



**Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών  
στη Φορολογική Λογιστική και Χρηματοοικονομική Διοίκηση  
Στρατηγικών Αποφάσεων  
Τμήμα Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων**

**ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ**

**Μέθοδοι τεκμηρίωσης τιμών ενδοομιλικών συναλλαγών:  
Πρακτικά ζητήματα και εφαρμογές**

**Της Θεοδότας Ρήμου του Νικολάου**

**Υποβλήθηκε ως απαιτούμενο για την απόκτηση του Μεταπτυχιακού Διπλώματος  
στη Φορολογική Λογιστική και Χρηματοοικονομική Διοίκηση Στρατηγικών  
Αποφάσεων**

**Φεβρουάριος 2023**

## ΠΕΡΙΛΗΨΗ – ABSTRACT

Η παρούσα εργασία πραγματεύεται τις διάφορες μεθόδους ενδοομιλικής τιμολόγησης, οι οποίες μπορούν να χρησιμοποιηθούν για τον προσδιορισμό μιας τιμής σύμφωνα με την αρχή των ίσων αποστάσεων και περιγράφει τον τρόπο εφαρμογής αυτών των μεθόδων στην πράξη, παραθέτοντας, προς πληρέστερη κατανόησή τους, ορισμένα πρακτικά παραδείγματα. Οι μέθοδοι τιμολόγησης ενδοομιλικών συναλλαγών είναι τρόποι υπολογισμού των περιθωρίου κέρδους των συναλλαγών ή μιας ολόκληρης επιχείρησης ή του υπολογισμού μιας τιμής μεταβίβασης που μπορεί να θεωρηθεί ότι είναι σύμφωνη με την αρχή των ίσων αποστάσεων. Χρήσιμο εργαλείο ως προς την ερμηνεία και την εφαρμογή των εν λόγω μεθόδων αποτελούν οι Κατευθυντήριες Οδηγίες του ΟΟΣΑ για τις Ενδοομιλικές Συναλλαγές, οι οποίες αποτελούν προϊόν διεθνούς συναίνεσης των κρατών – μελών του ΟΟΣΑ. Κρίσιμη, λοιπόν, αναδεικνύεται η χρήση εκ μέρους των πολυεθνικών ομίλων, της ορθότερης γι' αυτούς μεθόδου ενδοομιλικής τιμολόγησης, καθώς και η απόδειξη ότι η μέθοδος αυτή είναι η καταλληλότερη, προκειμένου να μπορούν να αμυνθούν επιτυχώς έναντι των εθνικών φορολογικών διοικήσεων, οι οποίες προσπαθούν να επιτύχουν αναπροσαρμογή των τιμών με απώτερο σκοπό την αύξηση των φορολογικών εσόδων τους.

## ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	5
ΚΕΦΑΛΑΙΟ Α: ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΗ ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ – ΕΝΝΟΙΟΛΟΓΙΚΗ ΟΡΙΟΘΕΤΗΣΗ ΤΟΥ ΦΑΙΝΟΜΕΝΟΥ ΤΗΣ ΕΝΔΟΟΜΙΛΙΚΗΣ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗΣ.....	8
Α.1. Η έννοια της τιμολόγησης των συναλλαγών μεταξύ συνδεδεμένων επιχειρήσεων .....	8
Α.2. Η έννοια των «συνδεδεμένων μερών».....	10
Α.3. Η αρχή των ίσων αποστάσεων (arm’s length principle).....	18
Α.3.1. Η έννοια της αρχής των ίσων αποστάσεων .....	18
Α.3.2. Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα που σχετίζονται με την εφαρμογή της αρχής των ίσων αποστάσεων.....	19
Α.3.3. Η ανάλυση συγκρισιμότητας.....	21
ΚΕΦΑΛΑΙΟ Β: ΜΕΘΟΔΟΙ ΤΕΚΜΗΡΙΩΣΗΣ ΤΙΜΩΝ ΕΝΔΟΟΜΙΛΙΚΩΝ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ – ΘΕΩΡΗΤΙΚΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΚΑΙ ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ ΕΦΑΡΜΟΓΕΣ	23
Β.1. Σύντομη παρουσίαση των μεθόδων τεκμηρίωσης τιμών ενδοομιλικών συναλλαγών .....	23
Β.2. Η μέθοδος της συγκρίσιμης μη ελεγχόμενης τιμής - Comparable Uncontrolled Price – CUP .....	24
Β.2.1. Ανάλυση της μεθόδου CUP.....	24
Β.2.2. Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα σχετικά με την εφαρμογή της μεθόδου CUP .....	28
Β.2.3. Παραδείγματα εφαρμογής της μεθόδου CUP.....	29
Β.3. Η μέθοδος της τιμής μεταπώλησης - Resale Price Method – RPM.....	32
Β.3.1. Ανάλυση της μεθόδου RPM .....	32
Β.3.2. Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα σχετικά με την εφαρμογή της μεθόδου RPM.....	35
Β.3.3. Παραδείγματα εφαρμογής της μεθόδου RPM .....	36
Β.4. Η μέθοδος κόστους συν κέρδος - Cost plus method – CPM .....	40

B.4.1. Ανάλυση της μεθόδου CPM .....	40
B.4.2. Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα σχετικά με την εφαρμογή της μεθόδου CPM.....	44
B.4.3. Παραδείγματα εφαρμογής της μεθόδου CPM .....	46
B.5. Η μέθοδος του καθαρού περιθωρίου κέρδους συναλλαγής - Transactional Net Margin Method – TNMM.....	50
B.5.1. Ανάλυση της μεθόδου TNMM .....	50
B.5.2. Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα σχετικά με την εφαρμογή της μεθόδου TNMM.....	53
B.5.3. Παραδείγματα εφαρμογής της μεθόδου TNMM .....	55
B.6. Η μέθοδος του επιμερισμού κέρδους – Profit Split Method – PSM.....	58
B.6.1. Ανάλυση της μεθόδου PSM.....	58
B.6.2. Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα σχετικά με την εφαρμογή της μεθόδου PSM .....	64
B.6.3. Παραδείγματα εφαρμογής της μεθόδου PSM.....	65
B.7. Επιλογή της καταλληλότερης μεθόδου τιμολόγησης ανάλογα με τις περιστάσεις της υπόθεσης .....	72
Γ. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....	74
Δ. ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ/ ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΙΑ .....	76

## ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Στη σύγχρονη διεθνή εμπορική, οικονομική και φορολογική πραγματικότητα κοινή παραδοχή αποτελεί ο ολόενα και αυξανόμενος ρόλος των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Η αυξανόμενη αυτή δράση των πολυεθνικών ομίλων δημιουργεί όλο και πιο πολύπλοκα φορολογικά ζητήματα, αφενός μεν για τις φορολογικές διοικήσεις, αφετέρου δε για τους ίδιους τους ομίλους. Συγκεκριμένα, τα ζητήματα που ανακύπτουν οφείλονται κυρίως στην πρακτική δυσκολία προσδιορισμού των εσόδων και των εξόδων μιας εταιρίας ή μιας μόνιμης εγκατάστασης που αποτελεί μέρος του ομίλου, ιδίως όταν οι δραστηριότητες αυτού είναι σε μεγάλο βαθμό ενοποιημένες. Παράλληλα, η ανάγκη συμμόρφωσης με νόμους και διοικητικές διαδικασίες που μπορεί να διαφέρουν από δικαιοδοσία σε δικαιοδοσία δημιουργεί πρόσθετα προβλήματα, καθώς οι διαφορετικές απαιτήσεις μπορεί να οδηγήσουν σε μεγαλύτερη επιβάρυνση και να έχουν ως αποτέλεσμα υψηλότερο κόστος συμμόρφωσης συγκριτικά με μια παρόμοια επιχείρηση που δραστηριοποιείται εντός μιας μόνο φορολογικής δικαιοδοσίας. Τέλος, προβλήματα ανακύπτουν και για τις φορολογικές διοικήσεις, οι οποίες πρέπει να συμβιβάσουν το νόμιμο δικαίωμά τους για φορολόγηση των επιχειρήσεων επί τη βάση των εσόδων και των δαπανών που προκύπτουν εντός της επικράτειάς τους, έναντι του κινδύνου διπλής ή πολλαπλής φορολόγησης, ο οποίος μπορεί να δημιουργήσει εμπόδια στις διασυνοριακές συναλλαγές αγαθών και υπηρεσιών και εν γένει στην κίνηση κεφαλαίων.

Προϋπόθεση για την ορθή και δίκαιη φορολόγηση εκάστης μίας εκ των εταιριών του ομίλου αποτελεί η μεταξύ τους συναλλαγή με βάση τις τιμές που θα εφαρμόζονταν σε περίπτωση συναλλαγών μεταξύ ανεξάρτητων εταιριών. Ωστόσο, η σχέση μεταξύ των μελών ενός ομίλου επιτρέπει τη θέσπιση ειδικών όρων στις ενδοομιλικές τους σχέσεις, οι οποίοι διαφέρουν από εκείνους που θα είχαν θεσπιστεί εάν τα μέλη του ομίλου ενεργούσαν ως ανεξάρτητες επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε ανοικτές αγορές. Για το λόγο, λοιπόν, αυτό, και προκειμένου να επιτευχθεί ορθή και δίκαιη φορολόγηση εκάστης εταιρίας – μέλους πολυεθνικού ομίλου, τα κράτη – μέλη του ΟΟΣΑ υιοθέτησαν την αρχή των ίσων αποστάσεων (arm's length principle), σύμφωνα με την οποία η επίδραση των ειδικών συνθηκών στα επίπεδα των κερδών θα πρέπει να εξαλείφεται.

Σκοπός της υιοθέτησης της αρχής των ίσων αποστάσεων είναι αφενός μεν η διασφάλιση της κατάλληλης φορολογικής βάσης σε κάθε δικαιοδοσία, αφετέρου δε η αποφυγή της διπλής φορολόγησης, ελαχιστοποιώντας έτσι τις συγκρούσεις μεταξύ των φορολογικών διοικήσεων και προωθώντας το διεθνές εμπόριο και τις επενδύσεις. Σε μια

παγκόσμια οικονομία, ο συντονισμός μεταξύ των δικαιοδοσιών είναι καταλληλότερος για την επίτευξη αυτών των στόχων από ό,τι ο φορολογικός ανταγωνισμός. Πλην όμως, κατά την εφαρμογή της ανωτέρω αρχής στη φορολόγηση των πολυεθνικών επιχειρήσεων, ένα από τα πιο δύσκολα ζητήματα που έχουν ανακύψει είναι ο καθορισμός για φορολογικούς σκοπούς των κατάλληλων τιμών ενδοομιλικών συναλλαγών. Οι τιμές ενδοομιλικής συναλλαγής (άλλως, τιμές μεταβίβασης - transfer prices) είναι οι τιμές στις οποίες μια επιχείρηση μεταβιβάζει υλικά και άυλα αγαθά ή παρέχει υπηρεσίες σε συνδεδεμένες επιχειρήσεις. Οι τιμές αυτές είναι σημαντικές τόσο για τους φορολογούμενους όσο και για τις φορολογικές διοικήσεις, διότι καθορίζουν σε μεγάλο βαθμό τα έσοδα και τα έξοδα, και συνεπώς τα φορολογητέα κέρδη, των συνδεδεμένων επιχειρήσεων σε διαφορετικές φορολογικές δικαιοδοσίες.

Τα ζητήματα σχετικά με τις τιμές μεταβίβασης προέκυψαν αρχικά σε συναλλαγές μεταξύ συνδεδεμένων επιχειρήσεων που λειτουργούν εντός της ίδιας φορολογικής δικαιοδοσίας. Πλην όμως, ενόψει της ολοένα αυξανόμενης δράσης των πολυεθνικών ομίλων, οι διεθνείς πτυχές του φαινομένου και συγκεκριμένα οι δυσκολίες προσδιορισμού των τιμών συναλλαγών μεταξύ των μελών αυτού, είναι πιο δύσκολο να αντιμετωπιστούν, διότι αφορούν περισσότερες από μια φορολογικές δικαιοδοσίες και, επομένως, κάθε προσαρμογή της τιμής μεταβίβασης σε μία δικαιοδοσία συνεπάγεται ότι είναι σκόπιμη μια αντίστοιχη αλλαγή σε άλλη δικαιοδοσία. Ωστόσο, εάν η άλλη δικαιοδοσία δεν συμφωνήσει να προβεί σε αντίστοιχη προσαρμογή, ο όμιλος πολυεθνικών επιχειρήσεων θα φορολογηθεί δύο φορές για αυτό το μέρος των κερδών του. Για να ελαχιστοποιηθεί ο κίνδυνος μιας τέτοιας διπλής φορολόγησης, απαιτείται διεθνής συναίνεση σχετικά με τον τρόπο καθορισμού, για φορολογικούς σκοπούς, των τιμών στις διασυνοριακές συναλλαγές. Τη διεθνή αυτή συναίνεση και ομοιομορφία ως προς τον προσδιορισμό των τιμών συναλλαγών μεταξύ συνδεδεμένων επιχειρήσεων επιδιώκει να επιτύχει και ο ΟΟΣΑ μέσω της έκδοσης των Κατευθυντήριων Γραμμών του για τις ενδοομιλικές συναλλαγές.

Όσον αφορά στην αξιολόγηση του κατά πόσον οι συνθήκες των εμπορικών και οικονομικών σχέσεων εντός ενός πολυεθνικού ομίλου πληρούν την αρχή των ίσων αποστάσεων προτείνεται η εφαρμογή ορισμένων μεθόδων τεκμηρίωσης τιμών. Ειδικότερα, οι μέθοδοι που προτείνονται σύμφωνα με τις Κατευθυντήριες Οδηγίες του ΟΟΣΑ κατατάσσονται σε δύο κατηγορίες, τις «παραδοσιακές» και τις «συναλλακτικές μεθόδους». Οι παραδοσιακές μέθοδοι είναι η μέθοδος της συγκρίσιμης μη ελεγχόμενης τιμής ή μέθοδος CUP, η μέθοδος της τιμής μεταπώλησης και η μέθοδος του κόστους συν

κέρδος. Οι συναλλακτικές μέθοδοι είναι η μέθοδος του καθαρού περιθωρίου κέρδους συναλλαγής και η μέθοδος του επιμερισμού του κέρδους της συναλλαγής. Κάθε μέθοδος ακολουθεί μια ελαφρώς διαφορετική προσέγγιση και παρουσιάζει συναφή πλεονεκτήματα και κινδύνους. Δεν υπάρχει σωστή ή λανθασμένη μέθοδος, παρά μόνο αυτή που ταιριάζει καλύτερα στις ανάγκες κάθε εταιρείας.

Αντικείμενο της παρούσας εργασίας αποτελεί η μελέτη και ανάλυση των διαφορετικών μεθόδων τεκμηρίωσης τιμών ενδοομιλικών συναλλαγών και συγκεκριμένα του τρόπου λειτουργίας τους, των κινδύνων και των πλεονεκτημάτων κάθε μεθόδου, καθώς και η παράθεση ορισμένων παραδειγμάτων σχετικά με τον τρόπο που εφαρμόζονται και χρησιμοποιούνται από τις πολυεθνικές εταιρίες για τον προσδιορισμό και την αξιολόγηση των τιμών σύμφωνα με την αρχή των ίσων αποστάσεων. Από άποψη μεθοδολογίας, προηγείται μια θεωρητική προσέγγιση και παρουσίαση του φαινομένου της ενδοομιλικής τιμολόγησης και συγκεκριμένα η οριοθέτηση του υποκειμενικού πεδίου εφαρμογής του μέσω της εξειδίκευσης της έννοιας του ομίλου επιχειρήσεων και εν γένει των συνδεδεμένων μερών, καθώς και η παράθεση μιας σύντομης ανάλυσης της αρχής των ίσων αποστάσεων. Στη συνέχεια, στο κύριο μέρος της εργασίας, ακολουθεί η ανάλυση εκάστης μίας μεθόδου τεκμηρίωσης τιμών ενδοομιλικών συναλλαγών και η περαιτέρω εξειδίκευση του τρόπου εφαρμογής τους μέσω της παράθεσης σχετικών παραδειγμάτων.

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ Α: ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΗ ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ – ΕΝΝΟΙΟΛΟΓΙΚΗ ΟΡΙΟΘΕΤΗΣΗ ΤΟΥ ΦΑΙΝΟΜΕΝΟΥ ΤΗΣ ΕΝΔΟΟΜΙΛΙΚΗΣ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗΣ**

### **Α.1. Η έννοια της τιμολόγησης των συναλλαγών μεταξύ συνδεδεμένων επιχειρήσεων**

1.1. Η ταχεία πρόοδος της τεχνολογίας, των μεταφορών και των επικοινωνιών έχει οδηγήσει στη δημιουργία μεγάλου αριθμού πολυεθνικών επιχειρήσεων, οι οποίες έχουν την ευελιξία να τοποθετούν τις επιχειρήσεις και τις δραστηριότητές τους οπουδήποτε στον κόσμο. Κατ' αποτέλεσμα, ένας σημαντικός όγκος του παγκόσμιου εμπορίου αποτελείται από διεθνείς μεταφορές αγαθών και υπηρεσιών, κεφαλαίων (όπως χρήματα) και άυλων αγαθών (όπως πνευματική ιδιοκτησία) εντός ενός ομίλου πολυεθνικών επιχειρήσεων. Οι μεταφορές αυτές ονομάζονται «ενδοομιλικές συναλλαγές».

Η διάρθρωση των συναλλαγών εντός ενός ομίλου πολυεθνικών επιχειρήσεων καθορίζεται από έναν συνδυασμό δυνάμεων της αγοράς και του ομίλου, οι οποίες μπορεί να διαφέρουν από τις συνθήκες της ανοικτής αγοράς που λειτουργούν μεταξύ ανεξάρτητων οντοτήτων. Συνεπώς, ένας μεγάλος και αυξανόμενος αριθμός διεθνών συναλλαγών δεν διέπεται εξ ολοκλήρου από τις δυνάμεις της αγοράς, αλλά καθοδηγείται από τα κοινά συμφέροντα των οντοτήτων ενός ομίλου. Σε μια τέτοια κατάσταση, καθίσταται σημαντικός ο καθορισμός της κατάλληλης τιμής, που ονομάζεται «τιμή ενδοομιλικής συναλλαγής» ή «τιμή μεταβίβασης» (transfer price), για τις ενδοομιλικές, διασυνοριακές μεταφορές υλικών ή άυλων αγαθών και υπηρεσιών. Οι συναλλαγές αυτές αναφέρονται ως «ελεγχόμενες» συναλλαγές, έναντι των «μη ελεγχόμενων» συναλλαγών μεταξύ επιχειρήσεων που δεν είναι συνδεδεμένες και μπορεί να θεωρηθεί ότι λειτουργούν ανεξάρτητα, με βάση τις συνήθεις συνθήκες ανταγωνισμού.

Συνεπώς, η ενδοομιλική τιμολόγηση δεν συνεπάγεται κατ' ανάγκη φοροαποφυγή, καθώς η ανάγκη καθορισμού τέτοιων τιμών αποτελεί φυσιολογική πτυχή του τρόπου λειτουργίας των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Πλην όμως, είναι κατανοητό ότι η τιμή μεταβίβασης επηρεάζει τη φορολογική βάση των χωρών που συμμετέχουν στις διασυνοριακές συναλλαγές. Επομένως, όταν η τιμολόγηση δεν συνάδει με την αρχή των ίσων αποστάσεων, η φορολογική διοίκηση μπορεί να θεωρήσει ότι πρόκειται για τιμολόγηση μη ίσων αποστάσεων και ενδεχομένως να προκύψουν ζητήματα φοροαποφυγής και φοροδιαφυγής.



1.2. Ενόψει της ολοένα αυξανόμενης δράσης των πολυεθνικών ομίλων, οι διεθνείς πτυχές του φαινομένου και συγκεκριμένα οι δυσκολίες προσδιορισμού των τιμών συναλλαγών μεταξύ των μελών αυτού, είναι πιο δύσκολο να αντιμετωπιστούν, διότι αφορούν περισσότερες από μια φορολογικές δικαιοδοσίες και, επομένως, κάθε προσαρμογή της τιμής μεταβίβασης σε μία δικαιοδοσία συνεπάγεται ότι είναι σκόπιμη μια αντίστοιχη αλλαγή σε άλλη δικαιοδοσία. Ωστόσο, εάν η άλλη δικαιοδοσία δεν συμφωνήσει να προβεί σε αντίστοιχη προσαρμογή, ο όμιλος πολυεθνικών επιχειρήσεων θα φορολογηθεί δύο φορές για αυτό το μέρος των κερδών του. Για να ελαχιστοποιηθεί ο κίνδυνος μιας τέτοιας διπλής φορολόγησης, απαιτείται διεθνής συναίνεση σχετικά με τον τρόπο καθορισμού για φορολογικούς σκοπούς των τιμών στις διασυνοριακές συναλλαγές. Τη διεθνή αυτή συναίνεση και ομοιομορφία ως προς τον προσδιορισμό των τιμών συναλλαγών μεταξύ συνδεδεμένων επιχειρήσεων επιδιώκει να επιτύχει και ο ΟΟΣΑ μέσω της έκδοσης των Κατευθυντήριων Γραμμών του για τις ενδοομιλικές συναλλαγές.

Οι Κατευθυντήριες Γραμμές του ΟΟΣΑ για τις ενδοομιλικές συναλλαγές έχουν ως στόχο να βοηθήσουν τις φορολογικές διοικήσεις και τις πολυεθνικές επιχειρήσεις, υποδεικνύοντας τρόπους εξεύρεσης αμοιβαία ικανοποιητικών λύσεων σε υποθέσεις ενδοομιλικής τιμολόγησης, ελαχιστοποιώντας έτσι τις συγκρούσεις των φορολογικών διοικήσεων μεταξύ τους, καθώς και των φορολογικών διοικήσεων και των πολυεθνικών επιχειρήσεων, αποφεύγοντας δαπανηρές δικαστικές διενέξεις.

1.3. Συνοψίζοντας, λοιπόν, τα ανωτέρω, η ενδοομιλική τιμολόγηση (transfer pricing) αφορά τον προσδιορισμό των τιμών των συναλλαγών μεταξύ συνδεδεμένων μερών, σύμφωνα με την αρχή των ίσων αποστάσεων. Εκ πρώτης όψεως πρόκειται για ένα φαινόμενο που στερείται φορολογικού και οικονομικού ενδιαφέροντος, δεδομένου ότι αναφέρεται στις τιμές συναλλαγών που συμφωνούνται κατά τη συνήθη λειτουργία των επιχειρήσεων. Πλην όμως, το εν λόγω φαινόμενο αποκτά έντονο οικονομικό και φορολογικό ενδιαφέρον όταν χρησιμοποιείται προς τους σκοπούς της φοροδιαφυγής και της φοροαποφυγής μέσω της υπεριμολόγησης ή υποτιμολόγησης των συναλλαγών μεταξύ των συνδεδεμένων μερών.

Ενόψει των ανωτέρω, καθίσταται φανερό ότι ιδιαίτερη προσοχή πρέπει να δοθεί στην έννοια και το πεδίο εφαρμογής του όρου «συνδεδεμένες επιχειρήσεις», καθώς και στην ανάλυση της έννοιας της αρχής των ίσων αποστάσεων, κατά το μέρος που οι δύο αυτές έννοιες αποτελούν τη βάση για την κατανόηση του φαινομένου της ενδοομιλικής τιμολόγησης.

## **A.2. Η έννοια των «συνδεδεμένων μερών»**

**2.1.** Όπως προκύπτει σύμφωνα με τον ανωτέρω ορισμό της ενδοομιλικής τιμολόγησης τούτη αφορά στην μελέτη και τον προσδιορισμό των τιμών των συναλλαγών μεταξύ συνδεδεμένων επιχειρήσεων. Συνεπώς, προϋπόθεση για την κατανόηση του φαινομένου αποτελεί αρχικά η οριοθέτηση της έννοιας των «συνδεδεμένων μερών».

Σε διεθνές επίπεδο, ο ορισμός των «συνδεδεμένων μερών» εντοπίζεται στο άρθρο 9 της Πρότυπης Σύμβασης του ΟΟΣΑ για την Αποφυγή Διπλής Φορολογίας, κατά ρητή παραπομπή των Κατευθυντήριων Οδηγιών του ΟΟΣΑ για την τιμολόγηση των ενδοομιλικών συναλλαγών. Ειδικότερα, σύμφωνα με το άρθρο 9 της Πρότυπης Σύμβασης ορίζεται ότι: «Όταν α) μια επιχείρηση του ενός συμβαλλόμενου κράτους συμμετέχει άμεσα ή έμμεσα στη διοίκηση, τον έλεγχο ή το κεφάλαιο μιας επιχείρησης του άλλου συμβαλλόμενου κράτους, ή β) τα ίδια πρόσωπα συμμετέχουν άμεσα ή έμμεσα στη διοίκηση, τον έλεγχο ή το κεφάλαιο μιας επιχείρησης του ενός συμβαλλόμενου κράτους και μιας επιχείρησης του άλλου συμβαλλόμενου κράτους, και σε κάθε περίπτωση τίθενται ή επιβάλλονται μεταξύ των δύο επιχειρήσεων όροι στις εμπορικές ή οικονομικές σχέσεις τους, οι οποίοι διαφέρουν από εκείνους που θα τελούνταν μεταξύ ανεξάρτητων επιχειρήσεων, τότε οποιαδήποτε κέρδη τα οποία, αν δεν υπήρχαν οι όροι αυτοί, θα είχαν περιέλθει σε μία από τις επιχειρήσεις, αλλά, λόγω των όρων αυτών, δεν έχουν περιέλθει, μπορούν να συμπεριληφθούν στα κέρδη της επιχείρησης αυτής και να φορολογηθούν αναλόγως»<sup>1</sup>. Σύμφωνα, συνεπώς, με τα ανωτέρω καθίσταται φανερό ότι υιοθετείται ένας ευρύς ορισμός της έννοιας της σύνδεσης, η περαιτέρω εξειδίκευση του οποίου εναπόκειται στην κανονιστική αρμοδιότητα κάθε κράτους.

Σε εθνικό επίπεδο, λοιπόν, εξειδικεύθηκε περαιτέρω ο ανωτέρω ορισμός της έννοιας των «συνδεδεμένων μερών». Ειδικότερα, σύμφωνα με το άρθρο 2 περ. στ' και ζ' του Ν. 4172/2013 (Κώδικας Φορολογίας Εισοδήματος), δίδεται ο κάτωθι ορισμός των συνδεδεμένων μερών:

---

<sup>1</sup> “Where a) an enterprise of a Contracting State participates directly or indirectly in the management, control or capital of an enterprise of the other Contracting State, or b) the same persons participate directly or indirectly in the management, control or capital of an enterprise of a Contracting State and an enterprise of the other Contracting State, and in either case conditions are made or imposed between the two enterprises in their commercial or financial relations which differ from those which would be made between independent enterprises, then any profits which would, but for those conditions, have accrued to one of the enterprises, but, by reason of those conditions, have not so accrued, may be included in the profits of that enterprise and taxed accordingly”

«... στ) «συγγενικό πρόσωπο»: ο/η σύζυγος και οι ανιόντες ή κατιόντες σε ευθεία γραμμή,

ζ) «συνδεδεμένο πρόσωπο»: κάθε πρόσωπο, το οποίο συμμετέχει άμεσα ή έμμεσα στη διοίκηση, τον έλεγχο ή το κεφάλαιο άλλου προσώπου, το οποίο είναι συγγενικό πρόσωπο ή με το οποίο συνδέεται. Ειδικότερα, τα ακόλουθα πρόσωπα θεωρούνται συνδεδεμένα πρόσωπα:

αα) κάθε πρόσωπο που κατέχει άμεσα ή έμμεσα μετοχές, μερίδια ή συμμετοχή στο κεφάλαιο τουλάχιστον τριάντα τρία τοις εκατό (33%), βάσει αξίας ή αριθμού, ή δικαιώματα σε κέρδη ή δικαιώματα ψήφου,

ββ) δύο ή περισσότερα πρόσωπα, εάν κάποιο πρόσωπο κατέχει άμεσα ή έμμεσα μετοχές, μερίδια δικαιώματα ψήφου ή συμμετοχής στο κεφάλαιο τουλάχιστον τριάντα τρία τοις εκατό (33%), βάσει αξίας ή αριθμού, ή δικαιώματα σε κέρδη ή δικαιώματα ψήφου,

γγ) κάθε πρόσωπο με το οποίο υπάρχει σχέση άμεσης ή έμμεσης ουσιώδους διοικητικής εξάρτησης ή ελέγχου ή ασκεί καθοριστική επιρροή ή έχει τη δυνατότητα άσκησης καθοριστικής επιρροής άλλου προσώπου ή σε περίπτωση που και τα δύο πρόσωπα έχουν σχέση άμεσης ή έμμεσης ουσιώδους διοικητικής εξάρτησης ή ελέγχου ή δυνατότητα άσκησης καθοριστικής επιρροής από τρίτο πρόσωπο».

Συνεπώς, σύμφωνα με τον ανωτέρω ορισμό, χρησιμοποιώντας αφενός ένα ποσοτικό (33%) και αφετέρου ένα ποιοτικό (διοικητική εξάρτηση ή καθοριστική επιρροή) κριτήριο, μπορούμε να διακρίνουμε τρεις βασικές προϋποθέσεις σύνδεσης (Ντρούκας, Νιφορόπουλος, 2022).

**2.2.** Προς το σκοπό της περαιτέρω επεξήγησης του ανωτέρω νομοθετικού ορισμού της έννοιας των συνδεδεμένων προσώπων, εκδόθηκε η υπ' αριθ. ΠΟΛ 1142/2-7-2015 ερμηνευτική εγκύκλιος της φορολογικής διοίκησης, υπό τον τίτλο «Διευκρινίσεις για θέματα ενδοομιλικών συναλλαγών με βάση τις διατάξεις των ν.4172/2013 και ν.4174/2013». Σύμφωνα με την ανωτέρω ΠΟΛ, προσδιορίζεται αρχικά ο τρόπος υπολογισμού της έμμεσης συμμετοχής και συγκεκριμένα ορίζεται ότι «...οι έμμεσες συμμετοχές προκύπτουν με πολλαπλασιασμό των κατεχόμενων ποσοστών μέσω των διαδοχικών βαθμίδων.

Εάν, για παράδειγμα, η εταιρεία Α συμμετέχει με ποσοστό 80% στο κεφάλαιο της εταιρείας Β, η Β με τη σειρά της συμμετέχει με ποσοστό 60% στο κεφάλαιο της εταιρείας Γ και η Γ συμμετέχει με ποσοστό 80% στο κεφάλαιο της εταιρείας Δ, τότε η εταιρεία Α συμμετέχει έμμεσα, με 48% ( $80\% \times 60\%$ ) στο κεφάλαιο της εταιρείας Γ και με 38,4% ( $48\% \times 80\%$ ) στο κεφάλαιο της εταιρείας Δ...».

Περαιτέρω, μεγαλύτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει η εξειδίκευση των εννοιών της ουσιώδους διοικητικής εξάρτησης και της καθοριστικής επιρροής. Όσον αφορά στην έννοια της διοικητικής εξάρτησης, στην ανωτέρω ΠΟΛ 1142/2015 παρατίθεται ενδεικτικός κατάλογος με τις κάτωθι τρεις περιπτώσεις, ήτοι όταν:

- i. περισσότερο από το ήμισυ των μελών του διοικητικού συμβουλίου ή ένας ή περισσότεροι διευθύνοντες σύμβουλοι ή διαχειριστές του διορίζονται από το άλλο πρόσωπο,
- ii. το ίδιο πρόσωπο ή πρόσωπα που συμμετέχουν στη διοίκηση του ενός προσώπου με την ιδιότητα του διευθύνοντος συμβούλου ή του διαχειριστή, συμμετέχουν και στη διοίκηση του άλλου προσώπου με την ιδιότητα του διευθύνοντος συμβούλου ή διαχειριστή,
- iii. τρίτο πρόσωπο διορίζει και στα δύο πρόσωπα, περισσότερο από το ήμισυ των μελών του διοικητικού συμβουλίου τους ή έναν ή περισσότερους από τους διευθύνοντες συμβούλους τους ή διαχειριστές τους.

Επιπλέον, όσον αφορά στην έννοια του άμεσου ή έμμεσου ελέγχου ή της άσκησης καθοριστικής επιρροής ή δυνατότητας άσκησης επιρροής, σύμφωνα με την ίδια ως άνω ΠΟΛ τούτη υφίσταται ενδεικτικά (και όχι περιοριστικά), όταν:

- i. το ένα πρόσωπο (εξαιρουμένων των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων) έχει δανείσει ή παρέχει εγγυήσεις για πιστώσεις του άλλου και το ύψος του δανείου και των εγγυήσεων (αθροιστικά) υπερβαίνει το πενήντα τοις εκατό (50%) του συνόλου του ενεργητικού του δανειολήπτη,
- ii. στην ανωτέρω σχέση όταν τρίτο πρόσωπο (εξαιρουμένων των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων) έχει δανείσει ή παρέχει εγγυήσεις για πιστώσεις και στα δύο πρόσωπα,
- iii. το ένα πρόσωπο προμηθεύει ή ορίζει τον/τους προμηθευτές σε ποσοστό τουλάχιστον ενενήντα τοις εκατό (90%) των πρώτων και βοηθητικών υλών που απαιτούνται για την παραγωγή του συνόλου των προϊόντων του άλλου προσώπου και προκύπτει από σύμβαση (έγγραφη ή προφορική) ότι καθορίζει τις τελικές τιμές πώλησης των προϊόντων. Η σχέση δικαιοπάροχου - δικαιοδόχου σε περιπτώσεις συμβάσεων δικαιόχρησης (franchising) δεν συνιστά από μόνη της σχέση σύνδεσης κατά την έννοια της περ. ζ' του άρθρου 2 του ν. 4172/2013,
- iv. Η σχέση του αποκλειστικού ή κύριου προμηθευτή εμπορευμάτων ή παροχής υπηρεσιών ενός προσώπου σε άλλο πρόσωπο, δεν συνιστά από μόνη της σχέση σύνδεσης κατά την έννοια της περ. ζ' του άρθρου 2 του ν. 4172/2013.

Τούτων δοθέντων, καθίσταται πρόδηλο ότι ο ισχύων στο ελληνικό δίκαιο ορισμός της έννοιας των συνδεδεμένων μερών θεσπίστηκε ιδιαίτερα διευρυμένος, περιλαμβάνοντας πέραν της έννοιας της σύνδεσης νομικών και αυτήν της σύνδεσης φυσικών προσώπων με νομικά πρόσωπα, όπως λ.χ. ο μέτοχος μιας εταιρίας με ποσοστό άνω του 33% με την εν λόγω εταιρία, ο πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου και Διευθύνων Σύμβουλος με την εταιρία κ.λπ. (Αθανασάκη, 2016).

**2.3.** Για την πληρέστερη κατανόηση των ανωτέρω ορισμών κρίνεται σκόπιμη η παράθεση ορισμένων παραδειγμάτων, προς το σκοπό άντλησης των οποίων αξιοποιούνται ορισμένα έγγραφα του Κ.Ε.ΜΕ.ΕΠ., σχετικά με την παροχή διευκρινίσεων περί της υπαγωγής επιχειρήσεων στην έννοια των συνδεδεμένων προσώπων. Ειδικότερα:

α) Παράδειγμα 1: Έστω δύο ανώνυμες εταιρίες Μ και Γ, μεταξύ των οποίων δεν υπάρχει σχέση μητρικής - θυγατρικής. Οι Α και Β, αδέρφια, μετέχουν σε αμφότερες τις ανωτέρω εταιρίες και συγκεκριμένα με ποσοστό άνω του 33% στην Μ και μικρότερο του 33% στην Γ.

Οι Α και Β θεωρούνται συνδεδεμένα πρόσωπα προς την επιχείρηση Μ, κατά την έννοια του άρθρου 2, περ. ζ' του Ν. 4172/2013, αφού έκαστος συμμετέχει στο κεφάλαιό της με ποσοστό μεγαλύτερο του 33%. Αντιθέτως, τα δυο ως άνω φυσικά πρόσωπα δεν δύνανται να θεωρηθούν ως συνδεδεμένα προς την επιχείρηση Γ, αφενός διότι έκαστος συμμετέχει στο κεφάλαιό της με ποσοστό μικρότερο του 33% και αφετέρου, διότι δεν προκύπτουν στοιχεία ότι μπορεί ο καθένας τους να ασκήσει καθοριστική επιρροή στη διοίκηση ή στην άσκηση των δικαιωμάτων ψήφου.

Περαιτέρω, δεδομένου ότι μεταξύ των ανωνύμων εταιριών Μ και Γ δεν υφίσταται σχέση μητρικής-θυγατρικής, συνάγεται ότι οι δυο αυτές εταιρίες δεν νοούνται ως συνδεδεμένες, κατά την έννοια του άρθρου 2, περ. ζ' του Ν. 4172/2013 (βλ. σχετ. υπ' αριθ. Κ.Ε.ΜΕ.ΕΠ. 22890/5.8.2014 έγγραφο, δημοσιευμένο στην ιστοσελίδα <https://www.taxheaven.gr/circulars/19285/ar-prwt-k-e-me-ep-22890-5-8-2014>).

β) Παράδειγμα 2: Το μετοχικό κεφάλαιο της ανώνυμης εταιρίας Ψ φέρει την εξής σύνθεση:

- Α 51,00%
- Ε Α.Ε. 20,00%
- Β Α.Ε. 10,00%-14,00%
- Α 7,50%
- Χ 7,50%

- Z 0,00%-4,00%

Περαιτέρω, ο X κατέχει την απόλυτη πλειοψηφία (50,21%) του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρίας Ε Α.Ε., με αποτέλεσμα, κατά το μέρος που οι αποφάσεις της Γενικής Συνέλευσης των μετόχων της λαμβάνονται με απόλυτη πλειοψηφία, να ασκεί καθοριστική επιρροή στη λήψη αποφάσεων. Επίσης, ελέγχει (άμεσα και έμμεσα) την απόλυτη πλειοψηφία του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρίας Β Α.Ε., αφού αφενός ο ίδιος κατέχει το 8,11% των μετοχών και αφετέρου, η εταιρία Ε Α.Ε. (της οποίας κατέχει την απόλυτη πλειοψηφία του μετοχικού κεφαλαίου και ασκεί καθοριστική επιρροή στη λήψη αποφάσεων) κατέχει το 46,72% των μετοχών. Συνεπώς, αθροιστικά, ο X ελέγχει το 54,83% των μετοχών της Β Α.Ε., με αποτέλεσμα κατά το μέρος που οι αποφάσεις της Γενικής Συνέλευσης των μετόχων της λαμβάνονται με απόλυτη πλειοψηφία να ασκεί καθοριστική επιρροή στη λήψη αποφάσεων.

Συνακόλουθα, ο X ελέγχει άμεσα ή έμμεσα 37,50%-41,50% των μετοχών της εταιρίας Ψ Α.Ε. (κατέχει ο ίδιος το 7,50% των μετοχών, ενώ ελέγχει, όπως αναλύθηκε προηγουμένως, τις μετοχές της Ε Α.Ε., που ανέρχονται σε 20,00% του μετοχικού κεφαλαίου, καθώς και το 10,00%-14,00% της συμμετοχής της Β Α.Ε.).

Ο Λ (κάτοχος του 51% των μετοχών της Ψ Α.Ε.), βάσει σχετικής καταστατικής πρόβλεψης-ρήτρας, δύναται να διορίσει το ένα πέμπτο (1/5) των μελών του Διοικητικού Συμβουλίου, ενώ αποκλείεται από την εκλογή των υπολοίπων μελών του (4/5). Συνεπώς, τα υπόλοιπα τέσσερα μέλη του Δ.Σ. της Ψ Α.Ε. εκλέγονται από τους μετόχους που κατέχουν το εναπομείναν 49% του μετοχικού κεφαλαίου.

Κατόπιν των ανωτέρω, προκύπτει ότι το 37,50% - 41,50% από το εναπομείναν 49% (ήτοι το 76,53% - 84,69% των μετοχών που αναδεικνύουν τα τέσσερα από τα πέντε μέλη του Δ.Σ. της Ψ Α.Ε.) ελέγχεται άμεσα ή έμμεσα από τον X.

Επομένως, ο X δύναται να καθορίσει την εκλογή των τεσσάρων πέμπτων (4/5) του Διοικητικού Συμβουλίου της Ψ Α.Ε., συμπεριλαμβανομένων του Προέδρου και του Διευθύνοντος Συμβούλου, στους οποίους ανατίθενται όλες οι εξουσίες και οι αρμοδιότητες του Δ.Σ.

Ως εκ τούτου, (i) οι εταιρίες Ε Α.Ε. και Ψ Α.Ε. και (ii) οι εταιρίες Β Α.Ε. και Ψ Α.Ε. νοούνται ως συνδεδεμένες, αφού σε αμφότερες υπάρχει δυνατότητα άσκησης καθοριστικής επιρροής από τρίτο πρόσωπο, τον X (βλ. σχετ. Κ.Ε.ΜΕ.ΕΠ. 33664/10.12.2014 έγγραφο, δημοσιευμένο στην ιστοσελίδα <https://www.taxheaven.gr/circulars/20007/ar-prwt-k-e-me-ep-33664-10-12-2014> ).

γ) Παράδειγμα 3: Έστω οι ανώνυμες εταιρίες X και Ψ στις οποίες μετέχουν τα ίδια τέσσερα φυσικά πρόσωπα με ποσοστό 25% έκαστος. Οι μέτοχοι Α, Β και Γ είναι αδέρφια, ενώ οι μέτοχοι Β, Γ και Δ μετέχουν στο πενταμελές Διοικητικό Συμβούλιο της εταιρίας Α και οι Α, Β και Δ μετέχουν στο πενταμελές Διοικητικό Συμβούλιο της εταιρίας Β. Οι αποφάσεις των Δ.Σ. και των δύο εταιριών λαμβάνονται με απόλυτη πλειοψηφία.

Με βάση των ανωτέρω ορισμό, οι εταιρίες Α και Β θεωρούνται συνδεδεμένες, λόγω της συμμετοχής των ιδίων προσώπων στο κεφάλαιό τους, με αποτέλεσμα να υφίσταται και στις δύο εταιρίες σχέση ουσιώδους διοικητικής εξάρτησης ή ελέγχου από τρίτα πρόσωπα, τους μετόχους (βλ. σχετ. Κ.Ε.ΜΕ.ΕΠ. 302/9.1.2015 έγγραφο, δημοσιευμένο στην ιστοσελίδα <https://www.taxheaven.gr/circulars/20182/ar-prwt-k-e-me-ep-302-9-1-2015>).

δ) Παράδειγμα 4: Έστω η κοινοπραξία Κ, της οποίας ο κύκλος εργασιών ανέρχεται στο ποσό των 1.500.000,00 €. Μέλη της Κ είναι οι Α και Β ατομικές επιχειρήσεις με ποσοστό συμμετοχής 33,33% έκαστος και η ετερόρρυθμη εταιρία Γ με ποσοστό συμμετοχής 33,34%.

Σύμφωνα με τα ανωτέρω, οι επιχειρήσεις Α, Β, Γ και Κ θεωρούνται συνδεδεμένες σύμφωνα με το ποσοτικό κριτήριο του άρθρου 2 περ. ζ εδ. αα' και ββ' του Ν. 4172/2013 (βλ. σχετ. Κ.Ε.ΜΕ.ΕΠ. 8907/6.4.2015 έγγραφο, δημοσιευμένο στην ιστοσελίδα <https://www.taxheaven.gr/circulars/20652/ar-prwt-k-e-me-ep-8907-2015>).

ε) Παράδειγμα 5: Έστω δύο ανώνυμες εταιρίες X και Ψ μεταξύ των οποίων υφίστανται ορισμένοι κοινοί μέτοχοι, οι οποίοι ωστόσο δε συμμετέχουν άμεσα ή έμμεσα στο κεφάλαιο τούτων κατά ποσοστό τουλάχιστον 33%.

Επιπλέον, τρία από τα εννέα σε σύνολο μέλη του ΔΣ της εταιρίας X είναι ταυτόχρονα και μέλη του πενταμελούς ΔΣ της Ψ, ενώ υπάρχει και ένα μέλος του ΔΣ της Ψ που είναι τέκνο μέλους του ΔΣ της X.

Το μεγαλύτερο μέρος του ετήσιου κύκλου εργασιών της Ψ διαμορφώνεται από τις πωλήσεις που πραγματοποιεί προς την X.

Σύμφωνα, συνεπώς, με τα ανωτέρω, οι εταιρίες X και Ψ θεωρούνται συνδεδεμένες σύμφωνα με το άρθρο 2 περ. ζ' εδ. γγ' του Ν. 4172/2013, λόγω ύπαρξης σχέσης ουσιώδους οικονομικής εξάρτησης, με συνέπεια η Ψ να δύναται να ασκήσει καθοριστική επιρροή στην X (βλ. σχετ. Κ.Ε.ΜΕ.ΕΠ. 10025/23.4.2015 έγγραφο, δημοσιευμένο στην ιστοσελίδα <https://www.taxheaven.gr/circulars/20734/ar-prwt-k-e-me-ep-10025-23-4-2015-10025-2015>).

**2.4.** Τέλος, αξίζει να αναφερθεί ότι αντίστοιχη είναι και η ρύθμιση του Διεθνούς Λογιστικού Προτύπου 24 σχετικά με τις γνωστοποιήσεις συνδεδεμένων μερών. Ειδικότερα, το ΔΛΠ 24 αποσκοπεί στη διασφάλιση του ότι οι οικονομικές καταστάσεις μιας οικονομικής οντότητας εμπεριέχουν τις γνωστοποιήσεις που απαιτούνται, προκειμένου να δίδεται η αναγκαία προσοχή στο ενδεχόμενο η οικονομική θέση και το κέρδος ή η ζημία της εν λόγω οντότητας να έχουν επηρεαστεί από την ύπαρξη συνδεδεμένων μερών και από τις συναλλαγές και τα ανεξόφλητα υπόλοιπα που αφορούν τα συνδεδεμένα μέρη. Αφορά ενοποιημένες αλλά και ατομικές οικονομικές καταστάσεις.

Ειδικότερα, το ΔΛΠ 24 αντιμετωπίζει το ζήτημα του συνδεδεμένου μέρους και προβλέπει εκτεταμένες γνωστοποιήσεις στις αρμόδιες οικονομικές αρχές, αλλά και σε κάθε νόμιμο ενδιαφερόμενο (πχ μετόχους, πελάτες κτλ). Για το λόγο αυτό, η αποκάλυψη μιας τέτοιας συναλλαγής θεωρείται απαραίτητη για τη συνολική εικόνα μιας επιχείρησης.

Σύμφωνα με τον εν λόγω λογιστικό πρότυπο *«ως συνδεδεμένο μέρος νοείται πρόσωπο ή οντότητα που συνδέεται με την οντότητα η οποία καταρτίζει οικονομικές καταστάσεις (στο παρόν πρότυπο αναφέρεται ως η "αναφέρουσα οντότητα")*.

*(α) Ένα πρόσωπο ή μέλος του στενού οικογενειακού περιβάλλοντος του προσώπου αυτού συνδέεται με αναφέρουσα οντότητα εάν το εν λόγω πρόσωπο:*

- (i) έχει τον έλεγχο ή τον από κοινού έλεγχο στην αναφέρουσα οντότητα*
- (ii) έχει σημαντική επιρροή στην αναφέρουσα οντότητα ή*
- (iii) κατέχει καίρια διοικητική θέση στην αναφέρουσα οντότητα ή σε μητρική της αναφέρουσας οντότητας.*

*(β) Η οντότητα συνδέεται με αναφέρουσα οντότητα εφόσον συντρέχει οιαδήποτε των κατωτέρω προϋποθέσεων:*

*(i) Η οντότητα και η αναφέρουσα οντότητα ανήκουν στον ίδιο όμιλο (που σημαίνει ότι οι μητρικές, θυγατρικές και αδελφές θυγατρικές συνδέονται μεταξύ τους).*

*(ii) Μια οντότητα είναι συγγενής ή κοινή επιχείρηση της άλλης οντότητας (ή συγγενής ή κοινή επιχείρηση μέλους ενός ομίλου στον οποίον ανήκει ή άλλη οντότητα).*

*(iii) Αμφότερες οι οντότητες είναι κοινές επιχειρήσεις του ιδίου τρίτου μέρους.*

*(iv) Μια οντότητα είναι κοινή επιχείρηση τρίτης οντότητας και η άλλη οντότητα είναι συγγενής με την τρίτη οντότητα.*

*(v) Η οντότητα είναι πρόγραμμα παροχών μετά την έξοδο από την υπηρεσία προς όφελος των εργαζομένων είτε της αναφέρουσας οντότητας είτε οντότητας που συνδέεται με την αναφέρουσα οντότητα. Εάν η αναφέρουσα οντότητα είναι η ίδια τέτοιου είδους πρόγραμμα, οι χρηματοδότες εργοδότες συνδέονται και αυτοί με την αναφέρουσα οντότητα.*



(vi) Η οντότητα ελέγχεται ή ελέγχεται από κοινού από πρόσωπο σύμφωνα με το σημείο (α).

(vii) Ένα πρόσωπο σύμφωνα με το σημείο (α) στοιχείο (i) έχει σημαντική επιρροή στην οντότητα ή κατέχει καίρια διοικητική θέση στην οντότητα (ή σε μητρική της οντότητας)...».

Περαιτέρω, η έννοια του ελέγχου δίδεται στο Διεθνές Πρότυπο Χρηματοοικονομικής Αναφοράς 10, σύμφωνα με το οποίο ο έλεγχος προσδιορίζεται ως «το δικαίωμα κατεύθυνσης των οικονομικών και επιχειρηματικών πολιτικών μιας οικονομικής οντότητας, ούτως ώστε να λαμβάνονται οφέλη από τις δραστηριότητές της». Επιπρόσθετα δε, με το ΔΛΠ 28 εξειδικεύεται και η έννοια της σημαντικής επιρροής ως ακολούθως:

«Εάν μια οντότητα διαθέτει, άμεσα ή έμμεσα (π.χ. μέσω θυγατρικών), 20% ή περισσότερο των δικαιωμάτων ψήφου μιας άλλης, τεκμαίρεται ότι η οντότητα ασκεί σημαντική επιρροή, εκτός εάν μπορεί να αποδειχθεί σαφώς ότι δεν συμβαίνει αυτό.

Έτσι, μια οντότητα ασκεί σημαντική επιρροή στη λήψη οικονομικών και λειτουργικών αποφάσεων μιας άλλης, χωρίς παράλληλα να διαθέτει και τον έλεγχο των πολιτικών αυτών».

Τέλος, σύμφωνα με το ΔΛΠ 24, αντικείμενο γνωστοποιήσεων αποτελούν οι σχέσεις μητρικών – θυγατρικών, οι παροχές προς τα κύρια διοικητικά στελέχη και οι συναλλαγές με συνδεδεμένα μέρη. Ως ελάχιστο δε περιεχόμενο των εν λόγω γνωστοποιήσεων αναφέρονται: το ποσό των συναλλαγών, το ποσό των ανεξόφλητων υπολοίπων, συμπεριλαμβανομένων των υποχρεώσεων (τους όρους και τις προϋποθέσεις αυτών), λεπτομέρειες των εγγυήσεων που δόθηκαν ή ελήφθησαν, προβλέψεις για επισφαλείς απαιτήσεις που σχετίζονται με το ποσό των ανεξόφλητων υπολοίπων, αναφορά στην τήρηση της αρχής των ίσων αποστάσεων (arm's length principle), καθώς και κάθε άλλη πληροφορία, η γνωστοποίηση της οποίας θεωρείται αναγκαία για την κατανόηση της επίδρασης των συναλλαγών συνδεδεμένων μερών στις οικονομικές καταστάσεις της οντότητας.

Ενόψει, λοιπόν, των ανωτέρω, καθίσταται φανερό ότι κατ' εφαρμογή του ΔΛΠ 24 αποτυπώνεται η επίδραση των συνδεδεμένων μερών στην οικονομική κατάσταση και τα λειτουργικά αποτελέσματα μιας επιχειρηματικής οντότητας. Η σωστή τήρησή του συμβάλλει στη διαμόρφωση της συνολικής εικόνας μιας επιχείρησης, ενώ η πληρέστερη ενημέρωση αναφορικά με τις συναλλαγές με συνδεδεμένα μέρη μπορεί να βοηθήσει τους ενδιαφερόμενους (κρατικές αρχές, πελάτες, μέτοχοι) να κατανοήσουν καλύτερα και να

λάβουν μια τεκμηριωμένη απόφαση σχετικά με τον τρόπο ψηφοφορίας, καθώς και να συμβάλει στη διατήρηση της εμπιστοσύνης των επενδυτών στη διαχείριση της επιχείρησης.

### **A.3. Η αρχή των ίσων αποστάσεων (arm's length principle)**

#### **A.3.1. Η έννοια της αρχής των ίσων αποστάσεων**

Όπως ήδη αναφέρθηκε, η αρχή των ίσων αποστάσεων αποτελεί το διεθνές πρότυπο τιμολόγησης ενδοομιλικών συναλλαγών. Σύμφωνα με το άρθρο 9 παρ. 1 του Προτύπου Φορολογικής Σύμβασης του ΟΟΣΑ, ορίζεται ότι «[Όταν] τίθενται ή επιβάλλονται μεταξύ των δύο [συνδεδεμένων] επιχειρήσεων όροι στις εμπορικές ή οικονομικές τους σχέσεις, οι οποίοι διαφέρουν από εκείνους που θα συμφωνούνταν μεταξύ ανεξάρτητων επιχειρήσεων, τότε τα κέρδη που, αν δεν υπήρχαν οι όροι αυτοί, θα είχαν περιέλθει σε μία από τις επιχειρήσεις, αλλά, λόγω των όρων αυτών, δεν περιήλθαν, μπορούν να συμπεριληφθούν στα κέρδη της επιχείρησης αυτής και να φορολογηθούν αναλόγως»<sup>2</sup>.

Σύμφωνα, λοιπόν, με τον ανωτέρω ορισμό, η αρχή των ίσων αποστάσεων αντιμετωπίζει τα μέλη ενός ομίλου πολυεθνικών επιχειρήσεων σαν να ήταν ανεξάρτητες οντότητες και όχι ως αδιάσπαστα τμήματα μιας ενιαίας επιχείρησης. Η γενική ιδέα πίσω από την αρχή των ίσων αποστάσεων είναι η κατανομή των κερδών σε κάθε τμήμα της αλυσίδας που συμβάλλει στην δημιουργία αξίας. Αυτό θα πρέπει τελικά να έχει ως αποτέλεσμα, κάθε χώρα που συμμετέχει στην αλυσίδα να μπορεί να επιβάλλει φόρο με βάση μια φορολογική βάση, η οποία είναι ισοδύναμη με την πραγματική αξία που δημιουργείται σε αυτή (OECD BEPS ACTION PLAN, 2015, ACTIONS 8 – 10). Συνεπώς, η αρχή των ίσων αποστάσεων θεωρείται ότι εξυπηρετεί πολύ καλά την ορθή κατανομή της φορολογικής βάσης μεταξύ των κρατών.

Ως εκ τούτου, προκειμένου να διαπιστωθεί εάν τηρείται η αρχή των ίσων αποστάσεων, η προσοχή επικεντρώνεται στη φύση των συναλλαγών μεταξύ των συνδεδεμένων επιχειρήσεων και στο κατά πόσον οι όροι τους διαφέρουν από τους όρους που θα είχαν συμφωνηθεί σε συγκρίσιμες μη ελεγχόμενες συναλλαγές μεταξύ

---

<sup>2</sup> [Where] conditions are made or imposed between the two [associated] enterprises in their commercial or financial relations which differ from those which would be made between independent enterprises, then any profits which would, but for those conditions, have accrued to one of the enterprises, but, by reason of those conditions, have not so accrued, may be included in the profits of that enterprise and taxed accordingly

ανεξάρτητων οντοτήτων («*ανάλυση συγκρισιμότητας*»). Με άλλες λέξεις, η εφαρμογή της αρχής των ίσων αποστάσεων βασίζεται στη σύγκριση των όρων μιας ελεγχόμενης συναλλαγής, με τους όρους που θα είχαν συμφωνηθεί εάν τα μέρη ήταν ανεξάρτητα και πραγματοποιούσαν μια συγκρίσιμη συναλλαγή υπό συγκρίσιμες συνθήκες. Όπως αναφέρει και ο Τσουρουφλής (2010, σελ. 27), η έννοια της αρχής ίσων αποστάσεων αποτελεί αόριστη νομική έννοια, η οποία απαιτεί εξειδίκευση σε κάθε συγκεκριμένη περίπτωση. Ως εκ τούτου, δεν μπορεί να θεωρηθεί ότι υπάρχει κάποια μέθοδος εφαρμογής της αρχής ίσων αποστάσεων που να οδηγεί σε απόλυτα και αντικειμενικά αποτελέσματα για όλες τις συναλλαγές.

### **A.3.2. Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα που σχετίζονται με την εφαρμογή της αρχής των ίσων αποστάσεων**

Σύμφωνα με τα ανωτέρω, καθίσταται φανερό ότι με την υιοθέτηση της αρχής των ίσων αποστάσεων κάθε επιχείρηση εντός ενός ομίλου πολυεθνικών επιχειρήσεων αντιμετωπίζεται ως χωριστή οντότητα. Ο στόχος αυτής της προσέγγισης είναι να προσδιοριστεί η φορολογητέα οντότητα, ακόμη και αν οι εν λόγω συναλλαγές πραγματοποιούνται στο πλαίσιο μιας ενιαίας πολυεθνικής επιχείρησης (Wilde, 2015).

Οι χώρες του ΟΟΣΑ θεωρούν ότι η προσέγγιση αυτή, σύμφωνα με την οποία κάθε εταιρία αντιμετωπίζεται ως ξεχωριστό φορολογούμενο υποκείμενο, ανεξάρτητα από τη λειτουργία της στο πλαίσιο ενός ενοποιημένου ομίλου, είναι το πιο λογικό μέσο για την επίτευξη του καλύτερου αποτελέσματος για κατανομή των φορολογικών βάσεων μεταξύ των κρατών και την ελαχιστοποίηση του κινδύνου διπλής φορολόγησης (OECD Transfer Pricing Guidelines). Πλην όμως, καίτοι η ανωτέρω κατάσταση παρουσιάζεται ως ιδανική από θεωρητικής απόψεως, εντούτοις παρίσταται ο κίνδυνος δημιουργίας κινήτρου για αύξηση της μετατόπισης κερδών, καθώς μια πολυεθνική επιχείρηση μπορεί να κατανέμει τα κέρδη στις χώρες όπου βρίσκονται οι οντότητές της (Escribana, 2017). Αυτή η μετατόπιση κερδών διορθώνεται κατά τον ΟΟΣΑ με την εφαρμογή της αρχής των ίσων αποστάσεων.

Μεταξύ των σημαντικότερων πλεονεκτημάτων της αρχής των ίσων αποστάσεων, αναφέρεται το γεγονός ότι η εξέταση των ενδοομιλικών συναλλαγών με γνώμονα τη συμπεριφορά ανεξάρτητων επιχειρήσεων, αποτελεί τον καταλληλότερο τρόπο για να ικανοποιηθεί η απαίτηση για ουδέτερη κατανομή του φορολογητέου κέρδους. Εξάλλου, μέσω της εφαρμογής της αρχής των ίσων αποστάσεων μπορεί να διαμορφωθεί μια κατά

το δυνατόν ομοιόμορφη πρακτική στον τομέα της διεθνούς φορολογίας. Επιπλέον, ένα πλεονέκτημα από την εφαρμογή της αρχής των ίσων αποστάσεων εντοπίζεται και από τη σκοπιά του εταιρικού δικαίου, κατά το μέρος που για την επίτευξη της διατήρησης του ονομαστικού κεφαλαίου των επιχειρήσεων και της προάσπισης των συμφερόντων των μετόχων της μειοψηφίας και των δανειστών μιας εταιρίας, απαιτείται να είναι ουδέτερες οι ενδοομιλικές συναλλαγές (Τσουρουφλής, 2010).

Εντούτοις, κατά το μέρος που οι πολυεθνικές επιχειρήσεις αποκτούν ολοένα και μεγαλύτερη σημασία στην παγκόσμια οικονομία και γίνονται όλο και πιο ολοκληρωμένες, δεν είναι τόσο εύκολο να χρησιμοποιείται πλέον επαρκώς η προσέγγιση της χωριστής οντότητας. Η χρηματοοικονομική λογιστική αγνοεί ήδη τις θυγατρικές εταιρίες και αντιμετωπίζει τον όμιλο πολυεθνικών επιχειρήσεων ως ενιαία οντότητα, με την έννοια ότι πρέπει να κάνει μόνο μία ενοποιημένη οικονομική κατάσταση (Vann, 2003).

Η κύρια αδυναμία ως προς την εφαρμογή της αρχής των ίσων αποστάσεων σχετίζεται με την ίδια την βασική ιδέα της, ήτοι την απαίτηση σύγκρισης με ανεξάρτητες επιχειρήσεις (Τσουρουφλής, 2010). Τούτη διότι κατ' αυτό τον τρόπο δε λαμβάνονται επαρκώς υπόψη οι ιδιαιτερότητες των ελεγχόμενων συναλλαγών και οι επίδρασή τους ως προς την κοστολόγηση (λ.χ. αναλαμβανόμενοι κίνδυνοι, συνέργιες, ειδικοί όροι συμβάσεων, εξοικονόμηση δαπανών που προκύπτουν εκ της σχέσεως σύνδεσης κ.λπ.). Επιπρόσθετα, σε περιπτώσεις πολυεθνικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον τομέα της παραγωγής μοναδικών προϊόντων, άυλων αγαθών ή παροχής εξειδικευμένων υπηρεσιών, καθίσταται πρόδηλο ότι είναι ιδιαίτερα δυσχερής η εφαρμογή της αρχής των ίσων αποστάσεων, ενόψει της αντικειμενικής δυσκολίας εξεύρεσης συγκριτικού δείγματος (Ντρούκας, 2017). Τέλος, μια ακόμη δυσκολία ως προς την εφαρμογή της αρχής των ίσων αποστάσεων, αποτελεί και το γεγονός ότι συχνά οι συνδεδεμένες επιχειρήσεις μπορεί να πραγματοποιούν συναλλαγές τις οποίες δε θα πραγματοποιούσαν ανεξάρτητες επιχειρήσεις, ενόψει του γεγονότος ότι οι επιχειρήσεις ενός ομίλου αντιμετωπίζουν διαφορετικές εμπορικές συνθήκες και παρουσιάζουν διαφορετικές ανάγκες ως προς τη λειτουργία τους σε σχέση με τις ανεξάρτητες (Ντρούκας, Νιφορόπουλος, 2022).

### A.3.3. Η ανάλυση συγκρισιμότητας

Όπως ήδη αναφέρθηκε, προκειμένου να διαπιστωθεί εάν τηρείται η αρχή των ίσων αποστάσεων η προσοχή επικεντρώνεται στη φύση των συναλλαγών μεταξύ των συνδεδεμένων επιχειρήσεων και στο κατά πόσο οι όροι τους διαφέρουν από τους όρους που θα είχαν συμφωνηθεί σε συγκρίσιμες μη ελεγχόμενες συναλλαγές μεταξύ ανεξάρτητων οντοτήτων «ανάλυση συγκρισιμότητας». Για την πραγματοποίηση αυτής της ανάλυσης συγκρισιμότητας απαιτείται αρχικά ο προσδιορισμός των εμπορικών ή οικονομικών σχέσεων μεταξύ των συνδεδεμένων επιχειρήσεων, καθώς και των όρων και των οικονομικά συναφών περιστάσεων που συνδέονται με αυτές τις σχέσεις (ώστε να περιγραφεί με ακρίβεια η ελεγχόμενη συναλλαγή). Στη συνέχεια, ακολουθεί η σύγκριση των όρων και των οικονομικά σημαντικών περιστάσεων της ελεγχόμενης συναλλαγής, όπως περιγράφηκαν με ακρίβεια, με τους αντίστοιχους όρους και τις περιστάσεις συγκρίσιμων συναλλαγών μεταξύ ανεξάρτητων επιχειρήσεων.

Η ακριβής οριοθέτηση της πραγματικής συναλλαγής ή των συναλλαγών μεταξύ των συνδεδεμένων επιχειρήσεων απαιτεί την ανάλυση των οικονομικών χαρακτηριστικών κάθε συναλλαγής. Σύμφωνα με τον ΟΟΣΑ, οι παράγοντες συγκρισιμότητας που πρέπει να προσδιοριστούν στις εμπορικές ή οικονομικές σχέσεις μεταξύ των συνδεδεμένων επιχειρήσεων, προκειμένου να οριοθετηθεί με ακρίβεια η πραγματική συναλλαγή, μπορούν να κατηγοριοποιηθούν σε γενικές γραμμές ως εξής:

- Οι συμβατικοί όροι της συναλλαγής
- Οι λειτουργίες που εκτελούνται από καθένα από τα μέρη της συναλλαγής, λαμβάνοντας υπόψη τα χρησιμοποιούμενα περιουσιακά στοιχεία και τους αναλαμβανόμενους κινδύνους, συμπεριλαμβανομένου του τρόπου με τον οποίο οι λειτουργίες αυτές σχετίζονται με την ευρύτερη παραγωγή αξίας από τον όμιλο πολυεθνικών επιχειρήσεων στον οποίο ανήκουν τα μέρη, τις συνθήκες που περιβάλλουν τη συναλλαγή και τις πρακτικές του κλάδου (λειτουργική ανάλυση)
- Τα χαρακτηριστικά των μεταβιβαζόμενων αγαθών ή των παρεχόμενων υπηρεσιών
- Οι οικονομικές συνθήκες των μερών και της αγοράς στην οποία δραστηριοποιούνται
- Οι επιχειρηματικές στρατηγικές που ακολουθούν τα μέρη.

Ο βαθμός στον οποίο ένα από τα χαρακτηριστικά που κατηγοριοποιούνται ανωτέρω είναι οικονομικά σημαντικό σε μια συγκεκριμένη συναλλαγή εξαρτάται από το

βαθμό στον οποίο θα λαμβανόταν υπόψη από ανεξάρτητες επιχειρήσεις κατά την αξιολόγηση των όρων της ίδιας συναλλαγής, εάν αυτή πραγματοποιούνταν μεταξύ τους.

Την ακριβή οριοθέτηση της ελεγχόμενης συναλλαγής ακολουθεί η διενέργεια συγκρίσεων μεταξύ των ελεγχόμενων συναλλαγών και των μη ελεγχόμενων συναλλαγών, προκειμένου να προσδιοριστεί μια τιμή μεταξύ ίσων αποστάσεων για την ελεγχόμενη συναλλαγή. Το δεύτερο βήμα είναι η εξεύρεση κατάλληλων συγκρίσιμων ανεξάρτητων εταιριών, προκειμένου διασφαλισθεί ότι οι τελευταίες δραστηριοποιούνται στην ίδια αγορά, ενώ διαθέτουν το ίδιο επίπεδο τεχνολογίας και τα ίδια επίπεδα αποτελεσματικότητας με την ελεγχόμενη συνδεδεμένη εταιρία. Οι πληροφορίες αυτές μπορούν συχνά να ληφθούν από εμπορικές βάσεις δεδομένων. Εξάλλου, για να εξαλειφθούν οι τυχόν διαφορές μεταξύ των συγκρινόμενων καταστάσεων που θα μπορούσαν να επηρεάσουν ουσιωδώς τη σύγκριση, πρέπει να γίνονται προσαρμογές συγκρισιμότητας, όπου είναι δυνατόν, για να βελτιωθεί η αξιοπιστία της σύγκρισης. Επομένως, σε καμία περίπτωση δεν μπορούν οι μη προσαρμοσμένες μέσες αποδόσεις του κλάδου να καθορίσουν από μόνες τους τιμές μεταξύ ίσων αποστάσεων.

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ Β: ΜΕΘΟΔΟΙ ΤΕΚΜΗΡΙΩΣΗΣ ΤΙΜΩΝ ΕΝΔΟΟΜΙΛΙΚΩΝ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ – ΘΕΩΡΗΤΙΚΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΚΑΙ ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ ΕΦΑΡΜΟΓΕΣ**

### **B.1. Σύντομη παρουσίαση των μεθόδων τεκμηρίωσης τιμών ενδοομιλικών συναλλαγών**

Οι μέθοδοι που προτείνονται, προκειμένου να διαπιστωθεί κατά πόσον οι όροι που επιβάλλονται στις εμπορικές ή οικονομικές σχέσεις μεταξύ συνδεδεμένων επιχειρήσεων είναι σύμφωνοι με την αρχή των ίσων αποστάσεων, άλλως οι μέθοδοι τεκμηρίωσης τιμών ενδοομιλικών συναλλαγών, κατατάσσονται σε δύο κατηγορίες, τις «παραδοσιακές μεθόδους» και τις «συναλλακτικές μεθόδους». Οι παραδοσιακές μέθοδοι είναι η μέθοδος της συγκρίσιμης μη ελεγχόμενης τιμής (CUP), η μέθοδος της τιμής μεταπώλησης (RPM) και η μέθοδος του κόστους συν κέρδος (CPM). Οι συναλλακτικές μέθοδοι είναι η μέθοδος του καθαρού περιθωρίου κέρδους συναλλαγής (TNMM) και η μέθοδος του επιμερισμού του κέρδους (TPSM). Ως γενική εισαγωγή μπορεί να αναφερθεί ότι, προκειμένου να ελεγχθούν ή να καθοριστούν οι συνθήκες πλήρους ανταγωνισμού που σχετίζονται με τις ελεγχθείσες συναλλαγές, η μέθοδος CUP συγκρίνει τις τιμές, η μέθοδος της τιμής μεταπώλησης συγκρίνει τα μικτά περιθώρια κέρδους, η μέθοδος κόστους συν κέρδος συγκρίνει τις προσαυξήσεις μικτού κέρδους επί του κόστους, η μέθοδος του καθαρού κέρδους συναλλαγής συγκρίνει τα καθαρά περιθώρια και, τέλος, η μέθοδος επιμερισμού κέρδους συγκρίνει την κατανομή των κερδών μεταξύ των μερών.

Ορισμένες από τις μεθόδους αυτές είναι μονόπλευρες ενώ άλλες αμφίπλευρες. Όπως υποδηλώνει η ονομασία, οι μονομερείς μέθοδοι (δηλαδή, RPM, CPM και TNMM) εφαρμόζονται σε ένα μέρος της ελεγχόμενης συναλλαγής και εξετάζουν τα αποτελέσματα που εξάγονται έναντι εκείνων που προκύπτουν από μη συνδεδεμένα μέρη που συμμετέχουν σε συγκρίσιμες συναλλαγές. Το «ελεγχόμενο μέρος» θα πρέπει να είναι το μέρος με το λιγότερο περίπλοκο λειτουργικό προφίλ. Ως αποτέλεσμα της εφαρμογής μιας μονομερούς μεθόδου, το άλλο μέρος θα δικαιούται τυχόν εναπομένον πραγματικό κέρδος από τις σχετικές συναλλαγές (ωστόσο, αυτό το εναπομένον ποσό μπορεί, στην πραγματικότητα, να είναι θετικό, μηδενικό ή ακόμα και αρνητικό). Αντίθετα, οι αμφίπλευρες μέθοδοι εφαρμόζονται αποτελεσματικά και στα δύο μέρη της ελεγχόμενης συναλλαγής, καθορίζοντας είτε μια τιμή ίσων αποστάσεων που πρέπει να

χρησιμοποιείται από κάθε μέρος (μέθοδος CUP), είτε μια κατανομή των σχετικών κερδών από τις συναλλαγές μεταξύ των μερών (μέθοδος TPSM).

Τέλος, σύμφωνα με τις Κατευθυντήριες Γραμμές του ΟΟΣΑ για τις ενδοομιλικές συναλλαγές, οι πέντε αυτές μέθοδοι τεκμηρίωσης τιμών δεν είναι περιοριστικές, παρά μόνον αποτελούν τις κοινά αποδεκτές μεθόδους από τα κράτη – μέλη του ΟΟΣΑ. Κοινή επιδίωξη των εν λόγω μεθόδων αποτελεί η διασφάλιση του ότι οι τιμές μεταβίβασης ή τα περιθώρια κέρδους ανταποκρίνονται στις συνθήκες που θα ίσχυαν μεταξύ συγκρίσιμων ανεξάρτητων επιχειρήσεων. Εξάλλου, όλες οι μέθοδοι μπορούν να χρησιμοποιηθούν για τον καθορισμό ή τον έλεγχο των τιμών μεταβίβασης που χρεώνονται μεταξύ συνδεδεμένων μερών για τη μεταβίβαση περιουσιακών στοιχείων (σε οποιαδήποτε μορφή) ή την παροχή υπηρεσιών, με αποτέλεσμα συχνά να παρατηρείται στην πράξη οι πολυεθνικές επιχειρήσεις να καθορίζουν τις τιμές μεταβίβασης υιοθετώντας μια μέθοδο που εφαρμόζεται πρακτικά στις καθημερινές τους δραστηριότητες, δοκιμάζοντας περιοδικά το αποτέλεσμα με μία ή περισσότερες από τις αναγνωρισμένες μεθόδους και προβαίνοντας σε προσαρμογές όταν είναι απαραίτητο (Brown, Orlandi, 2021).

Στο παρόν κεφάλαιο πραγματοποιείται η μελέτη εκάστης μίας εκ των ανωτέρω μεθόδων τεκμηρίωσης τιμών, ενώ παράλληλα επιχειρείται η εξέταση του τρόπου εφαρμογής τους στις συναλλαγές μεταξύ συνδεδεμένων επιχειρήσεων μέσω της παράθεσης ορισμένων πρακτικών παραδειγμάτων.

## **B.2. Η μέθοδος της συγκρίσιμης μη ελεγχόμενης τιμής - Comparable Uncontrolled Price – CUP**

### **B.2.1. Ανάλυση της μεθόδου CUP**

Η μέθοδος της συγκρίσιμης μη ελεγχόμενης τιμής (ευρέως γνωστή ως μέθοδος CUP) συγκρίνει την τιμή που χρεώνεται για υλικά ή άυλα περιουσιακά στοιχεία που μεταβιβάζονται ή υπηρεσίες που παρέχονται σε μια ελεγχόμενη συναλλαγή με την τιμή που χρεώνεται για εκείνα που μεταβιβάζονται ή παρέχονται σε μια μη ελεγχόμενη συναλλαγή υπό συγκρίσιμες συνθήκες. Εάν υπάρχει διαφορά μεταξύ των δύο τιμών, αυτό μπορεί να υποδηλώνει ότι οι όροι των εμπορικών και οικονομικών σχέσεων των συνδεδεμένων επιχειρήσεων δεν είναι ανεξάρτητοι και ότι η τιμή της ελεγχόμενης συναλλαγής μπορεί να πρέπει να αντικατασταθεί.



Η μέθοδος CUP είναι μια αμφίπλευρη μέθοδος ενδοομιλικής τιμολόγησης. Σύμφωνα με τη μέθοδο CUP, δεν υπάρχει ελεγχόμενο μέρος (δεδομένου ότι η μέθοδος αυτή είναι αμφίπλευρη και επικεντρώνεται στην τιμή μιας συναλλαγής και όχι στην κερδοφορία ενός μέρους), αλλά υπάρχει ένα ελεγχόμενο προϊόν ή υπηρεσία, η τιμή μεταβίβασης του οποίου βασίζεται σε σύγκριση με μια ανεξάρτητη συναλλαγή. Η λειτουργία της μεθόδου CUP σχετίζεται με τον καθορισμό της τιμής ενός αγαθού ή μιας υπηρεσίας που αποτελούν αντικείμενο μιας ελεγχόμενης συναλλαγής, σύμφωνα με τις τιμές που εφαρμόζονται για αντίστοιχα προϊόντα ή υπηρεσίες που αποτελούν αντικείμενο μιας μη ελεγχόμενης συναλλαγής. Η τιμή αυτής της μη ελεγχόμενης συναλλαγής είτε θα εφαρμοσθεί αυτούσια στην ελεγχόμενη συναλλαγή είτε μπορεί να προσαρμοστεί προκειμένου να ληφθούν υπόψη οι διαφορές στους παράγοντες συγκρισιμότητας των δύο συναλλαγών. Συνεπώς, στην εξεταζόμενη μέθοδο τιμολόγησης, η συγκρισιμότητα του μεταβιβαζόμενου προϊόντος ή υπηρεσίας είναι κεντρικής σημασίας, δεδομένου ότι οι τυχόν διαφορές τούτων επηρεάζουν άμεσα την τιμή.

Σύμφωνα, λοιπόν, με τον ΟΟΣΑ, για να μπορεί να εφαρμοστεί αξιόπιστα η μέθοδος CUP σε συναλλαγές εμπορευμάτων, τα οικονομικά συναφή χαρακτηριστικά της ελεγχόμενης συναλλαγής και των μη ελεγχόμενων συναλλαγών ή των μη ελεγχόμενων συμφωνιών πρέπει να είναι συγκρίσιμα. Για τα εμπορεύματα, τα οικονομικά συναφή χαρακτηριστικά περιλαμβάνουν, μεταξύ άλλων, τα φυσικά χαρακτηριστικά και την ποιότητα του εμπορεύματος, τους συμβατικούς όρους της ελεγχόμενης συναλλαγής, όπως οι όγκοι συναλλαγών, η περίοδος των συμφωνιών, ο χρόνος και οι όροι παράδοσης, η μεταφορά, η ασφάλιση και οι συναλλαγματικοί όροι.

Περαιτέρω, υπάρχουν δύο τύποι συγκριτικών στοιχείων, τα εσωτερικά και τα εξωτερικά. Τα εσωτερικά συγκριτικά στοιχεία αναφέρονται στην τιμή ενός αγαθού ή μιας υπηρεσίας που χρεώνεται μεταξύ ενός μέλους του ομίλου και ενός ανεξάρτητου μέρους. Για παράδειγμα, μπορεί να υφίσταται εσωτερικό συγκριτικό στοιχείο, εάν ένας κατασκευαστής πωλεί αγαθά τόσο σε συνδεδεμένες επιχειρήσεις όσο και σε τρίτους. Η τιμή πώλησης στους τρίτους θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί για τον καθορισμό των τιμών που χρεώνονται στις συναλλαγές με τις συνδεδεμένες επιχειρήσεις, εφόσον πληρούνται οι παράγοντες συγκρισιμότητας που περιγράφονται στις κατευθυντήριες γραμμές του ΟΟΣΑ ή εφόσον μπορούν να γίνουν εύλογα ακριβείς προσαρμογές για την εξάλειψη τυχόν διαφορών.

Από την άλλη πλευρά, τα εξωτερικά συγκριτικά στοιχεία αναφέρονται στην τιμή ενός αγαθού ή υπηρεσίας που αποτελεί αντικείμενο συναλλαγής μεταξύ δύο

ανεξάρτητων μερών. Σε αυτή την περίπτωση, είναι ζωτικής σημασίας τα προϊόντα να είναι επαρκώς συγκρίσιμα. Πράγματι, μπορεί να υπάρχουν μεγάλες διαφορές λόγω, για παράδειγμα, της εγγενούς ποιότητας των προϊόντων, των ποσοτήτων που πωλούνται, των αγορών στις οποίες πωλούνται τα προϊόντα, του λογότυπου ή της εμπορικής ονομασίας των προϊόντων. Σε πολλές περιπτώσεις, οι διαφορές αυτές είναι αδύνατο να διορθωθούν μέσω προσαρμογών, διότι θα ήταν πολύ δύσκολο να αποτιμηθούν με επαρκή ακρίβεια, εμποδίζοντας έτσι τη χρήση εξωτερικών συγκριτικών στοιχείων (Monsenego, 2023).

Ωστόσο, μπορεί να είναι δύσκολο να βρεθεί μια συναλλαγή μεταξύ ανεξάρτητων επιχειρήσεων που να προσομοιάζει αρκετά με μια ελεγχόμενη συναλλαγή, κατά τέτοιο τρόπο ώστε οι μεταξύ τους διαφορές να μην έχουν ουσιώδη επίδραση στην τιμή. Για παράδειγμα, μια μικρή διαφορά στα περιουσιακά στοιχεία που μεταβιβάζονται στις ελεγχόμενες και στις μη ελεγχόμενες συναλλαγές θα μπορούσε να επηρεάσει ουσιωδώς την τιμή, παρόλο που η φύση των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων που αναλαμβάνονται μπορεί να είναι αρκετά παρόμοια, ώστε να δημιουργείται το ίδιο συνολικό περιθώριο κέρδους. Στην περίπτωση αυτή, θα πρέπει να γίνουν κάποιες προσαρμογές, η έκταση και η αξιοπιστία των οποίων θα επηρεάσει τη σχετική αξιοπιστία της ανάλυσης σύμφωνα με τη μέθοδο CUP. Για παράδειγμα, μπορεί να είναι απαραίτητες προσαρμογές σχετικά με τις εκπτώσεις λόγω όγκου πωλήσεων που συνηθίζονται μεταξύ των ανεξάρτητων επιχειρήσεων στην ελεύθερη αγορά, ή σχετικά με μικρής σημασίας διαφορές στα χαρακτηριστικά των προϊόντων ή των υπηρεσιών, ή σχετικά με τους συμβατικούς όρους που συμφωνούνται κ.α., ενώ, αντιθέτως δεν είναι εφικτό να πραγματοποιηθούν αντίστοιχες προσαρμογές σχετικά με μοναδικά και μεγάλης αξίας άυλα αγαθά ή ουσιώδεις διαφορές στα χαρακτηριστικά των προϊόντων (Brown, Orlandi, 2021).

Παρά ταύτα, για κάποια εμπορεύματα, ορισμένα οικονομικά συναφή χαρακτηριστικά (π.χ. άμεση παράδοση) μπορεί να οδηγήσουν σε διαφορές υπέρ ή υπό το άρτιο. Για το λόγο αυτό, όταν υπάρχουν διαφορές μεταξύ των όρων της ελεγχόμενης συναλλαγής και των όρων των μη ελεγχόμενων συναλλαγών ή των όρων που καθορίζουν την χρηματιστηριακή τιμή για το εμπόρευμα, οι οποίες επηρεάζουν ουσιωδώς την τιμή των υπό εξέταση συναλλαγών με εμπορεύματα, συνιστάται να γίνονται εύλογα ακριβείς προσαρμογές ώστε να διασφαλίζεται ότι τα οικονομικά συναφή χαρακτηριστικά των συναλλαγών είναι συγκρίσιμα. Πλην όμως, όταν υπάρχουν διαφορές μεταξύ των ελεγχόμενων και μη ελεγχόμενων συναλλαγών ή μεταξύ των επιχειρήσεων που πραγματοποιούν τις συναλλαγές αυτές, μπορεί να είναι δύσκολο να καθοριστούν εύλογα

ακριβείς προσαρμογές για την εξάλειψη της επίδρασης στην τιμή. Οι δυσκολίες, όμως, αυτές δεν θα πρέπει να αποκλείουν την εφαρμογή της μεθόδου CUP. Αντιθέτως, πρακτικές εκτιμήσεις υπαγορεύουν μια πιο ευέλικτη προσέγγιση που να επιτρέπει τη χρήση της μεθόδου CUP και την συμπλήρωσή της, κατά περίπτωση, με άλλες κατάλληλες μεθόδους, οι οποίες θα πρέπει να αξιολογούνται σχετικά ανάλογα με την ακρίβεια τους.

Ενόψει, συνεπώς, των ανωτέρω, σύμφωνα με τις κατευθυντήριες γραμμές του ΟΟΣΑ, μια μη ελεγχόμενη συναλλαγή είναι συγκρίσιμη με μια ελεγχόμενη συναλλαγή για τους σκοπούς της μεθόδου CUP, εάν πληρούται μία από τις κάτωθι δύο προϋποθέσεις: α) καμία από τις διαφορές (εάν υπάρχουν) μεταξύ των συγκρίσιμων συναλλαγών ή μεταξύ των επιχειρήσεων που πραγματοποιούν τις συναλλαγές αυτές δεν θα μπορούσε να επηρεάσει ουσιωδώς την τιμή στην ελεύθερη αγορά ή, β) μπορούν να γίνουν εύλογα ακριβείς προσαρμογές για να εξαλειφθούν οι ουσιώδεις επιπτώσεις των εν λόγω διαφορών. Όταν είναι εφικτό να εντοπιστούν συγκρίσιμες μη ελεγχόμενες συναλλαγές, η μέθοδος CUP είναι ο πιο άμεσος και αξιόπιστος τρόπος εφαρμογής της αρχής των ίσων αποστάσεων, με αποτέλεσμα, σε τέτοιες περιπτώσεις, η μέθοδος CUP να είναι προτιμότερη από όλες τις άλλες μεθόδους.

Τέλος, προκειμένου να βοηθήσουν τις φορολογικές διοικήσεις στη διενέργεια τεκμηριωμένης εξέτασης των πρακτικών ενδοομιλικής τιμολόγησης των φορολογουμένων, οι τελευταίοι θα πρέπει να παρέχουν αξιόπιστα αποδεικτικά στοιχεία και να αιτιολογούν, ως μέρος της τεκμηρίωσης ενδοομιλικών συναλλαγών, την πολιτική καθορισμού των τιμών για τις συναλλαγές βασικών προϊόντων, τις πληροφορίες που απαιτούνται για την αιτιολόγηση των προσαρμογών των τιμών με βάση τις συγκρίσιμες μη ελεγχόμενες συναλλαγές ή τις συγκρίσιμες μη ελεγχόμενες συμφωνίες που αντιπροσωπεύει η χρηματιστηριακή τιμή και κάθε άλλη σχετική πληροφορία, όπως οι χρησιμοποιούμενοι τύποι τιμολόγησης, οι συμφωνίες με τρίτα μέρη, τα ασφάλιστρα ή οι εκπτώσεις που εφαρμόζονται, η ημερομηνία τιμολόγησης, οι πληροφορίες για την αλυσίδα εφοδιασμού και οι πληροφορίες που καταρτίζονται για μη φορολογικούς σκοπούς.

## **B.2.2. Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα σχετικά με την εφαρμογή της μεθόδου CUP**

Όταν υπάρχουν αξιόπιστα συγκριτικά στοιχεία, η μέθοδος CUP είναι το πιο άμεσο μέσο για τον καθορισμό και τον έλεγχο των τιμών που χρεώνονται σε μια συναλλαγή. Ωστόσο, η μέθοδος CUP μπορεί, επίσης, να είναι μια δύσκολη μέθοδος στην εφαρμογή της, καθώς απαιτεί ένα πολύ υψηλό επίπεδο συγκρισιμότητας. Ενώ πρέπει να λαμβάνονται υπόψη όλοι οι παράγοντες συγκρισιμότητας, τα χαρακτηριστικά του περιουσιακού στοιχείου ή της υπηρεσίας και οι οικονομικές συνθήκες της συναλλαγής είναι συχνά ιδιαίτερα σημαντικά κατά την εφαρμογή της μεθόδου CUP, κατά το μέρος που, ακόμη και μικρές διαφορές σε οποιονδήποτε από αυτούς τους παράγοντες συγκρισιμότητας μπορεί να έχουν σημαντικό αντίκτυπο στις τιμές που συγκρίνονται. Ως αποτέλεσμα, η μέθοδος CUP είναι γενικά εφαρμόσιμη μόνο όταν το περιουσιακό στοιχείο που μεταβιβάζεται ή οι υπηρεσίες που παρέχονται σε μια ελεγχόμενη συναλλαγή είναι πανομοιότυπες ή πολύ παρόμοιες με τα περιουσιακά στοιχεία ή τις υπηρεσίες σε συναλλαγές μη συνδεδεμένων μερών. Για το λόγο, λοιπόν, αυτό η εξεταζόμενη μέθοδος είναι εφαρμόσιμη κυρίως σε περιπτώσεις συναλλαγών υλικών αγαθών. Τέλος, ένα ακόμα πλεονέκτημα της μεθόδου CUP αποτελεί και η ευελιξία της, κατά το μέρος που επιτρέπει την σύγκριση και με άλλες μεθόδους, ενώ επίσης ενόψει του ότι βασίζεται στην άντληση συγκριτικών στοιχείων από ορισμένες βάσεις δεδομένων, ενισχύει το οπλοστάσιο των φορολογουμένων έναντι των φορολογικών διοικήσεων σε περίπτωση ελέγχου (Royalty Range, 2019).

Αντιθέτως, η κύρια αδυναμία της μεθόδου CUP συνίσταται στη δυσκολία εντοπισμού συναλλαγών που είναι επαρκώς συγκρίσιμες, λαμβάνοντας υπόψη τις αυστηρές απαιτήσεις συγκρισιμότητας που πρέπει να τηρούνται, καθώς και στο γεγονός ότι η πραγματοποίηση προσαρμογών μπορεί να μειώσει την αξιοπιστία και την ακρίβεια της μεθόδου. Ακόμη και όταν υπάρχουν συνδεδεμένοι και μη συνδεδεμένοι προμηθευτές ή πελάτες, συχνά δεν είναι δυνατόν να προσδιοριστούν εσωτερικές συγκρίσιμες συναλλαγές, διότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις συχνά δεν συναλλάσσονται με μη συνδεδεμένους προμηθευτές ή πελάτες με τον ίδιο τρόπο και υπό τους ίδιους όρους που συναλλάσσονται με συνδεδεμένα μέρη, και οι διαφορές αυτές μπορεί να επηρεάσουν σημαντικά τις τιμές που θα αναμένονταν για το συγκεκριμένο αγαθό ή υπηρεσία (Brown, Orlandi, 2021).

### **B.2.3. Παραδείγματα εφαρμογής της μεθόδου CUP**

Κάτωθι παρατίθενται ορισμένα παραδείγματα, προκειμένου να γίνει πληρέστερα κατανοητός ο τρόπος εφαρμογής της μεθόδου της συγκρίσιμης μη ελεγχόμενης τιμής:

B.2.3.1. Η εταιρία Α πωλεί κόκκους καφέ Κολομβίας χωρίς εμπορικό σήμα στην εταιρία Β, με την οποία βρίσκονται υπό κοινή ιδιοκτησία και έλεγχο, έναντι 4.000 €. Ταυτόχρονα, η Α πωλεί τους ίδιους κόκκους καφέ και στην τρίτη – ανεξάρτητη εταιρία Γ έναντι 5.000€.

Συνεπώς, η τιμή των 4.000€ δεν είναι σύμφωνη με την αρχή των ίσων αποστάσεων, καθώς μειώνει το φορολογητέο εισόδημα της Α, με αποτέλεσμα να απαιτείται αναμόρφωση της τιμής της εν λόγω συναλλαγής στο ποσό των 5.000€ που εφαρμόζεται στην πώληση του ίδιου προϊόντος, υπό τις ίδιες ακριβώς συνθήκες στην τρίτη ανεξάρτητη εταιρία Γ.

B.2.3.2. Η ίδια ως άνω εταιρία Α πωλεί κόκκους καφέ Κολομβίας χωρίς εμπορικό σήμα στην εταιρία Β, με την οποία βρίσκονται υπό κοινή ιδιοκτησία και έλεγχο, έναντι 5.000 €. Ταυτόχρονα, η Α πωλεί τους ίδιους κόκκους καφέ και στην εταιρία Δ, στην οποία η μητρική της Α κατέχει ποσοστό 25% του κεφαλαίου χωρίς ωστόσο να ασκεί παράλληλα διοίκηση ή έλεγχο, έναντι 6.000€.

Σύμφωνα με τα ανωτέρω, η Α με τη Δ δεν είναι συνδεδεμένες, με αποτέλεσμα η μεταξύ τους συναλλαγή να αποτελεί εσωτερικό συγκριτικό στοιχείο. Κατά το μέρος που η τιμή της ανωτέρω συναλλαγής υπερβαίνει εκείνη που χρεώνεται για την ελεγχόμενη συναλλαγή μεταξύ της Α και της Β, η τελευταία (5.000€) δεν είναι σύμφωνη με την αρχή των ίσων αποστάσεων και το φορολογητέο εισόδημα της Α πρέπει να προσαυξηθεί κατά 1.000€.

B.2.3.3. Η Α πωλεί κόκκους καφέ Κολομβίας χωρίς εμπορικό σήμα στην συνδεδεμένη της Β στην τιμή των 5.000€. Ταυτόχρονα, η Α πούλησε κόκκους καφέ Κολομβίας χωρίς εμπορικό σήμα, παρόμοιου τύπου, ποιότητας και ποσότητας σε τρίτο ανεξάρτητο μέρος στην τιμή των 5.500 € (εσωτερικό συγκριτικό στοιχείο), ενώ η ανεξάρτητη εταιρία Γ πούλησε κόκκους καφέ Κολομβίας χωρίς εμπορικό σήμα παρόμοιου τύπου, ποιότητας και ποσότητας σε τρίτη ανεξάρτητη με αυτή εταιρία στην τιμή των 6.000€ (εξωτερικό συγκριτικό στοιχείο).

Στην προκειμένη περίπτωση, η σύμφωνη με την αρχή των ίσων αποστάσεων τιμή μπορεί να είναι είτε τα 5.500€ (σύμφωνα με το εσωτερικό συγκριτικό στοιχείο), είτε τα 6.000€ (σύμφωνα με το εξωτερικό συγκριτικό στοιχείο).

Σε περίπτωση που υπάρχουν τόσο εσωτερικά όσο και εξωτερικά συγκριτικά στοιχεία, προκρίνονται τα πρώτα. Ως εκ τούτου, η σύμφωνη με την αρχή των ίσων αποστάσεων τιμή είναι τα 5.500€, με αποτέλεσμα το φορολογητέο εισόδημα της Α να πρέπει να προσαυξηθεί κατά 500€.

B.2.3.4. Η Α πούλησε κόκκους καφέ Κολομβίας χωρίς εμπορικό σήμα στην Β έναντι 5.000€. Η Γ, μια τρίτη ανεξάρτητη εταιρία, πούλησε μη επώνυμους κόκκους καφέ Κολομβίας παρόμοιου τύπου, ποιότητας και ποσότητας στη μητρική της Δ στην τιμή των 5.500€. Η Ε, επίσης ανεξάρτητη, πούλησε κόκκους καφέ Κολομβίας χωρίς εμπορικό σήμα παρόμοιου τύπου, ποιότητας και ποσότητας στην Χ, μη συνδεδεμένο τρίτο μέρος έναντι 6.000€.

Στη συγκεκριμένη περίπτωση, οι συναλλαγές μεταξύ των Α και Β και μεταξύ των Γ και Δ είναι ελεγχόμενες συναλλαγές και, ως εκ τούτου, δεν θα πρέπει να θεωρηθούν ως συγκριτικά στοιχεία για τον προσδιορισμό της τιμής σύμφωνα με την αρχή των ίσων αποστάσεων, η οποία, συνεπώς, θα είναι 6.000€ (τιμή συναλλαγής μεταξύ Ε και Χ), και το φορολογητέο εισόδημα της Α θα αυξηθεί κατά 1.000 € (Arinjay Jain, 2021).

B.2.3.5. Έστω μια βρετανική βιομηχανική εταιρία η Χ, η οποία κατασκευάζει ένα απολυμαντικό διάλυμα υψηλής ισχύος, επαγγελματικών προδιαγραφών, το οποίο είναι έως και πέντε φορές πιο αποτελεσματικό σε ορισμένες συνθήκες σε σχέση με άλλα διαλύματα της αγοράς. Υπάρχει μόνο ένας άλλος κατασκευαστής στο Ηνωμένο Βασίλειο που παράγει ένα διάλυμα με παρόμοιες επιδόσεις, η κατασκευαστική εταιρία Ψ. Οι δύο αυτές εταιρίες λειτουργούν με παρόμοιο τρόπο όσον αφορά την κατασκευή, την τιμολόγηση και την πώληση των προϊόντων τους, τα οποία πωλούν μέσω συνεργαζόμενων και τρίτων διανομέων.

Η Χ λαμβάνει μια παραγγελία για ένα φορτίο του διαλύματος από την εταιρία διανομής της, η οποία είναι συνδεδεμένη επιχείρησή της. Προκειμένου να τιμολογήσει ορθά και σύμφωνα με την αρχή των ίσων αποστάσεων την ανωτέρω συναλλαγή, η Χ επιλέγει την εφαρμογή της μεθόδου CUP, λαμβάνοντας υπόψη ότι η ανταγωνίστριά της Ψ, διαθέτει παρόμοιο προϊόν και λειτουργεί με παρόμοιο τρόπο, και συνεπώς θα είναι ενδεχομένως δυνατή η πρόσβαση σε αξιόπιστα στοιχεία για συγκρίσιμες μη ελεγχόμενες συναλλαγές (όπως ήδη επισημάνθηκε, αν και μπορούν επίσης να λειτουργήσουν και οι άλλες μέθοδοι τιμολόγησης, ο ΟΟΣΑ συνιστά την πρόκριση της μεθόδου CUP, σε

περιπτώσεις που είναι εφικτή η πρόσβαση σε δεδομένα για συγκρίσιμες μη ελεγχόμενες συναλλαγές).

Εν προκειμένω, λοιπόν, για την εύρεση της τιμής μιας συγκρίσιμης συναλλαγής με τη μέθοδο CUP, η X μπορεί είτε α) να εφαρμόσει την τιμή στην οποία πωλεί το προϊόν σε μη συνδεδεμένους τρίτους διανομείς («εσωτερική συγκρίσιμη τιμή») ή β) να επιλέξει την τιμή στην οποία ένας ανταγωνιστής, ήτοι η εταιρία Ψ, πωλεί το προϊόν σε μη συνδεδεμένους τρίτους διανομείς («εξωτερική συγκρίσιμη τιμή»). Και οι δύο επιλογές είναι αποδεκτές στο πλαίσιο της μεθόδου CUP, αν και είναι προτιμότερο να χρησιμοποιούνται εσωτερικά συγκριτικά στοιχεία, καθώς αυτά παρέχουν γενικά ουσιαστικές αποδείξεις ότι η τιμολόγηση γίνεται με βάση τις συνήθεις εμπορικές σχέσεις.

Εάν η τιμολόγηση της X για την πώληση του προϊόντος στον συνδεδεμένο επιχειρηματικό διανομέα της είναι η ίδια με την τιμολόγηση που παρατηρείται στη συγκρίσιμη μη ελεγχόμενη συναλλαγή, τότε η τιμολόγηση της X μπορεί να θεωρηθεί ότι είναι σε συνθήκες αγοράς. Εάν οι δύο τιμές είναι διαφορετικές, τότε οι εμπορικές και οικονομικές σχέσεις μεταξύ της X και της συνδεδεμένης της μπορεί να μην είναι ανεξάρτητες, με αποτέλεσμα να απαιτούνται προσαρμογές των τιμών των μεταξύ τους συναλλαγών (Royalty Range, 2019).

B.2.3.6. Η εταιρία A, με έδρα τη χώρα X, και η B, με έδρα τη χώρα Y, ανήκουν στον όμιλο ABΓ. Η εταιρία Γ, που εδρεύει στη χώρα Y, είναι ένα μη συνδεδεμένο μέρος. Η εταιρία A πωλεί το προϊόν 1 στην εταιρία B σε μια ελεγχόμενη συναλλαγή σε τιμή 55€ ανά μονάδα (εξαιρουμένων των εξόδων μεταφοράς), ενώ η τιμή που χρεώνεται στην Εταιρία Γ για το ίδιο προϊόν είναι 65€ ανά μονάδα, συμπεριλαμβανομένων των εξόδων μεταφοράς. Η μόνη διαφορά που εντοπίζεται μεταξύ της ελεγχόμενης συναλλαγής και της συναλλαγής με το μη συνδεδεμένο μέρος είναι στους όρους αποστολής (δηλαδή, ποιο μέρος είναι υπεύθυνο για την ανάληψη των εξόδων μεταφοράς). Από την ανάλυση του κόστους μεταφοράς διαπιστώνεται ότι αυτό το πρόσθετο στοιχείο προσδιορίζεται σε ποσό ίσο με 5€ ανά μονάδα. Αυτή η διαφορά στους όρους της σύμβασης έχει σημαντικό αντίκτυπο στην τιμή. Ως εκ τούτου, απαιτείται προσαρμογή της συγκρισιμότητας. Για το σκοπό αυτό, η τιμή στη συναλλαγή με μη συνδεδεμένο μέρος μειώνεται κατά 5€ για να εξαιρεθεί το κόστος μεταφοράς:  $65 - 5 = 60$ €. Η τιμή που χρεώθηκε στην ελεγχόμενη συναλλαγή (55€ ανά μονάδα) είναι μικρότερη από την προσαρμοσμένη τιμή στη συγκρίσιμη συναλλαγή με μη συνδεδεμένο μέρος (60€ ανά μονάδα), υποδεικνύοντας ότι η τιμή στην ελεγχόμενη συναλλαγή δεν συνάδει με την αρχή των ίσων αποστάσεων (Brown, Orlandi, 2021).

### **B.3. Η μέθοδος της τιμής μεταπώλησης - Resale Price Method – RPM**

#### **B.3.1. Ανάλυση της μεθόδου RPM**

Η μέθοδος της τιμής μεταπώλησης είναι μια μονόπλευρη μέθοδος ενδοομιλικής τιμολόγησης. Εκκινεί από την τιμή στην οποία ένα προϊόν που έχει αγοραστεί από μια συνδεδεμένη επιχείρηση μεταπωλείται σε μια ανεξάρτητη επιχείρηση. Η τιμή αυτή (η τιμή μεταπώλησης) μειώνεται στη συνέχεια κατά ένα κατάλληλο μικτό περιθώριο (το «περιθώριο τιμής μεταπώλησης»), το οποίο αντιπροσωπεύει το ποσό από το οποίο ο μεταπωλητής θα προσπαθούσε να καλύψει τα έξοδα πώλησης και άλλα λειτουργικά έξοδα και, με βάση τις λειτουργίες που εκτελούνται (λαμβάνοντας υπόψη τα περιουσιακά στοιχεία που χρησιμοποιούνται και τους αναλαμβανόμενους κινδύνους), να επιτύχει ένα κατάλληλο κέρδος. Αυτό που απομένει μετά την αφαίρεση του μικτού περιθωρίου κέρδους μπορεί να θεωρηθεί, μετά την προσαρμογή για άλλα έξοδα που συνδέονται με την αγορά του προϊόντος (π.χ. δασμοί), ως η τιμή με βάση την αρχή ίσων αποστάσεων για την αρχική μεταβίβαση της ιδιοκτησίας μεταξύ των συνδεδεμένων επιχειρήσεων.

Σύμφωνα με τον ΟΟΣΑ, το περιθώριο τιμής μεταπώλησης ισούται με την τιμή πώλησης μείον άμεσα ή έμμεσα κόστη δια την τιμή πώλησης ( $\text{resale profit margin} = (\text{sales price} - \text{direct or indirect costs}) / \text{sales price}$ ). Αντιστοίχως, η τιμή σύμφωνα με την αρχή των ίσων αποστάσεων ισούται με την τιμή μεταπώλησης \* (1 - περιθώριο κέρδους) [ $\text{Arm's Length Price} = \text{Resale price} * (1 - \text{Gross Margin of comparable uncontrolled transaction})$ ].

Η μέθοδος της τιμής μεταπώλησης απαιτεί οι λειτουργίες, οι κίνδυνοι και τα περιουσιακά στοιχεία των ελεγχόμενων και μη ελεγχόμενων εταιριών να είναι πραγματικά συγκρίσιμα. Πράγματι, μετά την αγορά των προϊόντων απομένουν πολλά έξοδα για την ολοκλήρωση της αλυσίδας αξίας από τον διανομέα, καθώς τα έξοδα των προϊόντων που αγοράζει ο διανομέας αντανakλώνται στο μικτό περιθώριο κέρδους, ενώ τα υπόλοιπα έξοδα θεωρούνται συνήθως ως λειτουργικές δαπάνες και αντανakλώνται στο λειτουργικό περιθώριο κέρδους. Επομένως, με δεδομένο κόστος πωληθέντων αγαθών και μικτό περιθώριο κέρδους, οι διαφορές στις λειτουργίες που εκτελούνται, στους κινδύνους που αναλαμβάνονται και στα περιουσιακά στοιχεία που χρησιμοποιούνται μεταξύ των διαφόρων διανομέων μπορεί να οδηγήσουν σε σημαντικές διακυμάνσεις στο λειτουργικό περιθώριο κέρδους τους (Monsenego, 2023).



Ωστόσο, η εξεταζόμενη μέθοδος έχει σχετικά περιορισμένο πεδίο εφαρμογής και, ως εκ τούτου, είναι ακατάλληλη για πολλούς τύπους ενδοομιλικών συναλλαγών, καθώς εφαρμόζεται κυρίως στην πώληση ενσώματων αγαθών σε ένα συνδεδεμένο μέρος (μεταπωλητή ή διανομέα) που συμμετέχει στη μεταπώληση των εν λόγω ενσώματων αγαθών σε ανεξάρτητες εταιρίες. Συνεπώς, ο διανομέας είναι το ελεγχόμενο μέρος και η τιμή αγοράς των αγαθών (δηλαδή, το κόστος κτήσης) θα πρέπει να καθοριστεί έτσι ώστε ο διανομέας να μπορεί να κερδίσει ένα ακαθάριστο περιθώριο κέρδους σε συνθήκες αγοράς (Monsenego, 2023).

Σύμφωνα με τις Κατευθυντήριες Γραμμές του ΟΟΣΑ, το περιθώριο τιμών μεταπώλησης του μεταπωλητή στην ελεγχόμενη συναλλαγή μπορεί να καθορίζεται με βάση το περιθώριο τιμών μεταπώλησης που ο ίδιος μεταπωλητής κερδίζει από είδη που αγοράζονται και πωλούνται σε συγκρίσιμες μη ελεγχόμενες συναλλαγές («εσωτερικό συγκριτικό στοιχείο»). Επίσης, ως οδηγός μπορεί να χρησιμοποιηθεί και το περιθώριο τιμών μεταπώλησης που κερδίζει μια ανεξάρτητη επιχείρηση σε συγκρίσιμες μη ελεγχόμενες συναλλαγές («εξωτερικό συγκριτικό στοιχείο»). Ωστόσο, όταν χρησιμοποιούνται εξωτερικά συγκριτικά στοιχεία, η αξιοπιστία της μεθόδου της τιμής μεταπώλησης μπορεί να επηρεαστεί εάν υπάρχουν σημαντικές διαφορές στους τρόπους με τους οποίους οι συνδεδεμένες και οι ανεξάρτητες επιχειρήσεις ασκούν τις δραστηριότητές τους.

Και στην μέθοδο της τιμής μεταπώλησης, μια μη ελεγχόμενη συναλλαγή είναι συγκρίσιμη με μια ελεγχόμενη για τους σκοπούς της μεθόδου της τιμής μεταπώλησης, εάν πληρούται μία από τις εξής δύο προϋποθέσεις: α) καμία από τις διαφορές (εάν υπάρχουν) μεταξύ των συγκρίσιμων συναλλαγών ή μεταξύ των επιχειρήσεων που πραγματοποιούν τις συναλλαγές αυτές, δεν θα μπορούσε να επηρεάσει ουσιωδώς το περιθώριο της τιμής μεταπώλησης στην ελεύθερη αγορά ή, β) μπορούν να γίνουν εύλογα ακριβείς προσαρμογές για να εξαλειφθούν οι τυχόν υπάρχουσες διαφορές. Κατά τη διενέργεια συγκρίσεων για τους σκοπούς της μεθόδου της τιμής μεταπώλησης, απαιτούνται συνήθως λιγότερες προσαρμογές σε σχέση με τη μέθοδο CUP, επειδή οι μικρές διαφορές προϊόντων είναι λιγότερο πιθανό να έχουν τόσο σημαντικές επιπτώσεις στα περιθώρια κέρδους όσο και στην τιμή.

Σύμφωνα με τον ΟΟΣΑ, κατά την εφαρμογή της μεθόδου RPM μπορεί να δοθεί μεγαλύτερη βαρύτητα σε άλλα χαρακτηριστικά συγκρισιμότητας, όπως λ.χ. εκτελούμενες λειτουργίες, οικονομικές συνθήκες κ.λπ. όταν το περιθώριο κέρδους σχετίζεται πρωτίστως με αυτά και δευτερευόντως με το συγκεκριμένο προϊόν που

μεταβιβάζεται. Τούτο συμβαίνει συνήθως όταν το περιθώριο κέρδους προσδιορίζεται για μια συνδεδεμένη επιχείρηση που δεν έχει χρησιμοποιήσει μοναδικά περιουσιακά στοιχεία (όπως πολύτιμα, μοναδικά άυλα περιουσιακά στοιχεία) για να προσθέσει σημαντική αξία στο μεταβιβαζόμενο προϊόν. Έτσι, όταν οι μη ελεγχόμενες και οι ελεγχόμενες συναλλαγές είναι συγκρίσιμες ως προς όλα τα χαρακτηριστικά εκτός από το ίδιο το προϊόν, η μέθοδος της τιμής μεταπώλησης μπορεί να παράγει ένα πιο αξιόπιστο κριτήριο εφαρμογής της αρχής των ίσων αποστάσεων από ό,τι η μέθοδος CUP, εκτός εάν μπορούν να γίνουν εύλογα ακριβείς προσαρμογές για να ληφθούν υπόψη οι διαφορές στα μεταβιβαζόμενα προϊόντα.

Το κατάλληλο περιθώριο τιμής μεταπώλησης είναι ευκολότερο να προσδιοριστεί όταν ο μεταπωλητής δεν προσθέτει ουσιαστικά στην αξία του προϊόντος. Αντίθετα, μπορεί να είναι πιο δύσκολο να χρησιμοποιηθεί η μέθοδος της τιμής μεταπώλησης για τον προσδιορισμό της τιμής με βάση των αρχή των ίσων αποστάσεων όταν, πριν από τη μεταπώληση, τα αγαθά υφίστανται περαιτέρω επεξεργασία ή ενσωματώνονται σε ένα πιο περίπλοκο προϊόν, έτσι ώστε να χάνεται ή να μετασχηματίζεται η ταυτότητά τους (π.χ. όταν τα συστατικά στοιχεία ενώνονται μεταξύ τους σε πλήρη ή ημιτελή αγαθά). Ένα άλλο παράδειγμα όπου το περιθώριο τιμής μεταπώλησης απαιτεί ιδιαίτερη προσοχή είναι όταν ο μεταπωλητής συμβάλλει ουσιαστικά στη δημιουργία ή τη διατήρηση άυλων αγαθών που συνδέονται με το προϊόν (π.χ. εμπορικά σήματα ή εμπορικές ονομασίες) τα οποία ανήκουν σε συνδεδεμένη επιχείρηση. Στις περιπτώσεις αυτές, η συμβολή των αγαθών που μεταβιβάστηκαν αρχικά στην αξία του τελικού προϊόντος δεν μπορεί να εκτιμηθεί εύκολα.

Περαιτέρω, σύμφωνα με τα ανωτέρω είναι αναμενόμενο το ύψος του περιθωρίου τιμών μεταπώλησης να επηρεάζεται από το επίπεδο των δραστηριοτήτων που εκτελεί ο μεταπωλητής, ο οποίος ενδέχεται να παρέχει ελάχιστες υπηρεσίες ως μεταφορέας ή ακόμα και να αναλαμβάνει τον πλήρη κίνδυνο κατοχής μαζί με την πλήρη ευθύνη και τους κινδύνους που συνδέονται με τη διαφήμιση, την εμπορία, τη διανομή και την εγγύηση των εμπορευμάτων, τη χρηματοδότηση των αποθεμάτων και άλλες συναφείς υπηρεσίες. Εάν ο μεταπωλητής στην ελεγχόμενη συναλλαγή δεν ασκεί ουσιαστική εμπορική δραστηριότητα, αλλά απλώς μεταβιβάζει τα αγαθά σε τρίτους, το περιθώριο τιμής μεταπώλησης θα μπορούσε, λαμβανομένων υπόψη των λειτουργιών που εκτελεί, να είναι μικρό. Επίσης, το περιθώριο της τιμής μεταπώλησης θα πρέπει επίσης να αναμένεται ότι ποικίλλει ανάλογα με το αν ο μεταπωλητής έχει το αποκλειστικό δικαίωμα μεταπώλησης των αγαθών. Το περιθώριο της τιμής μεταπώλησης θα μπορούσε

να είναι υψηλότερο όταν μπορεί να αποδειχθεί ότι ο μεταπωλητής διαθέτει κάποια ειδική πείρα στην εμπορία των εν λόγω αγαθών, στην πραγματικότητα φέρει ειδικούς κινδύνους ή συμβάλλει ουσιαστικά στη δημιουργία ή τη διατήρηση άυλης περιουσίας που συνδέεται με το προϊόν. Ωστόσο, το επίπεδο της δραστηριότητας που ασκεί ο μεταπωλητής, είτε είναι ελάχιστο είτε ουσιαστικό, θα πρέπει να τεκμηριώνεται επαρκώς με σχετικά αποδεικτικά στοιχεία (OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises).

Τέλος, στο σημείο αυτό, αξίζει να σημειωθεί ότι δεδομένου ότι η μέθοδος της τιμής μεταπώλησης στοχεύει στο ακαθάριστο περιθώριο κέρδους μιας συνδεδεμένης επιχείρησης, το ελεγχόμενο μέρος μπορεί τελικά - ανάλογα με τον κύκλο εργασιών του και τις λειτουργικές δαπάνες - να έχει λειτουργικά κέρδη ή ζημίες. Εύλογα, λοιπόν, μπορεί να τεθεί το ερώτημα κατά πόσον είναι σύμφωνο με την αρχή των ίσων αποστάσεων να εφαρμόζεται η μέθοδος της τιμής μεταπώλησης σε περιπτώσεις όπου το ελεγχόμενο μέρος πραγματοποιεί λειτουργικές ζημίες. Γενικά, μια ανεξάρτητη επιχείρηση επιδιώκει την δημιουργία κερδών και δεν θα ανεχόταν ζημίες επ' αόριστον. Πλην όμως, αυτό δεν σημαίνει ότι η αρχή των ίσων αποστάσεων συνεπάγεται πάντα την υποχρέωση κερδοφορίας, ούτε καν για οντότητες χαμηλού κινδύνου. Οι ανεξάρτητες επιχειρήσεις μπορούν να υποστούν ζημίες, ακόμη και όταν δεν αναλαμβάνουν σημαντικούς κινδύνους. Ως εκ τούτου, οι κατευθυντήριες γραμμές του ΟΟΣΑ δεν εξαρτούν τη χρήση της μεθόδου της τιμής μεταπώλησης από την ενδεχόμενη ύπαρξη λειτουργικού κέρδους (Monsenego, 2023).

### **B.3.2. Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα σχετικά με την εφαρμογή της μεθόδου RPM**

Συνοψίζοντας τα ανωτέρω μπορούμε να καταλήξουμε στα κάτωθι συμπεράσματα αναφορικά με την εφαρμογή της μεθόδου της τιμής μεταπώλησης:

Όταν είναι διαθέσιμα τα κατάλληλα δεδομένα, η μέθοδος της τιμής μεταπώλησης είναι ένας πολύ αποτελεσματικός τρόπος για να διασφαλιστεί ότι οι ενδοομιλικές συναλλαγές πραγματοποιούνται με βάση την αρχή των ίσων αποστάσεων. Δοθέντος ότι η εν λόγω μέθοδος χρησιμοποιεί το ακαθάριστο περιθώριο κέρδους, οι απαιτήσεις συγκρισιμότητας είναι λιγότερο αυστηρές έναντι, για παράδειγμα, της μεθόδου CUP. Συνεπώς, όπως ήδη αναφέρθηκε, κατά την εφαρμογή της μεθόδου της τιμής μεταπώλησης, μπορεί να υπάρχουν μικρές διαφορές στα χαρακτηριστικά των προϊόντων

που συναλλάσσονται, χωρίς αυτό να συνεπάγεται την ανάγκη πραγματοποίησης εύλογων προσαρμογών.

Από την άλλη πλευρά, ενώ η μέθοδος της τιμής μεταπώλησης μπορεί να παρίσταται χρήσιμη υπό τις κατάλληλες συνθήκες, σύμφωνα με τα ανωτέρω, εντούτοις δεν εφαρμόζεται πολύ συχνά. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι, παρά την ανοχή της ως προς τις τυχόν υπάρχουσες μικρές διαφορές μεταξύ των αγαθών που μεταβιβάζονται, εξακολουθεί να απαιτεί την ύπαρξη συγκριτικών στοιχείων, καθώς και διαθέσιμα στοιχεία ακαθάριστου περιθωρίου κέρδους ανά συναλλαγή.

Τέλος, η εξεταζόμενη μέθοδος μπορεί να είναι δύσκολο να εφαρμοστεί και λόγω των εγγενών διαφορών που εντοπίζονται στον τρόπο εφαρμογής των λογιστικών μεθόδων από εταιρία σε εταιρία, κατά το μέρος που οι εταιρίες μπορεί να κατηγοριοποιούν διαφορετικά ορισμένα έξοδα στις οικονομικές τους καταστάσεις, με αποτέλεσμα να απαιτείται η περαιτέρω εκτίμηση ως προς το τι πρέπει να θεωρείται κόστος πωληθέντων αγαθών σε σχέση με τα λειτουργικά έξοδα (Valentiam Group).

### **B.3.3. Παραδείγματα εφαρμογής της μεθόδου RPM**

B.3.3.1. Έστω ότι ένας όμιλος κατασκευάζει και πωλεί ηλεκτρονικούς υπολογιστές ως τελικά προϊόντα στις θυγατρικές του εταιρίες διανομής, οι οποίες στη συνέχεια μεταπωλούν τους υπολογιστές σε ανεξάρτητους λιανοπωλητές. Ο όμιλος καθορίζει τις τιμές μεταβίβασης των υπολογιστών σύμφωνα με τη μέθοδο των τιμών μεταπώλησης και το κόστος πωληθέντων αγαθών προσδιορίζεται με βάση το στοχευμένο μικτό περιθώριο κέρδους των διανομέων. Ένα τέτοιο μικτό περιθώριο κέρδους βασίζεται συνήθως σε μια ανάλυση συγκρισιμότητας, προκειμένου να εξευρεθεί το μικτό περιθώριο κέρδους που κερδίζουν οι ανεξάρτητες εταιρείες σε μια συγκρίσιμη κατάσταση. Εάν η μελέτη συγκριτικής αξιολόγησης καταδεικνύει ότι οι ανεξάρτητοι συγκρίσιμοι διανομείς κερδίζουν συνήθως ένα ακαθάριστο περιθώριο κέρδους 25% επί των πωλήσεών τους, η τιμή μεταβίβασης των υπολογιστών θα πρέπει να καθοριστεί κατά τρόπο ώστε ο συνδεδεμένος διανομέας να κερδίζει επίσης ένα ακαθάριστο περιθώριο κέρδους 25% επί των υπολογιστών που αγοράζονται από συνδεδεμένη επιχείρηση και μεταπωλούνται σε ανεξάρτητους λιανοπωλητές, εκτός εάν απαιτούνται να γίνουν προσαρμογές συγκρισιμότητας.

Ο προσδιορισμός του κόστους πωληθέντων αγαθών είναι το αποτέλεσμα μιας διαδικασίας δύο σταδίων, ως ακολούθως:

Βήμα 1: Προσδιορισμός του κύκλου εργασιών και του επιδιωκόμενου μεικτού περιθωρίου κέρδους συναλλαγής

Υποθέτουμε, για τις ανάγκες του παραδείγματος, ότι ο κύκλος εργασιών του ελεγχόμενου μέρους είναι γνωστός ή τουλάχιστον αναμενόμενος και ανέρχεται στο ποσό των 100.000 €, καθώς αντιστοιχεί στις πωλήσεις που πραγματοποιεί ο διανομέας σε ανεξάρτητους τρίτους. Ο αριθμός αυτός είναι εξ ορισμού σύμφωνος με την αρχή των ίσων αποστάσεων, καθώς τα αγαθά πωλούνται σε ένα ανεξάρτητο τρίτο μέρος. Επιπλέον, το επιδιωκόμενο μικτό περιθώριο κέρδους (25% των πωλήσεων, δηλαδή 25.000 €) είναι και αυτό γνωστό, καθώς αντιστοιχεί στο αποτέλεσμα της μελέτης συγκριτικής αξιολόγησης που διενεργήθηκε κατά τα ανωτέρω. Αυτό που δεν γνωρίζουμε και πρέπει να υπολογίσουμε είναι η τιμή μεταβίβασης των αγαθών (δηλ. το κόστος πωληθέντων αγαθών), που αποτελεί και την ελεγχόμενη συναλλαγή μεταξύ συνδεδεμένων επιχειρήσεων. Ενόψει των ανωτέρω, το κόστος πωληθέντων αγαθών πρέπει να αντιστοιχεί στη διαφορά μεταξύ του κύκλου εργασιών και του μικτού περιθωρίου κέρδους, είναι δηλαδή 75.000 € ( $100-25=75$ ). Συνεπώς, πληρώνοντας 75.000€ για να αποκτήσει μια ορισμένη ποσότητα υπολογιστών, ο διανομέας θα μπορέσει να επιτύχει το επιδιωκόμενο μικτό περιθώριο κέρδους (25%), δεδομένου ότι ο διανομέας πωλεί (ή σχεδιάζει να πωλήσει) για 100.000€ (Monsenego, 2023).

B.3.3.2. Έστω ότι ένας διανομέας αγοράζει αγαθά για 80€ και τα πουλάει για 100€, με αποτέλεσμα να αποκτά μεικτό περιθώριο κέρδους 20€ ( $100-80=20$ ). Υποθέτουμε ότι η αγορά είναι άκρως ανταγωνιστική, γεγονός που οδηγεί τον διανομέα να επενδύσει μαζικά στο μάρκετινγκ και τη διαφήμιση των προϊόντων, επωμιζόμενος έτσι λειτουργικές δαπάνες ύψους 23 €.

Στο εξεταζόμενο, λοιπόν, παράδειγμα, η άκρως ανταγωνιστική αγορά απαιτεί από τον διανομέα να επενδύσει σε σημαντικά λειτουργικά έξοδα, γεγονός που οδηγεί σε αρνητικό λειτουργικό περιθώριο κέρδους ( $100 - 80 = 20 - 23 = -3€$ ).

Αντίθετα, εάν υποθέσουμε ότι υπάρχει ελάχιστος ανταγωνισμός στην αγορά, οπότε ο διανομέας επωμίζεται πολύ χαμηλότερες δαπάνες μάρκετινγκ και διαφήμισης, ήτοι 10 €, τα λειτουργικά του έξοδα είναι χαμηλότερα σε σχέση με πριν, γεγονός που οδηγεί σε υψηλότερο λειτουργικό περιθώριο κέρδους (10 €, έναντι -3 €).

Επομένως, καθίσταται φανερό ότι η εφαρμογή της μεθόδου της τιμής μεταπώλησης μέσω της στόχευσης ενός μικτού περιθωρίου κέρδους 20% και στις δύο περιπτώσεις μπορεί να μην είναι κατάλληλη λύση: ακόμη και αν οι διανομείς ασκούν κατ' αρχήν τον ίδιο ρόλο στις αλυσίδες αξίας αυτών των δύο προϊόντων, οι διαφορές στη

λειτουργία μάρκετινγκ που εκτελείται για την πώληση των προϊόντων συνεπάγονται διαφορετικά επίπεδα λειτουργικών δαπανών, με αποτέλεσμα επίσης διαφορετικά επίπεδα λειτουργικού περιθωρίου κέρδους. Επιπλέον, οι υψηλότερες δαπάνες μάρκετινγκ που πραγματοποιούνται στην πρώτη περίπτωση μπορεί να συμβάλουν στη δημιουργία πνευματικής ιδιοκτησίας, πράγμα απίθανο στη δεύτερη περίπτωση. Οι διαφορές αυτές θα μπορούσαν να αποκλείσουν τη χρήση της μεθόδου της τιμής μεταπώλησης, ιδίως όταν δε μπορούν να γίνουν προσαρμογές προς το επιδιωκόμενο μικτό περιθώριο κέρδους (Monsenego, 2023).

B.3.3.3. Έστω η εταιρία A, με έδρα το Χονγκ Κονγκ, η οποία παρασκευάζει ένα πολύ μοναδικό μη αλκοολούχο ποτό, το οποίο ακολούθως πωλεί νυχτερινά κέντρα υψηλών προδιαγραφών σε όλη την Ασία μέσω συνεργαζόμενων διανομέων. Η τιμή αγοράς για ένα κουτάκι απ' αυτό το ποτό είναι 100 δολάρια ΗΠΑ. Η A δεν πωλεί το ποτό σε ανεξάρτητους διανομείς, ενώ δεν υπάρχει εταιρεία στην Ασία που να παρασκευάζει συγκρίσιμο ποτό.

Ωστόσο, υπάρχουν συγκρίσιμοι διανομείς που πωλούν ένα ανταγωνιστικό αλκοολούχο ποτό που παρασκευάζεται από την εταιρία B, μια εταιρία που εδρεύει επίσης στο Χονγκ Κονγκ. Η τιμή αγοράς για ένα μπουκάλι απ' το ποτό αυτό είναι επίσης 100 δολάρια ΗΠΑ. Επιπλέον, οι διανομείς αποκομίζουν 5 USD μικτό περιθώριο κέρδους ανά πωλούμενη φιάλη, ενώ επιβαρύνονται με 2 USD τελωνειακούς δασμούς.

Η A θέλει να προσδιορίσει την τιμή πώλησης για την προμήθεια του μη αλκοολούχου ποτού στους συνδεδεμένους διανομείς της. Η μέθοδος CUP δεν μπορεί να εφαρμοστεί εν προκειμένω, καθώς δεν υπάρχουν ούτε εσωτερικά ούτε εξωτερικά συγκριτικά στοιχεία. Αντιθέτως, οι διανομείς του αλκοολούχου ποτού είναι συγκρίσιμοι με τους διανομείς του μη αλκοολούχου, με αποτέλεσμα το ακαθάριστο περιθώριο κέρδους και οι καταβαλλόμενοι τελωνειακοί δασμοί για το ποτό της B, να μπορούν να χρησιμοποιηθούν ως δεδομένα για την εφαρμογή της μεθόδου της τιμής μεταπώλησης.

Συνεπώς, η τιμή μεταβίβασης που πρέπει να χρεώσει η A στους διανομείς της, υπολογίζεται ως εξής:  $100 \text{ USD/ φιάλη} - 5 \text{ USD} - 2 \text{ USD} = 93 \text{ USD}$  (Transfer Pricing Asia, 2017).

B.3.3.4. Η εταιρία A, με έδρα τη χώρα X, και η εταιρία B, με έδρα τη χώρα Y, ανήκουν στον όμιλο ΑΒΓ. Η B είναι ένας απλός ή συνήθης διανομέας που, αφού αγοράσει το προϊόν X στην τιμή των 84 € ανά μονάδα από την εταιρία A, το μεταπωλεί σε μη συνδεδεμένα μέρη στην τιμή των 140 € ανά μονάδα. Η B δεν τροποποιεί ούτε προσθέτει με άλλο τρόπο ουσιαστική αξία στο προϊόν. Μέσω μιας έρευνας

συγκρισιμότητας με τη χρήση εμπορικών βάσεων δεδομένων και της ανάλυσης βάσει των εξαχθέντων δεδομένων εντοπίζονται τέσσερις μεταπωλητές που εκτελούν λειτουργίες παρόμοιες με εκείνες της Β (λαμβάνοντας υπόψη τα χρησιμοποιούμενα περιουσιακά στοιχεία και τους αναλαμβανόμενους κινδύνους). Οι τέσσερις αυτοί μεταπωλητές που εντοπίζονται από τη βάση δεδομένων δεν συμμετέχουν σε συναλλαγές με συνδεδεμένα μέρη - μεταπωλούν προϊόντα που είναι παρόμοια με το προϊόν Χ- και λειτουργούν υπό οικονομικές συνθήκες που είναι παρόμοιες με εκείνες της εταιρίας Β. Σύμφωνα με την ανάλυση προκύπτει ότι οι μη συνδεδεμένοι μεταπωλητές πραγματοποίησαν τα ακόλουθα περιθώρια τιμών μεταπώλησης κατά το αντίστοιχο έτος: ο Γ 35%, ο Δ 38%, ο Ε 43% και ο ΣΤ 45%.

Υποθέτουμε ότι οι διαθέσιμες πληροφορίες σχετικά με τα ανωτέρω τέσσερα μη συνδεδεμένα μέρη είναι επαρκείς για να εξαχθεί το συμπέρασμα ότι δεν υπάρχουν ουσιώδεις διαφορές μεταξύ των εξεταζόμενων συναλλαγών και των συγκρίσιμων συναλλαγών μεταξύ ανεξάρτητων μερών, που θα μπορούσαν να επηρεάσουν ουσιωδώς τα ακαθάριστα περιθώρια κέρδους. Λαμβάνοντας υπόψη ότι το περιθώριο της τιμής μεταπώλησης στη δοκιμασθείσα συναλλαγή (δηλ.  $40\% = [(140-84)/140]$  ) εμπίπτει στο εύρος ακαθάριστων περιθωρίων κέρδους μεταξύ 35% και 45%, που διαμορφώνεται κατά τα ανωτέρω, καθίσταται φανερό ότι οι τιμές μεταβίβασης στις δοκιμασθείσες συναλλαγές είναι σύμφωνες με την αρχή των ίσων αποστάσεων.

Εάν υποθέσουμε ότι στο ίδιο αυτό παράδειγμα τα περιθώρια τιμών μεταπώλησης που πραγματοποίησαν οι τέσσερις ανεξάρτητοι μεταπωλητές είναι: για τον Γ 49%, για τον Δ 46%, για τον Ε 44% και για τον ΣΤ 52%, τότε στην περίπτωση αυτή το περιθώριο μικτού κέρδους που εντοπίζεται στην εξεταζόμενη συναλλαγή εκφεύγει των σύμφωνων με την αρχή των ίσων αποστάσεων ορίων. Συνεπώς, λαμβάνοντας το ποσοστό της τάξεως του 44% ως το σύμφωνο με την αρχή των ίσων αποστάσεων μικτό περιθώριο κέρδους, η τιμή μεταβίβασης πρέπει να μειωθεί στα 78€/ μονάδα.

Περαιτέρω, στο ίδιο παράδειγμα υποθέτουμε ότι ορισμένοι μη συνδεδεμένοι μεταπωλητές μπορεί να αναλαμβάνουν έξοδα προώθησης των προϊόντων, όπως εκπτώσεις και μπόνους πελατών, είτε ως κόστος πωληθέντων αγαθών είτε ως αρνητικά ποσά πωλήσεων, ενώ η εταιρία Β αντιμετωπίζει τα έξοδα αυτά ως λειτουργικά έξοδα. Σε αυτή την περίπτωση, δεν είναι δυνατόν να γίνουν αξιόπιστες προσαρμογές για την εξάλειψη της επίδρασης αυτών των πιθανών διαφορών στα μικτά περιθώρια κέρδους, δεδομένου ότι δεν είναι διαθέσιμα τα λεπτομερή οικονομικά στοιχεία των μη

συνδεδεμένων μεταπωλητών. Κατά συνέπεια, η μέθοδος RPM δεν μπορεί να εφαρμοστεί αξιόπιστα.

Τέλος, υποθέτουμε ότι τα δεδομένα του παραδείγματος παραμένουν τα ίδια, εκτός από το γεγονός ότι η εταιρία Β ανέπτυξε και προώθησε το δικό της εμπορικό σήμα, το οποίο συνδέεται με τα προϊόντα που αγόρασε από την Α. Παρόλο που τα προϊόντα είναι παρόμοια, στην περίπτωση αυτή θα είναι δύσκολο να προσδιοριστεί η επίδραση της δημιουργίας αυτού του εμπορικού σήματος και των σχετικών δραστηριοτήτων προώθησης στο μεικτό περιθώριο κέρδους. Ως εκ τούτου, η RPM δεν μπορεί να εφαρμοστεί αξιόπιστα και σε αυτή την περίπτωση (Brown, Orlandi, 2021).

#### **B.4. Η μέθοδος κόστους συν κέρδος - Cost plus method – CPM**

##### **B.4.1. Ανάλυση της μεθόδου CPM**

Η μέθοδος του κόστους συν κέρδος είναι μια μονόπλευρη μέθοδος τιμολόγησης ενδοομιλικών συναλλαγών και συνίσταται στον προσδιορισμό μιας τιμής μεταβίβασης με βάση το άθροισμα ενός κόστους και μιας προσαύξησης κέρδους. Ένα αγαθό ή μια υπηρεσία θα μεταβιβαστεί έτσι σε μια τιμή που αντιστοιχεί στο κόστος παραγωγής του αγαθού ή παροχής της υπηρεσίας, στο οποίο προστίθεται μια προσαύξηση κέρδους. Η εν λόγω, λοιπόν, μέθοδος εκκινεί από τις δαπάνες που πραγματοποιεί ο προμηθευτής περιουσιακών στοιχείων (ή υπηρεσιών) σε μια ελεγχόμενη συναλλαγή για περιουσιακά στοιχεία που μεταβιβάζονται ή υπηρεσίες που παρέχονται σε συνδεδεμένο αγοραστή. Στη συνέχεια, στο κόστος αυτό προστίθεται ένα κατάλληλο περιθώριο κέρδους, ώστε να προκύψει το κατάλληλο κέρδος με βάση τις λειτουργίες που εκτελούνται και τις συνθήκες της αγοράς. Αυτό που προκύπτει μετά την πρόσθεση του κόστους συν την προσαύξηση στο ανωτέρω κόστος μπορεί να θεωρηθεί ως η τιμή της αρχικής ελεγχόμενης συναλλαγής σύμφωνα με την αρχή των ίσων αποστάσεων.

Αν και τα ακριβή λογιστικά πρότυπα και οι όροι μπορεί να ποικίλλουν, σε γενικές γραμμές τα έξοδα και οι δαπάνες μιας επιχείρησης θεωρούνται ότι μπορούν να χωριστούν σε τρεις μεγάλες κατηγορίες. Πρώτον, υπάρχει το άμεσο κόστος παραγωγής ενός προϊόντος ή μιας υπηρεσίας, όπως το κόστος των πρώτων υλών. Δεύτερον, υπάρχουν τα έμμεσα κόστη παραγωγής, τα οποία αν και συνδέονται στενά με τη διαδικασία παραγωγής μπορεί να είναι κοινά για πολλά προϊόντα ή υπηρεσίες (π.χ. το κόστος ενός τμήματος επισκευών που συντηρεί εξοπλισμό που χρησιμοποιείται για την παραγωγή



διαφορετικών προϊόντων). Τέλος, υπάρχουν τα λειτουργικά έξοδα της επιχείρησης στο σύνολό της, όπως τα εποπτικά, γενικά και διοικητικά έξοδα (OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises).

Σύμφωνα με τον ΟΟΣΑ, το περιθώριο κέρδους ισούται με την τιμή πώλησης μείον άμεσα ή έμμεσα κόστη δια τα άμεσα ή έμμεσα κόστη ( $\text{cost plus mark up} = (\text{sales price} - \text{direct or indirect costs}) / \text{direct or indirect costs}$ ). Αντιστοίχως, η τιμή σύμφωνα με την αρχή των ίσων αποστάσεων ισούται με τα άμεσα ή έμμεσα κόστη \* (1 + περιθώριο κέρδους) [ $\text{Arm's Length Price} = \text{direct or indirect costs} * (1 + \text{cost plus mark up})$ ].

Η μέθοδος CPM είναι συχνά κατάλληλη για τον καθορισμό των τιμών μεταβίβασης για την πώληση αγαθών ή την παροχή ενδοεταιρικών υπηρεσιών, όταν η δραστηριότητα εκτελείται σε βάση χαμηλού κινδύνου, καθώς έτσι μπορεί να διασφαλίσει ότι ο πωλητής θα αποζημιωθεί για ορισμένα από τα έξοδά του και θα έχει τη δυνατότητα να αποκομίσει κι ένα κέρδος (Monsenego, 2023). Συναφώς, σύμφωνα και με τον ΟΟΣΑ επισημαίνεται ότι η εξεταζόμενη μέθοδος είναι πιθανώς πιο χρήσιμη όταν ημιτελή προϊόντα πωλούνται μεταξύ συνδεδεμένων μερών, όταν τα συνδεδεμένα μέρη έχουν συνάψει κοινές συμφωνίες διευκόλυνσης ή μακροχρόνιες συμφωνίες αγοράς και προμήθειας, ή όταν η ελεγχόμενη συναλλαγή αφορά στην παροχή υπηρεσιών. Στην πράξη, η μέθοδος CPM χρησιμοποιείται συνήθως για συναλλαγές που αφορούν διεταιρικές υπηρεσίες.

Επιπρόσθετα, όσον αφορά στην προσαύξηση του κόστους του προμηθευτή στην ελεγχόμενη συναλλαγή, τούτη θα πρέπει ιδανικά, σύμφωνα με τις Κατευθυντήριες Γραμμές του ΟΟΣΑ, να καθορίζεται με βάση την προσαύξηση του κόστους που κερδίζει ο ίδιος προμηθευτής σε συγκρίσιμες μη ελεγχόμενες συναλλαγές (εσωτερικά συγκριτικά στοιχεία), ενώ σε κάθε περίπτωση ως οδηγός μπορεί να χρησιμεύσει και η προσαύξηση του κόστους συν το περιθώριο κέρδους που θα αποκόμιζε σε συγκρίσιμες συναλλαγές μια ανεξάρτητη επιχείρηση (εξωτερικό συγκριτικό στοιχείο).

Σε κάθε περίπτωση, είναι ιδιαίτερα σημαντικό να υπάρχει επαρκής συγκρισιμότητα όσον αφορά τις λειτουργίες που εκτελούνται (μαζί με τους αναλαμβανόμενους κινδύνους και τα χρησιμοποιούμενα περιουσιακά στοιχεία), καθώς και τα λογιστικά πρότυπα που χρησιμοποιούνται. Οι διαφορές στις λειτουργίες που εκτελεί η συνδεδεμένη οντότητα και στις συγκρίσιμες συναλλαγές (είτε εσωτερικές είτε εξωτερικές) μπορεί να επηρεάσουν την κερδοφορία τους, ιδίως εάν χρησιμοποιούνται ή αναπτύσσονται άυλα περιουσιακά στοιχεία. Για παράδειγμα, ένας κατασκευαστής που λαμβάνει τεχνικές οδηγίες για την παραγωγή ενός συγκεκριμένου αγαθού δεν είναι

πιθανό να επιτύχει τα ίδια αποτελέσματα με έναν κατασκευαστή που παράγει παρόμοια αγαθά βάσει της δικής του τεχνογνωσίας, διότι ο τελευταίος είναι πιθανό να εκτεθεί σε υψηλότερα κόστη (λόγω της ανάπτυξης άυλων αγαθών) και υψηλότερα κέρδη (λόγω της κυριότητας πολύτιμων άυλων αγαθών). Επίσης, και οι διαφορές στα χρησιμοποιούμενα λογιστικά πρότυπα μπορεί να δημιουργήσουν προβλήματα στην εφαρμογή της μεθόδου CPM, κυρίως όταν πρόκειται για διαφορές ως προς την αξιολόγηση του κόστους ως κόστους πωληθέντων ή λειτουργικού κόστους.

Και στην μέθοδο CPM, μια μη ελεγχόμενη συναλλαγή είναι συγκρίσιμη με μια ελεγχόμενη συναλλαγή για τους σκοπούς της μεθόδου «κόστος συν κέρδος», εάν πληρούται μία από τις δύο προϋποθέσεις: α) καμία από τις διαφορές (εάν υπάρχουν) μεταξύ των συγκρίσιμων συναλλαγών ή μεταξύ των επιχειρήσεων που πραγματοποιούν τις συναλλαγές αυτές δεν επηρεάζει ουσιωδώς την προσαύξηση κόστους συν κέρδος στην ελεύθερη αγορά ή, β) μπορούν να γίνουν εύλογα ακριβείς προσαρμογές για να εξαλειφθούν οι ουσιώδεις επιπτώσεις των εν λόγω διαφορών.

Ειδικότερα, κατά την εφαρμογή της μεθόδου CPM θα πρέπει να δοθεί προσοχή στην εφαρμογή συγκρίσιμης προσαύξησης σε συγκρίσιμη βάση κόστους. Για παράδειγμα, εάν ο προμηθευτής στον οποίο αναφερόμαστε κατά την εφαρμογή της μεθόδου, κατά την άσκηση των δραστηριοτήτων του χρησιμοποιεί μισθωμένα πάγια στοιχεία ενεργητικού, η βάση κόστους μπορεί να μην είναι συγκρίσιμη χωρίς προσαρμογή εάν ο προμηθευτής στην ελεγχόμενη συναλλαγή κατέχει τα αντίστοιχα πάγια στοιχεία. Η μέθοδος CPM βασίζεται στη σύγκριση της προσαύξησης του κόστους που επιτυγχάνεται σε μια ελεγχόμενη συναλλαγή και της προσαύξησης του κόστους που επιτυγχάνεται σε μία ή περισσότερες συγκρίσιμες μη ελεγχόμενες συναλλαγές. Επομένως, οι διαφορές μεταξύ των ελεγχόμενων και μη ελεγχόμενων συναλλαγών που επηρεάζουν το μέγεθος της προσαύξησης πρέπει να αναλύονται, για να καθοριστούν οι προσαρμογές που πρέπει να γίνουν στις αντίστοιχες προσαυξήσεις των μη ελεγχόμενων συναλλαγών.

Για το σκοπό αυτό, είναι ιδιαίτερα σημαντικό να ληφθούν υπόψη οι διαφορές στο επίπεδο και τα είδη των δαπανών - λειτουργικά έξοδα και μη, συμπεριλαμβανομένων των χρηματοδοτικών δαπανών - που σχετίζονται με τις λειτουργίες που εκτελούνται και τους κινδύνους που αναλαμβάνουν τα μέρη ή τις συναλλαγές που συγκρίνονται. Σύμφωνα με τον ΟΟΣΑ, από την εξέταση αυτών των διαφορών μπορεί να προκύπτουν τα εξής:

- i. Εάν τα έξοδα αντανakλούν μια λειτουργική διαφορά (λαμβάνοντας υπόψη τα χρησιμοποιούμενα περιουσιακά στοιχεία και τους

αναλαμβανόμενους κινδύνους) η οποία δεν έχει ληφθεί υπόψη κατά την εφαρμογή της μεθόδου, μπορεί να απαιτηθεί προσαρμογή του κόστους συν την προσαύξηση.

- ii. Εάν τα έξοδα αφορούν πρόσθετες λειτουργίες, διακριτές σε σχέση με τις δραστηριότητες που ελέγχονται από τη μέθοδο, μπορεί να χρειαστεί να καθοριστεί ξεχωριστή αποζημίωση για τις λειτουργίες αυτές. Τέτοιες λειτουργίες μπορεί, για παράδειγμα, να αφορούν την παροχή υπηρεσιών για τις οποίες μπορεί να καθοριστεί κατάλληλη αμοιβή. Ομοίως, τα έξοδα που είναι αποτέλεσμα κεφαλαιακών δομών που αντανακλούν μη εμπορικές συμφωνίες μπορεί να απαιτούν ξεχωριστή προσαρμογή.
- iii. Εάν οι διαφορές στα κόστη των συγκρινόμενων μερών αντικατοπτρίζουν απλώς την αποτελεσματικότητα ή την αναποτελεσματικότητα των επιχειρήσεων, όπως συνήθως συμβαίνει με τα εποπτικά, γενικά και διοικητικά κόστη, τότε μπορεί να μην ενδείκνυται καμία προσαρμογή του ακαθάριστου περιθωρίου κέρδους.

Περαιτέρω, σύμφωνα με τις Κατευθυντήριες Γραμμές του ΟΟΣΑ, σε οποιαδήποτε από τις παραπάνω περιπτώσεις, μπορεί να είναι σκόπιμο να πραγματοποιηθεί συμπληρωματικά προς τις μεθόδους CPM και RPM και η εξέταση των αποτελεσμάτων που προκύπτουν από την εφαρμογή άλλων μεθόδων.

Η εξεταζόμενη μέθοδος ενδοομιλικής τιμολόγησης, αντίθετα με ό,τι φαίνεται να υπονοεί η ονομασία της, δεν εφαρμόζεται σε όλα τα κόστη που πραγματοποιούνται από τον προμηθευτή των αγαθών ή τον πάροχο υπηρεσιών. Ειδικότερα, η μέθοδος CPM βασίζεται στις συναλλαγές, σε αντίθεση με τα κέρδη. Συνεπώς, η τιμή μεταβίβασης θα πρέπει να καλύπτει τα κόστη που προκύπτουν για μια συγκεκριμένη συναλλαγή. Έτσι, ο καθορισμός των τιμών μεταβίβασης με βάση την εν λόγω μέθοδο συνεπάγεται ότι η εταιρία που παρέχει τις υπηρεσίες διακρίνει μεταξύ του κόστους που συνδέεται με τη συγκεκριμένη συναλλαγή (συνήθως το άμεσο κόστος, όπως το κόστος παραγωγής των αγαθών ή των υπηρεσιών), και του κόστους που δεν συνδέεται με τη συγκεκριμένη συναλλαγή (π.χ. το λειτουργικό κόστος). Έτσι, η προσαύξηση κέρδους αντιστοιχεί στο μικτό περιθώριο κέρδους που απομένει μετά την κάλυψη του κόστους παραγωγής των αγαθών ή των υπηρεσιών. Τα λοιπά κόστη, όπως τα λειτουργικά κόστη, που δεν συνδέονται άμεσα με μια συγκεκριμένη συναλλαγή, θα καλύπτονται εν όλω ή εν μέρει από την προσαύξηση κέρδους. Κατά συνέπεια, μια εταιρία που τιμολογεί μια συνδεδεμένη επιχείρηση βάσει της μεθόδου CPM θα έχει κανονικά θετικό μικτό

περιθώριο κέρδους (καθώς το κόστος παραγωγής των αγαθών ή των υπηρεσιών καλύπτεται από την τιμή που χρεώνεται στον αγοραστή), αλλά ταυτόχρονα, η εταιρία μπορεί να έχει αρνητικό καθαρό περιθώριο κέρδους, καθώς το μικτό περιθώριο κέρδους μπορεί να μην επαρκεί για να καλύψει όλα τα υπόλοιπα λειτουργικά κόστη.

Αντιθέτως, σε περίπτωση που οι τιμές μεταβίβασης καθορίζονται επί τη βάση των συνολικών δαπανών που βαρύνουν τον προμηθευτή των αγαθών ή τον πάροχο των υπηρεσιών, με αποτέλεσμα η προσαύξηση κέρδους να καλύπτει τόσο το κόστος πωληθέντων όσο και τα λειτουργικά κόστη, τότε ο εν λόγω προμηθευτής αποκομίζει ένα καθαρό περιθώριο κέρδους. Η μέθοδος αυτή τιμολόγησης αναφέρεται στον ΟΟΣΑ ως μέθοδος καθαρού περιθωρίου κέρδους συναλλαγής/ transactional net margin method (TNMM) και αναλύεται κατωτέρω (Monsenego, 2023). Με άλλες λέξεις, η μέθοδος «κόστους συν κέρδους» χρησιμοποιεί κέρδη που υπολογίζονται μετά την αφαίρεση των άμεσων και έμμεσων εξόδων παραγωγής, ενώ η μέθοδος καθαρού κέρδους χρησιμοποιεί κέρδη που υπολογίζονται μετά και την αφαίρεση των λειτουργικών εξόδων της επιχείρησης.

#### **B.4.2. Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα σχετικά με την εφαρμογή της μεθόδου CPM**

Το μεγαλύτερο πλεονέκτημα ως προς την εφαρμογή της μεθόδου κόστους συν κέρδους είναι ότι βασίζεται στο εσωτερικό κόστος, πληροφορίες για το οποίο είναι συνήθως εύκολο να βρεθούν (Ντρούκας, Νιφορόπουλος, 2022).

Επιπλέον, η μέθοδος του κόστους συν κέρδους παρίσταται ιδιαίτερα αποτελεσματική σε συναλλαγές χαμηλού κινδύνου, χωρίς πολλές μεταβλητές, όπως η συναρμολόγηση και πώληση υλικών αγαθών. Οι περισσότερες εταιρίες θεωρούν ότι είναι σχετικά εύκολο να την κατανοήσουν και να την εφαρμόσουν, ιδίως επειδή η μέθοδος αυτή δεν απαιτεί την ακρίβεια που απαιτείται ως προς την εφαρμογή των συναλλακτικών μεθόδων.

Ωστόσο, υπάρχουν επίσης αδύνατα σημεία κατά την εφαρμογή της μεθόδου αυτής, ιδίως όταν δεν μπορούν να εξευρεθούν εύκολα συγκρίσιμα δεδομένα. Ειδικότερα, ακόμα και στις περιπτώσεις που υπάρχουν παρόμοιες εταιρίες, πάντα θα υπάρχουν διαφορές στον τρόπο με τον οποίο διαχειρίζονται τα οικονομικά τους. Συνεπώς, ακόμη και μικρές διαφορές στον τρόπο με τον οποίο δύο εταιρίες συναλλάσσονται και διαχειρίζονται τη λογιστική κόστους τους, μπορούν να αλλοιώσουν εντελώς τα

αποτελέσματα αυτής της μεθόδου (Valentiam Group). Αν οι διαφορές δεν αντανακλούν παρά διαφορετική αποδοτικότητα των μερών που συγκρίνονται, δεν θα πρέπει να γίνει καμία διόρθωση του περιθωρίου μικτού κέρδους επί κόστους. Σε αντίθετη περίπτωση, εάν δηλαδή εντοπίζονται ορισμένες διαφορετικές λειτουργίες μεταξύ του ελεγχόμενου μέρους και του συγκριτικού δείγματος, τότε είναι πιθανό να πρέπει να γίνουν κατάλληλες προσαρμογές προκειμένου να πληρούνται το κριτήριο συγκρισιμότητας (Ντρούκας, Νιφορόπουλος, 2022).

Τέλος, όπως αναφέρεται και στις Κατευθυντήριες Οδηγίες του ΟΟΣΑ, η συσχέτιση μεταξύ των στοιχείων κόστους και της τιμής τιμολόγησης δεν είναι πάντα δεδομένη με αποτέλεσμα τα περιθώρια μικτού κέρδους να ποικίλουν πολύ από έτος σε έτος. Αν και μια επιχείρηση πρέπει να καλύπτει τα έξοδά της για μια χρονική περίοδο για να παραμείνει σε λειτουργία, τα έξοδα αυτά μπορεί να μην είναι ο καθοριστικός παράγοντας για τον προσδιορισμό του κατάλληλου κέρδους σε μια συγκεκριμένη περίπτωση για κάθε έτος. Εξάλλου, σε πολλές περιπτώσεις οι επιχειρήσεις οδηγούνται από τον ανταγωνισμό να μειώσουν τις τιμές με βάση το κόστος δημιουργίας των σχετικών αγαθών ή παροχής της σχετικής υπηρεσίας, υπάρχουν άλλες περιπτώσεις όπου δεν υπάρχει διακριτή σχέση μεταξύ του επιπέδου των δαπανών που πραγματοποιήθηκαν και μιας αγοραίας τιμής (π.χ. όταν έχει γίνει μια πολύτιμη ανακάλυψη και ο ιδιοκτήτης έχει υποστεί μόνο μικρά ερευνητικά έξοδα για την πραγματοποίησή της).

Επομένως, η CPM μπορεί να κριθεί ως η καταλληλότερη μέθοδος α) όταν υπάρχουν εσωτερικές συγκρίσιμες συναλλαγές και η μέθοδος CUP δεν είναι εφαρμόσιμη, π.χ. λόγω διαφορών στα χαρακτηριστικά του προϊόντος (που δεν μπορούν να προσαρμοστούν), οι οποίες έχουν σημαντικό αντίκτυπο στην τιμή, β) για ενδοομιλικές πωλήσεις αγαθών από εταιρία που ασκεί εργασίες κατασκευής ή συναρμολόγησης, όταν οι δραστηριότητες του πωλητή που προσθέτουν αξία είναι περιορισμένες, ενώ δεν συνεισφέρονται μοναδικά και πολύτιμα (π.χ. άυλα) στοιχεία ή δεν αναλαμβάνονται σημαντικοί κίνδυνοι, και γ) για την ενδοομιλική παροχή υπηρεσιών, όταν οι δραστηριότητες προστιθέμενης αξίας του παρόχου είναι περιορισμένες και δεν συνεισφέρει μοναδικά και πολύτιμα (π.χ. άυλα) αγαθά και δεν αναλαμβάνει σημαντικούς κινδύνους (Brown, Orlandi, 2021).

### **B.4.3. Παραδείγματα εφαρμογής της μεθόδου CPM**

B.4.3.1. Η εταιρία A, με έδρα τη χώρα A, κατασκευάζει στυλό για λογαριασμό της συνδεδεμένης εταιρίας B, με έδρα τη χώρα B. Η εταιρία B σχεδιάζει τα στυλό και παρέχει ποσοτικές και ποιοτικές οδηγίες στην εταιρία A σε σχέση με την παραγωγή. Αφού κατασκευαστούν τα στυλό, πωλούνται από την εταιρία A στην εταιρία B. Ο όμιλος αποφασίζει να καθορίσει την τιμή μεταβίβασης αυτής της συναλλαγής με βάση τη μέθοδο CPM.

Υποθέτουμε ότι από μια μελέτη συγκριτικής αξιολόγησης προκύπτει ότι η προσαύξηση του κέρδους σύμφωνα με την αρχή των ίσων αποστάσεων επί του κόστους που συνδέεται άμεσα με την παραγωγή στυλό κυμαίνεται από 20% (κατώτερο τεταρτημόριο) έως 30% (ανώτερο τεταρτημόριο), με διάμεσο 25%. Ο όμιλος επιλέγει να στοχεύσει στη διάμεσο και εφαρμόζει περιθώριο κέρδους επί του κόστους που συνδέεται άμεσα με την παραγωγή στυλό της τάξεως του 25%.

Εάν υποθεθεί, λοιπόν, ότι τα κόστη παραγωγής ανέρχονται σε 100€, η εταιρία A θα πρέπει να χρεώσει 125€ ( $100+(100*25\%)=125$ ) στην εταιρία B. Το εναπομένον μικτό περιθώριο κέρδους ανέρχεται στο υπόλοιπο που προκύπτει μετά την κάλυψη του κόστους πωληθέντων, δηλαδή 25 ( $125-100=25$ ). Αυτό το μικτό περιθώριο κέρδους θα χρησιμεύσει με τη σειρά του για την κάλυψη των λειτουργικών εξόδων και, αν είναι δυνατόν, θα επιτρέψει στον κατασκευαστή να αποκομίσει κέρδος. Εάν, λοιπόν, υποθεθεί ότι τα λειτουργικά κόστη ανέρχονται σε 20, το καθαρό περιθώριο κέρδους θα είναι θετικό και θα ανέλθει σε 5 [ $25-20=5$ ] (Monsenego, 2023).

B.4.3.2. Η εταιρία A με έδρα τη χώρα X και η εταιρία B, με έδρα τη χώρα Y, αποτελούν μέρος του ομίλου ABΓ. Η εταιρία A είναι κατασκευαστική και ασχολείται με τη συναρμολόγηση γεννητριών ηλεκτρικής ενέργειας. Η διαδικασία συναρμολόγησης είναι σχετικά απλή και περιλαμβάνει τη συναρμολόγηση τεσσάρων εξαρτημάτων επί τόπου. Η εταιρία A αγοράζει τα εξαρτήματα από μη συνδεδεμένους προμηθευτές και παράγει δύο μοντέλα γεννητριών: X1 και X2. Τα προϊόντα αυτά είναι πανομοιότυπα εκτός από ένα εξάρτημα, τον κινητήρα. η γεννήτρια X1 διαθέτει κινητήρα πετρελαίου, ενώ η γεννήτρια X2 διαθέτει κινητήρα αερίου. Οι γεννήτριες X1 πωλούνται στην εταιρία B, ενώ οι γεννήτριες X2 πωλούνται σε ένα ανεξάρτητο μέρος. Αντικείμενο και των δύο πωλήσεων αποτελούν παρόμοιες ποσότητες από καθεμία από τις γεννήτριες.

Στην περίπτωση αυτή, η μέθοδος CUP δεν μπορεί να εφαρμοστεί, καθώς ο τύπος του κινητήρα έχει σημαντική επίδραση στην τιμή. Ωστόσο, οι λειτουργίες που

εκτελούνται, τα περιουσιακά στοιχεία που χρησιμοποιούνται και οι κίνδυνοι που αναλαμβάνονται κατά τη συναρμολόγηση των γεννητριών X1 και X2 είναι πολύ παρόμοια, καθώς ο διαφορετικός τύπος κινητήρα δεν έχει ουσιαστικό αντίκτυπο στη διαδικασία παραγωγής. Επομένως, στην περίπτωση αυτή η μέθοδος CPM μπορεί να θεωρηθεί η καταλληλότερη μέθοδος και μπορεί να εφαρμοστεί συγκρίνοντας το κόστος συν την προσαύξηση που χρεώθηκε στις ελεγχόμενες συναλλαγές, δηλαδή στις γεννήτριες X1, με το κόστος συν την προσαύξηση που χρεώθηκε κατά την πώληση των γεννητριών X2 σε μη συνδεδεμένα μέρη.

Ειδικότερα, υποθέτουμε ότι το κόστος των τριών εξαρτημάτων για την κατασκευή των δύο γεννητριών είναι κοινό, ήτοι 15, 20 και 25€ αντίστοιχα. Αυτό που διαφέρει είναι το κόστος του κινητήρα (τέταρτο εξάρτημα) το οποίο ανέρχεται σε 100€ για την γεννήτρια X1 και 150€ για την X2. Επίσης, υπάρχει και ένα κοινό παραγωγικό κόστος 50€ για αμφότερες τις γεννήτριες. Ως εκ τούτου, το κόστος πωληθέντων για την γεννήτρια X1 υπολογίζεται στα 210€ (15+20+25+100+50), ενώ για την X2 σε 260€ (15+20+25+150+50).

Το περιθώριο μικτού κέρδους επί κόστους είναι 40%, ήτοι 84€ (210\*40%) για την γεννήτρια X1 και 104€ (260\*40%) για την X2. Συνεπώς, η τιμή με βάση την αρχή των ίσων αποστάσεων για την γεννήτρια X1 είναι 294€ (210+84=294) και για την γεννήτρια X2 είναι 364€ (260+104=364) [Brown, Orlandi, 2021].

B.4.3.3. Η εταιρία A με έδρα τη χώρα X και η εταιρία B με έδρα τη χώρα Y ανήκουν στον όμιλο ABΓ. Η A ασχολείται με την παραγωγή και τη διανομή ενδυμάτων. Έχει αναπτύξει και κατέχει τη μοναδική και πολύτιμη πνευματική ιδιοκτησία που χρησιμοποιείται στην επιχείρηση και είναι υπεύθυνη για όλες τις σημαντικές επιχειρηματικές λειτουργίες. Αναλαμβάνει, επίσης, οικονομικά σημαντικούς κινδύνους που σχετίζονται τόσο με τις δραστηριότητες παραγωγής όσο και με τις δραστηριότητες διανομής του ομίλου. Τα ενδύματα παράγονται από την εταιρία B, η οποία χρησιμοποιεί τις διαδικασίες παραγωγής που έχει αναπτύξει η A για να εκπληρώσει τις παραγγελίες που λαμβάνει από την A. Η B αναλαμβάνει τους κινδύνους που συνδέονται με τη διαχείριση της διαδικασίας παραγωγής. Η λειτουργική ανάλυση επιβεβαιώνει ότι η εταιρία B είναι εργολαβικός κατασκευαστής. Εφαρμόζει διαδικασίες ρουτίνας για την ικανοποίηση καθορισμένων παραγγελιών για την κατασκευή προϊόντων που σχεδιάζει ο πελάτης της, ήτοι η εταιρία A. Δεν αναλαμβάνει κινδύνους που σχετίζονται με την επιτυχία των προϊόντων στην αγορά, παρά μόνο εκείνους που σχετίζονται με την

ικανότητά της να κατασκευάζει προϊόντα σύμφωνα με τις συμφωνημένες προδιαγραφές και την ποιότητα στη συμφωνημένη τιμή.

Αποφασίζεται ότι η CPM είναι η καταλληλότερη μέθοδος σε αυτή την περίπτωση. Η εταιρία Β αποτελεί το λιγότερο σύνθετο μέρος της εξεταζόμενης συναλλαγής. Επιπλέον, η Β έχει ορισμένες άλλες συμβάσεις για την παραγωγή ενδυμάτων για τρίτα ανεξάρτητα μέρη υπό παρόμοιες συνθήκες με αυτές που ισχύουν στις συναλλαγές της με την εταιρία Α. Οι λειτουργίες παραγωγής που εκτελούνται, τα περιουσιακά στοιχεία που χρησιμοποιούνται και οι κίνδυνοι που αναλαμβάνει η Β κατά την παραγωγή ενδυμάτων για την Α είναι συγκρίσιμα με εκείνα που σχετίζονται με την παραγωγή ενδυμάτων για αυτά τα τρίτα μέρη.

Τα διαφορετικά περιθώρια κέρδους που επιτυγχάνει η εταιρία Β στις συναλλαγές της με μη συνδεδεμένα μέρη οφείλονται σε μικρές διαφορές στην ικανότητα των τρίτων μερών στην διαπραγμάτευση των τιμών.

Ειδικότερα, ως προς την εταιρία Α: η τιμή πώλησης διαμορφώνεται σε 100€/τεμάχιο, το κόστος πωληθέντων σε 60€, ενώ υπάρχουν και λοιπά παραγωγικά κόστη 10€. Συνεπώς, το μικτό κέρδος είναι 30€ [ $100 - (60 + 10) = 30$ ], ενώ το περιθώριο μικτού κέρδους επί του κόστους είναι 43% ( $30/70 = 0,428$ ).

Ως προς την ανεξάρτητη εταιρία Γ: η τιμή πώλησης διαμορφώνεται σε 110€/τεμάχιο, το κόστος πωληθέντων σε 65€, ενώ υπάρχουν και λοιπά παραγωγικά κόστη 10€. Συνεπώς, το μικτό κέρδος είναι 35€ [ $110 - (65 + 10) = 35$ ], ενώ το περιθώριο μικτού κέρδους επί του κόστους είναι 47% ( $35/75 = 0,46$ ).

Ως προς την ανεξάρτητη εταιρία Δ: η τιμή πώλησης διαμορφώνεται σε 110€/τεμάχιο, το κόστος πωληθέντων σε 66€, ενώ υπάρχουν και λοιπά παραγωγικά κόστη 10€. Συνεπώς, το μικτό κέρδος είναι 34€ [ $110 - (66 + 10) = 34$ ], ενώ το περιθώριο μικτού κέρδους επί του κόστους είναι 45% ( $34/75 = 0,45$ ).

Ως προς την ανεξάρτητη εταιρία Ε: η τιμή πώλησης διαμορφώνεται σε 90€/τεμάχιο, το κόστος πωληθέντων σε 54€, ενώ υπάρχουν και λοιπά παραγωγικά κόστη 10€. Συνεπώς, το μικτό κέρδος είναι 26€ [ $90 - (54 + 10) = 26$ ], ενώ το περιθώριο μικτού κέρδους επί του κόστους είναι 41% ( $26/64 = 0,406$ ).

Σε αυτή την περίπτωση, τα περιθώρια κόστους συν τα κέρδη που αποκόμισε η εταιρία Β από τις συγκρίσιμες συναλλαγές με μη συνδεδεμένα μέρη μπορούν να χρησιμοποιηθούν για τη συγκριτική αξιολόγηση της κέρδους μεταξύ ίσων αποστάσεων για τις συναλλαγές της εταιρίας Β με την εταιρία Α. Τα περιθώρια κόστους συν τα κέρδη σύμφωνα με την αρχή ίσων αποστάσεων κυμαίνονται από 41% κατ' ελάχιστο έως 47%



κατ' ανώτατο όριο. Εφόσον το περιθώριο κόστους συν το κέρδος που χρεώνει η εταιρία Β στην Α (δηλαδή 43%) εμπίπτει στο εύρος των ίσων αποστάσεων, οι ενδοομιλικές συναλλαγές θεωρούνται σύμφωνες με την αρχή ίσων αποστάσεων.

Στο ίδιο ως άνω παράδειγμα υποθέτουμε ότι ως προς την συνδεδεμένη εταιρία Α ισχύουν διαφορετικοί όροι πληρωμής σε σύγκριση με εκείνους που προσφέρονται στις ανεξάρτητες εταιρίες Γ, Δ και Ε και συγκεκριμένα, η Α έχει περιθώριο 180 ημερών για να εξοφλήσει τις αγορές της από την Β, ενώ οι εταιρίες Γ, Δ και Ε έχουν περιθώριο μόνο 90 ημερών. Γενικά, αυτή η σημαντική διαφορά στους όρους πληρωμής μπορεί να δικαιολογήσει προσαρμογή. Το σκεπτικό είναι ότι μια εταιρία με περισσότερες (ή λιγότερες) ημέρες πίστωσης εξασφαλίζει ουσιαστικά περισσότερη (ή λιγότερη) χρηματοδότηση από τους προμηθευτές της. Αυτή η διαφορά στο κόστος χρηματοδότησης θα πρέπει να αντικατοπτρίζεται στις διαφορές μεταξύ του κόστους πωληθέντων της εξεταζόμενης συναλλαγής έναντι του κόστους πωληθέντων των συναλλαγών με ανεξάρτητα μέρη. Ανάλογα με τις περιστάσεις, παρόμοιες ουσιώδεις διαφορές σε άλλα στοιχεία του κεφαλαίου κίνησης (π.χ. εισπρακτέοι λογαριασμοί και αποθέματα) μπορεί να είναι κατάλληλες για την διενέργεια προσαρμογών.

Τέλος, στο ίδιο ως άνω παράδειγμα υποθέτουμε ότι η εταιρία Β συνάπτει συμβάσεις αποκλειστικά με την εταιρία Α, ενώ δεν είναι δυνατόν να εντοπιστούν εξωτερικές συγκρίσιμες συναλλαγές, καθώς οι υπάρχουσες βάσεις δεδομένων δεν παρέχουν πληροφορίες σχετικά με τα περιθώρια κόστους συν τα κέρδη που αποκομίζουν μη συνδεδεμένα μέρη στη γεωγραφική περιοχή όπου δραστηριοποιείται η Β. Υποθέτοντας ότι δεν είναι δυνατόν να επεκταθεί η αναζήτηση σε άλλες γεωγραφικές περιοχές επειδή οι διαφορετικές οικονομικές συνθήκες θα επηρέαζαν τη σύγκριση, η CPM δεν μπορεί να εφαρμοστεί αξιόπιστα. Ωστόσο, μπορεί να είναι πιθανό ότι η TNMM μπορεί να είναι η καταλληλότερη μέθοδος, και μια απόδοση μεταξύ ίσων αποστάσεων για την εταιρία Β θα μπορούσε να προσδιοριστεί με βάση τη σύγκριση των καθαρών κερδών της σε σχέση με το συνολικό κόστος της έναντι εκείνων που απαντώνται σε συγκρίσιμους συμβεβλημένους κατασκευαστές (Brown, Orlandi, 2021).

## **B.5. Η μέθοδος του καθαρού περιθωρίου κέρδους συναλλαγής - Transactional Net Margin Method – TNMM**

### **B.5.1. Ανάλυση της μεθόδου TNMM**

Η μέθοδος του καθαρού περιθωρίου κέρδους συναλλαγής είναι μια μονόπλευρη μέθοδος ενδοομιλικής τιμολόγησης, η οποία εξετάζει το καθαρό κέρδος σε σχέση με μια κατάλληλη βάση (π.χ. κόστος, πωλήσεις, περιουσιακά στοιχεία) που πραγματοποιεί ο φορολογούμενος από μια ελεγχόμενη συναλλαγή. Έτσι, η μέθοδος του καθαρού περιθωρίου κέρδους συναλλαγής λειτουργεί με τρόπο παρόμοιο με τις μεθόδους κόστους συν κέρδος και τιμής μεταπώλησης. Αυτή η ομοιότητα σημαίνει ότι για να εφαρμοστεί αξιόπιστα, η μέθοδος του καθαρού περιθωρίου κέρδους συναλλαγής πρέπει να εφαρμόζεται με τρόπο που να συνάδει με τον τρόπο με τον οποίο εφαρμόζεται η μέθοδος της τιμής μεταπώλησης ή του κόστους συν κέρδος. Σύμφωνα με τις Κατευθυντήριες Οδηγίες του ΟΟΣΑ, αυτό σημαίνει ειδικότερα ότι ο δείκτης καθαρού κέρδους του φορολογούμενου από την ελεγχόμενη συναλλαγή θα πρέπει ιδανικά να καθορίζεται με βάση τον δείκτη καθαρού κέρδους που ο ίδιος φορολογούμενος κερδίζει σε συγκρίσιμες μη ελεγχόμενες συναλλαγές, δηλαδή με βάση «εσωτερικά συγκρίσιμα στοιχεία». Όταν αυτό δεν είναι δυνατό, και σε αυτή την περίπτωση χρησιμοποιείται ως οδηγός το καθαρό περιθώριο κέρδους που θα είχε αποκομίσει σε συγκρίσιμες συναλλαγές μια ανεξάρτητη επιχείρηση («εξωτερικά συγκριτικά στοιχεία»).

Η λογική της TNMM είναι να καθορίζει την τιμή μεταβίβασης ενός συγκεκριμένου αγαθού ή υπηρεσίας σύμφωνα με το καθαρό περιθώριο κέρδους που θα πρέπει να αποκτά το ελεγχόμενο μέρος με βάση τις συνήθειες συνθήκες ανταγωνισμού, σε σχέση με ένα συγκεκριμένο στοιχείο των οικονομικών καταστάσεων του ελεγχόμενου μέρους. Η μέθοδος αυτή μπορεί να εφαρμοστεί σε ένα ευρύ φάσμα δραστηριοτήτων και να αποτελέσει «πρακτική λύση σε άλλως άλυτα προβλήματα ενδοομιλικής τιμολόγησης», καθώς η TNMM είναι λιγότερο ευαίσθητη στις διαφορές προϊόντων και λειτουργιών σε σχέση με τις παραδοσιακές μεθόδους τεκμηρίωσης. Ωστόσο, η TNMM θα πρέπει να εφαρμόζεται μόνο εάν το ελεγχόμενο μέρος δεν συνεισφέρει μοναδικά και πολύτιμα στοιχεία στο πλαίσιο της συναλλαγής που τιμολογείται. Πράγματι, η κερδοφορία του εξεταζόμενου μέρους θα είναι τότε πολύ πιο δύσκολο να εκτιμηθεί, και μπορεί να είναι αδύνατο να βρεθούν σχετικές συγκρίσιμες εταιρίες, οπότε σε μια τέτοια

περίπτωση μπορεί να πρέπει να προτιμηθεί η μέθοδος επιμερισμού των κερδών (Monsenego, 2023).

Και για την εξεταζόμενη μέθοδο, απαιτείται λειτουργική ανάλυση των ελεγχόμενων και μη ελεγχόμενων συναλλαγών για να προσδιοριστεί εάν οι συναλλαγές είναι συγκρίσιμες και ποιες προσαρμογές μπορεί να είναι απαραίτητες για την επίτευξη αξιόπιστων αποτελεσμάτων. Σύμφωνα, λοιπόν, με τον ΟΟΣΑ, κατ' αρχήν, μόνο εκείνα τα στοιχεία που α) σχετίζονται άμεσα ή έμμεσα με τη συγκεκριμένη ελεγχόμενη συναλλαγή και β) είναι λειτουργικής φύσης, θα πρέπει να λαμβάνονται υπόψη στον προσδιορισμό του δείκτη καθαρού κέρδους για την εφαρμογή της μεθόδου TNMM. Αντιστοίχως, κόστη και έσοδα που δεν σχετίζονται με την ελεγχόμενη συναλλαγή θα πρέπει να εξαιρούνται όταν επηρεάζουν ουσιωδώς τη συγκρισιμότητα με μη ελεγχόμενες συναλλαγές.

Δεδομένου ότι η TNMM λαμβάνει υπόψη τα λειτουργικά κόστη του ελεγχόμενου μέρους, είναι απαραίτητο να παρακολουθούνται προσεκτικά οι δαπάνες αυτές. Πράγματι, το καθαρό περιθώριο κέρδους είναι εξ ορισμού ευαίσθητο στις διακυμάνσεις των λειτουργικών δαπανών, κάτι που δεν ισχύει για τις τιμές των προϊόντων και τα μικτά περιθώρια κέρδους. Σε κάθε περίπτωση, η απλή ομοιότητα των λειτουργιών μεταξύ δύο επιχειρήσεων δεν οδηγεί αναγκαστικά σε αξιόπιστες συγκρίσεις. Επίσης, είναι ζωτικής σημασίας να διασφαλιστεί ότι τα χρηματοοικονομικά και έκτακτα έξοδα, καθώς και οι φόροι εισοδήματος, δεν περιλαμβάνονται στις δηλώσεις ούτε του ελεγχόμενου μέρους ούτε των συγκρίσιμων εταιριών.

Περαιτέρω, δύσκολα ζητήματα συγκρισιμότητας μπορεί να προκύψουν όταν ο λογιστικός χειρισμός ορισμένων στοιχείων από δυνητικά συγκρίσιμα τρίτα μέρη είναι ασαφής ή δεν επιτρέπει αξιόπιστη μέτρηση ή προσαρμογή. Αυτό μπορεί να συμβαίνει ιδίως για τις αποσβέσεις, τα δικαιώματα προαίρεσης αγοράς μετοχών και τα κόστη συνταξιοδότησης. Η απόφαση για το αν θα συμπεριληφθούν ή όχι τέτοια στοιχεία στον προσδιορισμό του δείκτη καθαρού κέρδους για την εφαρμογή της μεθόδου TNMM θα εξαρτηθεί από τη στάθμιση των αναμενόμενων επιπτώσεών τους στην καταλληλότητα του δείκτη καθαρού κέρδους για τις συνθήκες της συναλλαγής και στην αξιοπιστία της σύγκρισης.

Η TNMM, στις περισσότερες περιπτώσεις, αξιολογεί το λειτουργικό περιθώριο κέρδους του ελεγχόμενου μέρους σε σχέση με τις πωλήσεις, το κόστος ή τα στοιχεία ενεργητικού. Με άλλα λόγια, πρόκειται για μια αναλογία μεταξύ δύο διαφορετικών στοιχείων στις οικονομικές καταστάσεις του ελεγχόμενου μέρους. Τέτοιοι δείκτες

αναφέρονται συχνά ως «χρηματοοικονομικοί δείκτες» ή «δείκτες επιπέδου κέρδους». Η επιλογή του χρηματοοικονομικού δείκτη γίνεται συνήθως ανάλογα με το είδος της δραστηριότητας που ασκεί το ελεγχόμενο μέρος, ενώ οι πιο συνηθισμένοι χρηματοοικονομικοί δείκτες κατά την εφαρμογή της TNMM είναι η απόδοση επί των πωλήσεων (δηλαδή το λειτουργικό περιθώριο κέρδους), η προσαύξηση πλήρους κόστους (δηλαδή η απόδοση επί του συνολικού κόστους), και η απόδοση του δεσμευμένου κεφαλαίου.

Στην πρώτη περίπτωση, λοιπόν, το καθαρό κέρδος σταθμίζεται με βάση τις πωλήσεις. Ειδικότερα, ο δείκτης καθαρού κέρδους, δηλαδή το καθαρό κέρδος διαιρούμενο με τις πωλήσεις, άλλως το καθαρό περιθώριο κέρδους, χρησιμοποιείται συχνά για τον προσδιορισμό της τιμής με βάση την αρχή των ίσων αποστάσεων και ιδιαίτερα σε περιπτώσεις αγοράς προϊόντων από μια συνδεδεμένη επιχείρηση για μεταπώληση σε ανεξάρτητους πελάτες. Σε τέτοιες περιπτώσεις, ο αριθμός των πωλήσεων στον παρονομαστή αντιστοιχεί στις μεταπωλήσεις των προϊόντων που αγοράστηκαν στην ελεγχόμενη συναλλαγή. Τα έσοδα από πωλήσεις που προέρχονται από μη ελεγχόμενες δραστηριότητες (αγορά από ανεξάρτητα μέρη για μεταπώληση σε ανεξάρτητα μέρη) δεν θα πρέπει να περιλαμβάνονται στον προσδιορισμό ή τον έλεγχο της αμοιβής για τις ελεγχόμενες συναλλαγές, εκτός εάν οι μη ελεγχόμενες συναλλαγές είναι τέτοιες που δεν επηρεάζουν ουσιωδώς τη σύγκριση- και/ή οι ελεγχόμενες και μη ελεγχόμενες συναλλαγές είναι τόσο στενά συνδεδεμένες που δεν μπορούν να αξιολογηθούν επαρκώς σε ξεχωριστή βάση (OECD Transfer Pricing Guidelines).

Στη δεύτερη περίπτωση, το καθαρό κέρδος σταθμίζεται με βάση τα κόστη. Σύμφωνα με τον ΟΟΣΑ, οι δείκτες που βασίζονται στο κόστος θα πρέπει να χρησιμοποιούνται μόνο στις περιπτώσεις όπου το κόστος αποτελεί σχετικό δείκτη της αξίας των λειτουργιών που εκτελούνται, των περιουσιακών στοιχείων που χρησιμοποιούνται και των κινδύνων που αναλαμβάνει το ελεγχόμενο μέρος. Όταν ο δείκτης καθαρού κέρδους σταθμίζεται έναντι του κόστους, θα πρέπει να λαμβάνονται υπόψη μόνο τα κόστη που σχετίζονται άμεσα ή έμμεσα με την ελεγχόμενη συναλλαγή και έχουν λειτουργικό χαρακτήρα. Επιπλέον, κατά την εφαρμογή της μεθόδου TNMM βάσει του κόστους των συναλλαγών, χρησιμοποιείται συχνά το πλήρες κόστος, το οποίο περιλαμβάνει όλα τα άμεσα και έμμεσα κόστη από κοινού με την κατάλληλη κατανομή των γενικών εξόδων της επιχείρησης.

Τέλος, αποδόσεις επί του ενεργητικού (ή επί του κεφαλαίου) μπορεί να αποτελούν κατάλληλη βάση για την μέθοδο TNMM σε περιπτώσεις όπου τα στοιχεία

ενεργητικού (και όχι το κόστος ή οι πωλήσεις) αποτελούν καλύτερο δείκτη της προστιθέμενης αξίας του ελεγχόμενου μέρους, π.χ. σε ορισμένες μεταποιητικές δραστηριότητες. Σύμφωνα με τον ΟΟΣΑ, και σε αυτή την περίπτωση χρησιμοποιούνται μόνο τα λειτουργικά περιουσιακά στοιχεία, όπως π.χ. τα ενσώματα λειτουργικά πάγια στοιχεία, συμπεριλαμβανομένων των γηπέδων και κτιρίων, των εγκαταστάσεων και του εξοπλισμού, τα λειτουργικά άυλα περιουσιακά στοιχεία που χρησιμοποιούνται στην επιχείρηση, όπως οι ευρεσιτεχνίες και η τεχνογνωσία, και τα περιουσιακά στοιχεία του κεφαλαίου κίνησης, όπως τα αποθέματα και οι εμπορικές απαιτήσεις (μείον τις εμπορικές υποχρεώσεις).

Σε κάθε περίπτωση, όπως συμβαίνει και με τις άλλες μεθόδους ενδοομιλικής τιμολόγησης, ενδέχεται να είναι απαραίτητες προσαρμογές για να ληφθούν υπόψη οι διαφορές μεταξύ της ελεγχόμενης εταιρίας και των συγκρίσιμων ανεξάρτητων επιχειρήσεων.

#### **B.5.2. Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα σχετικά με την εφαρμογή της μεθόδου TNMM**

Ένα πλεονέκτημα της μεθόδου TNMM είναι ότι οι δείκτες καθαρού κέρδους (π.χ. απόδοση ενεργητικού, λειτουργικά έσοδα προς πωλήσεις και ενδεχομένως άλλα μέτρα καθαρού κέρδους) επηρεάζονται λιγότερο από τις διαφορές των συναλλαγών σε σχέση με τις διαφορές στην τιμή, όπως συμβαίνει στη μέθοδο CUP. Οι δείκτες καθαρού κέρδους μπορεί επίσης να είναι πιο ανεκτικοί σε ορισμένες λειτουργικές διαφορές μεταξύ των ελεγχόμενων και μη ελεγχόμενων συναλλαγών σε σχέση με τα περιθώρια μικτού κέρδους. Οι διαφορές στις λειτουργίες που εκτελούνται μεταξύ των επιχειρήσεων αντικατοπτρίζονται συχνά σε διαφορές στα λειτουργικά έξοδα. Κατά συνέπεια, αυτό μπορεί να οδηγήσει σε μεγάλο εύρος περιθωρίων μικτού κέρδους αλλά σε αρκετά παρόμοια επίπεδα δεικτών καθαρού λειτουργικού κέρδους. Επιπλέον, σε ορισμένες δικαιοδοσίες, η έλλειψη σαφήνειας ως προς την ταξινόμηση των δαπανών στα μικτά ή στα λειτουργικά κέρδη μπορεί να δυσχεράνει την αξιολόγηση της συγκρισιμότητας των μικτών περιθωρίων κέρδους, ενώ η χρήση δεικτών καθαρού κέρδους μπορεί να προσπεράσει το πρόβλημα.

Ένα άλλο πρακτικό πλεονέκτημα της μεθόδου του καθαρού περιθωρίου κέρδους συναλλαγών είναι ότι (όπως και με κάθε μονόπλευρη μέθοδο), είναι απαραίτητο να εξεταστεί ένας χρηματοοικονομικός δείκτης για μία μόνο από τις συνδεδεμένες

επιχειρήσεις (το «ελεγχόμενο» μέρος). Ομοίως, συχνά δεν είναι απαραίτητο να τηρούνται σε κοινή βάση τα βιβλία και τα στοιχεία όλων των συμμετεχόντων στην επιχειρηματική δραστηριότητα ή να κατανέμονται τα έξοδα

Υπάρχουν επίσης ορισμένες αδυναμίες της μεθόδου TNMM. Ο δείκτης καθαρού κέρδους ενός φορολογούμενου μπορεί να επηρεαστεί από ορισμένους παράγοντες που είτε δεν θα είχαν επίδραση, είτε θα είχαν λιγότερο ουσιαστική ή άμεση επίδραση στην τιμή ή στα ακαθάριστα περιθώρια κέρδους μεταξύ ανεξάρτητων μερών. Αυτές οι πτυχές μπορεί να δυσχεράνουν τον ακριβή και αξιόπιστο προσδιορισμό των δεικτών καθαρού κέρδους βάσει της αρχής ίσων αποστάσεων.

Επιπλέον, μια ακόμη δυσκολία σχετικά με την εφαρμογή της μεθόδου TNMM σχετίζεται με την δυσκολία εξεύρεσης πληροφοριών σχετικά με μη ελεγχόμενες συναλλαγές κατά τη στιγμή των ελεγχόμενων συναλλαγών. Επιπλέον, οι φορολογούμενοι ενδέχεται να μην έχουν πρόσβαση σε συγκεκριμένες και επαρκείς πληροφορίες σχετικά με τα κέρδη που αποδίδονται σε συγκρίσιμες μη ελεγχόμενες συναλλαγές, ώστε να προβούν σε έγκυρη εφαρμογή της μεθόδου, ενώ μπορεί να είναι δύσκολο να εξακριβωθούν τα έσοδα και τα λειτουργικά έξοδα που σχετίζονται με τις ελεγχόμενες συναλλαγές για να καθοριστεί ο δείκτης καθαρού κέρδους που χρησιμοποιείται ως μέτρο κέρδους για τις συναλλαγές.

Περαιτέρω, η μέθοδος TNMM δεν είναι αξιόπιστη εάν κάθε μέρος μιας συναλλαγής πραγματοποιεί μοναδικές και πολύτιμες συνεισφορές. Σε μια τέτοια περίπτωση, η μέθοδος επιμερισμού του κέρδους θα είναι γενικά η καταλληλότερη μέθοδος (ωστόσο, αντιστρόφως, η έλλειψη μοναδικών και πολύτιμων συνεισφορών σε μια συγκεκριμένη συναλλαγή δεν συνεπάγεται αυτόματα ότι η μέθοδος TNMM είναι η καταλληλότερη).

Τέλος, ενδέχεται να υπάρξουν δυσκολίες στον προσδιορισμό της κατάλληλης αντίστοιχης προσαρμογής κατά την εφαρμογή της μεθόδου TNMM, ιδίως όταν δεν είναι δυνατόν να ανατρέξει κανείς στην τιμή μεταβίβασης. Αυτό θα μπορούσε να συμβεί, για παράδειγμα, όταν ο φορολογούμενος συναλλάσσεται στο πλαίσιο της ελεγχόμενης συναλλαγής με συνδεδεμένες επιχειρήσεις τόσο από την πλευρά του αγοραστή όσο και από την πλευρά του πωλητή. Σε μια τέτοια περίπτωση, εάν η μέθοδος του καθαρού περιθωρίου κέρδους της συναλλαγής υποδεικνύει ότι το κέρδος του φορολογούμενου θα πρέπει να προσαρμοστεί προς τα πάνω, μπορεί να υπάρχει κάποια αβεβαιότητα σχετικά με το ποια από τα κέρδη των συνδεδεμένων επιχειρήσεων θα πρέπει να μειωθούν (OECD Transfer Pricing Guidelines).

### B.5.3. Παραδείγματα εφαρμογής της μεθόδου TNMM

B.5.3.1. Έστω η εταιρία A η οποία παρουσιάζει συνολικό κύκλο εργασιών 100 εκατ. €. Το κόστος πωληθέντων ανέρχεται σε 80 εκατ. €, με αποτέλεσμα το μικτό περιθώριο κέρδους να υπολογίζεται σε 20 εκατ. € ( $100-20=80$ ). Από το ποσό αυτό αφαιρούνται λειτουργικά κόστη 15 εκατ. € και προκύπτει ένα λειτουργικό περιθώριο κέρδους επί των πωλήσεων 5 εκατ. €.

Η μέθοδος της τιμής μεταπώλησης θα αξιολογούσε το μικτό περιθώριο κέρδους της A, το οποίο στο παρόν παράδειγμα είναι 20% ( $20/100=20\%$ ). Αντιθέτως, η εφαρμογή της TNMM, σε σχέση με την απόδοση των πωλήσεων, αποκαλύπτει ένα καθαρό περιθώριο κέρδους ύψους 5% ( $5/100=5\%$ ) [Monsenego, 2023].

B.5.3.2. Έστω η εταιρία A, η οποία δραστηριοποιείται στον κλάδο της διανομής μηχανημάτων, πώλησης ανταλλακτικών, παροχής υπηρεσιών και τη χρηματοδοτική μίσθωση μηχανημάτων, παρουσιάζει συνολικό κύκλο εργασιών 100 εκατ. €. Το κόστος πωληθέντων ανέρχεται σε 80 εκατ. €, με αποτέλεσμα το μικτό περιθώριο κέρδους να υπολογίζεται σε 20 εκατ. € ( $100-20=80$ ). Από το ποσό αυτό αφαιρούνται λειτουργικά κόστη 10 εκατ. € και προκύπτει ένα λειτουργικό περιθώριο κέρδους επί των πωλήσεων 10 εκατ. € (10%).

Για την ορθή εφαρμογή της μεθόδου TNMM απαιτείται κατάτμηση της κατάστασης αποτελεσμάτων για κάθε μια από τις εκτελούμενες από την A δραστηριότητες ως ακολούθως:

- Αναφορικά με την διανομή μηχανημάτων: η A παρουσιάζει κύκλο εργασιών 45 εκατ. €. Το κόστος πωληθέντων ανέρχεται σε 75 εκατ. €, με αποτέλεσμα το μικτό περιθώριο κέρδους να υπολογίζεται σε -30 εκατ. €. Από το ποσό αυτό αφαιρούνται λειτουργικά κόστη 1,5 εκατ. € και προκύπτει ένα λειτουργικό περιθώριο κέρδους επί των πωλήσεων -31,5 εκατ. € (-70%).
- Αναφορικά με την πώληση ανταλλακτικών: η A παρουσιάζει κύκλο εργασιών 10 εκατ. €. Το κόστος πωληθέντων ανέρχεται σε 5 εκατ. €, με αποτέλεσμα το μικτό περιθώριο κέρδους να υπολογίζεται σε 5 εκατ. €. Από το ποσό αυτό αφαιρούνται λειτουργικά κόστη 0,5 εκατ. € και προκύπτει ένα λειτουργικό περιθώριο κέρδους επί των πωλήσεων 4,5 εκατ. € (45%).
- Αναφορικά με την παροχή υπηρεσιών: η A παρουσιάζει κύκλο εργασιών 20 εκατ. €, με αποτέλεσμα το μικτό περιθώριο κέρδους να υπολογίζεται σε 20 εκατ. €. Από το ποσό αυτό αφαιρούνται λειτουργικά κόστη 3 εκατ. € και

προκύπτει ένα λειτουργικό περιθώριο κέρδους επί των πωλήσεων 17 εκατ. € (85%).

- Αναφορικά με την χρηματοδοτική μίσθωση μηχανημάτων: η Α παρουσιάζει κύκλο εργασιών 25 εκατ. €, με αποτέλεσμα το μικτό περιθώριο κέρδους να υπολογίζεται σε 25 εκατ. €. Από το ποσό αυτό αφαιρούνται λειτουργικά κόστη 5 εκατ. € και προκύπτει ένα λειτουργικό περιθώριο κέρδους επί των πωλήσεων 20 εκατ. € (80%).

Σύμφωνα, συνεπώς, με τα ανωτέρω, αν και η συνολική απόδοση των πωλήσεων της Α αντιστοιχεί στο 10% του κύκλου εργασιών, η κερδοφορία κάθε επιμέρους δραστηριότητας διαφέρει σημαντικά. Ειδικότερα, σύμφωνα με τα ανωτέρω, η δραστηριότητα διανομής είναι ζημιογόνος, καθώς ο κύκλος εργασιών (δηλαδή η πώληση μηχανημάτων σε τελικούς πελάτες) δεν επαρκεί για να καλύψει το κόστος παραγωγής και τα λειτουργικά έξοδα που σχετίζονται με τη δραστηριότητα αυτή. Σε αυτή, λοιπόν, την περίπτωση, το κόστος πωληθέντων (δηλαδή η τιμή αγοράς) μπορεί να είναι πολύ υψηλό και να αμφισβητηθεί από τη φορολογική διοίκηση της χώρας του διανομέα, εάν τα αγαθά αγοράζονται από συνδεδεμένη επιχείρηση. Από την άλλη πλευρά, οι άλλες δραστηριότητες είναι σαφώς πιο κερδοφόρες. Εάν οι δραστηριότητες πώλησης ανταλλακτικών, παροχής υπηρεσιών και χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι όντως υπερ-αμοιβόμενες, υπάρχει κίνδυνος αναπροσαρμογής των τιμών στις χώρες των αντισυμβαλλομένων μερών, δεδομένου ότι οι συναλλαγές θα άφηναν πολύ υψηλά κέρδη στη χώρα του ελεγχόμενου μέρους και πολύ χαμηλά κέρδη στις άλλες χώρες. Ως εκ τούτου, το ελεγχόμενο μέρος δεν θα πρέπει να συγκεντρώνει τις συναλλαγές του και να τις αμείβει με βάση μια ενιαία εφαρμογή την TNMM, καθώς μια τέτοια μεθοδολογία τιμολόγησης μεταβίβασης καθιστά αδύνατη την εκτίμηση της πραγματικής κερδοφορίας κάθε συναλλαγής. Έτσι, λ.χ. η δραστηριότητα της διανομής, δεδομένης της επικέντρωσής της στο μάρκετινγκ και τις πωλήσεις, θα μπορούσε να αμείβεται με βάση την απόδοση των πωλήσεων, η δραστηριότητα παροχής υπηρεσιών θα μπορούσε να τιμολογηθεί με στάθμιση του κόστους και η δραστηριότητα της χρηματοδοτικής μίσθωσης θα μπορούσε να αμείβεται με βάση την απόδοση της απασχολούμενο κεφάλαιο (Monsenego, 2023).

B.5.3.3. Η εταιρία Α με έδρα τη χώρα Χ και η εταιρία Β με έδρα τη χώρα Υ ανήκουν στον όμιλο ΑΒΓ, ο οποίος είναι ηγέτης του κλάδου του. Η Α κατασκευάζει στο εργοστάσιό της στη χώρα Χ προϊόντα για τον όμιλο και τα πωλεί στην Β και σε άλλους



συνδεδεμένους διανομείς, οι οποίοι είναι υπεύθυνοι για τη διαδικασία του προϋπολογισμού πωλήσεων και την υποβολή παραγγελιών.

Η πολιτική ενδοομιλικής τιμολόγησης του ομίλου βασίζεται στην μέθοδο TNMM με το καθαρό κόστος να χρησιμοποιείται ως δείκτης επιπέδου κέρδους και ένα περιθώριο της τάξεως του 10% σύμφωνα με μελέτες συγκριτικής αξιολόγησης.

Κατά τη διαδικασία του προϋπολογισμού πωλήσεων στο τέλος του έτους 1, οι συνδεδεμένοι διανομείς εκτιμούν τις παραγγελίες για το έτος 2 στις 10.000 μονάδες. Αυτές οι 10.000 μονάδες χρησιμεύουν ως βάση για το εργοστάσιο στη χώρα X, προκειμένου να καθορίσει την τιμή μονάδας λαμβάνοντας υπόψη το προβλεπόμενο κόστος του και την πολιτική ενδοομιλικής τιμολόγησης που συμφωνήθηκε με τους διανομείς. Τούτων δοθέντων η τιμή μονάδας προσδιορίζεται ως ακολούθως: Για 10.000 μονάδες προϊόντος, η τιμή ανά μονάδα θα ανέλθει σε 0,011€, τα έσοδα 110€ ( $10.000 \cdot 0,011€$ ). Το κόστος πωληθέντων ανέρχεται σε 35€, ενώ υφίστανται και μεταβλητά λειτουργικά έξοδα 40€ και σταθερά λειτουργικά 25€. Συνεπώς, τα λειτουργικά κέρδη (άλλως κέρδη προ φόρων και τόκων) είναι 10€ ( $110 - 35 - 40 - 25$ ) και ο δείκτης απόδοσης με βάση τα κόστη είναι 10% ( $10€$  τα κέρδη προ φόρων και τόκων /  $100€$  τα συνολικά κόστη  $\cdot 100$ ).

Εάν υποθέσουμε ότι τελικά επιτυγχάνονται λιγότερες μονάδες σε σχέση με τις αρχικά προβλεφθείσες, τα δεδομένα της υπόθεσης διαμορφώνονται ως εξής: Για 6.000 μονάδες προϊόντος, με τιμή ανά μονάδα 0,011€, τα συνολικά έσοδα υπολογίζονται σε 66€. Επιπλέον, το κόστος πωληθέντων ανέρχεται σε 21€ και τα μεταβλητά λειτουργικά έξοδα σε 24€, ενώ τα σταθερά παραμένουν 25€. Έτσι, δεν υφίστανται θετικά λειτουργικά κέρδη ( $66 - 21 - 24 - 25 = -4€$ ) και αντιστοίχως ο δείκτης απόδοσης με βάση τα κόστη είναι -5,7% [ $(-4) / 70 \cdot 100$ ].

Τέλος, εάν υποθέσουμε ότι για τις τελικά επιτευχθείσες 6.000 μονάδες προϊόντος, η τιμή ανά μονάδα υπολογίζεται σε 0,013€, τα συνολικά έσοδα υπολογίζονται σε 77€. Επιπλέον, το κόστος πωληθέντων παραμένει στα 21€ και τα μεταβλητά και τα σταθερά λειτουργικά έξοδα σε 24€ και 25€ αντίστοιχα. Κατ' αυτό τον τρόπο, τα λειτουργικά κέρδη είναι 7€ ( $77 - 21 - 24 - 25 = 7€$ ) και αντιστοίχως ο δείκτης απόδοσης με βάση τα κόστη είναι 10% ( $7 / 70 \cdot 100$ ).

Το σύνολο των ανωτέρω περιπτώσεων αντιστοιχεί σε δίκαιη εφαρμογή της μεθόδου TNMM, παρόλο που οδηγούν σε διαφορετικά συμπεράσματα. Πλην όμως, από την επισκόπηση των ανωτέρω δεδομένων καθίσταται φανερό ότι σε κάθε περίπτωση η μέθοδος αυτή πρέπει να εφαρμόζεται με προσοχή, ενώ απαιτείται μια συνολική θεώρηση

των οικονομικών και εμπορικών σχέσεων των μερών στην εξεταζόμενη περίπτωση και αξιολόγηση του τρόπου με τον οποίο θα είχαν συμπεριφερθεί ανεξάρτητα μέρη υπό συγκρίσιμες συνθήκες. Σε γενικές γραμμές, μπορούμε να υποθέσουμε ότι τα μη συνδεδεμένα μέρη θα είχαν συμφωνήσει εκ των προτέρων τους όρους υπό τους οποίους η τιμή θα επαναδιαπραγματευόταν ανάλογα με τις αλλαγές των παραγγελιών ή των όγκων από τους διανομείς (Madelruech, Cardoso 2021).

B.5.3.4. Η εταιρία X παρέχει υπηρεσίες διοικητικής υποστήριξης, όπως τιμολόγηση και τήρηση βιβλίων. Η συνδεδεμένη επιχείρηση Y ζητά από τη X να της παρέχει υπηρεσίες τιμολόγησης περίπου 1.000 ωρών. Το συνολικό κόστος 1.000 ωρών υπηρεσιών είναι 125.000 USD.

Υπάρχουν πολλές εταιρίες που παρέχουν συγκρίσιμες υπηρεσίες, συμπεριλαμβανομένης της ανεξάρτητης B, οποία έχει ακριβώς το ίδιο επιχειρηματικό μοντέλο με την X και άρα μπορεί να αποτελέσει δείγμα για τον προσδιορισμό της τιμής σύμφωνα με την αρχή των ίσων αποστάσεων για τη συναλλαγή μεταξύ Y και X.

Η B παρουσιάζει συνολικά έσοδα από πωλήσεις 500.000 USD ενώ ταυτόχρονα βαρύνεται με εργατικό κόστος 225.000 USD, έξοδα γραφείου 100.000 USD και λοιπά λειτουργικά έξοδα 75.000 USD (συνολικό κόστος 400.000 USD). Συνεπώς, τα κέρδη της B προ φόρων και τόκων υπολογίζονται σε 100.000 USD και ο δείκτης απόδοσης με βάση τα κόστη είναι 25% ( $100.000/400.000 * 100 = 25\%$ ).

Σύμφωνα, λοιπόν, με τον ανωτέρω δείκτη απόδοσης με βάση τα κόστη θα υπολογισθεί η τιμή μεταβίβασης κατά την αρχή των ίσων αποστάσεων. Για τον υπολογισμό της τιμής μεταβίβασης πρέπει απλώς να προστεθεί το καθαρό κόστος συν περιθώριο κέρδους στο υφιστάμενο συνολικό κόστος. Ειδικότερα, όπως αναφέρθηκε το συνολικό κόστος των υπηρεσιών είναι 125.000 USD. Εάν προσθέσουμε σε αυτό το ποσό το καθαρό κόστος συν περιθώριο κέρδους 0,25 ( $125.000 * 25\% = 31.250$  USD), καταλήγουμε στην τιμή των 156.250 USD (ή 156,25 USD ανά ώρα) [Transfer Pricing Asia, The Transactional Net Margin Method With Example, 2017].

## **B.6. Η μέθοδος του επιμερισμού κέρδους – Profit Split Method – PSM**

### **B.6.1. Ανάλυση της μεθόδου PSM**

Η μέθοδος του επιμερισμού του κέρδους συναλλαγής είναι μια αμφίπλευρη μέθοδος ενδοομιλικής τιμολόγησης, καθώς συνίσταται στον διαχωρισμό των κερδών ή

των ζημιών βάσει ενός τύπου μεταξύ τουλάχιστον δύο μερών. Επιδιώκει να καθορίσει τα αποτελέσματα μεταξύ ίσων αποστάσεων ή να ελέγξει τα δηλωθέντα αποτελέσματα για τις ελεγχόμενες συναλλαγές, προκειμένου να προσεγγίσει τα αποτελέσματα που θα είχαν επιτευχθεί μεταξύ ανεξάρτητων επιχειρήσεων που συμμετέχουν σε συγκρίσιμη συναλλαγή/-ές. Η μέθοδος PSM προσδιορίζει πρώτα τα κέρδη από τις ελεγχόμενες συναλλαγές, τα οποία πρέπει να επιμεριστούν και στη συνέχεια τα κατανέμει μεταξύ των συνδεδεμένων επιχειρήσεων σε μια οικονομικά έγκυρη βάση που προσεγγίζει τον διαχωρισμό των κερδών που θα είχε συμφωνηθεί μεταξύ ίσων αποστάσεων. Όπως συμβαίνει με όλες τις μεθόδους τιμολόγησης, στόχος είναι να εξασφαλιστεί ότι τα κέρδη των συνδεδεμένων επιχειρήσεων ευθυγραμμίζονται με την αξία των συνεισφορών τους και την αποζημίωση που θα είχε συμφωνηθεί σε συγκρίσιμες συναλλαγές μεταξύ ανεξάρτητων επιχειρήσεων για τις εν λόγω συνεισφορές. Η μέθοδος PSM είναι ιδιαίτερα χρήσιμη όταν η αποζημίωση των συνδεδεμένων επιχειρήσεων μπορεί να αποτιμηθεί με μεγαλύτερη αξιοπιστία με βάση το μερίδιο συνεισφοράς τους στα κέρδη που προκύπτουν σε σχέση με τη συναλλαγή, παρά με μια πιο άμεση εκτίμηση της αξίας των εν λόγω συνεισφορών. Εξάλλου, οι αναφορές σε «κέρδη» κατά την εφαρμογή της μεθόδου PSM, θα πρέπει να θεωρούνται ότι αφορούν εξίσου και τις ζημίες (Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises).

Από καθαρά λειτουργική άποψη, η προσφυγή στη μέθοδο του επιμερισμού των κερδών είναι πιο συχνή, καθώς οι πολυεθνικές επιχειρήσεις τείνουν να κατακερματίζουν την αλυσίδα αξίας τους και να την επεκτείνουν πέρα από τα σύνορα, σχηματίζοντας παγκόσμιες αλυσίδες αξίας (Monsenego, 2023). Αυτό, ωστόσο, δεν σημαίνει ότι ο διαχωρισμός των κερδών είναι απαραίτητος σε όλες τις περιπτώσεις παγκόσμιων αλυσίδων αξίας. Αντιθέτως, ο διαχωρισμός των κερδών θα χρειαστεί ιδιαίτερα όταν σημαντικές λειτουργίες είναι κοινές, έτσι ώστε οι σημαντικότερες συνεισφορές στα κέρδη ενός ομίλου να πραγματοποιούνται από εταιρίες του που εδρεύουν σε διαφορετικές χώρες.

Σύμφωνα με τον ΟΟΣΑ, η ακριβής οριοθέτηση της πραγματικής συναλλαγής είναι σημαντική για τον προσδιορισμό του κατά πόσον είναι δυνατή η εφαρμογή της μεθόδου PSM. Η διαδικασία αυτή θα πρέπει να λαμβάνει υπόψη τις εμπορικές και οικονομικές σχέσεις μεταξύ των συνδεδεμένων επιχειρήσεων, συμπεριλαμβανομένης της ανάλυσης των εργασιών που εκτελεί έκαστο των μερών και εν γένει του πλαισίου στο οποίο πραγματοποιούνται οι ελεγχόμενες συναλλαγές. Η ύπαρξη μοναδικών και πολύτιμων συνεισφορών από κάθε μέρος στην ελεγχόμενη συναλλαγή είναι ίσως η

σαφέστερη ένδειξη ότι μπορεί να ενδείκνυται ο επιμερισμός των κερδών της συναλλαγής. Το πλαίσιο της συναλλαγής, συμπεριλαμβανομένου του κλάδου στον οποίο πραγματοποιείται και των παραγόντων που επηρεάζουν τις επιχειρηματικές επιδόσεις στον εν λόγω κλάδο, μπορεί να είναι ιδιαίτερα σημαντικό για την αξιολόγηση των συνεισφορών των μερών και του κατά πόσον οι εν λόγω συνεισφορές είναι μοναδικές και πολύτιμες. Ειδικότερα, οι συνεισφορές (π.χ. λειτουργίες που εκτελούνται ή περιουσιακά στοιχεία που χρησιμοποιούνται ή συνεισφέρονται) θα είναι «μοναδικές και πολύτιμες» σε περιπτώσεις όπου (i) δεν είναι συγκρίσιμες με συνεισφορές που γίνονται από μη ελεγχόμενα μέρη σε συγκρίσιμες συνθήκες και (ii) αποτελούν βασική πηγή πραγματικών ή δυνητικών οικονομικών οφελών στις επιχειρηματικές δραστηριότητες.

Όταν κάθε μέρος της συναλλαγής κατέχει νομικά μοναδικά και πολύτιμα άυλα αγαθά που είναι συναφή με τη συναλλαγή, θα πρέπει επίσης να εξεταστεί κατά πόσον, σύμφωνα με την ακριβή οριοθέτηση της συναλλαγής, καθένα από τα μέρη αυτά αναλαμβάνει τους οικονομικά σημαντικούς κινδύνους που σχετίζονται με τα εν λόγω άυλα αγαθά, π.χ. κινδύνους που σχετίζονται με την ανάπτυξη, την αχρήστευση, την παραβίαση, την ευθύνη για το προϊόν και την εκμετάλλευση. Σύμφωνα, λοιπόν, με τον ΟΟΣΑ, η μέθοδος επιμερισμού του κέρδους μπορεί να είναι η καταλληλότερη μέθοδος για τη μεταβίβαση πλήρως ανεπτυγμένων άυλων περιουσιακών στοιχείων (συμπεριλαμβανομένων των δικαιωμάτων σε άυλα περιουσιακά στοιχεία) όταν δεν είναι δυνατόν να προσδιοριστούν αξιόπιστες συγκρίσιμες μη ελεγχόμενες συναλλαγές. Επίσης, η μέθοδος PSM μπορεί να θεωρηθεί ως η καταλληλότερη μέθοδος όταν τα μέρη της ελεγχόμενης συναλλαγής αναλαμβάνουν από κοινού έναν ή περισσότερους από τους οικονομικά σημαντικούς κινδύνους σε σχέση με την εν λόγω συναλλαγή.

Σύμφωνα, συνεπώς, με τη μέθοδο επιμερισμού των κερδών βάσει συναλλαγής, τα σχετικά κέρδη πρέπει να κατανέμονται μεταξύ των συνδεδεμένων επιχειρήσεων σε μια οικονομικά έγκυρη βάση, η οποία προσεγγίζει τον επιμερισμό των κερδών που θα είχε προβλεφθεί και θα αντικατοπτριζόταν σε μια συμφωνία που θα είχε συναφθεί με τους συνήθεις όρους της αγοράς. Ο διαχωρισμός αφορά τα κέρδη και όχι τον κύκλο εργασιών, δεδομένου ότι φορολογείται τελικά το εισόδημα (και όχι ο κύκλος εργασιών). Γενικά, ο διαχωρισμός αφορά τα λειτουργικά κέρδη, αν και σε ορισμένες περιπτώσεις η μέθοδος μπορεί να εφαρμοστεί στα ακαθάριστα κέρδη. Σε κάθε περίπτωση, είναι τα κέρδη που προκύπτουν από μια δεδομένη επιχειρηματική δραστηριότητα τα οποία μοιράζονται μεταξύ των συμμετεχόντων σε μια συμφωνία διαχωρισμού κερδών, σε αντίθεση με άλλα είδη εισοδήματος, όπως το χρηματοοικονομικό εισόδημα ή τα

κεφαλαιακά κέρδη (Monsenego, 2023). Σε γενικές γραμμές, ο προσδιορισμός των σχετικών κερδών που πρέπει να επιμεριστούν και των παραγόντων κατανομής των κερδών θα πρέπει να συνάδει με τη λειτουργική ανάλυση της ελεγχόμενης συναλλαγής, και ιδίως να αντικατοπτρίζει την ανάληψη των οικονομικά σημαντικών κινδύνων από τα μέρη, και να μπορεί να μετρηθεί με αξιόπιστο τρόπο.

Υπάρχουν διάφορες προσεγγίσεις για την εφαρμογή της μεθόδου PSM, ανάλογα με τα χαρακτηριστικά των ελεγχόμενων συναλλαγών και τις διαθέσιμες πληροφορίες. Όπως έχει ήδη αναφερθεί, η μέθοδος αυτή αποσκοπεί στον επιμερισμό των σχετικών κερδών των ελεγχόμενων συναλλαγών σε μια οικονομικά έγκυρη βάση, ώστε να προσεγγίσει τα αποτελέσματα που θα είχαν επιτευχθεί μεταξύ ανεξάρτητων επιχειρήσεων υπό συγκρίσιμες συνθήκες. Αυτό μπορεί να γίνει με την εξέταση της σχετικής συνεισφοράς κάθε μέρους («ανάλυση συνεισφοράς»). Αντιθέτως, όταν η μέθοδος του επιμερισμού των κερδών είναι η καταλληλότερη μέθοδος, αλλά τουλάχιστον ένα μέρος προσφέρει επίσης μερικές λιγότερο σύνθετες συνεισφορές που μπορούν να συγκριθούν με αναφορά σε συγκρίσιμες μη ελεγχόμενες συναλλαγές, μπορεί να είναι κατάλληλη μια «υπολειμματική ανάλυση» σε δύο στάδια.

Στο πλαίσιο της ανάλυσης συνεισφοράς, τα σχετικά κέρδη, τα οποία είναι τα συνολικά κέρδη από τις ελεγχόμενες συναλλαγές που εξετάζονται, κατανέμονται μεταξύ των συνδεδεμένων επιχειρήσεων προκειμένου να επιτευχθεί μια εύλογη προσέγγιση της κατανομής που θα είχαν επιτύχει οι ανεξάρτητες επιχειρήσεις από τη διενέργεια συγκρίσιμων συναλλαγών. Η κατανομή αυτή μπορεί να υποστηριχθεί από συγκριτικά στοιχεία, εφόσον είναι διαθέσιμα. Ελλείψει αυτών, θα πρέπει να βασίζεται στη σχετική αξία των συνεισφορών καθεμιάς από τις συνδεδεμένες επιχειρήσεις που συμμετέχουν στις ελεγχόμενες συναλλαγές, η οποία προσδιορίζεται με τη χρήση εσωτερικών πληροφοριών του ομίλου πολυεθνικών επιχειρήσεων, ως υποκατάστατο της κατανομής που θα είχαν επιτύχει οι ανεξάρτητες επιχειρήσεις.

Από την άλλη πλευρά, η υπολειμματική ανάλυση εφαρμόζεται όταν οι συνεισφορές των μερών είναι τέτοιες ώστε ορισμένες να μπορούν να αποτιμηθούν αξιόπιστα με αναφορά σε μια μονόπλευρη μέθοδο και να συγκριθούν με συγκριτικά στοιχεία, ενώ άλλες όχι. Η υπολειμματική ανάλυση χωρίζει τα σχετικά κέρδη από τις ελεγχόμενες συναλλαγές που εξετάζονται σε δύο κατηγορίες. Στην πρώτη κατηγορία ανήκουν τα κέρδη που αποδίδονται σε εισφορές για τις οποίες μπορούν να βρεθούν αξιόπιστα συγκριτικά στοιχεία. Συνήθως, αυτή η αρχική αμοιβή θα προσδιοριζόταν με την εφαρμογή μιας από τις παραδοσιακές μεθόδους συναλλαγών ή μιας μεθόδου

καθαρού περιθωρίου συναλλαγών για τον προσδιορισμό της αμοιβής συγκρίσιμων συναλλαγών μεταξύ ανεξάρτητων επιχειρήσεων. Έτσι, δεν θα λαμβάνονταν γενικά υπόψη η απόδοση που θα προέκυπτε από μια δεύτερη κατηγορία συνεισφορών, οι οποίες μπορεί να είναι μοναδικές και πολύτιμες ή/και να οφείλονται σε υψηλό επίπεδο ολοκλήρωσης ή στην από κοινού ανάληψη οικονομικά σημαντικών κινδύνων.

Περαιτέρω, σύμφωνα με τον ΟΟΣΑ, μετά την ακριβή οριοθέτηση της ελεγχόμενης συναλλαγής ακολουθεί ο προσδιορισμός των σχετικών εσόδων και εξόδων κάθε μέρους της συναλλαγής και η πραγματοποίηση των αναγκαίων προσαρμογών ως προς την τήρηση κοινών λογιστικών προτύπων. Αρχικά επισημαίνεται ότι όταν η μέθοδος PSM κρίνεται ως η καταλληλότερη, ο επιμερισμός των πραγματικών κερδών, δηλαδή των κερδών που επηρεάστηκαν από την ανάληψη οικονομικά σημαντικών κινδύνων, θα είναι κατάλληλος μόνο όταν η ακριβής οριοθέτηση της συναλλαγής δείχνει ότι τα μέρη είτε μοιράζονται την ανάληψη των ίδιων οικονομικά σημαντικών κινδύνων που συνδέονται με την επιχειρηματική ευκαιρία, είτε αναλαμβάνουν χωριστά στενά συνδεδεμένους, οικονομικά σημαντικούς κινδύνους που συνδέονται με την επιχειρηματική ευκαιρία και, κατά συνέπεια, θα πρέπει να μοιραστούν τα προκύπτοντα κέρδη ή ζημίες. Αυτού του είδους η ανάληψη κινδύνων μπορεί να συμβεί σε σενάρια όπου οι επιχειρηματικές δραστηριότητες είναι σε μεγάλο βαθμό ενοποιημένες και/ή κάθε μέρος συνεισφέρει μοναδικά και πολύτιμα. Τέλος, μια σημαντική διευκρίνιση που γίνεται στις κατευθυντήριες γραμμές του ΟΟΣΑ είναι ότι δεν πρέπει να γίνεται χρήση της εκ των υστέρων εκτίμησης. Αυτό σημαίνει ότι η κατανομή των κερδών θα πρέπει να βασίζεται σε πληροφορίες που είναι γνωστές ή ευλόγως προβλέψιμες κατά τη στιγμή των συναλλαγών, εκτός εάν ανεξάρτητα μέρη θα είχαν επαναδιαπραγματευθεί τη συμφωνία σε συγκρίσιμη κατάσταση.

Συνήθως, τα σχετικά κέρδη που πρέπει να διαχωριστούν σύμφωνα με τη μέθοδο διαχωρισμού του κέρδους από συναλλαγές είναι τα λειτουργικά κέρδη. Η εφαρμογή της μεθόδου PSM με αυτόν τον τρόπο διασφαλίζει ότι τόσο τα έσοδα όσο και τα έξοδα της πολυεθνικής επιχείρησης αποδίδονται στη σχετική συνδεδεμένη της σε συνεπή βάση. Ωστόσο, ανάλογα με την ακριβή οριοθέτηση της συναλλαγής, μπορεί να είναι σκόπιμο να επιμεριστεί ένα διαφορετικό μέτρο κέρδους, όπως τα ακαθάριστα κέρδη, και στη συνέχεια να αφαιρεθούν τα έξοδα που πραγματοποιήθηκαν από ή αποδίδονται σε κάθε σχετική επιχείρηση (εξαιρουμένων των εξόδων που έχουν ήδη ληφθεί υπόψη). Σε τέτοιες περιπτώσεις, πρέπει να διασφαλίζεται ότι τα έξοδα που πραγματοποιούνται από ή αποδίδονται σε κάθε επιχείρηση, συνάδουν με την ακριβή οριοθέτηση της συναλλαγής,

ιδίως με τις δραστηριότητες και τους κινδύνους που αναλαμβάνει κάθε μέρος, και ότι η κατανομή των κερδών συνάδει επίσης με τις συνεισφορές των μερών.

Περαιτέρω, όσον αφορά στον επιμερισμό των κερδών, σύμφωνα με τις Κατευθυντήριες Γραμμές του ΟΟΣΑ, η διαίρεση των σχετικών κερδών βάσει της μεθόδου PSM επιτυγχάνεται γενικά με τη χρήση ενός ή περισσότερων συντελεστών επιμερισμού του κέρδους. Η λειτουργική ανάλυση και η ανάλυση του πλαισίου στο οποίο λαμβάνουν χώρα οι συναλλαγές (π.χ. ο κλάδος και το περιβάλλον) είναι ουσιώδους σημασίας για τη διαδικασία προσδιορισμού των σχετικών παραγόντων που πρέπει να χρησιμοποιηθούν για τον διαχωρισμό των κερδών. Ανάλογα με τα πραγματικά περιστατικά και τις περιστάσεις της υπόθεσης, ο συντελεστής μπορεί να είναι ένας αριθμός (π.χ. μια κατανομή 30%-70% με βάση αποδεικτικά στοιχεία για παρόμοια κατανομή που επιτυγχάνεται μεταξύ ανεξάρτητων μερών σε συγκρίσιμες συναλλαγές) ή μια μεταβλητή (π.χ. σχετική αξία των συνεισφορών του συμμετέχοντος στο μάρκετινγκ), η οποία θα μπορούσε να υπολογιστεί με βάση έναν ενιαίο συντελεστή κατανομής κερδών ή μια στάθμιση πολλαπλών παραγόντων. Επιπλέον, μπορούν να χρησιμοποιηθούν εφόσον αποτυπώνουν τη σχετική συμβολή των μερών στα διαχωριζόμενα κέρδη και μπορούν να μετρηθούν αξιόπιστα συντελεστές με βάση τα περιουσιακά στοιχεία ή το κεφάλαιο (π.χ. λειτουργικά περιουσιακά στοιχεία, άυλα περιουσιακά στοιχεία, πάγια περιουσιακά στοιχεία, όπως περιουσιακά στοιχεία παραγωγής, λιανικής πώλησης κ.α.), ή το κόστος (π.χ. σχετικές δαπάνες ή/και επενδύσεις σε βασικούς τομείς όπως η έρευνα και ανάπτυξη, η μηχανική, το μάρκετινγκ). Τέλος, άλλοι παράγοντες επιμερισμού των κερδών που θα μπορούσαν να είναι κατάλληλοι υπό τις περιστάσεις μιας συγκεκριμένης περίπτωσης, περιλαμβάνουν τις αυξημένες πωλήσεις ή τις αμοιβές των εργαζομένων (για τα άτομα που εμπλέκονται στις βασικές λειτουργίες που δημιουργούν αξία στη συναλλαγή), καθώς ακόμη και ο αριθμός των εργαζομένων ή ο χρόνος που δαπανάται από μια ορισμένη ομάδα εργαζομένων με παρόμοια προσόντα και παρόμοιες αρμοδιότητες, εάν υπάρχει συσχέτιση μεταξύ των παραγόντων αυτών και της δημιουργίας αξίας.

Τέλος, σύμφωνα με τις Κατευθυντήριες Οδηγίες του ΟΟΣΑ, όταν δεν υπάρχουν συγκρίσιμες μη ελεγχόμενες συναλλαγές επαρκούς αξιοπιστίας για να υποστηριχθεί ο επιμερισμός των σχετικών κερδών, θα πρέπει να εξετάζονται τα εσωτερικά συγκριτικά στοιχεία, τα οποία μπορεί να παρέχουν αξιόπιστα μέσα για να διαπιστωθεί ή να ελεγχθεί ο επιμερισμός των κερδών σύμφωνα με την αρχή των ίσων αποστάσεων. Αυτά τα

εσωτερικά συγκριτικά στοιχεία μπορεί να αντλούνται λ.χ. από τους ισολογισμούς των μερών.

### **B.6.2. Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα σχετικά με την εφαρμογή της μεθόδου PSM**

Το κύριο πλεονέκτημα της μεθόδου επιμερισμού του κέρδους της συναλλαγής είναι ότι μπορεί να προσφέρει λύση για περιπτώσεις όπου και τα δύο μέρη μιας συναλλαγής συνεισφέρουν μοναδικά και πολύτιμα στοιχεία (π.χ. άυλα αγαθά). Σε μια τέτοια περίπτωση τα ανεξάρτητα μέρη θα μπορούσαν να τιμολογήσουν αποτελεσματικά τη συναλλαγή κατ' αναλογία των αντίστοιχων συνεισφορών τους, καθιστώντας μια αμφίπλευρη μέθοδο καταλληλότερη. Επιπλέον, δεδομένου ότι οι εν λόγω συνεισφορές είναι μοναδικές και πολύτιμες, δεν θα υπάρχουν αξιόπιστες συγκριτικές πληροφορίες που θα μπορούσαν να χρησιμοποιηθούν για την τιμολόγηση της με πιο αξιόπιστο τρόπο, μέσω της εφαρμογής άλλης μεθόδου. Συνεπώς, σε τέτοιες περιπτώσεις, η κατανομή των κερδών βάσει της μεθόδου PSM μπορεί να βασίζεται στις συνεισφορές των συνδεδεμένων επιχειρήσεων, με αναφορά στις αξίες των αντίστοιχων λειτουργιών, περιουσιακών στοιχείων και κινδύνων.

Ένα άλλο πλεονέκτημα της μεθόδου PSM είναι ότι μπορεί να προσφέρει ευελιξία, λαμβάνοντας υπόψη συγκεκριμένα, ενδεχομένως μοναδικά, γεγονότα και περιστάσεις των συνδεδεμένων επιχειρήσεων που μπορεί να μην υπάρχουν σε ανεξάρτητες επιχειρήσεις. Επιπλέον, όταν υπάρχει υψηλός βαθμός αβεβαιότητας για κάθε ένα από τα συναλλασσόμενα μέρη, λ.χ. σε συναλλαγές που περιλαμβάνουν την από κοινού ανάληψη οικονομικά σημαντικών κινδύνων από όλα τα μέρη (ή την ξεχωριστή ανάληψη στενά συνδεδεμένων οικονομικά σημαντικών κινδύνων), η ευελιξία της μεθόδου PSM μπορεί να επιτρέψει τον προσδιορισμό των κερδών μεταξύ ίσων αποστάσεων για κάθε μέρος ανάλογα με τα πραγματικά αποτελέσματα των κινδύνων που συνδέονται με τη συναλλαγή.

Ένα επιπλέον πλεονέκτημα της μεθόδου διαχωρισμού του κέρδους της συναλλαγής είναι ότι όλα τα μέρη της συναλλαγής αξιολογούνται άμεσα ως μέρος της τιμολόγησης της συναλλαγής, δηλαδή, οι συνεισφορές κάθε μέρους στη συναλλαγή προσδιορίζονται συγκεκριμένα και μετράται η αξία τους, προκειμένου να προσδιοριστεί μια αποζημίωση μεταξύ ίσων αποστάσεων για κάθε συναλλασσόμενο μέρος.



Από την άλλη, υπάρχουν και ορισμένα μειονεκτήματα που σχετίζονται με την εφαρμογή της μεθόδου PSM. Ειδικότερα, καίτοι μεν η εν λόγω μέθοδος φαίνεται εύκολα προσβάσιμη τόσο στους φορολογούμενους όσο και στις φορολογικές διοικήσεις, κατά το μέρος που φαίνεται να βασίζεται λιγότερο σε πληροφορίες σχετικά με ανεξάρτητες επιχειρήσεις, ωστόσο, τόσο οι συνδεδεμένες επιχειρήσεις όσο και οι φορολογικές διοικήσεις ενδέχεται να δυσκολεύονται να έχουν πρόσβαση στις λεπτομερείς πληροφορίες που απαιτούνται για την αξιόπιστη εφαρμογή. Συγκεκριμένα, ενδέχεται να είναι δύσκολο να μετρηθούν τα σχετικά έσοδα και έξοδα για όλες τις συνδεδεμένες επιχειρήσεις που συμμετέχουν στις ελεγχόμενες συναλλαγές, γεγονός που θα μπορούσε να συνεπάγεται την απαίτηση τήρησης βιβλίων και στοιχείων σε κοινή βάση και την προσαρμογή των λογιστικών πρακτικών και του συναλλάγματος.

Περαιτέρω, όταν η μέθοδος PSM εφαρμόζεται στο λειτουργικό κέρδος, μπορεί να είναι δύσκολο να προσδιοριστούν τα κατάλληλα λειτουργικά έξοδα που σχετίζονται με τις συναλλαγές και να κατανεμηθεί το κόστος μεταξύ των συναλλαγών και των λοιπών δραστηριοτήτων των συνδεδεμένων επιχειρήσεων. Επιπλέον, και ο προσδιορισμός των κατάλληλων παραγόντων επιμερισμού του κέρδους μπορεί να είναι εξίσου δύσκολος. Δεδομένης της ανάγκης κριτικής προσέγγισης ως προς τον προσδιορισμό καθεμιάς από τις παραμέτρους για την εφαρμογή της μεθόδου PSM, θα είναι ιδιαίτερα σημαντικό να τεκμηριώνεται ο τρόπος εφαρμογής της μεθόδου, συμπεριλαμβανομένου του προσδιορισμού των σχετικών κερδών που πρέπει να επιμεριστούν και του τρόπου με τον οποίο προέκυψαν οι συντελεστές επιμερισμού (Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises).

### **B.6.3. Παραδείγματα εφαρμογής της μεθόδου PSM**

B.6.3.1. Έστω ότι η πολυεθνική επιχείρηση Υ διαθέτει τρεις συνδεδεμένες: Α (προγραμματιστής), Β (κατασκευαστής) και Γ (διανομέας). Οι επιχειρήσεις αυτές είναι εγκατεστημένες σε τρεις διαφορετικές χώρες, Α, Β και Γ. Υποθέτουμε ότι οι επιχειρήσεις Α και Β κατέχουν πολύτιμα άυλα στοιχεία του προϊόντος και άυλα στοιχεία της παραγωγής, ενώ η Γ εκτελεί συνήθεις λειτουργίες διανομής. Η Υ πωλεί αγαθά για 100 € στους τελικούς πελάτες της μέσω του διανομέα της και σε ενοποιημένο επίπεδο, το συνολικό καθαρό περιθώριο κέρδους της είναι 30% (δηλαδή, το συνολικό λειτουργικό κόστος ανέρχεται σε 70 ενώ οι πωλήσεις στους τελικούς πελάτες ανέρχονται σε 100).

Από άποψη ενδοομιλικής τιμολόγησης, ο διανομέας (Γ) θεωρείται ως ελεγχόμενο μέρος και αμείβεται με βάση την μέθοδο TNMM. Ειδικότερα, θεωρείται ότι η Γ θα πρέπει να κερδίζει 5% απόδοση επί των πωλήσεων, δηλαδή 5 ( $100 \cdot 5\% = 5$ ). Συνεπώς, από το συνολικό καθαρό περιθώριο κέρδους (30), απομένουν 25 που πρέπει να μοιραστούν μεταξύ της Α και της Β. Δοθέντος ότι η Α και Β κατέχουν αμφοτέρως πολύτιμα άυλα περιουσιακά στοιχεία, συμβάλλουν μοναδικά και πολύτιμα στην αλυσίδα αξίας και δεν μπορούν να αμείβονται με βάση τη μέθοδο CUP, τη μέθοδο της τιμής μεταπώλησης, τη CPM ή τη μέθοδο TNMM, κατά το μέρος που είναι αδύνατο να βρεθούν συγκρίσιμες ανεξάρτητες συναλλαγές.

Συνεπώς, η Υ πρέπει να κατανείμει τα εναπομένοντα κέρδη μεταξύ των Α και Β σύμφωνα με τη μέθοδο PSM. Για το σκοπό αυτό, ο όμιλος επιλέγει την υπολειμματική ανάλυση για να κατανείμει μεταξύ των εταιριών Α και Β το εναπομένον λειτουργικό περιθώριο που απομένει μετά την αμοιβή της εταιρίας Γ. Εδώ, τα εναπομένοντα κέρδη (δηλαδή το λειτουργικό περιθώριο που απομένει μετά την αφαίρεση του λειτουργικού περιθωρίου του διανομέα από το συνολικό καθαρό περιθώριο) ανέρχονται σε 25 ( $30 - 5 = 25$ ). Υποθέτουμε ότι ανεξάρτητες συγκρίσιμες επιχειρήσεις θα μοιράζονταν τα κέρδη σε παρόμοιες περιπτώσεις έτσι ώστε ο προγραμματιστής να λαμβάνει το 60% των κερδών αυτών και ο κατασκευαστής το 40%. Αυτή η κατανομή 60/40 θα μπορούσε να επιτευχθεί, για παράδειγμα, με την αξιολόγηση του βαθμού στον οποίο τα άυλα στοιχεία του προϊόντος και της κατασκευής (που ανήκουν αντίστοιχα στον προγραμματιστή και τον κατασκευαστή) συμβάλλουν στην απόφαση αγοράς προϊόντων από τους τελικούς πελάτες. Άλλοι παράγοντες επιμερισμού θα μπορούσαν να βασιστούν, για παράδειγμα, στον αριθμό των απασχολούμενων ατόμων ή στα κόστη που επωμίστηκαν οι Α και Β.

Συνεπώς, σύμφωνα με τη μέθοδο που περιγράφηκε παραπάνω, στον προγραμματιστή θα πρέπει να αποδοθεί το 60% των υπολειπόμενων κερδών ( $25 \cdot 60\% = 15$ ), ενώ ο κατασκευαστής θα πρέπει να κερδίσει το 40% των κερδών αυτών ( $25 \cdot 40\% = 10$ ) [Monsenego, 2023].

B.6.3.2. Οι εταιρίες Α και Β είναι μέλη ενός ομίλου πολυεθνικών επιχειρήσεων που πωλεί ηλεκτρικές συσκευές. Για το λανσάρισμα μιας νέας σειράς προϊόντων, η Α θα είναι υπεύθυνη για το σχεδιασμό, την ανάπτυξη και την κατασκευή τους, ενώ η Β θα αναλάβει τις λειτουργίες μάρκετινγκ και την παγκόσμια διανομή των προϊόντων.

Ειδικότερα, η εταιρία Α εκτελεί τις λειτουργίες έρευνας και ανάπτυξης και αποφασίζει για τις κατευθύνσεις της έρευνας και τα χρονοδιαγράμματα. Για την κατασκευή της νέας σειράς προϊόντων, η Α αποφασίζει για τα επίπεδα παραγωγής και

διενεργεί τους ποιοτικούς ελέγχους. Με τον τρόπο αυτό, η εταιρία Α χρησιμοποιεί την πολύτιμη τεχνογνωσία και εμπειρία της όσον αφορά την κατασκευή των συσκευών.

Μόλις κατασκευαστούν τα προϊόντα, πωλούνται στην εταιρία Β, η οποία αναπτύσσει και εκτελεί δραστηριότητες μάρκετινγκ σε παγκόσμιο επίπεδο σχετικά με τη νέα σειρά προϊόντων. Ειδικότερα, η Β είναι υπεύθυνη για το σχεδιασμό της στρατηγικής μάρκετινγκ, τη λήψη αποφάσεων σχετικά με το επίπεδο των δαπανών μάρκετινγκ σε κάθε δικαιοδοσία όπου θα κυκλοφορήσουν τα προϊόντα και την επικύρωση του αντίκτυπου των εκστρατειών μάρκετινγκ σε μηνιαία βάση. Οι δραστηριότητες μάρκετινγκ που εκτελούνται από την Β έχουν ως αποτέλεσμα τη διαμόρφωση ενός πολύτιμου εμπορικού σήματος και αντίστοιχης υπεραξίας με την οποία η νέα σειρά προϊόντων διαφοροποιείται ευνοϊκά από τις εναλλακτικές λύσεις των ανταγωνιστών στην αγορά.

Η εταιρία Β είναι επίσης υπεύθυνη για την παγκόσμια διανομή των προϊόντων. Οι δραστηριότητες διανομής που εκτελεί η Β αποτελούν βασική πηγή οικονομικού πλεονεκτήματος έναντι των ανταγωνιστών της. Η Β έχει εκτελέσει τις δραστηριότητες έρευνας και ανάπτυξης και έχει αναλάβει τους κινδύνους που συνδέονται με την ανάπτυξη ενός εξελιγμένου αλγορίθμου για τη λήψη ανατροφοδότησης από τους πελάτες σχετικά με την απόδοση των προϊόντων. Οι πληροφορίες αυτές είναι εξαιρετικά πολύτιμες για την ακριβή πρόβλεψη της ζήτησης και τη διαχείριση των αποθεμάτων και της εφοδιαστικής διανομής, ώστε οι πελάτες να είναι σίγουροι ότι θα παραλάβουν τις παραγγελίες τους εντός 48 ωρών.

Η ακριβής οριοθέτηση της συναλλαγής δείχνει ότι οι συνεισφορές της εταιρίας Α και της εταιρίας Β είναι μοναδικές και πολύτιμες για τη επιτυχία της νέας σειράς προϊόντων. Υπό αυτές τις συνθήκες, η μέθοδος PSM είναι πιθανότατα η καταλληλότερη για τον προσδιορισμό της αποζημίωσης για τα προϊόντα που πωλήθηκαν από την εταιρία Α στην Β, καθώς και τα δύο μέρη συνεισφέρουν μοναδικά και πολύτιμα στοιχεία στη συναλλαγή.

Υποθέτουμε ότι στο ίδιο ως άνω παράδειγμα, οι δραστηριότητες μάρκετινγκ που εκτελεί η εταιρία Β είναι πιο περιορισμένες και δεν ενισχύουν σημαντικά την υπεραξία ή τη φήμη που συνδέεται με το εμπορικό σήμα. Η Β διαθέτει μηχανισμό με τον οποίο τα σχόλια των πελατών για τα προϊόντα που πωλεί διαβιβάζονται στην Α, αλλά πρόκειται για μια σχετικά απλή διαδικασία και δεν αποτελεί μοναδική και πολύτιμη συνεισφορά. Συνοψίζοντας, οι δραστηριότητες διανομής της δεν αποτελούν ιδιαίτερη πηγή ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος στον κλάδο της. Αντιθέτως, η δυναμική επιτυχία της

νέας σειράς προϊόντων εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από τις τεχνικές προδιαγραφές της, το σχεδιασμό της και την τιμή στην οποία πωλούνται τα προϊόντα στους τελικούς πελάτες.

Ενόψει των ανωτέρω, η λειτουργική ανάλυση καταλήγει στο συμπέρασμα ότι η εταιρία A αναλαμβάνει τους κινδύνους που σχετίζονται με το σχεδιασμό, την ανάπτυξη και την κατασκευή του προϊόντος και η εταιρία B αναλαμβάνει τους κινδύνους που σχετίζονται με την εμπορία και τη διανομή.

Οι κίνδυνοι μάρκετινγκ και διανομής που αναλαμβάνει η B ενδέχεται να επηρεάσουν την τελική κερδοφορία της εταιρίας A. Ωστόσο, η λειτουργική ανάλυση καθορίζει ότι οι κίνδυνοι που αναλαμβάνει η B δεν είναι οικονομικά σημαντικοί για τις επιχειρηματικές δραστηριότητες, ενώ η εταιρία αυτή δε συνεισφέρει μοναδικά και πολύτιμα στοιχεία σε σχέση με την ελεγχόμενη συναλλαγή.

Υπό αυτές τις συνθήκες, η μέθοδος PSM μπορεί να μην είναι η καταλληλότερη μέθοδος, καθώς είναι πιθανό ότι η αποζημίωση της συνεισφοράς της εταιρίας B σύμφωνα με τις συνήθεις συνθήκες ανταγωνισμού μπορεί να συγκριθεί αξιόπιστα με αναφορά σε συγκρίσιμες μη ελεγχόμενες συναλλαγές και την εφαρμογή μιας ή περισσότερων μεθόδων μονομερούς τιμολόγησης (OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises, 2022).

B.6.3.3. Η εταιρία A σχεδιάζει, αναπτύσσει και παράγει μια σειρά βιομηχανικών προϊόντων υψηλής τεχνολογίας. Μια νέα γενιά της σειράς προϊόντων ενσωματώνει ένα βασικό συστατικό που αναπτύχθηκε και δημιουργήθηκε από την εταιρία B, συνδεδεμένη επιχείρηση της A. Αυτό το βασικό συστατικό είναι ιδιαίτερα καινοτόμο, ενσωματώνοντας μοναδικά και πολύτιμα άυλα αγαθά. Αυτή η καινοτομία αποτελεί το βασικό σημείο διαφοράς της νέας γενιάς προϊόντων. Η επιτυχία της νέας γενιάς προϊόντων εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από την απόδοση του βασικού συστατικού που κατασκευάζει η B, το οποίο είναι ειδικά προσαρμοσμένο για τη νέα γενιά προϊόντων και δεν μπορεί να χρησιμοποιηθεί σε άλλα προϊόντα.

Η ακριβής οριοθέτηση της συναλλαγής καταδεικνύει ότι η B εκτελεί όλες τις λειτουργίες ελέγχου και ανέλαβε όλους τους κινδύνους σε σχέση με την ανάπτυξη του συστατικού, χωρίς καμία ανάμειξη της εταιρίας A. Επίσης, προκύπτει ότι η A εκτελεί όλες τις λειτουργίες ελέγχου και αναλαμβάνει όλους τους κινδύνους σε σχέση με τη συνολική παραγωγή και πώληση της νέας γενιάς προϊόντων. Η εταιρία A δεν μπορεί να ελέγξει (και συνεπώς δεν αναλαμβάνει) τους κινδύνους που σχετίζονται με την απόδοση του βασικού συστατικού.

Στο παράδειγμα αυτό, διαπιστώνεται ότι ενώ οι Α και Β αναλαμβάνουν ξεχωριστούς οικονομικά σημαντικούς κινδύνους, οι κίνδυνοι αυτοί είναι σε μεγάλο βαθμό αλληλοεξαρτώμενοι. Ως αποτέλεσμα, προσδιορίζεται ότι η μέθοδος επιμερισμού του κέρδους της συναλλαγής είναι η καταλληλότερη. Εάν διαπιστωθεί, επίσης, ότι ο καταλληλότερος τρόπος εφαρμογής της μεθόδου PSM στην προκειμένη περίπτωση είναι ο επιμερισμός των εσόδων ή των ακαθάριστων κερδών από τις πωλήσεις του προϊόντος νέας γενιάς της εταιρίας Α, κάθε μέρος θα επωμιστεί τις συνέπειες των κινδύνων που σχετίζονται με τα δικά του λειτουργικά έξοδα (OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises, 2022).

Β.6.3.4. Η εταιρία Α, με έδρα τη χώρα Α, η Β, με έδρα τη χώρα Β, και η εταιρία Γ, με έδρα τη χώρα Γ, είναι μέλη ενός ομίλου πολυεθνικών επιχειρήσεων. Οι Α και Β αναλαμβάνουν το σχεδιασμό και την κατασκευή προϊόντων και οι δραστηριότητές τους στο πλαίσιο αυτό είναι σε μεγάλο βαθμό ενοποιημένες. Επιπλέον, οι Α και Β είναι υπεύθυνες για την εμπορία και τη διανομή των προϊόντων σε μη συνδεδεμένους πελάτες στη χώρα Α και στη χώρα Β, αντίστοιχα. Η εταιρία Γ είναι υπεύθυνη για το μάρκετινγκ και τη διανομή των προϊόντων που αγοράζονται από τις Α και Β σε μη συνδεδεμένους πελάτες στη χώρα Γ.

Οι Α και Β συνάπτουν συμφωνία αγοράς και πώλησης τεμαχίων, καλουπιών και εξαρτημάτων για την κατασκευή των διαφόρων μοντέλων των προϊόντων. Οι συναλλαγές αυτές μπορεί επίσης να αφορούν ημιτελή προϊόντα προκειμένου να ανταποκρίνονται αποτελεσματικά και έγκαιρα στις απαιτήσεις των πελατών. Ως αποτέλεσμα της ευρείας εμπειρίας τους στον τομέα, οι Α και Β έχουν αναπτύξει η καθεμία μοναδική και πολύτιμη τεχνογνωσία και άλλα άυλα αγαθά στις αντίστοιχες διαδικασίες σχεδιασμού και κατασκευής. Αντίθετα, η ακριβής οριοθέτηση της συναλλαγής δείχνει ότι η Γ δεν πραγματοποιεί κάποια μοναδική και πολύτιμη συνεισφορά. Αντίθετα, η Γ εκτελεί λειτουργίες μάρκετινγκ και διανομής που μπορούν να συγκριθούν με τις αντίστοιχες λειτουργίες τρίτων ανεξάρτητων εταιριών.

Ο σχεδιασμός και η κατασκευή του προϊόντος αναγνωρίζονται ως οι βασικοί παράγοντες δημιουργίας αξίας για τον όμιλο και η λειτουργική ανάλυση δείχνει ότι οι οικονομικά σημαντικοί κίνδυνοι είναι οι στρατηγικοί και λειτουργικοί κίνδυνοι που σχετίζονται με τις λειτουργίες σχεδιασμού και κατασκευής. Οι Α και Β εμπλέκονται σε ένα πολύπλοκο πλέγμα ενδοομιλικών συναλλαγών, όπου η απόδοση κάθε εταιρίας εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από την ικανότητα της άλλης να παρέχει τα διάφορα εξαρτήματα και άλλες εισροές. Συνεπώς, οι δραστηριότητες κατασκευής και σχεδιασμού

των Α και Β είναι σε μεγάλο βαθμό αλληλοεξαρτώμενες, ενώ και οι δύο αυτές οντότητες εκτελούν λειτουργίες ελέγχου σε σχέση με τους οικονομικά σημαντικούς κινδύνους, αναλαμβάνοντας από κοινού τους κινδύνους που σχετίζονται με το σχεδιασμό και την κατασκευή των προϊόντων. Καθίσταται, συνεπώς, πρόδηλο ότι οι δύο εταιρίες Α και Β συμβάλλουν μοναδικά και πολύτιμα στις διαδικασίες κατασκευής και σχεδιασμού.

Υπό αυτές τις συνθήκες, η μέθοδος PSM είναι πιθανό να είναι η καταλληλότερη μέθοδος για τον προσδιορισμό της αποζημίωσης των Α και Β σε σχέση με τις ενδοομιλικές συναλλαγές τους. Ωστόσο, μια μονόπλευρη μέθοδος τιμολόγησης, όπως η μέθοδος της τιμής μεταπώλησης ή η μέθοδος TNMM, είναι πιθανότατα η καταλληλότερη για τον προσδιορισμό της αποζημίωσης βάσει της αρχής των ίσων αποστάσεων για την εταιρία Γ.

Κατά την εφαρμογή της μεθόδου επιμερισμού του κέρδους βάσει συναλλαγών, οι πωλήσεις προϊόντων στις χώρες Α, Β και Γ θα πρέπει να λαμβάνονται υπόψη για τον προσδιορισμό των σχετικών κερδών που πρέπει να επιμεριστούν. Στην περίπτωση της χώρας Γ, αυτό θα υπολογιστεί με βάση τα έσοδα από τις πωλήσεις της εταιρίας Γ, μείον την αποζημίωση με βάση της αρχή των ίσων αποστάσεων προς την εταιρία Γ για τις συνεισφορές της.

Σύμφωνα με την υπολειμματική προσέγγιση της μεθόδου PSM, το πρώτο βήμα της διαδικασίας θα ήταν ο προσδιορισμός της αποζημίωσης με βάση την αρχή των ίσων αποστάσεων για τις λιγότερο σύνθετες, συγκρίσιμες συνεισφορές καθενός από τα μέρη (δηλ. των εταιριών Α και Β). Στη συνέχεια, τα ποσά αυτά αφαιρούνται από το σύνολο των σχετικών κερδών για να προσδιοριστούν τα υπολειπόμενα κέρδη που πρέπει να επιμεριστούν. Σύμφωνα με το δεύτερο βήμα της υπολειμματικής ανάλυσης, τα υπολειπόμενα κέρδη θα πρέπει στη συνέχεια να κατανεμηθούν μεταξύ της εταιρίας Α και της εταιρίας Β με βάση τις σχετικές συνεισφορές τους σε αυτά τα υπολειπόμενα κέρδη (OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises, 2022).

B.6.3.5. Η εταιρία Α, με έδρα στη χώρα Α, είναι η μητρική εταιρία ενός πολυεθνικού ομίλου που δραστηριοποιείται στον κλάδο της λιανικής πώλησης μόδας. Με την πάροδο των ετών, η Α έχει αναπτύξει τεχνογνωσία και έχει ενισχύσει την αξία του εμπορικού σήματος και της συναφούς υπεραξίας της επιχείρησής της μέσω εντατικών δραστηριοτήτων μάρκετινγκ. Στην περίπτωση αυτή, τα άυλα περιουσιακά στοιχεία που έχει αναπτύξει και κατέχει η Α δεν μπορούν να χαρακτηριστούν ως άυλα περιουσιακά στοιχεία που είναι δύσκολο να αποτιμηθούν.

Για να επεκτείνει την επιχείρησή της στην αγορά της χώρας B, η A συνάπτει συμφωνία με την εταιρία B, μέλος του ομίλου με έδρα στη χώρα B. Σύμφωνα με τη συμφωνία αυτή, η εταιρία A παραχωρεί στην B τα δικαιώματα χρήσης της τεχνογνωσίας και των εμπορικών σημάτων για τους σκοπούς της λιανικής πώλησης μόδας στη χώρα B. Η B διαθέτει εκτεταμένη εμπειρία στη λιανική διανομή μόδας και έχει ισχυρό ιστορικό στη δημιουργία αναγνωρισιμότητας και πιστότητας της μάρκας στη χώρα B μέσω της εσωτερικής της ομάδας που αναπτύσσει και εφαρμόζει καινοτόμες στρατηγικές και δραστηριότητες μάρκετινγκ.

Η ακριβής οριοθέτηση της συναλλαγής δείχνει ότι οι συνεισφορές και των δύο εταιριών είναι μοναδικές και πολύτιμες για την επιχειρηματική δραστηριότητα του ομίλου στη χώρα B.

Στα σενάρια που παρουσιάζονται κατωτέρω, ο επιμερισμός του κέρδους της συναλλαγής κρίνεται ως η καταλληλότερη μέθοδος για τον προσδιορισμό της αποζημίωσης για τα δικαιώματα που παραχωρεί η εταιρία A στην εταιρία B, λαμβάνοντας υπόψη ότι και τα δύο μέρη της συναλλαγής συνεισφέρουν μοναδικά και πολύτιμα περιουσιακά στοιχεία.

Υπό την πρώτη εκδοχή: Η επακριβώς οριοθετημένη συναλλαγή δείχνει ότι η εταιρία A δεν συμμετέχει στην ανάληψη οποιουδήποτε από τους οικονομικά σημαντικούς κινδύνους που συνδέονται με τις δραστηριότητες εμπορίας και εκμετάλλευσης της εταιρίας B που σχετίζονται με τα άυλα περιουσιακά στοιχεία για τα οποία έχει χορηγηθεί άδεια.

Υπό αυτές τις συνθήκες, η εφαρμογή του επιμερισμού του κέρδους της συναλλαγής θα πρέπει να βασίζεται στα κέρδη που αναμένεται να αποκομίσει η B από την εμπορική εκμετάλλευση των προϊόντων κατά τη διάρκεια μιας κατάλληλης περιόδου.

Η σχετική αξία των συνεισφορών των A και B θα χρησιμοποιηθεί για τον προσδιορισμό του επιμερισμού των αναμενόμενων κερδών της B που προκύπτουν από τις συνδυασμένες εισφορές των επιχειρήσεων. Η πληρωμή για τη συναλλαγή μπορεί να λάβει διάφορες μορφές, συμπεριλαμβανομένης μιας εφάπαξ πληρωμής στην A ή ενός δικαιώματος βάσει πωλήσεων.

Υπό την δεύτερη εκδοχή του παραδείγματος: Η επακριβώς οριοθετημένη συναλλαγή δείχνει ότι:

- Οι A και B συμφωνούν να μοιραστούν τα πραγματικά κέρδη από την πώληση των προϊόντων από την B.

- Οι Α και Β θα ασκούν από κοινού τις δραστηριότητες μάρκετινγκ και διανομής που σχετίζονται με τα προϊόντα με εμπορικό σήμα, και
- Τόσο η Α όσο και η Β αναλαμβάνουν τους κινδύνους που συνδέονται με την επιτυχία ή μη της εμπορίας των προϊόντων από την Β.

Υπό αυτές τις συνθήκες, η μέθοδος PSM εφαρμόζεται στα πραγματικά κέρδη που επιτυγχάνονται από τις πωλήσεις των προϊόντων και η σχετική αξία των συνεισφορών των Α και Β θα χρησιμοποιηθεί για τον προσδιορισμό του επιμερισμού των εν λόγω κερδών (OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises, 2022).

### **B.7. Επιλογή της καταλληλότερης μεθόδου τιμολόγησης ανάλογα με τις περιστάσεις της υπόθεσης**

Κατά τη διαδικασία επιλογής της καταλληλότερης μεθόδου ενδοομιλικής τιμολόγησης για μια συγκεκριμένη περίπτωση θα πρέπει να λαμβάνονται υπόψη τα αντίστοιχα πλεονεκτήματα και αδυναμίες των αναγνωρισμένων από τον ΟΟΣΑ μεθόδων. Ειδικότερα, σύμφωνα με τις Κατευθυντήριες Οδηγίες του ΟΟΣΑ, κρίσιμη είναι η εξέταση της καταλληλότητας της επιλεγόμενης μεθόδου ενόψει της φύσης της ελεγχόμενης συναλλαγής, η οποία προσδιορίζεται ιδίως μέσω λειτουργικής ανάλυσης, η διαθεσιμότητα αξιόπιστων πληροφοριών (ιδίως σχετικά με μη ελεγχόμενες συγκρίσιμες συναλλαγές) και ο βαθμός συγκρισιμότητας μεταξύ ελεγχόμενων και μη ελεγχόμενων συναλλαγών, συμπεριλαμβανομένης της αξιοπιστίας των προσαρμογών συγκρισιμότητας που ενδέχεται να απαιτούνται για την εξάλειψη των ουσιωδών διαφορών μεταξύ τους.

Οι παραδοσιακές μέθοδοι τεκμηρίωσης θεωρούνται ως το πιο άμεσο μέσο για να διαπιστωθεί αν οι όροι των εμπορικών και οικονομικών σχέσεων μεταξύ συνδεδεμένων επιχειρήσεων είναι σύμφωνοι με την αρχή των ίσων αποστάσεων. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι οποιαδήποτε διαφορά στην τιμή μιας ελεγχόμενης έναντι της τιμής μιας συγκρίσιμης μη ελεγχόμενης συναλλαγής μπορεί να εντοπισθεί άμεσα στις εμπορικές και οικονομικές σχέσεις μεταξύ των επιχειρήσεων, και η τήρηση της αρχής των ίσων αποστάσεων μπορεί να διαπιστωθεί με την άμεση αντικατάσταση της τιμής της ελεγχόμενης με εκείνη που εφαρμόζεται στην συγκρίσιμη μη ελεγχόμενη συναλλαγή. Κατά συνέπεια, σύμφωνα με τον ΟΟΣΑ, όταν μπορούν να εφαρμοστούν με εξίσου αξιόπιστο τρόπο τόσο οι παραδοσιακές όσο και οι συναλλακτικές μέθοδοι τεκμηρίωσης τιμών, πρέπει να προτιμώνται οι πρώτες. Επιπλέον, όταν η μέθοδος της συγκρίσιμης μη



ελεγχόμενης τιμής (CUP) και μια άλλη μπορούν να εφαρμοστούν με εξίσου αξιόπιστο τρόπο, η μέθοδος CUP είναι προτιμότερη.

Από την άλλη πλευρά, υπάρχουν περιπτώσεις στις οποίες οι συναλλακτικές μέθοδοι κρίνονται καταλληλότερες από τις παραδοσιακές. Για παράδειγμα, περιπτώσεις στις οποίες καθένα από τα μέρη συνεισφέρει μοναδικά και πολύτιμα στοιχεία σε σχέση με την ελεγχόμενη συναλλαγή ή περιπτώσεις όπου τα μέρη ασκούν αρκετά ενοποιημένες δραστηριότητες, μπορεί να καταστήσουν την μέθοδο επιμερισμού κέρδους καταλληλότερη από μια μονόπλευρη μέθοδο. Ωστόσο, δεν ενδείκνυται η εφαρμογή των συναλλακτικών μεθόδων μόνο και μόνο επειδή τα στοιχεία που αφορούν μη ελεγχόμενες συναλλαγές είναι ελλιπή ή είναι δύσκολο να εξευρεθούν.

Σε κάθε περίπτωση, η εξεύρεση της καταλληλότερης μεθόδου για κάθε συγκεκριμένη περίπτωση δεν σημαίνει ότι όλες οι μέθοδοι ενδοομιλικής τιμολόγησης πρέπει να αναλύονται σε βάθος ή να δοκιμάζονται για να καταλήξουμε στην επιλογή της καταλληλότερης μεθόδου. Επιπλέον, οι όμιλοι πολυεθνικών επιχειρήσεων διατηρούν την ελευθερία να εφαρμόζουν μεθόδους που δεν περιγράφονται στις κατευθυντήριες γραμμές του ΟΟΣΑ, υπό την προϋπόθεση ότι πληρούται η αρχή των ίσων αποστάσεων. Ωστόσο, οι νέες αυτές μέθοδοι δεν θα πρέπει να υποκαθιστούν τις αναγνωρισμένες και προτεινόμενες από τον ΟΟΣΑ, όταν οι τελευταίες είναι καταλληλότερες για τα πραγματικά περιστατικά και τις περιστάσεις της υπόθεσης. Περαιτέρω, στις περιπτώσεις που χρησιμοποιούνται άλλες μέθοδοι, η επιλογή τους θα πρέπει να συνοδεύεται από μια εξήγηση των λόγων για τους οποίους οι αναγνωρισμένες από τον ΟΟΣΑ μέθοδοι θεωρήθηκαν λιγότερο κατάλληλες ή μη εφαρμόσιμες στις περιστάσεις της υπόθεσης και των λόγων για τους οποίους η επιλεγείσα άλλη μέθοδος θεωρήθηκε ότι παρέχει καλύτερη λύση. Ο φορολογούμενος θα πρέπει να διατηρεί και να είναι έτοιμος να παράσχει τεκμηρίωση σχετικά με τον τρόπο με τον οποίο καθορίστηκαν οι τιμές της υπό εξέταση συναλλαγής.

## Γ. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Στην ανάλυση που προηγήθηκε επιχειρήθηκε μια παρουσίαση των πέντε μεθόδων τεκμηρίωσης τιμών ενδοομιλικών συναλλαγών που προτείνονται σύμφωνα με τον ΟΟΣΑ για τη διασφάλιση της τήρησης της αρχής των ίσων αποστάσεων. Οι τιμές αυτές είναι σημαντικές τόσο για τους φορολογούμενους όσο και για τις φορολογικές διοικήσεις, διότι καθορίζουν σε μεγάλο βαθμό τα έσοδα και τα έξοδα, και συνεπώς τα φορολογητέα κέρδη, των συνδεδεμένων επιχειρήσεων σε διαφορετικές φορολογικές δικαιοδοσίες.

Ενώ αρχικά η έννοια της τιμολόγησης των ενδοομιλικών συναλλαγών με βάση τις συνήθεις συνθήκες ανταγωνισμού παρίστατο αρκετά απλή, εντούτοις ο κόσμος των τιμών μεταβίβασης έχει εξελιχθεί σε έναν πολύπλοκο ιστό κανόνων και αβεβαιότητας. Τα κέρδη που σχετίζονται με τις τιμές μεταβίβασης επηρεάζουν άμεσα το φορολογητέο εισόδημα σε μια δεδομένη δικαιοδοσία, και όταν πρόκειται για διασυνοριακές συναλλαγές, κάθε δικαιοδοσία διεκδικεί να φορολογήσει το μεγαλύτερο μερίδιο κέρδους. Για την παρακολούθηση, λοιπόν, της τιμολόγησης των ενδοομιλικών συναλλαγών, κάθε κράτος έχει θεσπίσει τους δικούς του κανόνες όσον αφορά την τεκμηρίωση των τιμών, επιφορτίζοντας τους φορολογούμενους με το βάρος της διαρκούς παρακολούθησης του πολύπλοκου νομοθετικού πλαισίου, αλλά και της επιμελούς και προσεκτικής τήρησης των απαιτήσεων συμμόρφωσης που θεσπίζονται με αυτό. Από την πλευρά τους, οι φορολογικές διοικήσεις, εκμεταλλεζόμενες το θολό τοπίο και το μεγάλο φορτίο υποχρεώσεων που προβλέπεται για τις επιχειρήσεις, τα τελευταία χρόνια, έχουν αυξήσει τον αριθμό των υπαλλήλων που απασχολούν ως προς τον έλεγχο των τιμών ενδοομιλικών συναλλαγών, με αποτέλεσμα την αύξηση των διενεργούμενων ελέγχων και συνακόλουθα την αύξηση των εσόδων που αποκομίζουν από τις προσαρμογές που πραγματοποιούν στις τιμές.

Τούτων δοθέντων, το τοπίο της ενδοομιλικής τιμολόγησης καθίσταται πλέον εκφοβιστικό για τους φορολογούμενους. Ακόμη και η προκρινόμενη ως ευκολότερη από άποψη εφαρμογής, μέθοδος CUP, αντιμετωπίζεται, πλέον, με καχυποψία, κατά το μέρος που η συγκρισιμότητα μπορεί να είναι υποκειμενική, αφήνοντας στις φορολογικές αρχές πολλά περιθώρια προσαρμογών. Έτσι, η μεθοδολογία ενδοομιλικής τιμολόγησης γίνεται ένα από τα πιο συχνά αμφισβητούμενα ζητήματα ενδοομιλικών συναλλαγών, με τις φορολογικές αρχές να θεωρούν ότι η ενδοομιλική τιμολόγηση αποτελεί έναν πονηρό ελιγμό για τη μετατόπιση κερδών από χώρες με υψηλή φορολογία σε χώρες με χαμηλή ή μηδενική φορολογία.

Σύμφωνα, λοιπόν, με τα ανωτέρω, σε αντίθεση με άλλους τομείς της φορολογίας, η ενδοομιλική τιμολόγηση έχει πολλές υποκειμενικές συνιστώσες, και η μεθοδολογία τιμολόγησης είναι ένα εξαιρετικό παράδειγμα αυτού. Πριν από την έναρξη της ανάλυσης του τρόπου τιμολόγησης των συναλλαγών τους, οι φορολογούμενοι καλούνται να εξηγήσουν γιατί η επιλεγείσα μέθοδος είναι η καταλληλότερη και γιατί οι μέθοδοι που απορρίφθηκαν δεν θεωρήθηκαν κατάλληλες. Αν και αυτό μπορεί να φαίνεται σαν ένα πρόσθετο βάρος συμμόρφωσης, στην πραγματικότητα είναι μια ευκαιρία για τους φορολογούμενους να «κερδίσουν» τις φορολογικές αρχές. Εδώ, οι φορολογούμενοι μπορούν να εξηγήσουν τον τρόπο σκέψης τους και να βοηθήσουν τις φορολογικές αρχές να κατανοήσουν τις συναλλαγές από τη σκοπιά της επιχείρησης.

Για την επιλογή της καταλληλότερης μεθόδου τιμολόγησης εκ μέρους των επιχειρήσεων, πρέπει αρχικά να εξετάζονται τα πλεονεκτήματα και οι αδυναμίες κάθε μεθόδου στο πλαίσιο μιας συγκεκριμένης συναλλαγής. Περαιτέρω, οι φορολογούμενοι θα πρέπει επίσης να εξετάζουν τη φύση της ελεγχόμενης συναλλαγής, η οποία προσδιορίζεται με τη διενέργεια λειτουργικής ανάλυσης, ενώ τέλος, πρέπει να εξετάζεται η διαθεσιμότητα και η αξιοπιστία των πληροφοριών τρίτων συγκριτικών στοιχείων.

Τούτων δοθέντων καθίσταται πρόδηλο ότι η χρήση της καταλληλότερης μεθόδου ενδοομιλικής τιμολόγησης και η απόδειξη ότι η μέθοδος αυτή είναι η καταλληλότερη, είναι κρίσιμη για μια επιτυχημένη άμυνα των πολυεθνικών ομίλων έναντι των εθνικών φορολογικών διοικήσεων. Οι φορολογικές αρχές μπορεί να αναζητούν διάβρωση της βάσης και μετατόπιση κερδών, αλλά μια τεκμηριωμένη προσέγγιση -και εφαρμογή- των μεθόδων τιμολόγησης μεταβίβασης ελαχιστοποιεί την πιθανότητα εντοπισμού τους.

## Δ. ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ / ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΙΑ

### I. ΕΛΛΗΝΙΚΗ

Αθανασάκη Β. (2016), Τα συνδεδεμένα μέρη με βάση τον ΚΦΕ και οι έννοιες της καθοριστικής επιρροής και της οικονομικής εξάρτησης, *Επιχείρηση 3/2016*, σελ. 200επ.

Ντρούκας Κ. (2017), Φάκελος Ενδοομιλικών Συναλλαγών: “Εν αρχή ην.....” – Αρχή των Ίσων Αποστάσεων (Arm’s Length Principle), διαθέσιμο στην ιστοσελίδα: <http://www.transferpricing.gr/uncategorized/arxiiswnapostasevn/>

Ντρούκας Κ., Νιφορόπουλος Κ. (2022), Ενδοομιλικές Συναλλαγές, Transfer Pricing, Πλήρης Οδηγός 2022, ΡΙΟΛΟΣ

Σαββαΐδου Αικ. Ομιλία στο Συμπόσιο Transfer Pricing στις 11/11/2014, με θέμα «Το transfer pricing στο προσκήνιο των διεθνών φορολογικών εξελίξεων και η εφαρμογή του στην Ελλάδα», διαθέσιμο στην ιστοσελίδα: [Ομιλία της Γ.Γ.Δ.Ε. Κατερίνας Σαββαΐδου στο Συμπόσιο Transfer Pricing στις 11/11 με θέμα «Το transfer pricing στο προσκήνιο των διεθνών φορολογικών εξελίξεων και η εφαρμογή του στην Ελλάδα» \(taxheaven.gr\)](#)

Τσουρουφλής Α. (2010), Η Ενδοομιλική Τιμολόγηση, Transfer Pricing, Νομική Βιβλιοθήκη

### II. ΞΕΝΟΓΛΩΣΣΗ

Arinjay Jain (2021), Comparable Uncontrolled Price Method Transfer Pricing, διαθέσιμο στην ιστοσελίδα: [Comparable Uncontrolled Price Method - 2023 - Sorting Tax](#)

Brown M & Orlandi M (2021), Transfer Pricing Methods: Traditional Transaction Methods at Fundamentals of Transfer Pricing, *Kluwer Law International B.V.*, 2021

Escribano, E. (2017). Is the OECD/G20 BEPS Initiative Heading in the Right Direction? Some Forgotten (and Uncomfortable) Questions. *Bulletin for International Taxation*, Vol. 71, No.5, pp. 250-258, διαθέσιμο στην ιστοσελίδα: [delivery.php \(ssrn.com\)](#)

Madelpuech G. & Cardoso G. (2021), Transfer Pricing Methods: Transactional Profit Methods and other Methods at Fundamentals of Transfer Pricing, *Kluwer Law International B.V.*, 2021

Monsenego J. (2023), Introduction to Transfer Pricing, *Wolters Kluwer Legal*, 2023

OECD BEPS Action 8-10 Transfer Pricing, διαθέσιμο στην ιστοσελίδα: [Actions 8-10 - OECD BEPS](#)

OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022, διαθέσιμο στην ιστοσελίδα: [https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022\\_0e655865-en](https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_0e655865-en)

Royalty Range (2019), Transfer pricing - comparable uncontrolled price (CUP) method, διαθέσιμο στην ιστοσελίδα: [Transfer pricing – comparable uncontrolled price \(CUP\) method | RoyaltyRange](#)

Transfer Pricing Asia (2017), The Resale Price Method With Example, διαθέσιμο στην ιστοσελίδα: <https://transferpricingasia.com/2017/02/20/resale-price-method-with-example/>

Transfer Pricing Asia (2017), The Transactional Net Margin Method With Example, διαθέσιμο στην ιστοσελίδα: <https://transferpricingasia.com/2017/03/18/transactional-net-margin-method-example/>

Valentiam Group, Everything You Need To Know About Transfer Pricing Methods, διαθέσιμο στην ιστοσελίδα: [https://f.hubspotusercontent20.net/hubfs/4919325/Offers/Everything%20You%20Need%20To%20Know%20About%20Transfer%20Pricing%20Methods%20-%20Valentiam.pdf?\\_hstc=161014434.8eff8961db197957ae76e15e0fdf2e12.1675174282321.1675174282322.1675174282322.1&\\_hssc=161014434.1.1675174282322&\\_hsfp=11902934](https://f.hubspotusercontent20.net/hubfs/4919325/Offers/Everything%20You%20Need%20To%20Know%20About%20Transfer%20Pricing%20Methods%20-%20Valentiam.pdf?_hstc=161014434.8eff8961db197957ae76e15e0fdf2e12.1675174282321.1675174282322.1675174282322.1&_hssc=161014434.1.1675174282322&_hsfp=11902934)

Vann, R. (2003). Reflections on Business Profits and the Arm's-Length Principle, in The Taxation of Business Profits Under Tax Treaties, *Canadian Tax Foundation*, pp.133-169, διαθέσιμο στην ιστοσελίδα: [05-treaty-133-170.pmd \(ssrn.com\)](http://www.ssrn.com/abstract/05-treaty-133-170.pmd)

Wilde, M., de (2015). 'Sharing the Pie'; Taxing multinationals in a global market. Erasmus University Rotterdam, διαθέσιμο στην ιστοσελίδα: <https://deliverypdf.ssrn.com/delivery.php?ID=047093101091070102079121095106080067010037073076067052094083126127029026113084015126099054038127042010098068087127110003076094098048031000085087000101002069100082109004086041084028081094066074004083026126099007083019003111092119065029087120009103004078&EXT=pdf&INDEX=TRUE>

### **ΙΙΙ. ΕΓΓΡΑΦΑ ΚΕΜΕΕΠ**

- Κ.Ε.ΜΕ.ΕΠ. 22890/5.8.2014 έγγραφο, δημοσιευμένο στην ιστοσελίδα <https://www.taxheaven.gr/circulars/19285/ar-prwt-k-e-me-ep-22890-5-8-2014>

- Κ.Ε.ΜΕ.ΕΠ. 33664/10.12.2014 έγγραφο, δημοσιευμένο στην ιστοσελίδα <https://www.taxheaven.gr/circulars/20007/ar-prwt-k-e-me-ep-33664-10-12-2014>

- Κ.Ε.ΜΕ.ΕΠ. 302/9.1.2015 έγγραφο, δημοσιευμένο στην ιστοσελίδα <https://www.taxheaven.gr/circulars/20182/ar-prwt-k-e-me-ep-302-9-1-2015>

- Κ.Ε.ΜΕ.ΕΠ. 8907/6.4.2015 έγγραφο, δημοσιευμένο στην ιστοσελίδα <https://www.taxheaven.gr/circulars/20652/ar-prwt-k-e-me-ep-8907-2015>

- Κ.Ε.ΜΕ.ΕΠ. 10025/23.4.2015 έγγραφο, δημοσιευμένο στην ιστοσελίδα <https://www.taxheaven.gr/circulars/20734/ar-prwt-k-e-me-ep-10025-23-4-2015-10025-2015>