν σωστές και συνεπείς πληροφορίες μέσω μιας προσέγγισης τεκμηρίωσης τριών επιπέδων (OECD, 2015c). Συγκεκριμένα, η προσέγγιση τριών επιπέδων για τις πολυεθνικές επιχειρήσεις περιλαμβάνει ένα κύριο αρχείο, ένα τοπικό αρχείο και μια αναφορά ανά χώρα (OECD, 2017a). Σύμφωνα με τον ΟΟΣΑ (2015c), οι απαιτήσεις περιεχομένου αυτών των εγγράφων επεξηγούνται περαιτέρω παρακάτω.

- Ένα **κύριο αρχείο** που περιέχει πληροφορίες υψηλού επιπέδου για τις λειτουργίες και τις πολυεθνικές επιχειρήσεις παγκοσμίως. Οι πολυεθνικές εταιρείες θα πρέπει να παρέχουν στις φορολογικές αρχές σε όλο τον κόσμο πληροφορίες σχετικές με όλα τα μέλη του ομίλου, συμπεριλαμβανομένων των εργασιών του ομίλου, των πολιτικών τιμών μεταβίβασης, των άυλων συναλλαγών, των διεταιρικών συμφωνιών και άλλων πληροφοριών. Γενικά, το κύριο αρχείο προορίζεται να παρέχει μια επισκόπηση υψηλού επιπέδου προκειμένου να τοποθετηθούν οι πρακτικές τιμολόγησης μεταβίβασης του ομίλου των πολυεθνικών εταιρειών στο παγκόσμιο οικονομικό, νομικό, χρηματοοικονομικό και φορολογικό τους πλαίσιο. Κατά την παραγωγή του κύριου αρχείου, συμπεριλαμβανομένων των καταλόγων σημαντικών συμφωνιών, άυλων περιουσιακών στοιχείων και συναλλαγών, οι φορολογούμενοι θα πρέπει να χρησιμοποιούν συνετή επιχειρηματική κρίση για τον προσδιορισμό του κατάλληλου επιπέδου λεπτομέρειας για τις παρεχόμενες πληροφορίες, λαμβάνοντας υπόψη τον στόχο του κύριου αρχείου να παρέχει στις φορολογικές διοικήσεις υψηλού επιπέδου επισκόπηση των παγκόσμιων λειτουργιών και πολιτικών της πολυεθνικής εταιρείας. Όταν οι απαιτήσεις του κύριου αρχείου μπορούν να ικανοποιηθούν πλήρως με συγκεκριμένες παραπομπές σε άλλα υπάρχοντα έγγραφα, αυτές οι παραπομπές, μαζί με αντίγραφα των σχετικών εγγράφων, θα πρέπει να θεωρείται ότι ικανοποιούν τη σχετική απαίτηση. Οι πληροφορίες που απαιτούνται στο κύριο αρχείο περιέχουν σχετικές πληροφορίες που μπορούν να ομαδοποιηθούν σε πέντε κατηγορίες: α) την

οργανωτική δομή της πολυεθνικής εταιρείας β) την περιγραφή της επιχείρησης ή των επιχειρήσεων γ) τα άυλα περιουσιακά στοιχεία της πολυεθνικής εταιρείας δ) τις διεταιρικές χρηματοοικονομικές δραστηριότητες της πολυεθνικής εταιρείας και (ε) τις οικονομικές και φορολογικές θέσεις της πολυεθνικής εταιρείας. Οι φορολογούμενοι θα πρέπει να παρουσιάζουν τις πληροφορίες στο κύριο αρχείο(OECD, 2015c).

- Ένα **τοπικό αρχείο** που περιέχει πληροφορίες για συγκεκριμένες συναλλαγές εντός του ομίλου συγκεκριμένων οντοτήτων του ομίλου. Επομένως, το τοπικό αρχείο παρέχει στις τοπικές φορολογικές αρχές τη φύση των συναλλαγών με συνδεδεμένα μέρη μεταξύ μιας τοπικής οντότητας και των διασυνοριακών συνδεδεμένων μερών της, μια ανάλυση συγκρισιμότητας και τη μέθοδο ενδοομιλικής τιμολόγησης που εφαρμόζεται για να ελεγχθεί η φύση των συναλλαγών με συνδεδεμένα μέρη. Οι πληροφορίες που απαιτούνται στο τοπικό αρχείο συμπληρώνουν το κύριο αρχείο και συμβάλλουν στην επίτευξη του στόχου της διασφάλισης ότι ο φορολογούμενος έχει συμμορφωθεί με την αρχή του πλήρους ανταγωνισμού στις θέσεις τιμολόγησης μεταφοράς υλικού που επηρεάζουν μια συγκεκριμένη δικαιοδοσία. Το τοπικό αρχείο εστιάζει σε πληροφορίες σχετικές με την ανάλυση των τιμών μεταφοράς που σχετίζονται με συναλλαγές που πραγματοποιούνται μεταξύ συνδεδεμένης τοπικής χώρας και συνδεδεμένων επιχειρήσεων σε διαφορετικές χώρες και οι οποίες είναι σημαντικές στο πλαίσιο του φορολογικού συστήματος της τοπικής χώρας. Αυτές οι πληροφορίες θα περιλαμβάνουν σχετικές οικονομικές πληροφορίες σχετικά με αυτές τις συγκεκριμένες συναλλαγές, ανάλυση συγκρισιμότητας και την επιλογή και εφαρμογή της καταλληλότερης μεθόδου τιμολόγησης μεταβίβασης(OECD, 2015c). Όταν μια απαίτηση του τοπικού αρχείου μπορεί να ικανοποιηθεί πλήρως με μια συγκεκριμένη παραπομπή σε πληροφορίες που περιέχονται στο κύριο αρχείο, μια τέτοια παραπομπή θα πρέπει να αρκεί.
- Μια **αναφορά ανά χώρα** που αναφέρεται στην κατανομή του εισοδήματος και του φόρου του ομίλου σε διάφορες χώρες. Η αναφορά ανά χώρα απαιτεί επίσης τη γνωστοποίηση όλων των οντοτήτων του ομίλου και των χωρών σύστασης όπου ο όμιλος έχει τις δραστηριότητές του και παρουσιάζει οικονομικά στοιχεία. Οι νέες απαιτήσεις της αναφοράς ανά χώρα επρόκειτο να ισχύουν για οικονομικά έτη που ξεκινούν την ή μετά την 1η Ιανουαρίου 2016 και οι πολυεθνικές με συνολικά έσοδα ίσα ή άνω των 750 εκατομμυρίων ευρώ θα υπόκειται σε αυτές τις νέες απαιτήσεις. Η



έκθεση ανά χώρα θα είναι χρήσιμη για σκοπούς αξιολόγησης του κινδύνου ενδοομιλικής τιμολόγησης υψηλού επιπέδου. Μπορεί επίσης να χρησιμοποιηθεί από τις φορολογικές διοικήσεις για την αξιολόγηση άλλων κινδύνων που σχετίζονται με τη διάβρωση της βάσης και τη μετατόπιση των κερδών και όπου ενδείκνυται για οικονομική και στατιστική ανάλυση. Ωστόσο, οι πληροφορίες στην έκθεση ανά χώρα δεν θα πρέπει να χρησιμοποιούνται ως υποκατάστατο μιας λεπτομερούς ανάλυσης τιμών μεταβίβασης μεμονωμένων συναλλαγών και τιμών που βασίζονται σε πλήρη λειτουργική ανάλυση και πλήρη ανάλυση συγκρισιμότητας. Οι πληροφορίες στην έκθεση ανά χώρα από μόνες τους δεν αποτελούν πειστικές αποδείξεις ότι οι ενδοομιλικές τιμολογήσεις είναι ή δεν είναι κατάλληλες. Δεν θα πρέπει να χρησιμοποιείται από τις φορολογικές διοικήσεις για να προτείνουν προσαρμογές των ενδοομιλικών τιμολογήσεων με βάση μια συνολική κατανομή του εισοδήματος(OECD, 2017).

Το πακέτο τεκμηρίωσης τριών επιπέδων είναι σημαντικό για τους φορολογούμενους όσον αφορά τις απαιτήσεις υποβολής εκθέσεων και για τις φορολογικές αρχές κατά τη διεξαγωγή αξιολογήσεων κινδύνου της ενδοομιλικής τιμολόγησης. Στην πραγματικότητα, αυτό το πακέτο τεκμηρίωσης έχει τρεις κύριους σκοπούς ως εξής (OECD, 2015c):

- Αξιολόγηση συμμόρφωσης: η τεκμηρίωση δείχνει εάν οι φορολογούμενοι έχουν λάβει υπόψη τις απαιτήσεις προσέγγισης τριών επιπέδων για τον καθορισμό των τιμών μεταφοράς και εάν έχουν εφαρμόσει την κατάλληλη μέθοδο ενδοομιλικής τιμολόγησης για να εξακριβώσουν τη φύση των εμπορικών συναλλαγών των συνδεδεμένων μερών τους. Τα έγγραφα που είναι καλά προετοιμασμένα μπορούν να αποδείξουν στις φορολογικές αρχές ότι ένας φορολογούμενος έχει αναλύσει κατάλληλα τη θέση του σύμφωνα με τις φορολογικές του δηλώσεις(OECD, 2017a).
- Εκτίμηση κινδύνου: λόγω των περιορισμένων πόρων τους, οι φορολογικές αρχές πρέπει να διενεργούν σωστές εκτιμήσεις κινδύνου της ενδοομιλικής τιμολόγησης προτού επιλέξουν φορολογούμενο για έλεγχο της ενδοομιλικής τιμολόγησης. Είναι σημαντικό για τις φορολογικές αρχές να εξετάσουν την τεκμηρίωση και να εξετάσουν εάν πρέπει να γίνουν περαιτέρω εκτιμήσεις για να εξεταστεί η θέση του φορολογούμενου ως προς τις ενδοομιλικές τιμολογήσεις. Ως εκ τούτου, η σαφής και αξιόπιστη τεκμηρίωση της ενδοομιλικής τιμολόγησης μπορεί να επιτρέψει στις

φορολογικές αρχές να πραγματοποιήσουν την αξιολόγηση κινδύνου πιο αποτελεσματικά(OECD, 2015c).

- Έλεγχος ενδοομιλικής μεταβίβασης: η τεκμηρίωση τριών επιπέδων είναι επίσης μια χρήσιμη πηγή για τις φορολογικές αρχές για τη διεξαγωγή των ελέγχων των ενδοομιλικών τιμολογήσεων στους τοπικούς φορολογούμενους. Η διαθεσιμότητα πραγματικών πληροφοριών από την τεκμηρίωση αποτελεί τη βάση για να ζητήσουν οι φορολογικές αρχές πιο λεπτομερείς πληροφορίες για να υποστηρίξουν τις διαδικασίες ελέγχου των ενδοομιλικών τιμολογήσεων. Εάν οι φορολογούμενοι έχουν επαρκείς πληροφορίες στην τεκμηρίωσή τους, οι διαδικασίες ελέγχου μπορούν να εκτελεστούν πιο ομαλά και αποτελεσματικά.

Τέλος, θα πρέπει να σημειωθεί ότι πολλές χώρες έχουν υιοθετήσει κυρώσεις που σχετίζονται με την τεκμηρίωση για να διασφαλίσουν την αποτελεσματική λειτουργία των απαιτήσεων τεκμηρίωσης της ενδοομιλικής τιμολόγησης. Έχουν σχεδιαστεί για να κάνουν τη μη συμμόρφωση πιο δαπανηρή από τη συμμόρφωση. Τα καθεστώτα κυρώσεων διέπονται από τους νόμους κάθε χώρας ξεχωριστά. Οι πρακτικές ανά χώρα όσον αφορά τις κυρώσεις που σχετίζονται με την τεκμηρίωση των τιμών μεταφοράς ποικίλλουν ευρέως. Η ύπαρξη διαφορετικών τοπικών καθεστώτων κυρώσεων χώρας μπορεί να επηρεάσει την ποιότητα της συμμόρφωσης των φορολογουμένων, έτσι ώστε οι φορολογούμενοι να μπορούν να οδηγηθούν να ευνοούν μια χώρα έναντι μιας άλλης στις πρακτικές συμμόρφωσής τους (OECD, 2017).

Οι κυρώσεις που σχετίζονται με την τεκμηρίωση που επιβάλλονται για μη συμμόρφωση με τις απαιτήσεις τεκμηρίωσης για την ενδοομιλική τιμολόγηση ή για μη έγκαιρη υποβολή των απαιτούμενων πληροφοριών είναι συνήθως αστικές ή διοικητικές χρηματικές κυρώσεις. Αυτές οι κυρώσεις που σχετίζονται με την τεκμηρίωση βασίζονται σε ένα σταθερό ποσό που μπορεί να εκτιμηθεί για κάθε παραστατικό που λείπει ή για κάθε υπό επανεξέταση φορολογικό έτος ή που υπολογίζεται ως ποσοστό της σχετικής υποεκτίμησης φόρου που προσδιορίζεται τελικά, ως ποσοστό της σχετικής προσαρμογής στο εισόδημα, ή ως ποσοστό του ποσού των μη τεκμηριωμένων διασυνοριακών συναλλαγών.

Θα πρέπει να ληφθεί μέριμνα ώστε να μην επιβληθεί κύρωση σχετική με την τεκμηρίωση σε έναν φορολογούμενο για παράλειψη υποβολής δεδομένων στα οποία ο όμιλος της πολυεθνικής δεν είχε πρόσβαση. Ωστόσο, μια απόφαση να μην επιβληθούν κυρώσεις που

σχετίζονται με την τεκμηρίωση δεν σημαίνει ότι δεν μπορούν να γίνουν προσαρμογές στα εισοδήματα όταν οι τιμές δεν συνάδουν με την αρχή του πλήρους ανταγωνισμού. Το γεγονός ότι οι θέσεις είναι πλήρως τεκμηριωμένες δεν σημαίνει απαραίτητα ότι οι θέσεις του φορολογούμενου είναι σωστές. Επιπλέον, ο ισχυρισμός μιας τοπικής οντότητας ότι άλλα μέλη του ομίλου είναι υπεύθυνα για τη συμμόρφωση με την ενδοομιλική τιμολόγηση δεν αποτελεί επαρκή λόγο για να μην παράσχει την απαιτούμενη τεκμηρίωση, ούτε θα πρέπει ένας τέτοιος ισχυρισμός να εμποδίζει την επιβολή κυρώσεων σχετικά με την τεκμηρίωση για μη συμμόρφωση με κανόνες τεκμηρίωσης όπου δεν παρέχονται οι απαραίτητες πληροφορίες.

Το έργο της διάβρωσης της βάσης και της μετατόπισης των κερδών σημείωσε σημαντικά επιτεύγματα με σχεδόν 100 χώρες να ανταλλάσσουν πληροφορίες για τα οικονομικά δεδομένα των πολυεθνικών επιχειρήσεων μέσω διμερών αυτόματων ανταλλαγών πληροφοριών το 2019 και πρόσθετα φορολογικά έσοδα 100 δισεκατομμυρίων ευρώ που εισπράττονται από φόρους παγκοσμίως. Με την ολοκλήρωση του έργου της διάβρωσης της βάσης και της μετατόπισης των κερδών το 2015, έχουν εξεταστεί 290 φορολογικά καθεστώτα και έχουν τροποποιηθεί ή καταργηθεί όσα είναι επιζήμια. Ογδόντα τέσσερις χώρες σε όλο τον κόσμο έχουν συμμετάσχει στην αυτόματη ανταλλαγή της έκθεσης ανά χώρα, ενώ 94 δικαιοδοσίες έχουν υπογράψει την Πολυμερή Σύμβαση για την εφαρμογή μέτρων φορολογικής συνθήκης για την πρόληψη της διάβρωσης της βάσης και της μετατόπισης των κερδών, που καλύπτει 1.600 φορολογικές συνθήκες για την αντιμετώπιση της φοροαποφυγής από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις (ΟΟΣΑ, 2020b).

Παρά αυτά τα επιτεύγματα, το έργο της διάβρωσης της βάσης και της μετατόπισης των κερδών εξακολουθεί να αντιμετωπίζει πολλές προκλήσεις, συμπεριλαμβανομένης της επίτευξης της λύσης που βασίζεται στη συναίνεση (ΟΟΣΑ, 2020b) προκειμένου να αντιμετωπιστούν ζητήματα που προκύπτουν από την ψηφιακή οικονομία έως το τέλος του 2020. Από το 2015, τα μέλη του ΟΟΣΑ εργάζονται από κοινού για την εξεύρεση λύσεων για ζητήματα που σχετίζονται με τον ψηφιακό κόσμο με αρκετές προτάσεις να ομαδοποιούνται σε δύο βασικούς πυλώνες, όπως (OECD, 2020b):

- Ο πρώτος Πυλώνας που συζητά την κατανομή των φορολογικών δικαιωμάτων, εστιάζοντας στον καθορισμό του τμήματος των κερδών που πρέπει να φορολογείται στις χώρες όπου εδρεύουν οι πελάτες.
- Ο δεύτερος Πυλώνας που εστιάζει σε άλλα ζητήματα της διάβρωσης της βάσης και της μετατόπισης των κερδών, συμπεριλαμβανομένων των μηχανισμών που

εμποδίζουν τις πολυεθνικές επιχειρήσεις να μεταφέρουν κέρδη σε δικαιοδοσίες με μηδενικούς ή χαμηλούς φορολογικούς συντελεστές.

Τον Νοέμβριο του 2019, ο ΟΟΣΑ εξέδωσε έγγραφο διαβούλευσης για μια ενοποιημένη προσέγγιση στο πλαίσιο του πρώτου Πυλώνα για την αναζήτηση της κοινής γνώμης (OECD, 2020d). Τον Δεκέμβριο του 2019, ο ΟΟΣΑ συνέχισε να αναζητά δημόσια σχόλια, εκδίδοντας ένα άλλο έγγραφο διαβούλευσης σχετικά με την Παγκόσμια Πρόταση κατά της Διάβρωσης των Βάσεων στο πλαίσιο του δεύτερου Πυλώνα (OECD, 2020d). Ως αποτέλεσμα της συνάντησης που έγινε στις αρχές του 2020, τα μέλη του ΟΟΣΑ αποφάσισαν να συνεχίσουν τις διαπραγματεύσεις για τους δύο πυλώνες και συμφώνησαν σε ένα περίγραμμα της αρχιτεκτονικής μιας ενοποιημένης προσέγγισης στον πρώτο Πυλώνα ως βάση για τις διαπραγματεύσεις και παράλληλα υπογραμμίστηκε η πρόοδος που σημειώθηκε στον δεύτερο πυλώνα (OECD, 2020d).

Όσον αφορά τον πρώτο Πυλώνα, οι συμμετέχοντες συμφώνησαν να αναζητήσουν νέους κανόνες για τη φορολογία της ψηφιακής οικονομίας έως το τέλος του 2020, οι οποίοι έπρεπε να είχαν βελτιωμένη φορολογική ασφάλεια, συμπεριλαμβανομένων αποτελεσματικών και δεσμευτικών μηχανισμών πρόληψης και επίλυσης διαφορών (OECD, 2020d). Η δήλωση που έγινε από τον ΟΟΣΑ υποστηρίζει τη χρήση “ασφαλών λιμένων” για την εφαρμογή του πρώτου Πυλώνα, ενώ αναγνωρίζει επίσης το γεγονός ότι πολλά από τα μέλη του Πλαισίου α έχουν εκφράσει ανησυχίες σχετικά με την προσέγγιση αυτή.

## **5.2 Οι κατευθυντήριες γραμμές του ΟΟΣΑ**

Προκειμένου να ενοποιηθούν οι αλλαγές που συνιστώνται από το έργο της διάβρωσης της βάσης και της μετατόπισης των κερδών, ο ΟΟΣΑ εισήγαγε την έκδοση του 2017 των κατευθυντήριων γραμμών (OECD, 2017b). Η αρχική έκθεση του ΟΟΣΑ εκδόθηκε το 1979 και στη συνέχεια αναθεωρήθηκε για να χρησιμοποιηθεί ως επίσημες κατευθυντήριες γραμμές του ΟΟΣΑ το 1995 (OECD, 2017b). Ο κύριος στόχος των κατευθυντήριων γραμμών του ΟΟΣΑ του 2017 είναι η παροχή καθοδήγησης για τις πολυεθνικές επιχειρήσεις σχετικά με τον τρόπο εφαρμογής της αρχής του πλήρους ανταγωνισμού (Ernst & Young, 2017a). Όπως αναφέρεται στην Έκθεση, η αρχή του πλήρους εμπορίου γενικά δηλώνει ότι η τιμή

μεταφοράς που χρεώνεται στις συναλλαγές με συνδεδεμένα μέρη θα πρέπει να είναι παρόμοια με αυτή των ανεξάρτητων τρίτων για παρόμοια αγαθά και υπηρεσίες υπό παρόμοιους όρους και προϋποθέσεις (Choe & Matsushima, 2013).

Εκτός από την εισαγωγή των μεθόδων ενδοομιλικής τιμολόγησης, οι κατευθυντήριες γραμμές του ΟΟΣΑ αναφέρουν ότι μια ανάλυση συγκρισιμότητας που συγκρίνει μια συναλλαγή συνδεδεμένου μέρους με μία ή περισσότερες συναλλαγές τρίτων θα πρέπει να διεξάγεται για την εφαρμογή της αρχής του πλήρους ανταγωνισμού (OECD, 2017b). Το πρώτο βήμα μιας ανάλυσης συγκρισιμότητας είναι η ακριβής οριοθέτηση των ελεγχόμενων συναλλαγών προσδιορίζοντας τις εμπορικές ή χρηματοοικονομικές σχέσεις μεταξύ των συνδεδεμένων μερών και τις σχετικές οικονομικές συνθήκες που περιβάλλουν αυτές τις σχέσεις (Avoseh, 2014). Το δεύτερο βήμα είναι η σύγκριση των συνθηκών και των οικονομικών συνθηκών των συναλλαγών των συνδεδεμένων μερών με τις οικονομικές συνθήκες συγκρίσιμων συναλλαγών των τρίτων και με τη διεξαγωγή εξωτερικών μελετών συγκριτικής αξιολόγησης (OECD, 2017b). Οι Κατευθυντήριες Γραμμές του ΟΟΣΑ (2017b) παρέχουν επίσης καθοδήγηση για τον προσδιορισμό των εμπορικών και οικονομικών σχέσεων χρησιμοποιώντας τους ακόλουθους παράγοντες:

- ✓ Τους όρους των διεταιρικών συμφωνιών που έχουν συναφθεί από τα συνδεδεμένα μέρη.
- ✓ Τα λειτουργικά προφίλ των συνδεδεμένων μερών που συνάπτουν τις συναλλαγές. Αυτό περιλαμβάνει μια λεπτομερή λειτουργική ανάλυση λαμβάνοντας υπόψη τις λειτουργίες που εκτελούνται, τα περιουσιακά στοιχεία που χρησιμοποιούνται και τους κινδύνους που αναλαμβάνει καθένα από τα σχετικά συνδεδεμένα μέρη. Αυτό περιλαμβάνει επίσης ανάλυση των λειτουργιών που εκτελούνται από συνδεδεμένα μέρη σε σχέση με ολόκληρη την αλυσίδα αξίας του ομίλου, λαμβάνοντας υπόψη τις συνθήκες του κλάδου και άλλες σχετικές περιστάσεις.
- ✓ Τα χαρακτηριστικά των παρεχόμενων υπηρεσιών ή των αγαθών που μεταβιβάζονται στις συναλλαγές των συνδεδεμένων μερών.
- ✓ Τις οικονομικές συνθήκες των συνδεδεμένων μερών και τις συνθήκες της αγοράς που επηρεάζουν τις δραστηριότητές τους.
- ✓ Τις επιχειρηματικές στρατηγικές των συνδεδεμένων μερών.

### **5.3 Ενσωμάτωση των κατευθυντήριων γραμμών του ΟΟΣΑ στην ελληνική νομοθεσία**

Η ελληνική νομοθεσία έχει ενσωματώσει τις περισσότερες από τις κατευθυντήριες γραμμές του ΟΟΣΑ για την ενδοομιλική τιμολόγηση, υιοθετώντας τη λεγόμενη στρατηγική των τριών πυλώνων. Ο πρώτος πυλώνας αναφέρεται στην αναφορά χώρα προς χώρα, η οποία υποβάλλεται από τις τελικές μητρικές εταιρείες που είναι εγγεγραμμένες στην Ελλάδα. Η σχετική έκθεση περιλαμβάνει συγκεντρωτικές πληροφορίες για το ύψος των εσόδων, τα κέρδη (ζημίες) προ φόρων, το φόρο εισοδήματος, τη μετοχική ιδιότητα, τα κέρδη εις νέον, τον αριθμό των εργαζομένων και τη λογιστική αξία των περιουσιακών στοιχείων (εκτός από μετρητά ή ταμειακά ισοδύναμα) για κάθε δικαιοδοσία όπου δραστηριοποιείται ο πολυεθνικός όμιλος (Taxeu, 2020). Επιπλέον, απαιτείται η βεβαίωση φορολογικής κατοικίας ή τα έγγραφα σύστασης για κάθε συνδεδεμένη εταιρεία.

Ο δεύτερος και ο τρίτος πυλώνας αναφέρονται στην προετοιμασία του κύριου και του τοπικού αρχείου. Στις περισσότερες περιπτώσεις, το κύριο αρχείο είναι το ίδιο για όλες τις εταιρείες ενός ομίλου. Αυτό το έγγραφο παρέχει πληροφορίες σχετικά με τη λειτουργική και νομική δομή του ομίλου, τη φύση των ελεγχόμενων συναλλαγών και την πολιτική τιμολόγησης που εφαρμόζεται. Το τοπικό αρχείο εστιάζει σε στοιχεία για κάθε συνδεδεμένη εταιρεία που εμβαθύνει στην ανάλυση των συναλλαγών εντός του ομίλου και στην αναθεώρηση της αρχής του εμπορικού ισοζυγίου. Σημειώνεται επίσης ότι η υποχρέωση για αναφορά από χώρα σε χώρα έχει εισαχθεί στην Ελλάδα από την έναρξη ισχύος του Ν. 4490/2017 που καλύπτει συναλλαγές που πραγματοποιήθηκαν το 2017. Επιπλέον, η υποχρέωση σύνταξης κύριου και τοπικού αρχείου προβλέπεται από το άρθρο 21 του Ν. 4174/2013 (Taxeu, 2020).

Ο Ελληνικός Κώδικας Φορολογίας Εισοδήματος ορίζει τις συνδεδεμένες εταιρείες αρκετά εκτενώς. Η σύνδεση μπορεί να προκύψει από την άμεση ή έμμεση συμμετοχή μιας εταιρείας στο μετοχικό κεφάλαιο της άλλης. Δύο εταιρείες που προσλαμβάνουν το ίδιο βασικό διευθυντικό προσωπικό θεωρούνται επίσης συνδεδεμένες. Μια ελεγχόμενη εταιρεία μπορεί να εξαιρεθεί από τους κανόνες της ενδοομιλικής τιμολόγησης, εάν (Taxeu, 2020):

- ✓ Τα έσοδά της είναι χαμηλότερα από 5 εκατ. ευρώ και η ελεγχόμενη συναλλαγή είναι κάτω από 100.000 ευρώ ή

- ✓ Τα έσοδά της υπερβαίνουν τα 5 εκατ. ευρώ και η ελεγχόμενη συναλλαγή είναι κάτω των 200.000 ευρώ.

Σε περίπτωση που μια εταιρεία υπερβεί το αντίστοιχο όριο, ο διευθυντής υποβάλλει συγκεντρωτικό πίνακα στον οποίο δηλώνονται όλες οι ενδοομιλικές συναλλαγές. Η ημερομηνία συμμόρφωσης για την υποβολή του ανακεφαλαιωτικού πίνακα και για τη σύνταξη του φακέλου της ενδοομιλικής τιμολόγησης ταυτίζεται με την προθεσμία για την υποβολή της δήλωσης φορολογίας εισοδήματος νομικών προσώπων. Οι συναλλαγές εντός του ομίλου θα είναι σε καθαρά εμπορική βάση. Η εφαρμογή της μεθοδολογίας του ΟΟΣΑ που αντικατοπτρίζει την αρχή του πλήρους ανταγωνισμού είναι ενσωματωμένη στην ελληνική νομοθεσία. Εάν η τιμολογιακή πολιτική ενός ομίλου δεν είναι καθαρή, τα φορολογητέα κέρδη προσαρμόζονται ανάλογα.

#### **5.4 Προηγμένες ρυθμίσεις της ενδοομιλικής τιμολόγησης**

Η ελληνική νομοθεσία έχει επίσης ενσωματώσει τις διατάξεις για τις προηγμένες ρυθμίσεις τιμολόγησης. Η διαδικασία αυτή είναι προαιρετική και αναφέρεται σε νομικά πρόσωπα που πραγματοποιούν ελεγχόμενες διασυνοριακές συναλλαγές. Με βάση την εγκύκλιο 1284/2013 αντικείμενο των προηγμένων ρυθμίσεων των ενδοομιλικών τιμολογήσεων είναι ο κατάλληλος καθορισμός των κριτηρίων για τον καθορισμό των ενδοομιλικών τιμών σε συγκεκριμένο χρονικό διάστημα. Σκοπός της όλης διαδικασίας είναι μια εταιρεία να καταλήξει σε συμφωνία με την φορολογική αρχή για ένα κοινά αποδεκτό πλαίσιο διενέργειας συναλλαγών εντός του ομίλου. Οι προηγμένες ρυθμίσεις τιμολόγησης εγκρίνουν την τιμολογιακή πολιτική που ακολουθήθηκε, τη μέθοδο της ενδοομιλικής συναλλαγής που εφαρμόστηκε, τη φύση των συγκρίσιμων δεδομένων και τις τυχόν κρίσιμες παραδοχές που έγιναν από την εταιρεία. Οι προηγμένες ρυθμίσεις τιμολόγησης μπορεί να ισχύουν για μέγιστη περίοδο τεσσάρων ετών (Taxeu, 2020).

Στην Ελλάδα οι προηγμένες ρυθμίσεις τιμολόγησης ρυθμίζονται από τον Ν. 4174/2013 και την Υπουργική Εγκύκλιο ΠΟΛ 1284/2013, όπου αρμόδια για την εξέτασή τους είναι η Γενική Διεύθυνση Φορολογικών Ελέγχων και Δημοσίων Εσόδων. Μέχρι τώρα, το πρόγραμμα δεν έχει χρησιμοποιηθεί ευρέως. Οι προηγμένες ρυθμίσεις τιμολόγησης μπορούν να συμφωνηθούν σε μονομερή, διμερή ή πολυμερή βάση και συνήθως αντιμετωπίζουν

περίπλοκα ζητήματα τιμολόγησης μεταβίβασης. Οι προηγμένες ρυθμίσεις τιμολόγησης συνάπτονται κατά την κρίση των Αρχών και μπορούν να απορρίψουν αίτηση σε φορολογούμενο. Όταν έχει προηγμένη ρύθμιση τιμολόγησης, ο φορολογούμενος αποφεύγει τη διπλή φορολόγηση και δεν υπάρχει υποχρέωση τεκμηρίωσης των συναλλαγών(Grant Thornton, 2020).

Ως προς το εσωτερικό Δίκαιο περί Διαδικασίας Αμοιβαίας Συμφωνίας, η εγκύκλιος 1049/2019 ρυθμίζει θέματα σχετικά με τις διμερείς συμβάσεις για την αποφυγή της διπλής φορολογίας. Στην Ελλάδα υπάρχει ειδική νομοθεσία (Ν. 89/1967) που δίνει σημαντικά κίνητρα για τη δημιουργία Κέντρων Κοινόχρηστων Υπηρεσιών στην Ελλάδα. Αναφέρεται σε εταιρείες που προσφέρουν αποκλειστικά συγκεκριμένες υπηρεσίες υποστήριξης στα κεντρικά τους γραφεία (κυρίως στο εξωτερικό), έχοντας ταυτόχρονα προκαθορισμένο περιθώριο κέρδους εγκεκριμένο από το Υπουργείο Ανάπτυξης & Επενδύσεων. Η προσαύξηση θα επαναξιολογείται κάθε πέντε χρόνια το αργότερο και δεν μπορεί να είναι μικρότερη από 5%. Αξίζει να σημειωθεί ότι όλες οι δαπάνες για τις οποίες εφαρμόζεται η προσαύξηση εκπίπτουν για σκοπούς φορολογίας εισοδήματος εταιρειών. Το προαναφερθέν καθεστώς προσφέρει ένα σταθερό και βέβαιο εταιρικό περιβάλλον, ενώ η εταιρεία δεν έχει υποχρέωση υποβολής Συνοπτικού Πίνακα Πληροφοριών(Grant Thornton, 2020).



## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6-ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΙ ΚΑΙ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΓΙΑ ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ

### 6.1 Συμπεράσματα

Οι πληροφορίες που ανακτήθηκαν από εκπόνηση της συγκεκριμένης εργασίας παρείχαν εκτενή γνώση στο πεδίο της ενδοομιλικής τιμολόγησης και στο ποιες μέθοδοι τιμολόγησης είναι διαθέσιμες καθώς και στο πώς οι πολυεθνικές μπορούν να αποδείξουν μέσω της ανάλυσης συγκρισιμότητας ότι η τιμολόγηση που εφαρμόζεται για την ενδοομιλική συναλλαγή είναι σύμφωνα με την αρχή του πλήρους εμπορίου. Από την βιβλιογραφική ανασκόπηση που πραγματοποιήθηκε, προέκυψε ότι η τεκμηρίωση της ενδοομιλικής τιμολόγησης συντάσσεται συνήθως μία φορά το χρόνο, αλλά η διαδικασία της ενδοομιλικής τιμολόγησης πρέπει να είναι συνεχής, καθώς οι τιμές μεταβίβασης πρέπει να ενημερώνονται σε συνεχή βάση και σε περίπτωση τυχόν σφαλμάτων στους υπολογισμούς ή αρνητικής επίδρασης στα κέρδη της θυγατρικής και της κατάστασης ζημιών, η τιμολόγηση πρέπει να επικαιροποιηθεί για να ανταποκρίνεται καλύτερα στην τρέχουσα κατάσταση της αγοράς και να είναι σύμφωνη με την αρχή του ανταγωνισμού.

Προκειμένου να είναι δυνατή η ανάλυση των διαφορετικών τύπων συναλλαγών εντός του ομίλου και η ενδοομιλική τιμολόγηση αυτών των συναλλαγών, οι εταιρείες και οι αρμόδιοι πρέπει να κατέχουν τη θεωρητική γνώση των διαφορετικών διαθέσιμων μεθόδων ενδοομιλικής τιμολόγησης και πώς μπορεί να πραγματοποιηθεί η ανάλυση συγκρισιμότητας για την επιλεγμένη μέθοδο. Η ενδοομιλική τιμολόγηση είναι ένα θέμα που είναι σημαντικό για τις διεθνείς επιχειρηματικές δραστηριότητες προκειμένου να μπορεί μια πολυεθνική εταιρεία να συμμορφώνεται με τους εθνικούς και διεθνείς κανονισμούς(ΟΟΣΑ, 2020b).Οι κατευθυντήριες γραμμές ενημερώνονται σε συνεχή βάση και η συνεργασία με την ενδοομιλική τιμολόγηση εντός του ομίλου απαιτεί ενημερωμένες πληροφορίες σχετικά με τις μεθόδους τιμολόγησης.

Επιπλέον, το άτομο που εκτελεί την ανάλυση συγκρισιμότητας χρειάζεται μια ενδεδειγμένη κατανόηση των επιχειρηματικών λειτουργιών, τον τρόπο εκτέλεσης της ανάλυσης συγκρισιμότητας καθώς και πού μπορεί να βρεθεί ένα κατάλληλο εσωτερικό ή εξωτερικό συγκρίσιμο στοιχείο. Περαιτέρω έρευνα στο θέμα της ενδοομιλικής τιμολόγησης μπορεί να πραγματοποιηθεί εντός της τεκμηρίωσης των τιμών μεταφοράς για να αποκτηθεί γνώση

σχετικά με τον τρόπο τεκμηρίωσης της επιλεγμένης μεθόδου τιμολόγησης μεταβίβασης και της ανάλυσης συγκρισιμότητας που εκτελείται. Η ενδοομιλική τιμολόγηση είναι ένα εξαιρετικά περίπλοκο ζήτημα, καθώς αφορά και περιλαμβάνει τόσες πολλές διαφορετικές διαστάσεις.

Όταν καθιερώνεται μια στρατηγική, υπάρχουν πολλοί εσωτερικοί και εξωτερικοί παράγοντες που πρέπει να ληφθούν υπόψη. Αφενός, η στρατηγική πρέπει να ευθυγραμμίζεται με τους εσωτερικούς στόχους και, αφετέρου, με τους εξωτερικούς παράγοντες όπως οι δασμοί, ο ανταγωνισμός και η νομική συμμόρφωση. Η καθιέρωση μιας στρατηγικής που συλλαμβάνει όσο το δυνατόν περισσότερα από αυτά τα χαρακτηριστικά είναι αυτό που ονομάζεται στρατηγική ενδοομιλική τιμολόγηση(ΟΟΣΑ, 2017). Επίσης, από την μελέτη προέκυψε ότι δεν υπάρχει μοντέλο κατάλληλο για όλες τις καταστάσεις και όλους τους τύπους οργανισμών όσον αφορά τη στρατηγική της ενδοομιλικής τιμολόγησης. Η θεωρία και οι κατευθυντήριες γραμμές παρέχουν εργαλεία στις επιχειρήσεις για να αναπτύξουν τη στρατηγική τιμολόγησης μεταβίβασης, αλλά σπάνια μπορούν να χρησιμοποιήσουν τα μοντέλα και τις μεθόδους που παρέχονται απευθείας.

Πρέπει να αξιολογήσουν την κατάστασή τους και στις περισσότερες περιπτώσεις απαιτούνται τροποποιήσεις για να προσαρμόσουν το μοντέλο ώστε να ταιριάζει στις συγκεκριμένες απαιτήσεις τους. Η θεωρία είναι ως επί το πλείστον ένα πλαίσιο που μπορεί να βοηθήσει να εξηγηθούν οι συνέπειες διαφορετικών χαρακτηριστικών και επιλογών στην ανάπτυξη της στρατηγικής της ενδοομιλικής τιμολόγησης. Το συμπέρασμά μας είναι ότι το πρώτο και πιο σημαντικό βήμα για την ανάπτυξη μιας στρατηγικής είναι ο καθορισμός του στόχου ή του σκοπού. Οι επιχειρήσεις πρέπει να θέσουν στον εαυτό τους το ερώτημα του τι θέλουν να πετύχουν με τη στρατηγική της ενδοομιλικής τιμολόγησης. Η απάντηση μπορεί να ποικίλλει μεταξύ των πάντων, από τη συμμόρφωση με τους κανονισμούς έως τη φορολογική βελτιστοποίηση ή την ανταγωνιστικότητα. Όταν τίθεται ο στόχος, πρέπει να ληφθούν υπόψη οι εσωτερικοί και εξωτερικοί παράγοντες. Οι εσωτερικοί παράγοντες μπορεί επίσης να διαφέρουν πολύ μεταξύ των επιχειρήσεων, ενώ οι εξωτερικοί έχουν μια πιο ενοποιημένη εμφάνιση.

Επιπλέον, διαπιστώθηκε ότι οι φορολογούμενοι των επιχειρήσεων αντιμετωπίζουν επίσης προκλήσεις όταν η φορολογική διοίκηση χρησιμοποιεί τις βάσεις δεδομένων ως πηγή με μη κρίσιμους τρόπους. Η πρόκληση επιδεινώνεται επίσης όταν μια υποχρέωση εμπιστευτικότητας δεσμεύει τη φορολογική διοίκηση. Οι εταιρείες στερούνται τη δυνατότητα

πρόσβασης στα συμβόλαια που χρησιμοποιεί η εφορία για σύγκριση της τιμής με την εφαρμογή των μεθόδων της ενδοομιλικής τιμολόγησης. Μια άλλη πρόκληση που αντιμετωπίζουν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις είναι ο καθορισμός του εύρους, το οποίο θα θεωρηθεί αποδεκτό και λογικό από την εφορία. Επιπλέον, οι πολυεθνικές επιχειρήσεις δυσκολεύονται να καθορίσουν την τιμή των συναλλαγών εφαρμόζοντας τη μέθοδο του εξωτερικού της συγκρισιμότητας της μη ελεγχόμενης τιμής. Η πρόκληση ανακύπτει σχετικά με τα επίπεδα, τους κινδύνους, τους κλάδους και ειδικά με ορισμένες συναλλαγές που είναι επαρκώς συγκρίσιμες με τις δικές τους.

## 6.2 Προτάσεις

Έχοντας ολοκληρώσει την βιβλιογραφική εξέταση του θέματος της ενδοομιλικής τιμολόγησης και τεκμηρίωσης των συναλλαγών, υπάρχουν ορισμένες συστάσεις που θα μπορούσαν να εκπληρωθούν από μελλοντικές μελέτες για τη συνεχή βελτίωση του αποτελέσματος και της γνώσης στο εν λόγω θέμα. Οι συστάσεις αυτές είναι οι εξής:

1. Οι μελλοντικές μελέτες μπορούν να είναι εμπειρικές και να σχεδιάζονται ώστε να περιλαμβάνουν χρηματοοικονομικούς και μη οικονομικούς παράγοντες όπως είναι το στυλ ηγεσία, κ.λπ. ώστε να παρέχουν εμπειρικά αποτελέσματα και να εμπλουτίσουν την υπάρχουσα βιβλιογραφία.
2. Οι μελλοντικές εμπειρικές μελέτες θα μπορούσαν να περιλαμβάνουν τη διάρθρωση του κεφαλαίου ως ανεξάρτητη μεταβλητή τους σε σχέση με την τιμολόγηση μεταβίβασης, ώστε να μπορεί να αναλυθεί περαιτέρω.
3. Οι μελλοντικές μελέτες θα μπορούσαν να στοχεύσουν στην ανάλυση του αντίκτυπου της εφαρμογής της ενδοομιλικής τιμολόγησης στις επιχειρησιακές δραστηριότητες των εταιρειών.
4. Οι μελλοντικές μελέτες θα μπορούσαν να περιλαμβάνουν τον τομέα του χρηματοπιστωτικού κλάδου ως ερευνητικό τους αντικείμενο για να παρέχουν ένα πιο ολοκληρωμένο και δυναμικό αποτέλεσμα.

## ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Abdul, H. M., Zahir, A., & Ahsan, H. (2016). Multinational transfer pricing of intangible assets: Indonesian tax auditors' perspective. *Asian Review of Accounting*, 24(3), pp. 313–337.
- Andrus, J. & Oosterhuis, P. (2017). *Transfer pricing after BEPS: Where are we and where should we be going*. Taxes The Tax Magazine.
- Anouar, D., & Houria, Z. (2017). The determinants of tax avoidance within corporate groups: evidence from Moroccan groups. *International Journal of Economics, Finance and Management Sciences*, 5(1), pp. 57-65.
- Asongu, S. A. (2016). *Rational Asymmetric Development: Transfer Mispricing and Sub-Saharan Africa's Extreme Poverty Tragedy Economics and Political Implications of International Financial Reporting Standards* (pp. 282-302): IGI Global.
- Avoseh, O. O. (2014). *An empirical evaluation of the advance pricing agreement process in the UK* [Doctoral thesis]. University of Glasgow, United Kingdom.
- Barrogard, E., Calderón, D., De Goede, J., Gutierrez, C., & Verhelel, G. (2018). *Implementing OECD/G20 BEPS package in developing Countries*: German: cooperation and IBFD. Available at: <https://www.ibfd.org/sites/ibfd.org/files> [Assessed 12/05/2022]
- Beebeejaun, A. (2019). The fight against international transfer pricing abuses: A recommendation for mauritius. *International Journal of Law and Management*, (1), pp. 1-9. German: cooperation and IBFD.
- Beebeejaun, A. (2018). The efficiency of transfer pricing rules as a corrective mechanism of income tax avoidance. *Journal of Civil Legal Sciences*, 7(1), pp. 1–9.
- Blouin, J. L., Leslie A. R., Seidman, J. K. (2013). Conflicting Transfer Pricing Incentives and the Role of Coordination. *Contemporary Accounting Research*, 53(9), pp. 1689–1699.
- Brown, E., Cloke, J., & Christensen, J. (2011). The looting continues: tax havens and corruption. *Critical Perspectives on International Business*, 7, pp. 177-196.
- Cecchini, M., Leitch, R., & Strobel, C. (2013). Multinational transfer pricing: A transaction cost and resource-based view. *Journal of Accounting Literature*, 31(1), pp. 31–48.

- Choe, C., & Matsushima, N. (2013). The arm's length principle and tacit collusion. *International Journal of Industrial Organization*, 31(1), pp. 119-130.
- Cooper, M., & Nguyen, Q. T. (2020). Multinational enterprises and corporate tax planning: A review of literature and suggestions for a future research agenda. *International Business Review*, 1(1), pp. 66-92.
- Cooper, J., Fox, R., Loeprick, J., & Mohindra, K. (2017). *Transfer pricing and developing economies: A Handbook for policy makers and practitioners*. The World Bank.
- Cooper, J., Randall F., Loeprick J., & Mohindra, K. (2016). *Transfer Pricing and Developing Economies: A Handbook for Policy Makers and Practitioners*. Directions in Development. Washington, DC: World Bank.
- Cristea, A., & Nguyen, D. (2013). Transfer Pricing by Multinational Firms: New Evidence from Foreign Firm Ownerships. *MPRA Paper No. 61922*, (61922).
- Davies, R. B., Martin, J., Parenti, M. & Toubal, F. (2014). *Knocking on tax haven's door: Multinational firms and transfer pricing*. University College of Dublin, School of economics.
- De Mooij, Ruud & Liu, Li (2018). At a cost: The real effects of transfer pricing regulation. working paper 18/69, *International Monetary Fund*, Washington, DC.
- Desai, M. A. (2012). A better way to tax U.S. businesses. *Harvard Business Review*, 90, pp. 135-139.
- De Simone, L., Klassen, K. J., & Seidman, J. K. (2015). *Unprofitable affiliates and income shifting behaviour*. Rock Center for Corporate Governance at Stanford University Working Paper No. 157.
- De Simone, L. (2015). Does a common set of accounting standards affect tax-motivated income shifting for multinational firms? *Journal of Accounting and Economics*, 61(1), pp. 1–21.
- Doğan, Z., Deran, A., & Köksal, A. G. (2013). Factors Influencing the Selection of Methods and Determination of Transfer Pricing in Multinational Companies: A Case Study of United Kingdom. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 3(3), pp. 734–742.
- Duff & Phelps (2013). *Overview/best practices. Guide to international transfer pricing*. *Kluwer Law International*. Available at:

[www.duffandphelps.com/.../GuidetoInternationalTransferPricing\\_Chapter](http://www.duffandphelps.com/.../GuidetoInternationalTransferPricing_Chapter) [Assessed 12/05/2022]

Dyreng, S. D., Hanlon, M., & Maydew, E. L. (2019). When does tax avoidance result in tax uncertainty? *The Accounting Review*, 94(2), pp. 179–203.

Ernst & Young. (2017b). *The latest on BEPS – 2017 on review*. Available at: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-the-latest-on-BEPS-2017-interview/\\$FILE/EY-the-latest-on-BEPS-2017-in-review](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-the-latest-on-BEPS-2017-interview/$FILE/EY-the-latest-on-BEPS-2017-in-review) [Assessed 12/04/2022]

Ernst & Young. (2017a). *OECD releases 2017 transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations*. Available at: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/OECD\\_releases\\_2017\\_Transfer\\_Pricing\\_Guidelines\\_for\\_Multinational\\_Enterprises\\_and\\_Tax\\_Administrations/\\$FILE/2017G\\_04208-171Gbl\\_OECD%20releases%202017%20TP%20Guidelines%20for%20Multinational%20Enterprises%20and%20Tax%20Administrations.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/OECD_releases_2017_Transfer_Pricing_Guidelines_for_Multinational_Enterprises_and_Tax_Administrations/$FILE/2017G_04208-171Gbl_OECD%20releases%202017%20TP%20Guidelines%20for%20Multinational%20Enterprises%20and%20Tax%20Administrations.pdf) [Assessed 08/05/2022]

Fernandes, R., Pinho, C., & Gouveia, B. (2015). Supply chain networks design and transfer-pricing. *The International Journal of Logistics Management*, 26(1), pp. 128–146.

Grubert, H. (2012). Foreign taxes and the growing share of U.S. multinational company income abroad: Profit, not sales are being globalized. *National Tax Journal*, 65(2), pp. 247–282.

Hearson, M. (2018). The challenges for developing countries in international tax justice. *The Journal of Development Studies*, 54(10), pp. 1932–1938.

Hearson, M., & Brooks, R. (2010). *Calling Time: Why SABMiller should stop dodging taxes in Africa*. ActionAid.

Hirshleifer, J. (1956). On the economics of transfer pricing. *The Journal of Business*, 29(3), pp. 172–184.

Holtzman, Y., & Nagel, P. (2014). An introduction to transfer pricing. *Journal of Management Development*, 33(1), pp. 57–61.

International Monetary Fund and Organisation for Economic Cooperation and Development. (2017). *Tax Certainty*. IMF/OECD Report for the G20 Finance Ministers.

Kabala, E., & Ndulo, M. (2018). Transfer mispricing in Africa: contextual issues. *Southern African Journal of Policy and Development*, 4(1), 6.

- Klassen, K. J., Lisowsky, P., & Mescall, D. (2017). Transfer pricing: strategies, practices, and tax minimization. *Contemporary Accounting Research*, 34(1), pp. 455–493.
- Klassen, K. J., Laplante, S. K., & Carnaghan, C. (2014). A model of multinational income shifting and an application to tax planning with E-commerce. *The Journal of the American Taxation Association*, 36(2), pp. 27-53.
- Kwaramba, M., Mahonye, N., & Mandishara, L. (2016). Capital flight and trade misinvoicing in Zimbabwe. *African Development Review*, 28(1), pp. 50–64.
- Markle, K. S., & Shackelford, D. A. (2012). Cross-country comparisons of corporate income taxes. *National Tax Journal*, 65(3), pp. 493-528.
- Mashiri, E. (2018). *Regulating Multinational Enterprises (MNEs) transactions to minimize tax avoidance through transfer pricing: Case of Zimbabwe*. PhD Thesis, UNISA
- McNair, D., Dottey, R., & Cobham, A. (2010). *Transfer pricing, and the taxing rights of developing countries*. Paper presented at the tax justice network Africa research conference in Nairobi in April
- Melnychenko, R., Pugachevska, K., & Kasianok, K. (2017). Tax control of transfer pricing. *Investment Management and Financial Innovations*, 141, pp. 40–49.
- Merle, R., Al-Gamrh, B., & Ahsan, T. (2019). Tax havens and transfer pricing intensity: evidence from the French CAC-40 listed firms. *Cogent Business & Management*, 6(1), pp. 16-47.
- Murphy, R. (2012). Accounting for the missing billions: In Draining Developing? Controlling flows of illicit funds from developing countries. *World Bank*, pp. 265–307.
- Organization for Economic Corporation and Development-OECD(2020a). *About – Where: Global reach*. Available at: <https://www.oecd.org/about/>[Assessed 08/05/2022]
- Organization for Economic Corporation and Development-OECD(2020b). *OECD secretary-general tax report to G20 finance ministers and central bank governors*. Available at: <http://www.oecd.org/g20/topics/international-taxation/oecd-secretary-general-tax-report-g20-finance-ministers-riyadh-saudi-arabia-february-2020.pdf>[Assessed 17/06/2022]
- Organization for Economic Corporation and Development-OECD(2020d). *Statement by the OECD/G20 inclusive framework on BEPS on the two-pillar approach to address the tax challenges arising from the digitalization of the economy –January 2020*. Available

at:<https://www.oecd.org/tax/beps/statement-by-the-oecd-g20-inclusive-framework-on-beps-january-2020.pdf>[Assessed 15/04/2022]

Organization for Economic Corporation and Development-OECD(2017a). *BEPS Action 13 on country-by-country reporting – guidance on the appropriate use of information contained in country-by-country reports*. Available at:<https://www.oecd.org/ctp/beps/beps-action-13-on-country-by-country-reporting-appropriate-use-of-information-in-CbC-reports.pdf>[Assessed 15/03/2022]

Organization for Economic Corporation and Development-OECD(2017b). *Transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations*. Available at:<https://www.africataxjournal.com/wp-content/uploads/2018/05/OECD-TPG-Transfer-Pricing-Guidelines-for-Multinational-Enterprises-and-Tax-Administration-July-2017.pdf>[Assessed 09/04/2022]

Organization for Economic Corporation and Development-OECD(2017c). *Background brief - inclusive framework on BEPS*. Available at:<http://www.oecd.org/tax/beps/background-brief-inclusive-framework-for-beps-implementation.pdf>[Assessed 07/03/2022]

Organization for Economic Corporation and Development-OECD (2017). *OECD transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations 2017*. OECD Publishing, Paris.

Organization for Economic Corporation and Development-OECD (2014). *Guidance on transfer pricing documentation and country-by-country reporting, OECD/G20 base erosion and profit shifting project*. OECD Publishing.

Organization for Economic Corporation and Development-OECD (2013). *Action plan on base erosion and profit shifting*. OECD Publishing.

Organization for Economic Corporation and Development-OECD (2012). *Dealing effectively with the challenges of transfer pricing*. OECD Publishing.

Organization for Economic Corporation and Development-OECD (2011). *Transfer pricing legislation: A suggested approach*. Available at:  
<https://www.scribd.com/document/88565119/> [Assessed 15/03/2022]

Organization for Economic Corporation and Development. (2010). *Transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations*. Available



at:<http://www.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-formultinational-enterprises-and-tax-administrations>[Assessed 15/04/2022]

Pendse, S. J. (2012). International transfer pricing regulations: Freedom of globalized management vs. rightful tax. *IPCSIT*, 54.

Przysuski, M., Lalapet, S., Swaneveld, H., & Paul, P. (2004). Management fees and other intra-group service charges: The pandora's box of transfer pricing. *Tax Notes International*, pp. 367–432.

Pricewaterhousecoopers (PWC) (2014). *Transfer Pricing News. The Berry Ratio and Japan Transfer Pricing Practice*. Available at: <https://www.pwc.com/jp/en/taxnews-transfer-pricing/assets/tp-news-2014-04-e.pdf>[Assessed 08/03/2022]

Pricewaterhousecoopers (PWC) (2017). *Tax insights from transfer pricing: Vietnam introduces new restrictions on interest deductibility*. Available at: <https://www.pwc.com/gx/en/tax/newsletters/pricing-knowledge-network/assets/pwc-tp-vietnam-interest-deductibility-restrictions.pdf>[Assessed 12/04/2022]

Reuter, P. (2012). *Draining development? Controlling flows of illicit funds from developing countries*. The World Bank.

Richardson, G., Taylor, G., & Lanis, R. (2013). Determinants of transfer pricing aggressiveness: Empirical evidence from Australian firms. *Journal of Contemporary Accounting and Economics*, 9(2), pp. 136–150.

Schäfer, J. D., Petri, S. M., Gasparetto, V., & Mattos, L. D. S. (2015). Transfer pricing: A bibliometric analysis of the international literature. *Review of International Business*, 10(3), pp. 71–85.

Shunko, M., Debo, L., & Gavirneni, S. (2013). *Transfer Pricing and Sourcing Strategies for Multinational Firms*. Working Paper No. 13-60, (13).

Sikka, P., & Willmott, H. (2013). The tax avoidance industry: Accountancy firms on the make. *Critical Perspectives on International Business*, 9(4), pp. 415–443.

Sundaram. (2012). *Transfer Pricing Is a Financing for Development Issue*. UN DESA, Dialogue on Globalization, Friedrich Ebert Stiftung.

Taylor, G., Richardson, G., & Lanis, R. (2015). Multinationality, tax havens, intangible assets, and transfer pricing aggressiveness: an empirical analysis. *Journal of International Accounting Research*, 14(1), pp. 25–57.

UNCTAD. (2020). *Tackling Illicit Financial Flows for Sustainable Development in Africa*. Economic Development in Africa Report, United Nations, Geneva.

United Nations. (2013). *Practical manual on transfer pricing for developing countries*. Available at: [www.un.org/esa/ffd/documents/UN\\_Manual\\_TransferPricing](http://www.un.org/esa/ffd/documents/UN_Manual_TransferPricing) [Assessed 12/05/2022]

Van Der Zwan, P. (2017). *Transfer pricing adjustments: too many layers of tax*. SAIT. Available at: [https:// www.thesait.org.za/news/news.asp](https://www.thesait.org.za/news/news.asp) [Assessed 03/04/2022]

Vargas-Hernández, J. G. (2012). Income distribution in multinational firms through transfer pricing. *Journal of Finance and Economics*, 2(3), pp. 60-66.

Vicard, V. (2015). *Profit shifting through transfer pricing: evidence from French firm level trade data*. Banque de France Working Paper No. 555.

Walton, S. Y. (2019). Are Transfer Pricing Disclosures Related to Tax Reporting Transparency? *The Impact of Auditor-Provided Transfer Pricing Services*

Xiaoling Chen, C., Chen, S., Pan, F., & Wang, Y. (2013). *Determinants and Consequences of Divisional Autonomy in Transfer Pricing: An Empirical Investigation*. AAA 2014 Management Accounting Section (MAS) Meeting Paper, (7127), pp. 1–59.