



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

Διπλωματική Εργασία

Transfer Pricing και Ενδοομιλικές Συναλλαγές. Η τεκμηρίωσή τους.

της

Στουγιάννη Η. Χαρούλας

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

Θεσσαλονίκη, Οκτώβριος, 2023

Περίληψη

Η ενδοομιλική τιμολόγηση ορίζεται ως ο καθορισμός της τιμής των υπηρεσιών και των αγαθών που ανταλλάσσονται εντός μιας εταιρείας. Η τιμολόγηση μεταφοράς χρησιμοποιείται για υπηρεσίες και αγαθά που μεταφέρονται μεταξύ συνδεδεμένων εταιρειών που βρίσκονται σε διαφορετικές χώρες. Πρόκειται για μια κοινή μέθοδο φοροαποφυγής για πολυεθνικές εταιρείες και ένα σημαντικό μέσο για τον διεθνή φορολογικό σχεδιασμό. Σε ένα ευρύτερο πλαίσιο, η ενδοομιλική τιμολόγηση μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως μέθοδος για την κατανομή κερδών προ φόρων σε χώρες όπου δραστηριοποιούνται πολυεθνικές εταιρείες. Ο σκοπός της εργασίας αυτής είναι να μελετήσει το ζήτημα της ενδοομιλικής τιμολόγησης καθώς και να τεκμηριώσει τις πρακτικές κατάχρησης αυτής της μεθόδου μέσω μιας συστηματικής βιβλιογραφικής ανασκόπησης. Η ανάλυση της βιβλιογραφίας έδειξε ότι οι μεθοδολογίες και η χρήση γενικότερα του transfer pricing μπορούν να χρησιμοποιηθούν σαν στρατηγικές φοροδιαφυγής και χειραγώγησης των κερδών. Τέλος, η εργασία επισημαίνει επίσης ότι οι πολυεθνικές εταιρείες θα πρέπει να δίνουν μεγαλύτερη έμφαση στην εφαρμογή των πολιτικών ενδοομιλικής μεταβίβασης τιμών για την αποφυγή κυρώσεων.

Λέξεις-κλειδιά: ενδοομιλική τιμολόγηση, τεκμηρίωση συναλλαγών, φοροδιαφυγή, κανονιστική συμμόρφωση, χειραγώγηση κερδών

Abstract

Transfer pricing is defined as the pricing of services and goods exchanged within a company. Transfer pricing is used for services and goods transferred between affiliated companies located in different countries. It is a common method of tax avoidance for multinational companies and an important tool for international tax planning. In a broader context, transfer pricing can be used as a method for allocating pre-tax profits in countries where multinational corporations operate. The purpose of this paper is to study the issue of transfer pricing as well as to document the abuse practices of this method through a systematic literature review. The analysis of the literature showed that the methodologies and the use in general of transfer pricing can be used as tax evasion and profit manipulation strategies. Finally, the paper also points out that MNCs should put more emphasis on the implementation of transfer pricing policies to avoid penalties.

Keywords: transfer pricing, transaction documentation, tax evasion, regulatory compliance, earnings manipulation

Πίνακας περιεχομένων

Περίληψη	ii
Abstract.....	iii
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1-ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΑ	1
1.1 Εισαγωγή	1
1.2 Σκοπός και ερευνητικά ερωτήματα	2
1.3 Δομή	3
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2-ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΗ ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ	5
2.1 Θεωρίες σχετικά με την ενδοομιλική τιμολόγηση	5
2.2 Χειραγώγηση κερδών και ενδοομιλική τιμολόγηση.....	9
2.3 Τιμολόγηση των ενδοομιλικών συναλλαγών	11
2.4 Φορολογία και ενδοομιλική τιμολόγηση	13
2.5 Η επίδραση της ενδοομιλικής τιμολόγησης στην φοροδιαφυγή.....	15
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3-ΒΑΣΙΚΕΣ ΕΝΝΟΙΕΣ ΤΟΥ TRANSFER PRICING.....	18
3.1 Εξέλιξη του transfer pricing	18
3.2 Ορισμός του transfer pricing	20
3.3 Βασικά ζητήματα του transfer pricing	20
3.4 Τα κίνητρα του transfer pricing	24
3.5 Μέθοδοι του transfer pricing.....	26
3.6 Μέθοδοι συναλλακτικού κέρδους.....	30
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4-ARM'S LENGTH ΑΡΧΗ ΚΑΙ ΤΕΚΜΗΡΙΩΣΗ ΕΝΔΟΟΜΙΛΙΚΩΝ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ.....	33
4.1 Το έργο διάβρωσης της βάσης και της μετατόπισης κερδών	33
4.2 Ορισμός της Arm's Length αρχής.....	35
4.3 Εφαρμογές της Arm's Length αρχής	39
4.3.1 Ανάλυση συγκρισιμότητας.....	39
4.3.2 Ανάλυση συναλλαγών.....	42
4.3.3 Αξιολόγηση χωριστών και συνδυασμένων συναλλαγών.....	43
4.3.4 Χρήση της Arm's Length αρχής.....	43
4.4 Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα της Arm's Length αρχής.....	44
4.5 Εναλλακτικές προσεγγίσεις της Arm's Length αρχής.....	46
4.6 Τεκμηρίωση των ενδοομιλικών συναλλαγών	48
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5-ΚΑΝΟΝΙΣΤΙΚΗ ΣΥΜΜΟΡΦΩΣΗ ΚΑΙ TRANSFER PRICING.....	51
5.1 Κανονισμός της ενδοομιλικής τιμολόγησης	51
5.2 Η φύση της φορολογικής συμμόρφωσης	52
5.3 Εταιρική φορολογική συμμόρφωση και πολυεθνικές εταιρείες.....	53
5.4 Θέματα φορολογικής συμμόρφωσης και διαφθοράς.....	58
5.5 Κυρώσεις και ενδοομιλική τιμολόγηση	60

5.6 Επίδραση του κόστους συμμόρφωσης στη φορολογική συμμόρφωση.....	62
5.7 Ενσωμάτωση των κανόνων του ΟΟΣΑ στην ελληνική νομοθεσία	64
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6-ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....	66
6.1 Συμπεράσματα.....	66
6.2 Προτάσεις για μελλοντική έρευνα	67
Βιβλιογραφία	69

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1-ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΑ

1.1 Εισαγωγή

Οι πολυεθνικές εταιρείες είναι εταιρείες που έχουν ιδρύσει θυγατρικές σε άλλες χώρες. Χάρη στην ευελιξία τους και στο γεγονός ότι είναι απαλλαγμένες από τους περιορισμούς των εθνικών δικαιοδοσιών, για τις πολυεθνικές εταιρείες είναι ευκολότερο να τοποθετήσουν τις σχετικές δραστηριότητές τους σε διαφορετικές χώρες, γεγονός που τους προσφέρει αυξημένη ανταγωνιστικότητα, αυξανόμενες αγορές καταναλωτών και πρωταρχικό ρόλο στην ανάπτυξη της τοπικής / παγκόσμιας οικονομίας. Οι πολυεθνικές φαίνεται να κυριαρχούν στις εθνικές οικονομίες λόγω του μεγέθους και της επιρροής τους στην παγκόσμια οικονομία. Στην πραγματικότητα, οι κορυφαίες 500 πολυεθνικές εταιρείες ελέγχουν πάνω από το 70% του παγκόσμιου εμπορίου (Andrus & Oosterhuis, 2017).

Για το λόγο αυτό, η άνοδος αυτών των εταιρειών έχει αυξήσει την προσοχή των φορολογικών αρχών σχετικά με τις διασυνοριακές ροές από διάφορες χώρες όπου βρίσκεται η αλυσίδα παραγωγής. Οι πολυεθνικές εταιρείες έχουν διαφορετικές και ανεξάρτητες εταιρείες που βρίσκονται τόσο σε ανεπτυγμένες όσο και σε αναπτυσσόμενες χώρες. Κάθε μία από αυτές τις εταιρείες έχουν περιορισμένους πόρους, συγκεκριμένη γνώση και εξειδικευμένο εργατικό δυναμικό ενώ αναπτύσσουν συγκεκριμένες δραστηριότητες και παράγουν μέρος της αξίας που δημιουργείται με την παροχή του τελικού προϊόντος (Huda et al., 2017).

Μέσα σε έναν όμιλο, οι μεταφορές ενδιάμεσων αγαθών ονομάζονται συναλλαγές εντός του ομίλου ή ενδοομιλικές συναλλαγές και αντιπροσωπεύουν ένα μεγάλο ποσοστό του συνολικού αριθμού των διεθνών συναλλαγών κάθε χρόνο. Όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, αυτές οι συναλλαγές αφορούν διαφορετικές χώρες περισσότερων ηπείρων. Οι εμπλεκόμενες κυβερνήσεις και ιδιαίτερα εκείνες των αναπτυσσόμενων χωρών μπορούν να ξεκινήσουν έναν φορολογικό ανταγωνισμό προκειμένου να προσελκύσουν επενδύσεις πολυεθνικών επιχειρήσεων και να τονώσουν τις εγχώριες οικονομίες (Contractor, 2016).

Λειτουργώντας σε διαφορετικές χώρες, οι πολυεθνικές εταιρείες ασχολούνται με διαφορετικά φορολογικά συστήματα, διαφορετική ιστορία και διαφορετικούς

φορολογικούς κανόνες. Όλα αυτά τα στοιχεία μπορεί να δυσκολεύουν τις πολυεθνικές εταιρείες να προσδιορίσουν τα έσοδα και τα έξοδα της δικαιοδοσίας της σχετικής θυγατρικής προκειμένου να αναλύσουν την οικονομική απόδοση των υποκαταστημάτων σε όλο τον κόσμο. Δυνητικά, οι δυσκολίες μπορεί να είναι η διπλή φορολόγηση, οι υψηλότεροι φορολογικοί συντελεστές σε περίπτωση επαναπατρισμού εισοδημάτων και άλλα. Κατά συνέπεια, οι πολυεθνικές ενδέχεται να αντιμετωπίσουν υψηλότερο κόστος συμμόρφωσης (Franklin & Myers, 2016).

Για το λόγο αυτό, οι αναπτυσσόμενες χώρες μπορεί να προσπαθήσουν να προσελκύσουν ξένες επενδύσεις και να καταστήσουν τη φορολογία πιο ευνοϊκή για τις πολυεθνικές επιχειρήσεις. Η φυγή κεφαλαίων από χώρες με υψηλή φορολογία σε χώρες με χαμηλότερη φορολογία είναι ένα από τα πιο σημαντικά και κρίσιμα ζητήματα για τις ρυθμιστικές αρχές. Οι πολυεθνικές εταιρείες έχουν ένα πολύ μεγάλο κίνητρο να μετακινούν κεφάλαια εντός των χωρών για λόγους φοροαποφυγής και μερικές φορές για να αυξήσουν το εισόδημα μετά τη φορολογία. Η τεράστια αύξηση του παγκόσμιου εμπορίου και της εταιρικής ισχύος παρέχει πολλές ευκαιρίες για τη δημιουργία στρατηγικών ενδοομιλικής τιμολόγησης/transfer pricing για την αποφυγή φόρων, ειδικά καθώς πολλές εταιρείες διαθέτουν περισσότερους πόρους από πολλά έθνη-κράτη (Hosiana & Tjen, 2018).

Οι πολυεθνικές εταιρείες υιοθετούν μεθόδους ενδοομιλικής τιμολόγησης/transfer pricing για να χειραγωγήσουν την τιμή των συναλλαγών με συνδεδεμένα μέρη για να μειώσουν τη φορολογική τους επιβάρυνση. Η παρούσα έρευνα επιδιώκει να μελετήσει εις βάθος το φαινόμενο της ενδοομιλικής τιμολόγησης, επιστώντας την προσοχή σε θέματα φοροδιαφυγής, χειραγώγησης κερδών και ενδοομιλικής τιμολόγησης και ευαισθητοποιώντας τον αναγνώστη σε αυτό το πρόβλημα.

1.2 Σκοπός και ερευνητικά ερωτήματα

Η ενδοομιλική τιμολόγηση αναφέρεται στην πρακτική της τιμολόγησης των συναλλαγών μεταξύ και εντός επιχειρήσεων υπό κοινή ιδιοκτησία και έλεγχο. Η ενδοομιλική τιμολόγηση κατακρίνεται για πολλούς λόγους, όπως οικονομικούς, οργανωτικούς και στρατηγικούς, ενώ μπορεί να υπόκειται σε ανήθικη και παράνομη εκμετάλλευση, για παράδειγμα, για τη μείωση του παγκόσμιου φόρου, όπου τα έσοδα

και το κόστος χειραγωγούνται με τρόπους ώστε να εμφανίζουν μέγιστα και ελάχιστα κέρδη σε χώρες με χαμηλή και υψηλή φορολογία, αντίστοιχα.

Με την κατανόηση ότι μπορεί να υπάρχει μια τιμή μεταβίβασης που υπόκειται σε διαχείριση ή διαπραγμάτευση μεταξύ πολυεθνικών επιχειρήσεων ανάλογα με την πολιτική της εταιρείας, οι κυβερνήσεις συχνά βασίζονται στην τιμολόγηση του εμπορίου ως το μέτρο για να εξασφαλίσουν ότι εταιρείες σε ενδοομιλικές συναλλαγές χρεώνουν μια τιμή μεταφοράς που επικρατεί μεταξύ μη συνδεδεμένων εταιρειών. Ωστόσο, η εφαρμογή της αρχής της τιμολόγησης πλήρους ανταπόκρισης για τον υπολογισμό της ενδοομιλικής τιμολόγησης μπορεί να είναι δύσκολη για μοναδικά αγαθά και υπηρεσίες, και επομένως, άλλα μέτρα όπως το οριακό ή το κόστος ευκαιρίας για την κατασκευή του προϊόντος ή τη δημιουργία της υπηρεσίας μπορούν να ληφθούν υπόψη για τον υπολογισμό της τιμής μεταφοράς (Holzmann, 2017).

Σκοπός της συγκεκριμένης εργασίας είναι να μελετήσει το θέμα της τεκμηρίωσης της ενδοομιλικής τιμολόγησης. Για τον λόγο αυτό πραγματοποιήθηκε μία βιβλιογραφική ανασκόπηση προκειμένου να απαντηθούν τα κύρια ερωτήματα της εργασίας που είναι τα ακόλουθα:

- Τι είναι η ενδοομιλική τιμολόγηση;
- Πως συνδέεται η ενδοομιλική τιμολόγηση με την χειραγώγηση των κερδών;
- Ποια είναι η επίδραση της ενδοομιλικής τιμολόγησης στην φοροδιαφυγή;
- Πως γίνεται η τεκμηρίωση της ενδοομιλικής τιμολόγησης;
- Ποιες είναι οι κυρώσεις στην ενδοομιλική τιμολόγηση;

1.3 Δομή

Η εργασία αποτελείται από έξι κεφάλαια. Συγκεκριμένα, το πρώτο κεφάλαιο παρέχει μία εισαγωγή στο θέμα που εξετάζεται και στη συνέχεια το δεύτερο κεφάλαιο παρουσιάζει την βιβλιογραφική ανασκόπηση για την χειραγώγηση των κερδών και την φοροδιαφυγή. Έπειτα, στο τρίτο κεφάλαιο αναλύονται βασικές έννοιες για την ενδοομιλική τιμολόγηση και το πεδίο εφαρμογής της και τη μεθόδους της ενώ το τέταρτο κεφάλαιο παρουσιάζει την εφαρμογή της arm's length αρχής. Τέλος, στο

πέμπτο κεφάλαιο γίνεται ανάλυση των κυρώσεων και της κανονιστικής συμμόρφωσης σε σχέση με την ενδοομιλική τιμολόγηση ενώ η εργασία κλείνει με το έκτο κεφάλαιο και τα συμπεράσματα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2-ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΗ ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ

2.1 Θεωρίες σχετικά με την ενδοοικιακή τιμολόγηση

- **Οικονομική θεωρία**

Η οικονομική θεωρία που προτάθηκε από τον Becker (1968) έχει αναπτυχθεί για μεγάλο χρονικό διάστημα με ποικίλες ερευνητικές εργασίες που εξετάζουν διαφορετικούς παράγοντες και παρέχουν κριτική στην αρχική εργασία. Η οικονομική θεωρία υποστηρίζει ότι η αποτροπή είναι ο κύριος παράγοντας που επηρεάζει τη διαχείριση της φορολογικής συμμόρφωσης (Frey, 2003). Οι Matthews και Agnew (2008) στη μελέτη οικονομικής θεωρίας τους σχετικά με τη φορολογική μη συμμόρφωση διαπίστωσαν ότι οι απειλές και οι νομικές κυρώσεις θα οδηγούσαν στην πρόληψη των φορολογικών εγκλημάτων.

Σύμφωνα με τον Berker (1968), οι φορολογούμενοι είναι λογικοί στη συμπεριφορά τους και η φορολογική μη συμμόρφωση είναι άμεσο αποτέλεσμα της αντίληψης που αναπτύσσουν για τα οφέλη και τους κινδύνους. Σε μια άλλη μελέτη, οι Allingham και Sandmo (1972) χρησιμοποίησαν το μοντέλο του Berker για να αναπτύξουν μια εναλλακτική θεωρία που ονόμασαν μοντέλο Α-Σ. Αυτή η θεωρία υποδηλώνει ότι οι φορολογούμενοι μπορούν να αποτραπούν από τη συμμετοχή τους σε συστήματα φοροαποφυγής. Οι φορολογικές διοικήσεις μπορούν να αποτρέψουν τους φορολογούμενους από τη φοροαποφυγή μέσω κυρώσεων ή απειλών που αναπτύσσουν (Yitzhaki, 2002).

Ωστόσο, αυτή η θεωρία έχει αμφισβητηθεί από μια άλλη μελέτη που διαπίστωσε ότι η συμμόρφωση υψηλού επιπέδου ήταν συνέπεια του χαμηλού επιπέδου αποτρεπτικών προσπαθειών, υποδηλώνοντας ότι θα μπορούσαν να υπάρχουν άλλοι παράγοντες που επηρεάζουν τη συμμόρφωση των φορολογουμένων που δεν συμπεριλήφθηκαν σε προηγούμενες εργασίες (Feld et al., 2006). Επιπλέον, άλλες μελέτες έχουν επισημάνει τις ελλείψεις της οικονομικής θεωρίας που βασίζεται στην αποτροπή, προτείνοντας ότι υπάρχουν περισσότεροι παράγοντες που επηρεάζουν τη συμμόρφωση από ό,τι πιστευόταν προηγουμένως. Οι Alshira'h et al. (2020) επισημαίνουν ευρύτερους παράγοντες σύμφωνα με τη μελέτη που θα μπορούσαν ενδεχομένως να επηρεάσουν το επίπεδο συμμόρφωσης ενός φορολογούμενου και συγκεκριμένα την φορολογική

πολυπλοκότητα, τους φορολογικούς ελέγχους, τις στάσεις και αντιλήψεις και τα δημογραφικά χαρακτηριστικά μεταξύ άλλων.

- **Θεωρία προγραμματισμένης συμπεριφοράς**

Σύμφωνα με τη θεωρία της προγραμματισμένης συμπεριφοράς, οι προθέσεις για την εκτέλεση διαφορετικών συμπεριφορών μπορούν να προβλεφθούν με ορθότητα από τη στάση απέναντι στους υποκειμενικούς κανόνες και τον αντιληπτό έλεγχο συμπεριφοράς. Και αυτές οι προθέσεις, μαζί με τις αντιλήψεις για τον έλεγχο της συμπεριφοράς, ευθύνονται για σημαντικές αποκλίσεις στην πραγματική συμπεριφορά. Οι μεταβλητές συμπεριφοράς φαίνεται ότι σχετίζονται με κατάλληλα σύνολα σημαντικών συμπεριφορικών, κανονιστικών και ελεγκτικών πεποιθήσεων σχετικά με τη συμπεριφορά, αλλά η ακριβής φύση αυτών των σχέσεων είναι ακόμα αβέβαιη (Ajzen, 1991).

Σε αυτή τη θεωρία, η συμπεριφορά οποιουδήποτε ατόμου είναι καλά μελετημένη υποδηλώνοντας ότι σε οποιαδήποτε κοινωνία, η συμπεριφορά των μελών υποκινείται πάντα από ορισμένες δυναμικές (Klee et al., 2000). Οι κινητήριοι παράγοντες που χειραγωγούν σε μεγάλο βαθμό τη συμπεριφορά των μελών μιας κοινωνίας εμπίπτουν στη συνέχεια των πεποιθήσεων συμπεριφοράς, κανονισμών και ελέγχου. Επομένως, η θεωρία της προγραμματισμένης συμπεριφοράς βασίζεται στην πρόθεση. Η πρόθεση παρακινεί τη συμπεριφορά ενός μέλους μιας δεδομένης κοινωνίας σύμφωνα με τους Klee et al. (2000), επιβεβαιώνοντας ότι η νοοτροπία ή η στάση των φορολογουμένων είναι κρίσιμος καθοριστικός παράγοντας της συμπεριφοράς τους όσον αφορά τη φορολογική συμμόρφωση.

- **Θεωρία φορολογικού ηθικού**

Το φορολογικό ηθικό ορίζεται συχνότερα ως το εγγενές κίνητρο για την πληρωμή των φόρων. Ο Torgler (2012) ορίζει το φορολογικό ηθικό ως το σύνολο των μη χρηματικών κινήτρων και των παραγόντων φορολογικής συμμόρφωσης που δεν εμπίπτουν στην αναμενόμενη μεγιστοποίηση της χρησιμότητας. Προηγούμενες μελέτες δείχνουν ότι υπάρχουν άτομα που είναι απλώς έντιμοι φορολογούμενοι και δεν προσπαθούν να φοροδιαφύγουν (Long & Swingen, 1991). Επιπλέον, υπάρχουν άτομα που μπορεί να απολαμβάνουν τη φοροδιαφυγή και να το εκλαμβάνουν ως παιχνίδι με το κράτος (Kirchler et al., 2007).

Στη μελέτη τους σχετικά με τις επιπτώσεις του φορολογικού ηθικού στη φορολογική συμμόρφωση, οι Luttmer και Singhal, (2014) κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι το φορολογικό ηθικό παίζει σημαντικό ρόλο στην εξήγηση των αποφάσεων φορολογικής συμμόρφωσης και ο Waweru (2004) σημείωσε ότι ένα άτομο είναι πιθανό να επιδείξει φορολογική συμμόρφωση εάν άτομο δρα σε μια κοινωνία όπου η φοροδιαφυγή δεν είναι ανεκτή. Αντίθετα, το άτομο είναι πιθανό να μην συμμορφώνεται με τη φορολογία εάν η κοινωνία στην οποία δραστηριοποιείται δεν τιμωρεί τη φοροαποφυγή. Σε ορισμένες από αυτές τις δικαιοδοσίες, οι πολυεθνικές εταιρείες υπόκεινται σε έντονο έλεγχο όσον αφορά τις δραστηριότητές τους και την εταιρική κοινωνική ευθύνη στην οποία αναλαμβάνουν.

- **Θεωρία βέλτιστων τιμών μεταβίβασης**

Στο άρθρο του, ο Hirshleifer (1956) καθορίζει το ιδανικό κόστος ανταλλαγής που οδηγεί τα αυτόνομα κέντρα κερδών να λαμβάνουν αποφάσεις που μεγιστοποιούν τα κέρδη της επιχείρησης. Αποδεχόμενος ότι τα έξοδα εργασίας κάθε μέσου είναι απαλλαγμένα από το επίπεδο λειτουργιών σε διαφορετικές εστίες και ότι οι πρόσθετες εξωτερικές συμφωνίες από ένα εσωτερικό δεν μειώνουν το εξωτερικό ενδιαφέρον για τα στοιχεία των άλλων εστιών, ο Hirshleifer (1956) αποδεικνύει ότι η βέλτιστη τιμή μεταφοράς είναι το οριακό κόστος παραγωγής του ενδιάμεσου αγαθού ή υπηρεσίας. Επιπλέον, σε γενικές γραμμές, θα πρέπει να παρέχει ένα χρονοδιάγραμμα ελάχιστων εξόδων που σχετίζονται με διάφορα επίπεδα απόδοσης, έτσι ώστε το εσωτερικό που δημιουργεί το τελικό αποτέλεσμα να μπορεί να επιλέξει το ιδανικό επίπεδο απόδοσης.

Η κύρια κατάσταση υπό την οποία αυτή η ιδανική τιμή αυξάνεται στο κόστος του επιχειρηματικού τομέα για το ενδιάμεσο στοιχείο είναι το σημείο στο οποίο ο εξωτερικός επιχειρηματικός τομέας για το είδος είναι άψογα εστιασμένος. Το αμελητέο κόστος ανταλλαγής δίνει τη μέση τιμή που δημιουργεί το τελικό αποτέλεσμα με τα δεδομένα που είναι σημαντικά να παραδοθούν στο επίπεδο που είναι ιδανικό για την επιχείρηση συνολικά, δηλαδή το επίπεδο που συγκρίνει το μικρό κόστος παραγωγής με το ελάχιστο εισόδημα. Οι Benke και Edwards (1980) έχουν παρόμοιες απόψεις για την κατασκευή των τιμών μεταφοράς. Οι συγγραφείς εξέτασαν τις πρακτικές τιμολόγησης μεταβίβασης 19 εταιρειών για να βρουν αρχές που άλλοι οργανισμοί θα μπορούσαν να χρησιμοποιήσουν για να εφαρμόσουν τις

πολιτικές τιμολόγησης μεταβίβασης που είναι κατάλληλες για τις ατομικές τους περιστάσεις.

Η έρευνά τους οδήγησε σε έναν γενικό κανόνα, ότι μια εσωτερική τιμή μεταφοράς πρέπει να ισούται με το τυπικό μεταβλητό κόστος του προϊόντος συν το κόστος ευκαιρίας που σχετίζεται με τις εξωτερικές πωλήσεις που χάθηκαν λόγω εσωτερικών πωλήσεων. Αυτό το κόστος ευκαιρίας είναι μηδενικό όταν υπάρχει πλεονάζουσα ικανότητα παραγωγής ή δεν υπάρχει αξιόπιστη εξωτερική τιμή για το προϊόν. Οι συγγραφείς αποκλείουν το πάγιο κόστος από τις τιμές μεταφοράς επειδή η συμπερίληψή τους στην εσωτερική τιμή τα μετατρέπει σε μεταβλητό κόστος για το κέντρο αγορών, επηρεάζοντας έτσι τη λήψη αποφάσεων σε αυτό το κέντρο.

Ο Eccles (1991) στην έρευνά του πραγματοποίησε συνεντεύξεις από 144 διευθυντές σε 13 εταιρείες από τους κλάδους χημικών, ηλεκτρονικών, βαρέων μηχανημάτων και εξαρτημάτων μηχανημάτων για να καθορίσει πώς εφαρμόζονται και διαχειρίζονται οι τιμές μεταφοράς στην πράξη. Οι Eccles (1991) και οι Eccles και White (1988) συζήτησαν τις τρεις πιο κοινές πολιτικές τιμολόγησης μεταβίβασης που παρατηρήθηκαν στην έρευνα, όπως τις υποχρεωτικές μεταβιβάσεις πλήρους κόστους, τις υποχρεωτικές μεταφορές βάσει αγοράς και την αυτονομία ανταλλαγής στην οποία οι τιμές κυμαίνονται μεταξύ πλήρους κόστους και αγοράς. Εκτός από την παρατήρηση της ποικιλομορφίας στις πολιτικές μεταξύ των εταιρειών, οι συγγραφείς παρατήρησαν πολλαπλές πολιτικές ακόμη και εντός εταιρειών που αντιστοιχούν σε διαφορετικές στρατηγικές προϊόντων και περιβάλλοντα.

Αυτή η απόκλιση μεταξύ θεωρίας και πρακτικής ιδίως, η έλλειψη τιμολόγησης οριακού κόστους και η συχνή χρήση μεταφορών πλήρους κόστους- οδήγησε σε μια νέα θεωρία που εξηγεί τις πρακτικές τιμολόγησης μεταβίβασης. Αυτή η θεωρία βοηθά στην ανάλυση της βέλτιστης τιμολόγησης μεταφοράς, με τη βέλτιστη να ορίζεται ως η τιμολόγηση μεταφοράς που μεγιστοποιεί τα συνολικά κέρδη της εταιρείας.

Η τιμολόγηση μεταβίβασης συνεπάγεται τον καθορισμό, την ανάλυση, την τεκμηρίωση και την προσαρμογή των χρεώσεων αγαθών και υπηρεσιών σε έναν οργανισμό πολλαπλών τμημάτων, ιδίως όσον αφορά τις διασυνοριακές συναλλαγές. Οι ενδοεταιρικές διασυνοριακές συναλλαγές αυξάνονται ραγδαία και γίνονται πολύ

πιο περίπλοκες. Η συμμόρφωση με τις διαφορετικές απαιτήσεις πολλαπλών επικαλυπτόμενων φορολογικών δικαιοδοσιών είναι μια περίπλοκη και χρονοβόρα εργασία. Με βάση την αρχή αυτής της θεωρίας, οι επιχειρήσεις πρέπει να ορίσουν τις βέλτιστες τιμές μεταφοράς για να μεγιστοποιήσουν τα κέρδη της εταιρείας.

2.2 Χειραγώγηση κερδών και ενδοομιλική τιμολόγηση

Η χρήση διαμεσολαβητών και επιχειρήσεων έχει αυξηθεί σημαντικά τα τελευταία χρόνια και ο διαχωρισμός των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων μεταξύ θυγατρικών του ίδιου ομίλου μιας πολυεθνικής και μη συνδεδεμένων θυγατρικών έχει οδηγήσει σε αποφάσεις που μεγιστοποιούν τη λειτουργική και οικονομική αποτελεσματικότητα, αντιμετωπίζοντας τους φόρους όπως κάθε άλλο κόστος. Ως αποτέλεσμα της επιθετικής δραστηριότητας των πολυεθνικών επιχειρήσεων, έχουν αυξηθεί οι επιλογές μείωσης της φορολογικής τους υποχρέωσης και της απόκρυψης ορισμένων εσόδων από τις δημοσιονομικές αρχές. Η διάβρωση της βάσης και η μετατόπιση κερδών είναι ένα πρόβλημα που προκαλείται από τη χειραγώγηση των εσόδων (Franklin & Myers, 2016).

Η διαχείριση κερδών συμβαίνει όταν οι διευθυντές χρησιμοποιούν την κρίση τους στη χρηματοοικονομική αναφορά και στη διάρθρωση των συναλλαγών για να τροποποιήσουν τις οικονομικές αναφορές είτε για να παραπλανήσουν κάποιους ενδιαφερόμενους σχετικά με την υποκείμενη οικονομική απόδοση της εταιρείας είτε για να επηρεάσουν τα συμβατικά αποτελέσματα που εξαρτώνται από τους αναφερόμενους λογιστικούς αριθμούς (Healy & Wohlen, 1999). Η βιβλιογραφία για τη διαχείριση κερδών υποδηλώνει ότι η διαχείριση κερδών συμβαίνει όταν οι διευθυντές έχουν την επιθυμία να επιτύχουν έναν στόχο κερδών.

Η βιβλιογραφία καταλήγει στο συμπέρασμα ότι η διαχείριση των κερδών οδηγεί στην πραγματικότητα στην καταγραφή περισσότερων κερδών σε μια λογιστική περίοδο σε σχέση με άλλες λογιστικές περιόδους. Οι μελέτες σχετικά με το γιατί οι εταιρείες ή οι διευθυντές διαχειρίζονται τα κέρδη περιλαμβάνουν αυτές των Nagata (2013) και Yang et al. (2016). Αυτοί οι συγγραφείς έχουν υποδείξει ότι οι διευθυντές διαχειρίζονται τα κέρδη προκειμένου να αυξήσουν την αμοιβή και την ασφάλεια της εργασίας τους. Πέρα από αυτά τα υποκείμενα κίνητρα που οδηγούν τους διευθυντές να αναλάβουν δραστηριότητες χειραγώγησης κερδών, προηγούμενες μελέτες έχουν

επίσης περιγράψει τις διάφορες μεθόδους που χρησιμοποιούνται για τη διαχείριση των κερδών. Αυτά περιλαμβάνουν αλλαγές στις λογιστικές διαδικασίες, την ελαχιστοποίηση του εισοδήματος, τη μεγιστοποίηση του εισοδήματος και την εξομάλυνση του εισοδήματος.

Η βιβλιογραφία για τη διαχείριση κερδών και τη φοροαποφυγή δεν έχει λάβει ιδιαίτερη προσοχή. Ωστόσο, οι μικρές εμπειρικές μελέτες έχουν τεκμηριώσει ότι η φοροαποφυγή χρησιμεύει ως κίνητρο για τη διαχείριση των κερδών. Αυτές οι μελέτες σκιαγραφούν συγκεκριμένα ότι οι διευθυντές διαχειρίζονται τα κέρδη έτσι ώστε να αναφέρουν χαμηλότερα κέρδη προκειμένου να πληρώσουν λιγότερο φόρο. Οι Marques et al. (2011) χρησιμοποιώντας ένα δείγμα από 6.652 βρήκαν ότι η επιθυμία ελαχιστοποίησης των φόρων ωθεί τους διευθυντές να χειραγωγήσουν τα κέρδη.

Οι Desai και Dharmapala (2006) εξέτασαν τη σχέση μεταξύ της αποζημίωσης κινήτρων, των δομών διακυβέρνησης και της φοροαποφυγής των επιχειρήσεων και έδειξαν ότι τα κίνητρα που βασίζονται σε ίδια κεφάλαια και η φοροαποφυγή συνδέονται αρνητικά μεταξύ τους. Το αποτέλεσμα τους έδειξε ότι η αρνητική σχέση ισχύει μόνο για εταιρείες με ασθενέστερα δικαιώματα μετόχων και μικρότερη ιδιοκτησία. Μια ανασκόπηση της φορολογικής έρευνας που διεξήχθη από τους Hanlon και Heitzman (2010) ανέφερε ότι στη διαχείριση κερδών οι εταιρείες δομούν τη συναλλαγή τους με τρόπο που να δημιουργεί διαφορές στο φορολογητέο κέρδος και στο λογιστικό εισόδημα. Οι συγγραφείς ανέφεραν επίσης ότι οι διευθυντές χρησιμοποιούν τρία σχετικά φορολογικά στοιχεία για τη διαχείριση των κερδών.

Τα στοιχεία είναι η πρόβλεψη αποτίμησης, το αποθεματικό έκτακτης ανάγκης φόρου και το ποσό των ξένων κερδών. Οι Dhaliwal et al. (2004) ερευνήσαν εάν οι εταιρείες χρησιμοποιούν δαπάνη φόρου εισοδήματος για τη χειραγωγή των κερδών και τεκμηρίωσαν ότι η φορολογική δαπάνη προσφέρει πράγματι μια ευκαιρία στους διευθυντές να επιτύχουν τον στόχο κερδών. Η μελέτη χρησιμοποίησε τις πληροφορίες GAAP ως πληρεξούσιο για τη φοροαποφυγή. Ο Scott (2009) δήλωσε ότι ο κύριος λόγος για τη διαχείριση των κερδών είναι η φορολογία εισοδήματος. Επιπλέον, οι Frank et al. (2009) διαπίστωσαν ότι οι διευθυντές που ασχολούνται με τη χειραγωγή φορολογητέων κερδών και οικονομικών κερδών διαχειρίζονται ταυτόχρονα το λογιστικό εισόδημά τους προς τα πάνω και επίσης χειραγωγούν προς τα κάτω τα φορολογητέα κέρδη τους στην ίδια λογιστική χρήση.

Η μεταφορά των κερδών της πολυεθνικής σε μια δικαιοδοσία χαμηλής φορολογίας έχει ως αποτέλεσμα τη λήψη ανεπαρκών ποσών φόρων που έπρεπε να καταβληθούν από τις οντότητες και το κράτος. Με άλλα λόγια, λόγω των φορολογικών κανόνων, που καθιστούν δυνατή τη μείωση της φορολογικής βάσης λόγω χειραγώγησης των τιμών, το κράτος λαμβάνει λιγότερες φορολογικές πληρωμές από τις αναμενόμενες που προβλέπονται από την εφαρμογή της τιμής αγοράς από τους φορολογούμενους. Επιπλέον, τα κράτη ενδέχεται να υποστούν απώλειες λόγω της αποφυγής των υποχρεωτικών κανόνων των τελωνειακών και αντιμονοπωλιακών νόμων από τις πολυεθνικές. Επομένως, οι χώρες χρειάζονται σωστή εκτίμηση του φορολογητέου εισοδήματος κάθε πολυεθνικής, η οποία μπορεί να υπάρχει τόσο με τη μορφή ανεξάρτητης νομικής οντότητας όσο και με τη μορφή μόνιμης εγκατάστασης (Irawan et al., 2020).

Σε γενικές γραμμές, η ιδέα της κρατικής ρύθμισης των τιμών μεταβίβασης είναι να περιοριστεί η ελευθερία των μερών να καθορίζουν τη συμβατική τιμή, με στόχο τον σωστό υπολογισμό του φόρου. Τα παραπάνω θα πρέπει να συμπληρωθούν από το συμπέρασμα του Cherevko (2014) ότι η ενδοομιλική τιμολόγηση χρησιμοποιείται ως επί το πλείστον από πολύ ανεπτυγμένες χώρες και οι λιγότερο αναπτυσσόμενες χώρες είναι κυρίως ο αποδέκτης. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι οι περισσότερες πολυεθνικές εδρεύουν σε ανεπτυγμένες χώρες και οι αναπτυσσόμενες χώρες είναι το μέρος υποδοχής. Ως εκ τούτου, οι άδικες τιμές μεταβίβασης έχουν ως αποτέλεσμα τη μεταφορά οικονομικών πόρων από τη δεύτερη ομάδα χωρών στην πρώτη, δημιουργώντας ακόμη μεγαλύτερο χάσμα στην οικονομική ανάπτυξη. Το τελευταίο δείχνει ξεκάθαρα τον αρνητικό αντίκτυπο της ενδοομιλικής τιμολόγησης στις διεθνείς οικονομίες.

2.3 Τιμολόγηση των ενδοομιλικών συναλλαγών

Η ενδοομιλική τιμολόγηση είναι σημαντική καθώς έως και το 60% των συναλλαγών εργασίας αφορά συναλλαγές εντός ομίλου. Οι διαφορετικοί τύποι συναλλαγών εντός των ομίλων είναι πωλήσεις προϊόντων, υπηρεσιών, άυλων περιουσιακών στοιχείων και χρηματοδότησης. Η τιμή μεταφοράς της ενδοομιλικής συναλλαγής αποφασίζεται εντός του ομίλου, αλλά η ενδοομιλική τιμολόγηση ρυθμίζεται από τους φορολογικούς κανονισμούς των διαφόρων χωρών και την τιμή αγοράς (Verohallinto, 2017a). Μια

εταιρεία εντός του ομίλου αξιολογείται φορολογικά ως χωριστή εταιρεία (Verohallint, 2017a).

Κατά τον καθορισμό της τιμής μεταφοράς για τις πωλήσεις προϊόντων, υπηρεσιών, άυλων περιουσιακών στοιχείων και τη χρηματοδότηση, ο στόχος είναι να επικυρωθεί ότι η ενδοομιλική εταιρεία που πουλά και η ενδοομιλική εταιρεία που αγοράζει θα συγκεντρώσουν ένα αντίστοιχο κέρδος που θα προέκυπτε σε μια ανεξάρτητη μη συνδεδεμένη εταιρεία σε μία παρόμοια κατάσταση στην αγορά. Για τις πωλήσεις προϊόντων, η τιμολόγηση και οι λοιποί όροι και προϋποθέσεις πρέπει να λαμβάνουν υπόψη τις διαφορετικές δραστηριότητες που σχετίζονται με τις πωλήσεις καθώς και το είδος των κινδύνων που διατρέχουν οι δύο εταιρείες του ομίλου στη συναλλαγή.

Οι δραστηριότητες και οι κίνδυνοι που εκτελούνται από τις δύο εταιρείες εντός του ομίλου πρέπει να σχετίζονται με το αποτέλεσμα που αναμένεται να έχει η εταιρεία. Ο αντίκτυπος των δραστηριοτήτων και των κινδύνων στα κέρδη των ενδοομιλικών εταιρειών φυσικά διαφέρει ανάλογα με τους διαφορετικούς κλάδους και τους διαφορετικούς τομείς της αγοράς (Verohallinto, 2017b). Οι δραστηριότητες μάρκετινγκ της εταιρείας πωλήσεων πρέπει να λαμβάνονται υπόψη για την τιμολόγηση του προϊόντος ή της υπηρεσίας. Η εταιρεία πωλήσεων δεν κατέχει απαραίτητα τα άυλα περιουσιακά στοιχεία, αλλά οι δραστηριότητες μάρκετινγκ που εκτελούνται μπορούν να έχουν σημαντικό αντίκτυπο στην αξία εντός του ομίλου.

Η καθιέρωση μιας ολοκληρωμένης διαδικασίας ενδοομιλικής τιμολόγησης είναι δύσκολη, καθώς υπάρχουν ατέλειες στην αγορά και οι διευθυντές τμημάτων πρέπει να έχουν ελευθερία να αγοράζουν και να πωλούν εκτός του ομίλου προκειμένου να μπορούν να συμμετέχουν στη διαδικασία διαπραγμάτευσης. Μια κεντρικά ελεγχόμενη τιμή μεταβίβασης της αγοράς μπορεί να προκαλέσει τριβές και κακή αίσθηση εντός του ομίλου. Πρέπει να λαμβάνεται υπόψη η ταυτόχρονη εσφαλμένη κατανομή των πόρων (Druly, 2016). Η ενδοομιλική τιμολόγηση πρέπει να είναι δίκαιη για την ενδοομιλική συναλλαγή και να συμμορφώνεται με την αρχή του πλήρους εμπορίου, καθώς μια μη συμβιβάσιμη τιμή μπορεί να φορολογηθεί ως διανομή περιουσιακών στοιχείων (Raunio et al., 2018).

Οι κανονισμοί ενδοομιλικής τιμολόγησης εφαρμόζονται τόσο για εθνικές όσο και για διεθνείς συναλλαγές εντός του ομίλου. Στην πράξη, οι διεθνείς ενδοομιλικές

συναλλαγές ενδιαφέρουν τις φορολογικές αρχές, καθώς τα εθνικά σφάλματα ενδοομιλικής τιμολόγησης δεν επηρεάζουν τα φορολογικά έσοδα. Η πρόκληση στην τιμολόγηση των ενδοομιλικών συναλλαγών είναι να καθοριστεί και να αποδειχθεί στις αρχές ότι η τιμή μεταβίβασης που εφαρμόζεται είναι σύμφωνη με μια τιμολόγηση που θα είχε συμφωνηθεί μεταξύ δύο ανεξάρτητων μερών (Raunio et al., 2018).

2.4 Φορολογία και ενδοομιλική τιμολόγηση

Η φορολογία είναι μια από τις πιο κρίσιμες μεθόδους για ένα έθνος ώστε να κερδίσει μετρητά για να πληρώσει για τις κρατικές δαπάνες. Πολλά έθνη λαμβάνουν ένα σημαντικό μέρος του εθνικού τους εισοδήματος μέσω φόρων. Η παρακολούθηση της φορολογικής συμμόρφωσης αποτελεί πλέον κρίσιμη ευθύνη για την προστασία του φορολογικού εισοδήματος. Λόγω του γεγονότος ότι τα ίδια έσοδα φορολογούνται από πολλές φορολογικές δικαιοδοσίες, η φορολόγηση των πολυεθνικών επιχειρήσεων είναι ένα περίπλοκο ζήτημα. Ως αποτέλεσμα της δημιουργίας φορολογικών κανόνων για την εξυπηρέτηση των εθνικών και όχι των διεθνών συμφερόντων, η φορολόγηση των πολυεθνικών μπορεί επίσης να προκαλέσει ζητήματα που δεν προκύπτουν κατά τη φορολόγηση των τοπικών εταιρειών (Marque & Pinho, 2016).

Αυτές οι συνθήκες μπορεί να είναι επιζήμιες για τις πολυεθνικές επιχειρήσεις με παγκόσμιες δραστηριότητες. Η ανάγκη συμμόρφωσης με τους φορολογικούς κανονισμούς πολλών εθνών μπορεί να οδηγήσει σε σημαντικό κόστος συμμόρφωσης, το οποίο έχει αντίκτυπο στα συνολικά κέρδη μιας εταιρείας. Οι φορολογικοί έλεγχοι που οδηγούν σε βαριές κυρώσεις ή πρόστιμα μπορεί να είναι αποτέλεσμα μη συμμόρφωσης με τη νομοθεσία σχετικά με τους φόρους. Η διπλή φορολογία μπορεί επίσης να προκύψει από το ζήτημα των αλληλεπικαλυπτόμενων φορολογικών δικαιοδοσιών (Padhi, 2019).

Πολλοί οικονομολόγοι (Nguyen et al., 2020) υποστηρίζουν ότι οι έννοιες της δικαιοσύνης και της ουδετερότητας πρέπει να λαμβάνονται υπόψη από τις φορολογικές αρχές. Δικαιοσύνη είναι η ιδέα ότι δύο φορολογούμενοι σε διαφορετικές οικονομικές καταστάσεις και εκείνοι που βρίσκονται στις ίδιες ή συγκρίσιμες οικονομικές συνθήκες θα πρέπει και οι δύο να αντιμετωπίζονται ισότιμα. Η φορολογία δεν πρέπει να επηρεάζει τις αποφάσεις των φορολογουμένων να

λειτουργούν τις επιχειρήσεις τους σε οποιονδήποτε τομέα επιλέγουν, σύμφωνα με την αρχή της ουδέτερης φορολογίας των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Η αρχή της πηγής και η αρχή της κατοικίας είναι οι δύο πυλώνες γύρω από τους οποίους οι φορολογικές αρχές οικοδομούν πλέον τις πρακτικές είσπραξης φόρων.

Η αρχή του κατοίκου παρέχει το δικαίωμα είσπραξης φόρων στο έθνος όπου κατοικεί ο ιδιοκτήτης της επιχείρησης, ενώ η αρχή της πηγής παρέχει το δικαίωμα είσπραξης φόρων στο έθνος όπου βρίσκεται η πηγή εσόδων της επιχείρησης. Σύμφωνα με την αρχή του κατοίκου, το εισόδημα ενός ατόμου φορολογείται από το κράτος διαμονής του σε παγκόσμια κλίμακα. Αυτό δείχνει ότι τόσο οι τοπικές όσο και οι διεθνείς πηγές εισοδήματος υπόκεινται σε φορολογία. Σύμφωνα με την αρχή της πηγής, το φορολογητέο εισόδημα ενός προσώπου είναι το εισόδημα που προέρχεται από την πηγή εντός αυτής της χώρας (Wang, 2016).

Η αρχή της ουδετερότητας ακολουθεί την άποψη του φορολογούμενου ή, στην περίπτωση αυτή, του επενδυτή. Έτσι, δεν θίγει τα ζητήματα του δικαιώματος επιβολής φόρου. Αφορά ερωτήματα όπως ποιος θα πληρώσει φόρο και πόσο. Οι οικονομολόγοι πιστεύουν ότι η αποτελεσματικότητα στο διεθνές εμπόριο μπορεί να επιτευχθεί όταν δεν υπάρχει φορολογική στρέβλωση στις επενδύσεις. Με άλλα λόγια, όταν οι φόροι είναι ουδέτεροι, η απόδοση των συντελεστών προ φόρων και μετά από φόρους είναι ίση τόσο στις χώρες εξαγωγής κεφαλαίων όσο και στις χώρες εισαγωγής (Wang et al., 2016). Επομένως, το φορολογικό σύστημα δεν πρέπει να επηρεάζει τις αποφάσεις των πολιτών εάν θα επενδύσουν στο εσωτερικό ή στο εξωτερικό.

Ο στόχος της αρχής της ουδετερότητας είναι να μειωθεί η υπερβολική φορολογική επιβάρυνση ως αποτέλεσμα της στρέβλωσης της φορολογίας. Θεωρητικά, αυτό μπορεί να επιτευχθεί εάν η χώρα κατοικίας χορηγεί πίστωση φόρου στο εξωτερικό και η χώρα προέλευσης δεν φορολογεί εισόδημα από το εξωτερικό. Αυτή η αρχή είναι γνωστή ως ουδετερότητα εξαγωγών κεφαλαίων. Ωστόσο, είναι αδύνατο να υπάρξει πλήρης ουδετερότητα, δεδομένου ότι χρειάζεται εναρμόνιση των φορολογικών συστημάτων για όλες τις χώρες, όπως επισημαίνεται από αρκετούς εμπειρογνώμονες (Wu & Lu, 2016). Στην πράξη, η πλειονότητα των χωρών επιβάλλει τους φόρους τους με διαφορετικούς συντελεστές. Υποστηρίζουν ότι στην πραγματικότητα οι φόροι δεν είναι ουδέτεροι. Στην πράξη, η πλειονότητα των χωρών επιβάλλει τους φόρους τους με διαφορετικούς συντελεστές.

Οι πολυεθνικές εταιρείες έχουν ένα μοναδικό χαρακτηριστικό, το οποίο είναι η ικανότητα διαχείρισης και ελέγχου της λειτουργίας των εταιρειών τους ως ενός ομίλου, συμπεριλαμβανομένης της εξουσίας ελέγχου της τιμής των αγαθών ή των προϊόντων που μεταφέρονται από μια μητρική εταιρεία στα συνδεδεμένα μέρη της, στην προκειμένη περίπτωση στις θυγατρικές της. Αυτό σημαίνει ότι οι πολυεθνικές εταιρείες είναι σε θέση να χειραγωγούν την τιμή των αγαθών ή των προϊόντων που μεταβιβάζονται στους συνεργάτες τους, κάτι που μπορεί επίσης να σημαίνει μετατόπιση των κερδών τους από χώρες με υψηλό φορολογικό συντελεστή σε χώρες με χαμηλό φορολογικό συντελεστή (Klassen et al., 2016).

Όταν μια πολυεθνική ασκεί τις δραστηριότητές της με τις συνδεδεμένες εταιρείες ή υποκαταστήματά της σε άλλες χώρες, προκύπτουν ζητήματα μεταβίβασης τιμών. Η ευκαιρία για φοροαποφυγή μέσω καταχρηστικών τιμών μεταβίβασης προκύπτει λόγω των ρυθμιστικών και οικονομικών διαφορών μεταξύ των χωρών. Ενδεικτικά, η φορολογική υποχρέωση μιας εταιρείας προσδιορίζεται με βάση την αξία των συναλλαγών, την αξία των ακινήτων ή/και το επίπεδο εισοδήματος, τα οποία μπορούν να αλλάξουν χρησιμοποιώντας διαφορετικά επίπεδα τιμών μεταφοράς. Επιπλέον, μπορεί δύο συναλλασσόμενες θυγατρικές να βρίσκονται σε διαφορετικές χώρες, έτσι ώστε οι φορολογικοί κανονισμοί τους να διαφέρουν ως προς τη φορολογική βάση, τους φορολογικούς συντελεστές, τα λογιστικά πρότυπα ή τις απαιτήσεις γνωστοποίησης (Wang, 2016). Στη συνέχεια, με τη χρήση καταχρηστικών μεθόδων τιμολόγησης μεταβίβασης, τα κέρδη ή το κόστος μπορούν να μετατοπιστούν από τη μια δικαιοδοσία στην άλλη, γεγονός που θα αλλάξει την αξία της συναλλαγής.

2.5 Η επίδραση της ενδοομιλικής τιμολόγησης στην φοροδιαφυγή

Οι Amidu et al. (2017) και Irawan et al. (2020) αποκάλυψαν ότι η φοροδιαφυγή συμβαίνει λόγω διαφορών στις φορολογικές απόψεις για την κυβέρνηση και τους φορολογούμενους. Η φοροδιαφυγή δεν είναι πάντα πράξη ενάντια στο νόμο, αλλά είναι μια ηθική πράξη που έχει ως αποτέλεσμα τη μείωση των κρατικών εσόδων, και επομένως αυτό το θέμα είναι πολύ σημαντικό για τις φορολογικές αρχές. Η φοροδιαφυγή από πολυεθνικές εταιρείες με παροχή μεταβιβαστικής τιμολόγησης συνοψίζει πέντε τύπους τεχνικών που χρησιμοποιούνται συνήθως από τις εταιρείες. Τέτοιες τεχνικές είναι η αναβολή του εισοδήματος των θυγατρικών, οι αμοιβές μεταβίβασης, η απορρόφηση κόστους από τη μητρική εταιρεία, η μετακίνηση και η

μετεγκατάσταση της έδρας. Η αρνητική πλευρά της τιμολόγησης μεταβίβασης είναι η παροχή τιμών μεταβίβασης που έχει συσχετιστεί με φοροαποφυγή και διατήρηση πλούτου. Αυτή η πρακτική έχει γίνει φορολογικό πρόβλημα όταν τα μέρη έχουν αρχίσει να παρατηρούν ότι οι πολυεθνικές εταιρείες κάνουν κατάχρηση των τιμών μεταβίβασης για να αποκομίσουν κέρδη με τις σωστές φορολογικές τους υποχρεώσεις.

Οι διευθυντές της εταιρείας επιδιώκουν να μειώσουν τη φορολογική επιβάρυνση εκμεταλλευόμενοι τα νομικά κενά και τις φορολογικές διατάξεις που βαρύνουν την εταιρεία. Η ενδοομιλική τιμολόγηση είναι ένας από τους τρόπους που χρησιμοποιούν οι εταιρείες ως μέρος μιας στρατηγικής μείωσης της φορολογικής επιβάρυνσης. Η τιμή μεταφοράς είναι η τιμή που χρεώνεται σε κάθε προϊόν και υπηρεσία ενός τμήματος με ένα άλλο τμήμα εντός της ίδιας εταιρείας ή μεταξύ εταιρειών που έχουν ειδική σχέση. Ο μηχανισμός μπορεί να γίνει με τη διενέργεια συναλλαγών με εταιρείες που έχουν ειδική σχέση με τον όμιλο εταιρειών που λαμβάνουν φορολογικές διευκολύνσεις, και με εταιρείες που χάνουν ή βρίσκονται σε διαφορετικούς φορολογικούς συντελεστές (Lin et al., 2016, Liu et al., 2017).

Οι Herianti και Chairina (2019) διερεύνησαν και ανακάλυψαν την επίδραση της ενδοομιλικής τιμολόγησης στην φοροδιαφυγή. Οι Barker et al. (2016) πρότειναν ότι η ρύθμιση της ενδοομιλικής τιμολόγησης από την κυβέρνηση πραγματοποιείται μέσω της έννοιας της συναλλαγής σε ό,τι αφορά τις βραχυπρόθεσμες συναλλαγές, όπου η χρήση των τιμών της αγοράς σε τιμές μεταβίβασης είναι ένας από τους τρόπους που χρησιμοποιούνται για τον μετριασμό των πρακτικών φοροαποφυγής. Ο Ronan (2019) διαπίστωσε ότι η μεταβίβαση τιμολόγησης έχει επηρεαστεί αρνητικά από τους φορολογικούς συντελεστές, όπου η δραστηριότητα ενδοομιλικής τιμολόγησης έχει αυξηθεί σε περιοχές με χαμηλούς φορολογικούς συντελεστές.

Η χρηματοδότηση μέσω του χρέους της μόχλευσης θα οδηγήσει σε πρόσθετα έξοδα που θα μειώσουν τη φορολογική επιβάρυνση, και η επιβάρυνση με τη μορφή τόκων δανείου θα αυξηθεί άμεσα ανάλογα με το ποσό του χρέους και στη συνέχεια θα μειώσει το φορολογικό κέρδος (Wahyuni et al., 2017). Χρησιμοποιώντας τη λογιστική διαφορά φόρου και τον μακροπρόθεσμο πραγματικό φορολογικό συντελεστή σε μετρητά ως πληρεξούσιο φοροαποφυγής, οι Wahyuni et al. (2017) βρήκαν στοιχεία ότι η φοροαποφυγή επηρεάζει αρνητικά τον δείκτη μόχλευσης. Αυτά

τα στοιχεία δείχνουν επίσης ότι η κεφαλαιακή διάρθρωση καθορίζεται από φορολογικούς παράγοντες (Rao και Robert, 2013).

Ο Bressan (2016) έχει δοκιμάσει την επιρροή της μόχλευσης στους φόρους που εκδίδονται από κρατικές τραπεζικές εταιρείες. Ο συγγραφέας διαπίστωσε ότι οι δομές χρέους θυγατρικών είχαν επιρροή στους ενοποιημένους φόρους. Οι Fan et al. (2020) διαπίστωσαν ότι η μείωση του φορολογικού συντελεστή αύξησε την κεφαλαιακή επιβάρυνση. Τέλος, ο Alexander (2021) διαπίστωσε ότι οι εταιρείες τείνουν να ξεχνούν τις στρατηγικές φοροαποφυγής τους σε καταστάσεις αναγκών χρηματοδότησης, ενώ οι μειωμένες στρατηγικές αναβαλλόμενης φορολογίας παρατηρούνται σε εταιρείες που δεν αντιμετωπίζουν αλλαγές στη μόχλευση και το χρέος.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3-ΒΑΣΙΚΕΣ ΕΝΝΟΙΕΣ ΤΟΥ TRANSFER PRICING

3.1 Εξέλιξη του transfer pricing

Πρώτα και κύρια, μια σημαντική πτυχή του transfer pricing που πρέπει να λαμβάνεται υπόψη είναι ότι περιλαμβάνει οικονομικές αρχές που εφαρμόζονται σε μια ρευστή αγορά. Έτσι, νέες προσεγγίσεις και τεχνικές για την επίτευξη της σωστής τιμής μεταβίβασης από την οπτική γωνία ενός ή περισσοτέρων φορέων του συστήματος εξελίσσονται συνεχώς. Οι κατευθυντήριες γραμμές του Οργανισμού Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης (ΟΟΣΑ), που δημοσιεύθηκαν το 1995 αντιπροσωπεύουν μια συναίνεση μεταξύ των χωρών μελών του ΟΟΣΑ, κυρίως ανεπτυγμένων χωρών, και έχουν ακολουθηθεί σε μεγάλο βαθμό στους εσωτερικούς κανονισμούς για το transfer pricing (Cristea & Nguyen, 2013).

Ιδιαίτερη προσοχή πρέπει να δοθεί στην έννοια των συνδεδεμένων επιχειρήσεων, το οποίο παρά το γεγονός ότι είναι ένα σημαντικό θέμα δεν έχει συζητηθεί εκτενώς μέχρι στιγμής. Από δημοσιονομική άποψη, το transfer pricing είναι ίσως το πιο σημαντικό φορολογικό ζήτημα σήμερα παγκοσμίως. Αυτό οφείλεται εν μέρει στο ότι ο όρος πολυεθνική δεν καλύπτει μόνο μεγάλους εταιρικούς ομίλους αλλά και μικρότερες εταιρείες με μία ή περισσότερες θυγατρικές ή μόνιμες εγκαταστάσεις σε χώρες άλλες από εκείνες στις οποίες βρίσκεται η μητρική εταιρεία ή τα κεντρικά γραφεία. Μητρικές εταιρείες μεγάλων ομίλων έχουν συνήθως μεσάζοντες ή δευτερεύουσες συμμετοχές σε πολλές χώρες σε όλο τον κόσμο και οι υπηρεσίες μπορεί να συγκεντρώνονται σε κέντρα που λειτουργούν για ολόκληρο τον όμιλο ή συγκεκριμένα τμήματα του ομίλου (Fernandes et al., 2015).

Από τη σκοπιά της διοίκησης, η λήψη αποφάσεων σε μια πολυεθνική εταιρεία μπορεί να κυμαίνεται από εξαιρετικά συγκεντρωτικές δομές έως άκρως αποκεντρωμένες δομές ενώ η ευθύνη μπορεί να κατανέμεται σε ορισμένα μέλη μιας ομάδας. Η άνοδος του ηλεκτρονικού εμπορίου και των διαδικτυακών επιχειρήσεων είναι μερικοί από τους πολλούς λόγους για τους οποίους το transfer pricing έχει γίνει τόσο μεγάλο ενδιαφέρον τις τελευταίες δύο δεκαετίες.

Ορισμένες ανεπτυγμένες χώρες έκαναν αυστηρότερη τη νομοθεσία τους για το transfer pricing για να αντιμετωπίσουν το ζήτημα των ξένων επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στις χώρες τους και πληρώνουν χαμηλότερους φόρους από συγκρίσιμους εγχώριους ομίλους. Κατά συνέπεια, ορισμένες αναπτυσσόμενες χώρες έχουν εισαγάγει εξίσου απαιτητικούς κανονισμούς για τις τιμές μεταφοράς στις χώρες τους για να διατηρήσουν ανέπαφες τις φορολογικές τους βάσεις. Άλλες αναπτυσσόμενες χώρες αναγνωρίζουν ότι πρέπει να αντιμετωπίσουν με κάποιο τρόπο τις προκλήσεις του transfer pricing (Blouin et al., 2013).

Χώρες με λιγότερο εξελιγμένα φορολογικά συστήματα και διοικήσεις διέτρεχαν τον κίνδυνο να απορροφήσουν την επίδραση της ισχυρότερης επιβολής των τιμών μεταβίβασης στις ανεπτυγμένες χώρες και, στην πραγματικότητα, να πληρώσουν τουλάχιστον ένα μέρος του φορολογικού κόστους των πολυεθνικών επιχειρήσεων σε αυτές τις χώρες. Για να αποφευχθεί αυτό, πολλές χώρες έχουν εισαγάγει νέους κανόνες transfer pricing από τότε (Wahyuni et al., 2017).

Η Επιτροπή της Ευρωπαϊκής Ένωσης (ΕΕ) έχει επίσης αναπτύξει προτάσεις για την κατανομή εισοδήματος σε μέλη των πολυεθνικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην Ευρωπαϊκή Ένωση από το 2001. Ορισμένες από τις προσεγγίσεις που εξετάστηκαν περιελάμβαναν τη δυνατότητα κοινής ενοποιημένης φορολογικής βάσης εταιρειών και φορολόγηση του κράτους καταγωγής. Και στις δύο επιλογές, το transfer pricing θα αντικατασταθεί από τυποποιημένη κατανομή, σύμφωνα με την οποία τα φορολογικά δικαιώματα θα κατανέμονται μεταξύ των χωρών με βάση το ποσοστό της παγκόσμιας επιχειρηματικής δραστηριότητας μιας πολυεθνικής επιχείρησης που διεξάγεται σε αυτές τις χώρες σύμφωνα με έναν συμφωνημένο τύπο, με βάση ορισμένες ενδείξεις επιχειρηματικής δραστηριότητας, όπως κάποιος συνδυασμός πωλήσεων, μισθοδοσίας και κεφαλαίου.

Τα τελευταία χρόνια, μια επιτροπή που συγκροτήθηκε από την Επιτροπή της ΕΕ, αποτελούμενη από εκπροσώπους των κρατών μελών της ΕΕ και εμπειρογνώμονες των επιχειρήσεων, έχει αναπτύξει προτάσεις για τη βελτίωση της επίλυσης διαφορών σχετικά με το transfer pricing. Οι προτάσεις αυτές έχουν εγκριθεί ως κώδικες δεοντολογίας από το Συμβούλιο της ΕΕ. Οι κατευθυντήριες γραμμές του ΟΟΣΑ για το transfer pricing έχουν γίνει ευρέως αποδεκτές κατ' αρχήν, συμπεριλαμβανομένης της Σύμβασης του ΟΗΕ για τη διπλή φορολογία, αλλά ορισμένες χώρες, ιδιαίτερα οι

αναπτυσσόμενες χώρες, δυσκολεύονται πολύ να εφαρμόσουν τέτοιες κατευθυντήριες γραμμές στην πράξη (Wang et al., 2016).

3.2 Ορισμός του transfer pricing

Η έννοια του καπιταλισμού είναι πρωτίστως η αύξηση των κερδών και των οφελών. Για χάρη αυτών των πλεονεκτημάτων, οι εταιρείες οξύνουν τα ανταγωνιστικά τους πλεονεκτήματα αναπτύσσοντας νέα προϊόντα, υπηρεσίες και εξειδικευμένες θέσεις και πιέζουν ένα σύνολο ενδιαφερομένων (Sikka & Willmot, 2010). Στηριζόμενοι στην έννοια του καπιταλισμού, οι φόροι θεωρούνται ως κόστος που μπορεί να αποφευχθεί, παρά ως απόδοση της επένδυσης του κοινωνικού κεφαλαίου (Sikka & Willmot, 2010). Ο φόρος είναι το κόστος της επιχειρηματικής δραστηριότητας, επομένως, φυσικά, ένας καλός διευθυντής θα προσπαθήσει να διαχειριστεί αυτό το κόστος και τον κίνδυνο που σχετίζεται με αυτό.

Οι εταιρείες προσπαθούν συνεχώς να εξοικονομήσουν κόστος και ο φόρος είναι ένα σημαντικό κόστος (Sikka & Willmot, 2010). Όλες οι εταιρείες έλκονται από την ευκαιρία να μειώσουν ή να εξαλείψουν τους φόρους επειδή αυτό θα ενισχύσει την αξία των μετόχων, τα κέρδη μετά τους φόρους και τις αποδόσεις στους μετόχους (Sikka & Willmot, 2010). Οι φόροι των εταιρικών κερδών που εισπράττονται από τις αρχές εγχώριων και ξένων κυβερνήσεων χρησιμοποιούνται με τη σειρά τους για δημόσιες και κοινωνικές επενδύσεις (Sikka & Willmot, 2010).

Η πολιτική έννοια του transfer pricing έχει προσθέσει νέες πολυπλοκότητες τις τελευταίες δεκαετίες λόγω της αυξημένης παγκοσμιοποίησης. Οι εταιρείες είναι απαλλαγμένες από τους περιορισμούς της εδαφικής δικαιοδοσίας, των κοινοπραξιών, και των οντοτήτων ειδικού σκοπού σε διάφορες γεωγραφικές τοποθεσίες, προκειμένου να επωφεληθούν από τη φορολογία (Sikka & Willmot, 2010). Η παγκόσμια παραγωγή δημιουργεί νέες ευκαιρίες επιτρέποντας στις εταιρείες να μεταφέρουν τα κέρδη σε άλλες τοποθεσίες και έτσι να αποφεύγουν τους φόρους (Sikka & Willmot, 2010).

3.3 Βασικά ζητήματα του transfer pricing

Το transfer pricing χρησιμεύει για τον προσδιορισμό του εισοδήματος και των δύο μερών που συμμετέχουν στη διασυνοριακή συναλλαγή. Ως εκ τούτου, το transfer

pricing τείνει να διαμορφώνει τη φορολογική βάση των χωρών που συμμετέχουν σε διασυνοριακές συναλλαγές. Σε οποιοδήποτε σενάριο διασυνοριακής φορολογίας, τα τρία εμπλεκόμενα μέρη είναι ο πολυεθνικός όμιλος, συνολικά, μαζί με τις φορολογικές αρχές των δύο χωρών που συμμετέχουν στη συναλλαγή. Όταν η φορολογική αρχή μιας χώρας φορολογεί μια μονάδα του ομίλου, έχει επίδραση στη φορολογική βάση της άλλης χώρας. Με άλλα λόγια, οι διασυνοριακές φορολογικές καταστάσεις αφορούν ζητήματα που σχετίζονται με τη δικαιοδοσία, την κατανομή και την αποτίμηση (Irawan et al., 2020).

- **Θέματα δικαιοδοσίας**

Εάν λάβουμε υπόψη την περίπτωση όπου η φορολογική βάση προκύπτει σε περισσότερες από μία χώρες, θα πρέπει κάποια από τις κυβερνήσεις να παράσχει φορολογικές ελαφρύνσεις για να αποτρέψει τη διπλή φορολόγηση του εισοδήματος μιας πολυεθνικής. Συνεπώς, αυτό σημαίνει ότι δημιουργούνται ζητήματα δικαιοδοσίας που προκύπτουν από τις διασυνοριακές συναλλαγές. Μια πρόσθετη διάσταση στο ζήτημα της δικαιοδοσίας είναι η χειραγώγηση των τιμών transfer pricing, καθώς ορισμένες πολυεθνικές εφαρμόζουν πρακτικές μέσα από τις οποίες επιδιώκουν να μειώσουν το φορολογητέο τους εισόδημα (Wang, 2016).

Αυτό μπορεί να περιλαμβάνει μετατόπιση κερδών μέσω του transfer pricing προκειμένου να μειωθεί η συνολική φορολογική επιβάρυνση ενός πολυεθνικού ομίλου. Πρέπει να σημειωθεί ότι ο στόχος της μείωσης της φορολογίας μπορεί να είναι ένα βασικό κίνητρο που επηρεάζει μια διεθνή επιχείρηση στον καθορισμό των τιμών transfer pricing για συναλλαγές εντός του ομίλου, αλλά δεν είναι ο μόνος παράγοντας που συμβάλλει στις πολιτικές και τις πρακτικές μεταβίβασης τιμών μιας διεθνούς επιχείρησης (Klassen et al., 2016).

Ο στόχος σε τέτοιες περιπτώσεις είναι συνήθως η μείωση της παγκόσμιας φορολογίας ενός πολυεθνικού ομίλου μετατοπίζοντας τα κέρδη από συνδεδεμένες οντότητες σε χώρες υψηλότερης φορολογίας σε συνδεδεμένες οντότητες σε χώρες σχετικά χαμηλότερου φόρου μέσω είτε υποτιμολόγησης είτε υπερχρέωσης της συνδεδεμένης οντότητας για ενδοομιλικό εμπόριο. Επίσης, το τελικό αποτέλεσμα είναι η μεγιστοποίηση των κερδών μετά από φόρους μιας εταιρείας. Για παράδειγμα, εάν μια διεθνής επιχείρηση έχει φορολογικό συντελεστή στη χώρα κατοικίας της μητρικής

εταιρείας 30% και έχει θυγατρική οντότητα κάτοικο άλλης χώρας με φορολογικό συντελεστή 20%, η μητρική έχει κίνητρο να μεταφέρει τα κέρδη στην θυγατρική ώστε να μειώσει τον φορολογικό της συντελεστή στα ποσά αυτά από 30% σε 20%.

Εάν η μητρική εταιρεία μεταφέρει φορολογητέα κέρδη 100 εκατομμυρίων δολαρίων στη θυγατρική της, θα κάνει εξοικονόμηση φόρου 10 εκατομμυρίων δολαρίων. Αυτό μπορεί να επιτευχθεί με την υπερχρέωση της μητρικής για την απόκτηση ακινήτων και υπηρεσιών από τη θυγατρική της. Αν και το πιο προφανές κίνητρο μπορεί να είναι η μείωση της παγκόσμιας φορολογίας μιας διεθνούς επιχείρησης, άλλοι παράγοντες μπορεί να δημιουργήσουν κίνητρο για χειραγώγηση των τιμών μεταβίβασης, όπως τα τεκμαρτά φορολογικά οφέλη στη χώρα κατοικίας της μητρικής εταιρείας (Wahyuni et al., 2017).

Ένα άλλο κίνητρο για μια διεθνή επιχείρηση να συμμετάσχει σε τέτοιες πρακτικές είναι να χρησιμοποιήσει ένα φορολογικό όφελος, όπως μια φορολογική ζημία, σε μια χώρα στην οποία δραστηριοποιείται. Αυτή μπορεί να είναι είτε ζημία τρέχοντος έτους είτε ζημία που έχει μεταφερθεί από ένα προηγούμενο έτος από συνδεδεμένη εταιρεία. Σε ορισμένες περιπτώσεις, μια διεθνής επιχείρηση μπορεί να επιθυμεί να επωφεληθεί από τις φορολογικές ζημίες μιας συνδεδεμένης εταιρείας πριν από τη λήξη τους, σε περιπτώσεις όπου οι ζημίες μπορούν να μεταφερθούν μόνο για ορισμένο αριθμό ετών.

Ακόμη και αν δεν υπάρχουν περιορισμοί στη μεταφορά φορολογικών ζημιών από συνδεδεμένη εταιρεία, η διεθνής επιχείρηση έχει κίνητρο να χρησιμοποιήσει τις ζημίες όσο το δυνατόν γρηγορότερα. Με άλλα λόγια, τα κέρδη μπορεί μερικές φορές να μεταφερθούν σε ορισμένες χώρες προκειμένου να ληφθούν συγκεκριμένα φορολογικά οφέλη. Εν ολίγοις, η διεθνής φορολογία ευνοεί τη συζήτηση για μια σειρά από ζητήματα, όπως η πολυπλοκότητα των φορολογικών κερδών τα οποία συχνά είναι ιδιαίτερα τρομακτικά για τις μικρότερες διοικήσεις (Wang, 2016).

- **Θέματα κατανομής**

Οι πολυεθνικές εταιρείες είναι παγκόσμιες οντότητες που μοιράζονται κοινούς πόρους και γενικά έξοδα. Από τη σκοπιά των πολυεθνικών, αυτοί οι πόροι πρέπει να κατανέμονται με τη μέγιστη απόδοση με τον βέλτιστο τρόπο. Από την σκοπιά των κυβερνήσεων, η κατανομή του κόστους και των εσόδων από τους πόρους μιας

πολυεθνικής πρέπει να αντιμετωπιστεί για τον υπολογισμό του φόρου. Μερικές φορές τείνει να υπάρχει μια διαφορά μεταξύ των χωρών στην κατανομή του κόστους και των πόρων με στόχο τη μεγιστοποίηση της φορολογικής βάσης στα αντίστοιχα εθνικά κράτη τους.

Από τη σκοπιά των πολυεθνικών, τυχόν εμπορικά ή φορολογικά εμπόδια στις χώρες στις οποίες δραστηριοποιείται αυξάνουν το κόστος συναλλαγών της πολυεθνικής ενώ στρεβλώνουν την κατανομή των πόρων. Επιπλέον, πολλοί από τους κοινούς πόρους που αποτελούν πηγή ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος για τις πολυεθνικές εταιρείες δεν μπορούν να διαχωριστούν από το παγκόσμιο εισόδημα των πολυεθνικών για φορολογικούς σκοπούς – αυτό ισχύει ιδιαίτερα στην περίπτωση των άυλων αγαθών και των συναλλαγών εντός του ομίλου που σχετίζονται με υπηρεσίες (Klassen et al., 2016).

- **Θέματα αποτίμησης**

Η απλή κατανομή εσόδων και εξόδων σε ένα ή περισσότερα μέλη μιας πολυεθνικής δεν αρκεί. Αυτό μας οδηγεί άμεσα σε ένα βασικό ζήτημα της τιμολόγησης μεταβίβασης, την αποτίμηση των ενδοεταιρικών μεταβιβάσεων. Δεδομένου ότι η πολυεθνική είναι μια ολοκληρωμένη οντότητα με την ικανότητα να εκμεταλλεύεται τις διεθνείς διαφορές και να χρησιμοποιεί οικονομίες κλίμακας που δεν είναι διαθέσιμες σε εγχώριες επιχειρήσεις, οι τιμές μεταφοράς εντός του ομίλου είναι απίθανο να είναι οι ίδιες τιμές που θα διαπραγματεύονταν τα μη συνδεδεμένα μέρη (Huda et al., 2017).

Γενικότερα φαίνεται να υπάρχει μια μεγάλη διαφορά μεταξύ των κοινών στόχων των πολυεθνικών και των συνολικών οικονομικών και κοινωνικών στόχων των χωρών. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι η επιχείρηση συχνά θεωρεί ότι χρησιμοποιεί τους πόρους της για να αυξήσει τα κέρδη της όσο το δυνατόν περισσότερο, ενώ παραμένει εντός των κανόνων. Αυτό φαίνεται να έρχεται σε αντίθεση μερικές φορές με την κοινωνική, οικονομική και πολιτική εκτίμηση των χωρών.

Συνεπώς, είναι σαφές γιατί η διεθνής φορολογία είναι ένα ανοιχτό πρόβλημα με τις τιμές μεταβίβασης στην καρδιά της. Εν ολίγοις, οι κανονισμοί για τις τιμές μεταβίβασης είναι βασικοί για τις χώρες προκειμένου να προστατεύσουν τη φορολογική τους βάση, να εξαλείψουν τη διπλή φορολογία και να ενισχύσουν το

διασυνοριακό εμπόριο (Wu & Lu, 2018). Για τις αναπτυσσόμενες χώρες, η παροχή ενός κλίματος βεβαιότητας και περιβάλλοντος για αυξημένο διασυνοριακό εμπόριο, είναι υψίστης σημασίας και, ως εκ τούτου, απαιτείται λεπτομερής ρύθμιση των τιμών μεταβίβασης.

3.4 Τα κίνητρα του transfer pricing

Η ενίσχυση της εταιρικής ισχύος και το αυξημένο διεθνές εμπόριο ευνοήσαν τα συστήματα φοροαποφυγής του transfer pricing, αφήνοντας τις αναπτυσσόμενες χώρες εύάλωτες στις επιπτώσεις των καταχρήσεων του transfer pricing. Αρκετοί ερευνητές έχουν υποστηρίξει ότι το transfer pricing θεωρείται ένα μέσο για την ελαχιστοποίηση της φορολογίας, τη φοροδιαφυγή και την αποφυγή, ενώ αγνοούν τις άλλες χρήσεις του. Το transfer pricing μπορεί να χρησιμοποιηθεί για διάφορους λόγους, όπως για λόγους αποκέντρωσης, επιχειρηματικών αποφάσεων και επίτευξης στόχων.

Αναγνωρίζοντας την ποικιλομορφία των κινήτρων του transfer pricing μεταξύ των πολυεθνικών επιχειρήσεων, η Beebejaun (2018) επισημαίνει ότι οι πολυεθνικές διαφοροποιούνται και επεκτείνονται παγκοσμίως προκειμένου να αποκομίζουν τα οφέλη των οικονομιών κλίμακας, της αποτελεσματικότητας καθώς και για να επωφελούνται από τις διαφορές των φορολογικών συντελεστών. Τα κέρδη και τα έξοδα μπορούν να μεταφερθούν από τη μια χώρα δικαιοδοσίας στην άλλη, έτσι ώστε να μειωθεί η συνολική φορολογική υποχρέωση.

- **Η αποτελεσματικότητα και τα κίνητρα της κυβέρνησης**

Το κίνητρο αποτελεσματικότητας θα μπορούσε να προκύπτει από την επιθυμία των κυβερνήσεων να εξισορροπηθούν τα κίνητρα, την αναφορά και την παρακολούθηση των δραστηριοτήτων εντός μιας ομάδας προκειμένου να επιτευχθεί συμφωνία στόχων. Τα πρακτικά ζητήματα που εξετάζονται θα μπορούσαν να περιλαμβάνουν την αξιολόγηση της απόδοσης των κέντρων κερδοφορίας, την αποφυγή ή την ελαχιστοποίηση διαφορών λόγω μεταβιβάσεων μεταξύ συνδεδεμένων εταιρειών, καθώς και την επιβράβευση των διευθυντών ξένων θυγατρικών με τρόπους που τους παρακινούν καθώς και την επίτευξη ενός κοινού στόχου μεγιστοποίησης του ομαδικού κέρδους (Wu & Lu, 2018).

Από την άλλη πλευρά, η κυβερνητική πολιτική θα μπορούσε να συνδεθεί με την αξιολόγηση κινδύνου ή με πλεονέκτημα ή ανταπόκριση σε κυβερνητικούς κανονισμούς, όπως είναι τα φορολογικά κίνητρα. Οι φορολογικές παύσεις για μία συγκεκριμένη περίοδο, υποστηρίζεται ότι αποτελούν κίνητρο για χειραγώγηση του transfer pricing, ειδικά εάν είναι τέτοιες που για εκείνη την χρονική περίοδο η εταιρεία μπορεί να πληρώσει φόρο μόνο εάν αποκομίσει ένα συγκεκριμένο κέρδος.

Οι εταιρείες μπορούν να διασφαλίσουν ότι μέσω της χειραγώγησης των δαπανών και των εσόδων μέσω της πώλησης αγαθών και υπηρεσιών μεταξύ αυτών και των άλλων θυγατρικών τους, η εταιρεία θα υποστεί ζημίες ή δεν θα φτάσει το φορολογητέο όριο. Το transfer pricing μπορεί επίσης να είναι μια αντίδραση για να ανταποκριθεί η εταιρεία σε συναλλαγματικό κίνδυνο, αναγκαστικές κοινοπραξίες, και κίνδυνο πολιτικής όπως ασταθείς και συνεχείς αλλαγές σε κανονισμούς, νόμους και συμβάσεις (Klassen et al., 2016).

- **Φορολογικά κίνητρα του transfer pricing**

Η παγκοσμιοποίηση έχει οδηγήσει σε σύγχρονες οπτικές γωνίες στις δραστηριότητες του transfer pricing ενώ η παραγωγή σε παγκόσμιο επίπεδο έχει επωφεληθεί, καθώς μέσω του transfer pricing δημιουργούνται ευνοϊκές συνθήκες για φοροαποφυγή, ελαχιστοποίηση των φορολογικών υποχρεώσεων και άμεση μετατόπιση κερδών. Το παγκόσμιο φορολογικό περιβάλλον φέρνει τόσες πολλές αβεβαιότητες, διαφορετικά φορολογικά κίνητρα, εκπτώσεις και απαλλαγές, διάφορες φορολογικές νομοθεσίες και τις ποικίλες ερμηνείες τους, καθώς και διαφορές στους φορολογικούς συντελεστές στις διάφορες χώρες (Vakulchik & Riabich, 2014).

Αυτές οι παραλλαγές αφήνουν περιθώρια για τις πολυεθνικές εταιρείες να εκμεταλλευτούν τις ασάφειες και τις διαφορές που προκύπτουν από τα φορολογικά συστήματα διαφορετικών χωρών μέσω του transfer pricing, εξ ου και ο όρος φορολογικά κίνητρα. Η εταιρική ισχύς, η πολυπλοκότητα των συναλλαγών των πολυεθνικών επιχειρήσεων και η έκταση της παγκοσμιοποίησης έχουν επιδεινώσει το πρόβλημα του transfer pricing τα τελευταία χρόνια. Τα δίκτυα παραγωγής και ανταλλαγής έχουν γίνει πιο περίπλοκα (Bhattacharjee & Moreno, 2017).

Πρώτον, οι εγχώριες εταιρείες έχουν πλέον τόσο πολυεθνικές όσο και διακρατικές προδιαθέσεις. Δεύτερον, ξένες εταιρείες συνεργάζονται με εγχώριες εταιρείες μέσω

κοινοπραξιών, νέων εταιρειών, συνεργατών και κατά καιρούς εικονικών εταιρειών. Αυτό έχει κάνει τις στρατηγικές του transfer pricing που βασίζονται στη φορολογία πιο περίπλοκες, ενώ οι συνθήκες που επικρατούν στο εσωτερικό και στα ξένα έθνη όπου βρίσκεται η μητρική ή η θυγατρική, συχνά επηρεάζουν τις αποφάσεις σχετικά με τις στρατηγικές που θα εφαρμοστούν. Το transfer pricing βρίσκεται συχνά στον πυρήνα μιας απόφασης με στόχο τη μεγιστοποίηση των κερδών και την ελαχιστοποίηση της φορολογικής υποχρέωσης.

3.5 Μέθοδοι του transfer pricing

Η πρώιμη βιβλιογραφία της οικονομίας και της λογιστικής υποστηρίζει ότι σε απόλυτα ανταγωνιστικές αγορές, η οριακή τιμή μεταβίβασης με βάση το κόστος επιτρέπει τη βελτιστοποίηση του κέρδους (Hirshleifer, 1956). Ωστόσο, το μοντέλο δεν συζητά πώς πρέπει να επιτευχθεί η βέλτιστη ισορροπία μέσω μιας διευθυντικής προοπτικής (Martini, 2008). Επιπλέον, ο Arvidsson (1972) υποστηρίζει ότι η λήψη αποφάσεων για τις πολιτικές τιμολόγησης μεταβίβασης έχει περιορισμένο ορθολογισμό λόγω της έλλειψης πληροφοριών και των πολύπλοκων δομών στόχων. Ο Eccles (1985) διαπίστωσε ότι το transfer pricing σπάνια χρησιμοποιείται ως μηχανισμός για την κατανομή πόρων εντός μιας επιχείρησης, αλλά μάλλον παρακινεί τους διευθυντές να αυξήσουν την αξία των εσωτερικών περιουσιακών στοιχείων σε κάθετα επίπεδα.

Καθώς το transfer pricing έχει μοντελοποιηθεί μέσω οικονομικής προοπτικής και με μαθηματικές τεχνικές, υπάρχουν επιπλέον δύο σημαντικές πτυχές που πρέπει να ληφθούν υπόψη. Το πρώτο είναι η γενική συμπεριφορά των διευθυντών σε μια κατάσταση λήψης αποφάσεων και το δεύτερο εξετάζει τις αντιδράσεις μεταξύ των διευθυντών σε διαφορετικά τμήματα (Arvidsson, 1972). Οι διευθυντές καθορίζουν τις πολιτικές του transfer pricing σε μια επιχείρηση και η αποτίμησή τους γίνεται στο χρηματιστήριο (Eccles & White, 1988). Επομένως, το transfer pricing έχει ελάχιστα ή καθόλου κοινά με την κατανομή πόρων, η οποία αναιρεί την παραδοσιακή οικονομική αντίληψη του τρόπου με τον οποίο οι εταιρείες χρησιμοποιούν την τιμολόγηση μεταβίβασης.

Ο Eccles (1983) δηλώνει ότι συχνά μια εταιρεία χρησιμοποιεί διάφορες πολιτικές transfer pricing ανάλογα με τη στρατηγική των ομάδων, των επιχειρηματικών

μονάδων και των προϊόντων που εμπλέκονται. Οι Borkowski (1990), Spicer (1988) και Eccles (1985) αναγνωρίζουν ότι δεν υπάρχει μια ενιαία σωστή μέθοδος transfer pricing, σύμφωνα με τη θεωρία έκτακτης ανάγκης. Ωστόσο, υπάρχουν τρεις γενικά αποδεκτές μέθοδοι τιμολόγησης μεταβίβασης στη βιβλιογραφία, οι οποίες είναι, η τιμολόγηση με βάση το κόστος, την αγορά και τη διαπραγμάτευση (Cravens, 1997). Επιπλέον, ο Arvidsson (1972) διαπίστωσε ότι η μέθοδος βάσει κόστους και η μέθοδος που βασίζεται στην αγορά είναι οι πιο συχνά χρησιμοποιούμενες μέθοδοι transfer pricing και η διαπραγμάτευση μεταξύ των τμημάτων της τιμής μεταφοράς ήταν λιγότερο συχνή και χρησιμοποιήθηκε μόνο ως συμπλήρωμα σε άλλες μεθόδους.

- **Μέθοδος βάσει κόστους**

Στις περισσότερες περιπτώσεις, οι αγορές είναι ατελώς ανταγωνιστικές και τότε η αγοραία τιμή πιθανότατα θα είναι μεγαλύτερη από το οριακό κόστος (Eccles, 1983). Όταν συμβαίνει αυτό, το οριακό κόστος δεν ισχύει ως πολιτική μεταβίβασης τιμών. Σε περίπτωση που δεν υπάρχει εξωτερική αγορά ή πληροφορίες για την εξωτερική αγορά, δεν μπορεί να χρησιμοποιηθεί ούτε οριακό κόστος ούτε κόστος βάσει της αγοράς. Σε αυτές τις περιπτώσεις, το κόστος παραγωγής ενός προϊόντος μπορεί να εφαρμοστεί, που ονομάζεται τιμολόγηση μεταβίβασης με βάση το κόστος, και συνεπάγεται ότι το τμήμα που πουλά το τελικό προϊόν σε ένα τρίτο μέρος αναγνωρίζει το πλήρες κέρδος (Bhattacharjee & Moreno, 2017). Η μέθοδος που βασίζεται στο κόστος μεγιστοποιεί τα κέρδη ενός τμήματος και μπορεί να οδηγήσει σε υποβελτιστοποίηση του συνολικού αποτελέσματος της επιχείρησης εάν τα κέρδη δεν κατανομηθούν σωστά (Eccles, 1985). Ο Eccles (1983) εγείρει το πρόβλημα του τελικού προϊόντος να μην τιμολογείται αρκετά επιθετικά όταν χρησιμοποιείται η μέθοδος με βάση το κόστος, με αποτέλεσμα την απώλεια μεριδίων αγοράς ή κερδών.

- **Μέθοδος που βασίζεται στην αγορά**

Μια μέθοδος που βασίζεται στην αγορά συνδέει το κόστος των εσωτερικών μεταφορών με την τιμή της εξωτερικής αγοράς ως κοινή προσέγγιση. Αυτό συνήθως δικαιολογείται όταν η αγορά έχει τέλειο ανταγωνισμό, ωστόσο, οι Arya και Mittendorf (2008) βρίσκουν ότι το transfer pricing που βασίζεται στην αγορά μπορεί επίσης να δικαιολογηθεί σε ατελές ανταγωνισμό. Η μέθοδος που βασίζεται στην αγορά συμβάλλει στο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα μιας επιχείρησης επειδή το

εταιρικό επίπεδο αναγκάζεται να μειώσει την τιμή αγοράς του προϊόντος, κάτι που μεταφράζεται σε μια επιθετική προσέγγιση παραγωγής (Arya & Mittendorf, 2008). Επομένως, η τιμή μεταβίβασης που βασίζεται στην αγορά μπορεί να συμβάλει στην ανταγωνιστικότητα της επιχείρησης (Arvidsson, 1972).

Αντίθετα, ο Eccles (1983) τονίζει ότι η μέθοδος που βασίζεται στην αγορά καθιστά το τελικό προϊόν μη ανταγωνιστικό επειδή κάθε τμήμα θα κερδίσει το ατομικό του κέρδος με το ποσοστό επί τοις εκατό και μπορεί να συμβάλει στο να κάνει το τελικό προϊόν πιο ακριβό. Είναι δύσκολο να προσδιοριστεί η τιμή της αγοράς, η έλλειψη πληροφοριών για την αγορά, τα εξειδικευμένα προϊόντα ή η διαφορά μεταξύ εσωτερικών και εξωτερικών προϊόντων, μια μέθοδος που βασίζεται στην αγορά μπορεί να είναι αδύνατο να εφαρμοστεί (Vaaysman, 1996). Τα τμήματα που εμπλέκονται στο χρηματιστήριο μπορούν να υποστηρίξουν ότι η τιμή που βασίζεται στην αγορά είναι αναληθής και επομένως επηρεάζουν τις αντιλήψεις για την απόδοση του τμήματος και την κατανοήση της συμβολής του στο συνολικό εταιρικό κέρδος (Eccles, 1983).

- **Η συγκρίσιμη μη ελεγχόμενη τιμή (CUP)**

Γενικά, σε συγκρίσιμες περιστάσεις, αυτή η μέθοδος συγκρίνει την τιμή του ακινήτου και της υπηρεσίας που χρεώνεται σε μια ελεγχόμενη συναλλαγή με την τιμή που χρεώνεται σε μια συγκρίσιμη μη ελεγχόμενη συναλλαγή. Η μέθοδος CUP θα μπορούσε να βασίζεται σε εσωτερικές συγκρίσιμες συναλλαγές εάν η ανάλυση συγκρισιμότητας πραγματοποιείται μεταξύ του ομίλου μιας πολυεθνικής και ενός τρίτου μέρους. Η μέθοδος CUP θα μπορούσε να απεικονιστεί λαμβάνοντας υπόψη μια συναλλαγή στην οποία υπάρχει ο κατασκευαστής, δηλαδή μέρος ενός ομίλου πολυεθνικής, μια ελεγχόμενη θυγατρική του ίδιου ομίλου και μια μη ελεγχόμενη/ανεξάρτητη επιχείρηση (Klassen et al., 2016).

Το προϊόν που πωλείται είναι το ίδιο και για τις δύο συναλλαγές. Η μέθοδος CUP είναι η πιο αποτελεσματική μέθοδος για την εφαρμογή της αρχής όταν είναι απλός ο εντοπισμός μιας συγκρίσιμης μη ελεγχόμενης συναλλαγής, με τον τρόπο που για έναν συγκεκριμένο τύπο προϊόντος ή υπηρεσίας που διαπραγματεύεται μεταξύ συνδεδεμένων επιχειρήσεων υπάρχει παράλληλα μια άλλη συναλλαγή με τους ίδιους όρους σε ανεξάρτητες εταιρείες που υιοθετούν τις τιμές της αγοράς. Η σύγκριση

μεταξύ δύο συναλλαγών προϋποθέτει ότι δεν υπάρχουν διαφορές στις σχετικές συνθήκες που θα μπορούσαν να επηρεάσουν την τιμή και σε περίπτωση ύπαρξης τέτοιων διαφορών, απαιτούνται διορθώσεις για την εξάλειψη των ουσιωδών επιπτώσεων.

Για παράδειγμα, η μέθοδος CUP είναι ιδιαίτερα αξιόπιστη για το εμπόριο ενός ίδιου προϊόντος. Ανεξάρτητες επιχειρήσεις παρέχουν το ίδιο αγαθό ή υπηρεσία που πωλείται από συνδεδεμένες εταιρείες. Σε αυτή την περίπτωση η σύγκριση είναι αρκετά απλή στην ολοκλήρωση λόγω της ομοιότητας των περιστάσεων σχετικά με την ποιότητα, την ποσότητα, την αλυσίδα παραγωγής και διανομής. Για παράδειγμα, ενδέχεται να προκύψουν διαφορές από τους όρους ασφάλισης και παράδοσης και για τους οποίους οι φορολογικές αρχές ενδέχεται να ζητήσουν ορισμένες προσαρμογές και διορθώσεις (Bhattacharjee & Moreno, 2017).

Στην πράξη, ωστόσο, είναι σπάνιο να βοηθηθεί η σύγκριση μεταξύ συναλλαγών που είναι αρκετά παρόμοιες ώστε να μην καταγράφονται διαφορές που επηρεάζουν τις τιμές και να έχει ως αποτέλεσμα την εφαρμογή της μεθόδου CUP. Ακόμη και επειδή, η σύγκριση μεταξύ των συναλλαγών μπορεί να μην βασίζεται μόνο στη συγκρισιμότητα προϊόντων ή υπηρεσιών μπορεί να ανταποκρίνεται σε ενημερωτικές ανάγκες σχετικά με ευρύτερες επιχειρηματικές λειτουργίες για την κατανόηση περισσότερων για τη διεθνή συναλλαγή.

- **Η μέθοδος της τιμής μεταπώλησης**

Αυτή η μέθοδος εφαρμόζεται σε μια συγκεκριμένη λειτουργία μάρκετινγκ και προώθησης για ένα καθορισμένο προϊόν ή υπηρεσία, αλλά εφαρμόζεται πάντα σε συναλλαγές ενσώματων ακινήτων. Προκειμένου να επιτευχθεί η αρχή του πλήρους εμπορίου, είναι απαραίτητο να συγκριθεί (Wang et al., 2016):

- 1) Το περιθώριο τιμής που θα προέκυπτε από τη μεταπώληση ενός καθορισμένου προϊόντος, που αγοράστηκε από τη συνδεδεμένη εταιρεία στο πλαίσιο ελεγχόμενης συναλλαγής του ομίλου σε τιμή X, με μια ανεξάρτητη επιχείρηση σε συγκρίσιμη ανεξέλεγκτη συναλλαγή.

2) Το περιθώριο τιμής της πώλησης του ίδιου προϊόντος με τους ίδιους όρους σε τιμή Υ εντός μερών που δεν συνδέονται πλήρως και αρχικά, άρα μεταξύ ανεξάρτητων επιχειρήσεων.

Εάν αυτά τα περιθώρια είναι πολύ διαφορετικά μεταξύ τους, είναι υποχρεωτικές οι διορθώσεις και προσαρμογές στον καθορισμό της τιμής από τη συνδεδεμένη εταιρεία ενώ όταν τα περιθώρια είναι αρκετά παρόμοια, τότε πραγματοποιείται συναλλαγή σε καθαρά εμπορική βάση. Η σύγκριση αυτών των δύο περιθωρίων υπαγορεύει το γεγονός ότι οι δύο συναλλαγές είναι επαρκώς συγκρίσιμες και καμία από τις διαφορές δεν θα μπορούσε να επηρεάσει ουσιαστικά το περιθώριο τιμής μεταπώλησης.

3.6 Μέθοδοι συναλλακτικού κέρδους

- **Η μέθοδος καθαρού περιθωρίου συναλλαγών**

Τα καθαρά περιθώρια συγκρίνονται εσωτερικά, άρα σε συγκρίσιμες συναλλαγές με τρίτα μέρη, ή συγκρίνονται εξωτερικά, για συναλλαγές μεταξύ ανεξάρτητων επιχειρήσεων. Γενικά, τα μη λειτουργικά στοιχεία εξαιρούνται από τον υπολογισμό του καθαρού περιθωρίου. Η διαφορά με τις άλλες μεθόδους είναι ότι οι συναλλαγές πρέπει να είναι παρόμοιες και όχι απόλυτα ίσες μεταξύ της για να συγκριθούν οι συνθήκες και να αξιολογηθεί η σωστή τιμή μεταφοράς που πρέπει να υιοθετηθεί. Προκειμένου να επιτευχθεί της ο υπολογισμός, αυτή η μέθοδος σχετίζεται με την έννοια των δεικτών καθαρού κέρδους ως απόδοση περιουσιακών στοιχείων. Αυτοί οι δείκτες βασίζονται στην πραγματικότητα στο κόστος, τις πωλήσεις ή τα περιουσιακά στοιχεία, ανάλογα με την επιλογή που αποφασίζει η εταιρεία που αντικατοπτρίζει κινδύνους μεταξύ των μερών που εμπλέκονται (Bhattacharjee & Moreno, 2017).

Οι εταιρείες πρέπει να προσαρμόσουν τους δείκτες μέσω της εφαρμογής μιας σειράς σταθμίσεων που σχετίζονται με το ποιο μέρος φέρει τον συγκεκριμένο κίνδυνο. Για το λόγο αυτό, ένα από τα πιο σημαντικά ευνοϊκά χαρακτηριστικά είναι ότι οι δείκτες κέρδους επηρεάζονται λιγότερο από της συναλλακτικές διαφορές από ό,τι στην περίπτωση της παραδοσιακής μεθόδου, ή της μεθόδου CUP, επειδή οι διαφορές ειδικά αυτές που είναι λειτουργικές, αντανakλώνται στις διακυμάνσεις του κόστους και τέλος και στο περιθώριο κέρδους (Wang, 2016).

Η διακύμανση των περιθωρίων είναι σε γενικές γραμμές παρόμοια με αυτή των δεικτών λειτουργικών κερδών. Υπό αυτή την έννοια, η λειτουργική ανάλυση έχει πρωταρχικό ρόλο καθώς καθορίζει την εφαρμογή ορισμένων λειτουργικών στοιχείων που μπορεί να διαφέρουν σημαντικά ανά εταιρεία. Τέλος, ο προσδιορισμός του καθαρού κέρδους είναι ιδιαίτερα σημαντικός, καθώς είναι έντονη η ανάγκη να εξαλειφθούν εκείνα τα έξοδα και τα έσοδα που επηρεάζουν τη δημιουργία των κερδών και ως εκ τούτου επηρεάζουν τη συγκρισιμότητα μεταξύ των συναλλαγών, για παράδειγμα τα έσοδα και έξοδα από τόκους (Wu & Lu, 2018).

Προκειμένου να εφαρμοστεί αυτή η μέθοδος, είναι απαραίτητος πολύ μεγάλος όγκος πληροφοριών σχετικά με συγκρίσιμες συναλλαγές και δείκτες αναφοράς που χρησιμοποιούνται για τη διεξαγωγή της ανάλυσης συγκρισιμότητας, οι οποίες θα μπορούσαν να μην είναι διαθέσιμες τη στιγμή της ολοκλήρωσης μιας ελεγχόμενης συναλλαγής και αυτό μπορεί να έχει ως αποτέλεσμα προβλήματα στην εφαρμογή της μεθόδου κάτι που με τη σειρά του μπορεί να έχει σημαντικές συνέπειες. Ωστόσο, τα τελευταία χρόνια, αυτή η μέθοδος έχει γίνει σχεδόν η προεπιλεγμένη μέθοδος για τους φορολογούμενους, επειδή η μέθοδος καθαρού περιθωρίου συναλλαγών είναι λιγότερο ευαίσθητη σε μικρές διαφορές στα προϊόντα που ανταλλάσσονται (Bhattacharjee & Moreno, 2017).

- **Η μέθοδος διαίρεσης κέρδους συναλλαγών**

Στόχος της της μεθόδου είναι να διασφαλίσει τη σωστή αναλογία των κερδών που επιτυγχάνουν οι συνδεδεμένες εταιρείες σε μια ελεγχόμενη συναλλαγή σχετικά με τη δημιουργία αξίας κάθε τμήματος. Η συνεισφορά πρέπει να συμφωνηθεί με αυτή που συνέβη σε συγκρίσιμη συναλλαγή μεταξύ ανεξάρτητων επιχειρήσεων. Ο τελικός στόχος εξακολουθεί να είναι η ολοκλήρωση της αρχής των εμπορικών συναλλαγών, αλλά υπό την προοπτική κερδών που αναλύεται για τις θυγατρικές μεμονωμένων τμημάτων (Klassen et al., 2016). Αυτή η μέθοδος συνιστάται ιδιαίτερα όταν και τα δύο μέρη κάνουν μοναδικές συνεισφορές στις συναλλαγές. Αυτό σημαίνει ότι οι περιπτώσεις εξαιρετικά ολοκληρωμένων λειτουργιών υπόκεινται στην εφαρμογή αυτής της μεθόδου.

Περιπτώσεις διασύνδεσης δραστηριοτήτων, κοινοπραξίες, λανσάρισμα της επωνυμίας απαιτούν πιο σύνθετες μελέτες και αναλύσεις, τις οποίες μια παραδοσιακή

μέθοδος δεν μπορεί να απαντήσει, και προκαλούν τη δυσκολία ανάλυσης πληροφοριών σε μία βάση, από πλευράς μεμονωμένων θυγατρικών. Είναι μια μέθοδος διπλής όψης, επειδή λαμβάνει υπόψη και τα δύο εμπλεκόμενα μέρη, οπότε θα καθοριστεί η προσφορά του κάθε μέρους. Το τμήμα έρευνας και ανάπτυξης διοικείται από μια συνδεδεμένη εταιρεία, επομένως οι κίνδυνοι που συνδέονται με την επιτυχία ή την αποτυχία της παροχής αυτής της καινοτόμου λύσης στην αγορά καλύπτονται από τη συνδεδεμένη εταιρεία.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4-ARM'S LENGTH ΑΡΧΗ ΚΑΙ ΤΕΚΜΗΡΙΩΣΗ ΕΝΔΟΟΜΙΛΙΚΩΝ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ

4.1 Το έργο διάβρωσης της βάσης και της μετατόπισης κερδών

Η ελεύθερη κυκλοφορία κεφαλαίων και εργασίας, η μεταφορά της παραγωγικής βάσης από τη θέση κόστους όσον αφορά την τιμή των πόρων και την τιμή εργασίας, η μέτρια άρση του φορολογικού εμποδίου, η τεχνολογική και τηλεπικοινωνιακή ανάπτυξη και η αυξανόμενη σημασία της διαχείρισης των κινδύνων και της ανάπτυξης, είχαν κυρίαρχο αντίκτυπο στον τρόπο με τον οποίο πραγματοποιούνται οι διασυνοριακές δραστηριότητες. Η παγκοσμιοποίηση έχει διευρύνει το εμπόριο και έχει αυξήσει τις χώρες άμεσων ξένων επενδύσεων. Αντίστοιχα, υποστηρίζει την ανάπτυξη, δημιουργεί θέσεις εργασίας, προωθεί την καινοτομία. Η παγκοσμιοποίηση επηρεάζει τα καθεστάτα φορολογίας εισοδήματος των επιχειρήσεων (Becker-Ritterspach et al., 2017).

Ήδη από τη δεκαετία του 1920, η Κοινωνία των Εθνών αναγνώριζε ότι η αλληλεπίδραση κάθε εγχώριου φορολογικού συστήματος μπορεί να οδηγήσει σε διπλή φορολογία με δυσμενείς επιπτώσεις στην ανάπτυξη και την παγκόσμια ευημερία. Οι χώρες σε όλο τον κόσμο συμφωνούν για την ανάγκη εξάλειψης της διπλής φορολογίας και την ανάγκη να επιτευχθεί αυτό με βάση τους συμφωνημένους διεθνείς κανόνες που είναι σαφείς και προβλέψιμοι. Το διεθνές φορολογικό δίκαιο αποτελεί επομένως βασικό πυλώνα για την υποστήριξη της ανάπτυξης της παγκόσμιας οικονομίας. Καθώς η οικονομία έγινε πιο ολοκληρωμένη παγκοσμίως, το ίδιο έκαναν και οι επιχειρήσεις.

Επιπλέον, οι ενδοομιλικές συναλλαγές αντιπροσωπεύουν ένα αυξανόμενο ποσοστό του συνολικού εμπορίου. Η παγκοσμιοποίηση είχε ως αποτέλεσμα τη μεταφορά από τα μοντέλα λειτουργίας της χώρας σε παγκόσμια μοντέλα που βασίζονται σε ομίλους και ολοκληρωμένες αλυσίδες εφοδιασμού που συγκεντρώνουν πολλές λειτουργίες σε περιφερειακό ή παγκόσμιο επίπεδο. Επιπλέον, η αυξανόμενη σημασία του στοιχείου των υπηρεσιών της οικονομίας και του ψηφιακού προϊόντος που συχνά μπορεί να παραδοθεί μέσω του Διαδικτύου, έχει διευκολύνει πολύ τις επιχειρήσεις να

εντοπίζουν πολλές παραγωγικές δραστηριότητες σε γεωγραφικές τοποθεσίες που είναι απομακρυσμένες από τη φυσική τους θέση (Rahmiati & Sandi, 2016).

Αυτές οι εξελίξεις έχουν επιδεινωθεί από την αυξανόμενη πολυπλοκότητα των φοροτεχνικών στον εντοπισμό και την εκμετάλλευση των ευκαιριών αρμπιτράζ και των ορίων του αποδεκτού φορολογικού σχεδιασμού, παρέχοντας έτσι στις πολυεθνικές επιχειρήσεις μεγαλύτερη εμπιστοσύνη στη λήψη επιθετικών φορολογικών θέσεων. Στο μεταβαλλόμενο διεθνές φορολογικό περιβάλλον, αρκετές χώρες έχουν εκφράσει ανησυχία για το πώς τα διεθνή πρότυπα στα οποία βασίζονται οι διμερείς φορολογικές συμβάσεις κατανέμουν τα φορολογικά δικαιώματα μεταξύ της χώρας προέλευσης και του κράτους κατοικίας. Τα διεθνή φορολογικά ζητήματα δεν ήταν ποτέ τόσο ψηλά στην πολιτική ατζέντα όσο σήμερα (Becker-Ritterspach et al., 2017).

Η ενοποίηση των εθνικών οικονομιών και αγορών έχει αυξηθεί σημαντικά τα τελευταία χρόνια. Αυτό άσκησε πίεση στο διεθνές φορολογικό πλαίσιο, το οποίο σχεδιάστηκε πριν από περισσότερο από έναν αιώνα. Οι παρόντες κανόνες έχουν αποκαλύψει αδυναμίες που δημιουργούν ευκαιρίες για τη διάβρωση βάσης και τη μετατόπιση κέρδους (BEPS), απαιτώντας έτσι μια τολμηρή κίνηση από τους υπεύθυνους χάραξης πολιτικής για την αποκατάσταση της εμπιστοσύνης στο σύστημα και τη διασφάλιση ότι τα κέρδη φορολογούνται όπου συμβαίνουν οικονομικές δραστηριότητες και δημιουργείται αξία (Cherevko, 2014).

Το 2013, οι κυβερνήσεις του Οργανισμού Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης (ΟΟΣΑ) και της G20 ξεκίνησαν την πιο σημαντική αναδιατύπωση των διεθνών φορολογικών κανόνων εδώ και έναν αιώνα. Τα έργα BEPS που ξεκίνησαν κατά τη διάρκεια της πιο κρίσιμης χρηματοπιστωτικής και οικονομικής κρίσης, με φιλόδοξο στόχο την αναθεώρηση των κανόνων για την ευθυγράμμισή τους με τις εξελίξεις στην παγκόσμια οικονομία και τη διασφάλιση ότι τα κέρδη θα φορολογούνται όπου πραγματοποιούνται οικονομικές δραστηριότητες και δημιουργείται αξία. Οι χώρες αναγνώρισαν την ανάγκη να αποτραπεί η διάλυση του υφιστάμενου πλαισίου που βασίζεται στη συναίνεση και θέλησαν να διασφαλίσουν ότι η παγκοσμιοποίηση δεν θα οδηγήσει σε μείωση των διεθνών συντονιστών και σε συντονισμένες μονομερείς ενέργειες στον φορολογικό τομέα που θα πολλαπλασίαζαν την αβεβαιότητα (Becker-Ritterspach et al., 2017).

Η διάβρωση της βάσης αποτελεί σοβαρό κίνδυνο για τα φορολογικά έσοδα, τη φορολογική κυριαρχία και τη φορολογική δικαιοσύνη τόσο για τις χώρες μέλη του ΟΟΣΑ όσο και για τις τρίτες χώρες. Ενώ υπάρχουν πολλοί τρόποι με τους οποίους οι εγχώριες βάσεις μπορούν να διαβρωθούν, μια σημαντική πηγή διάβρωσης της βάσης είναι η μετατόπιση κερδών. Ταυτόχρονα, περαιτέρω μελέτη στα δεδομένα που σχετίζονται με τη διάβρωση της βάσης και τη μετατόπιση κερδών είναι σημαντική και απαραίτητη, και δεν υπάρχει αμφιβολία ότι η διάβρωση βάσης και η μετατόπιση κέρδους είναι ένα επιτακτικό και ζήτημα για πολλές δικαιοδοσίες. Σε αυτό το πλαίσιο, η G20 ενθάρρυνε και προώθησε το έργο που ανέλαβε ο ΟΟΣΑ σε αυτόν τον τομέα (Cherevko, 2014).

Τα κενά και οι αποκλίσεις στους ισχύοντες διεθνείς φορολογικούς κανόνες μπορούν να κάνουν τα κέρδη να εξαφανιστούν φορολογικά ή να επιτρέπουν τη μετατόπιση των κερδών σε χώρες χωρίς ή με χαμηλή φορολογία, όπου η επιχείρηση έχει μικρή ή καθόλου οικονομική δραστηριότητα. Αυτές οι δραστηριότητες αναφέρονται ως διάβρωση βάσης και μετατόπιση κερδών (BEPS). Εκτός από ορισμένες περιπτώσεις καταχρήσεων αποδεικτικών στοιχείων, τα ζητήματα έγκεινται στους ίδιους τους φορολογικούς κανόνες. Αντί να κάνουν επενδύσεις για οικονομικούς λόγους, οι εταιρείες συχνά μπαίνουν στον πειρασμό να επιλέξουν επενδύσεις καθαρά για φορολογικούς λόγους, οδηγώντας σε ακατάλληλη κατανομή των πόρων. Αυτό επηρεάζει επίσης την εμπιστοσύνη στην ακεραιότητα του φορολογικού συστήματος, ένα ζήτημα που είναι ιδιαίτερα σημαντικό σε μια περίοδο δημοσιονομικής εξυγίανσης και κοινωνικών δυσκολιών σε πολλές χώρες (OECD, 2017).

4.2 Ορισμός της Arm's Length αρχής

Η αρχή του Οργανισμού Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης (ΟΟΣΑ) είναι η συναίνεση για την ενδοομιλική τιμολόγηση και πρέπει να χρησιμοποιείται για τον καθορισμό των τιμών μεταφοράς για φορολογικούς σκοπούς (OECD, 2017). Η έγκυρη δήλωση της αρχής του πλήρους ανταγωνισμού βρίσκεται στην παράγραφο 1 του άρθρου 9 του υποδείγματος της φορολογικής σύμβασης του ΟΟΣΑ. Το άρθρο 9 ορίζει ότι όταν τίθενται ή επιβάλλονται όροι μεταξύ των δύο συνδεδεμένων επιχειρήσεων στις εμπορικές ή οικονομικές τους σχέσεις που διαφέρουν από εκείνους που θα πραγματοποιούνταν μεταξύ ανεξάρτητων επιχειρήσεων, τότε τυχόν κέρδη που θα είχαν προκύψει σε μία από τις επιχειρήσεις, αλλά, λόγω αυτών των συνθηκών, δεν

έχουν συσσωρευθεί, μπορεί να συμπεριληφθούν στα κέρδη των επιχειρήσεων και να φορολογηθούν αναλόγως (OECD, 2017).

Η αρχή του πλήρους εμπορίου συνεπάγεται τη σύγκριση της τιμής, του περιθωρίου ή των κερδών από συγκρίσιμες συναλλαγές μεταξύ ανεξάρτητων επιχειρήσεων (OECD, 2010). Η εφαρμογή της αρχής κατά τον έλεγχο των όρων και προϋποθέσεων της τιμής στις συμβάσεις μεταξύ συνδεδεμένων μερών συνεπάγεται αγνόηση του κοινού συμφέροντος μεταξύ τους. Θα μπορούσε να είναι δύσκολο να εφαρμοστεί η αρχή του πλήρους ανταγωνισμού με τον ίδιο τρόπο τόσο για τις φορολογικές διοικήσεις όσο και για τους φορολογούμενους. Αυτό συμβαίνει διότι προκύπτουν δυσκολίες κατά τη λήψη πληροφοριών συναλλαγών από ανεξάρτητες επιχειρήσεις και τη χρήση αυτών των πληροφοριών για σύγκριση με τις συναλλαγές μεταξύ συνδεδεμένων επιχειρήσεων. Αυτές οι πληροφορίες θα μπορούσαν συχνά να είναι ελλιπείς, θα μπορούσε να ήταν δύσκολο να ληφθούν ή να έχουν ζητήματα εμπιστευτικότητας (OECD, 2010).

Σύμφωνα με την Arm's Length αρχή, οι συναλλαγές μεταξύ ανεξάρτητων επιχειρήσεων ονομάζονται μη ελεγχόμενες συναλλαγές. Τέτοιες συναλλαγές ονομάζονται μη ελεγχόμενες επειδή χαρακτηρίζονται από δυνάμεις της αγοράς και είναι απρόβλεπτες από τη φύση τους. Αντίθετα, οι συναλλαγές μεταξύ συνδεδεμένων επιχειρήσεων είναι ελεγχόμενες επειδή είναι μεγαλύτερη η δυνατότητα καθορισμού συγκεκριμένων τιμών μεταφοράς ή ορισμένων όρων όπως η φάση μεταφοράς, η φάση πληρωμής και άλλοι συμβατικοί όροι από ό,τι σε άλλες περιπτώσεις. Προκειμένου να αναπαραχθούν οι συνθήκες που αφορούν μια συναλλαγή μεταξύ ανεξάρτητων μερών, η Arm's Length αρχή προσπαθεί να προσαρμόσει αυτή τη δυναμική αντιμετωπίζοντας τις συνδεδεμένες οντότητες του ομίλου ως ξεχωριστές εταιρείες αντί ως μέρη ενός ενιαίου ενοποιημένου ομίλου.

Στην πραγματικότητα, η αρχή του πλήρους ανταγωνισμού θα μπορούσε να μεταφραστεί σε αρχή ανταγωνισμού μόνο και μόνο για το γεγονός της συγκρισιμότητας των περιστάσεων όπως οι τιμές, η φορολογία των κερδών και ούτω καθ' εξής. Ελλείπει αγοράς αναφοράς, μια ορισμένη και ακριβής τιμή μεταβίβασης δεν είναι εύκολα καθορισμένη, ιδίως για εταιρείες που διαθέτουν εμπορικά σήματα, πατέντες και άλλα άυλα περιουσιακά στοιχεία. Σε αυτήν την περίπτωση, οι πολυεθνικές εταιρείες πρέπει να παράσχουν κατάλληλα οικονομικά έγγραφα για να

αναφέρουν τη μέθοδο που υιοθετήθηκε, το κίνητρο πίσω από τη συγκεκριμένη επιλογή και τα αποτελέσματα που προήλθαν από την εφαρμογή αυτής της μεθόδου αντί άλλης.

Η εφαρμογή της αρχής ακολουθεί τη σύγκριση αυτών των καταστάσεων στις οποίες η σχετική δυναμική θα μπορούσε να επηρεάσει το αποτέλεσμα της συναλλαγής. Προκειμένου να εφαρμοστεί σωστά η αρχή, το έγγραφο των κατευθυντήριων γραμμών του ΟΟΣΑ εισάγει την ανάλυση συγκρισιμότητας. Σε ορισμένες περιπτώσεις είναι αναπόφευκτο να βρεθούν σημαντικές οικονομικές διαφορές, όπως το προφίλ κινδύνου, ικανές να επηρεάσουν το αποτέλεσμα, και ως εκ τούτου απαιτούνται διορθώσεις και προσαρμογές για την εξάλειψη πιθανών πηγών στρεβλώσεων και τη βελτίωση της αξιοπιστίας της σύγκρισης (Rahmiati & Sandi, 2016).

Για να ολοκληρώσει την ανάλυση συγκρισιμότητας, ο φορολογούμενος πρέπει να εξετάσει πέντε παράγοντες που επηρεάζουν τόσο τη μη ελεγχόμενη συναλλαγή όσο και την ελεγχόμενη συναλλαγή, προκειμένου να αξιολογήσει τη δυναμική και τις διαφορές που θα μπορούσαν να προκαλέσουν στρέβλωση ολόκληρης της συναλλαγής. Ο πρώτος παράγοντας αφορά τα απτά χαρακτηριστικά του προϊόντος/υπηρεσίας που ανταλλάσσεται. Απτά χαρακτηριστικά είναι για παράδειγμα φυσικά χαρακτηριστικά όπως χρώματα, πακέτα, λειτουργικότητα, ποιότητα, αξιοπιστία, διαθεσιμότητα. Σε περίπτωση άυλων πόρων, τα χαρακτηριστικά αναφέρονται στην ιδιοκτησία όπως δίπλωμα ευρεσιτεχνίας, εμπορικό σήμα, βαθμός προστασίας.

Πιθανές ουσιώδεις αποκλίσεις μπορεί να προκύψουν κατά την ανάλυση. Για κάθε χαρακτηριστικό υπάρχουν απαραίτητες προσαρμογές που προκαλούνται από τη διαφορά στη φύση των αγαθών και των υπηρεσιών που συναλλάσσονται, των εμπλεκομένων και των χωρών όπου πραγματοποιείται η συναλλαγή. Δεύτερον, η συγκρίσιμη ανάλυση θα επικεντρωθεί στον προσδιορισμό των οικονομικά σημαντικών δραστηριοτήτων, των περιουσιακών στοιχείων που χρησιμοποιούνται και των κινδύνων που αναλαμβάνουν τα μέρη ως κινδύνους ζημίας, κινδύνους αγοράς και κινδύνους αποτυχίας. Αυτή η φάση ονομάζεται λειτουργική ανάλυση και αφορά τη σύνθεση, την οργάνωση και το πλαίσιο της ομάδας της πολυεθνικής (Rahmiati & Sandi, 2016).

Αυτή η φάση είναι εξαιρετικά σημαντική προκειμένου να υπάρχει μια σαφέστερη εικόνα σχετικά με τη φύση της συναλλαγής γενικά και τη σχέση πίσω από ένα συγκεκριμένο εμπόριο εντός του ομίλου σε όλο τον κόσμο. Η γνώση της φύσης της σχέσης είναι χρήσιμη για να εξεταστεί εάν υπήρχαν ευνοϊκές συνθήκες σε μια συναλλαγή ή όχι. Οι διευθυντές των θυγατρικών ενδέχεται να έχουν μια συγκεκριμένη συμφωνία για τον καθορισμό ευνοϊκών τιμών προκειμένου να εκμεταλλευτούν το υψηλότερο πλεονέκτημα και για τα δύο μέρη. Καθορίζεται όχι μόνο η τιμή, αλλά και ο επιμερισμός του κινδύνου σε δραστηριότητες που μπορούν να δημιουργήσουν αξία, όπως είναι το μάρκετινγκ και η διαφήμιση, η έρευνα και ανάπτυξη, και ο σχεδιασμός προϊόντων (Choi et al., 2018).

Όλες αυτές οι συνθήκες πρέπει να ανταποκρίνονται στην Arm's Length αρχή με τον τρόπο που κανένα από τα εμπλεκόμενα μέρη δεν πρέπει να ωφελείται από τη δυναμική. Προκειμένου να περιοριστεί η έκθεση σε κίνδυνο, να καθοριστούν οι ευθύνες και να εντοπιστούν πιθανά οφέλη που θα προκύψουν, τα εμπλεκόμενα μέρη μπορούν να ορίσουν συμβατικούς όρους, για την επίλυση ζητημάτων λειτουργικής ανάλυσης. Αυτός είναι ο τρίτος παράγοντας που χαρακτηρίζει την ανάλυση συγκρισιμότητας. Οι συμβατικοί όροι είναι καθοριστικοί για να δοθεί μεγαλύτερη ευθύνη στις θυγατρικές και να εξαλειφθούν οι αποκλίσεις σχετικά με τα εμπορικά συμφέροντα των εμπλεκόμενων μερών (Klassen et al., 2016).

Το τέταρτο στοιχείο είναι οι οικονομικές συνθήκες. Αυτό σημαίνει ότι οι συναλλαγές μπορεί να διαφέρουν πολύ ανάλογα με την αγορά, τη χώρα και την ιστορική δυναμική. Για το λόγο αυτό, η εφαρμογή της Arm's Length αρχής πρέπει να λάβει υπόψη αυτές τις περιστάσεις και τα μέρη πρέπει να βαθμονομήσουν την ανάλυση συγκρισιμότητας ακολουθώντας αυτές τις καταστάσεις. Παρόμοιες ελεγχόμενες συναλλαγές μπορεί να έχουν πραγματοποιηθεί εντός διαφορετικών χωρών σε ομοιογενείς συνθήκες και γι' αυτό το είδος συναλλαγών θα ήταν ενδιαφέρον να αναλυθούν συγκρίσιμες συνθήκες σε βάση πολλαπλών χωρών, με βάση το πλαίσιο και όχι μόνο το αντικείμενο της συναλλαγής (Asongu et al., 2019).

Ο πέμπτος παράγοντας αφορά τις επιχειρηματικές στρατηγικές. Η ανάλυση συγκρισιμότητας πρέπει να επισημάνει τους πιο σημαντικούς σκοπούς που προκύπτουν από τις τιμές μεταφοράς, όπως η καινοτομία, η ανάπτυξη προϊόντων, η διαφοροποίηση και η αποστροφή του κινδύνου. Αλλά επίσης, ο βαθμός διεϊσδυσης

στην αγορά με προοπτική εμπορικής επέκτασης και η απειλή συγκρίσιμων προϊόντων είναι άλλες δύο κρίσιμες μεταβλητές στις οποίες πρέπει να δοθεί προσοχή. Για παράδειγμα, εάν μια φορολογική διοίκηση πρέπει να αξιολογήσει εάν ένας φορολογούμενος ακολουθεί μια επιχειρηματική στρατηγική, είναι απαραίτητο να εξετάσει τη συμπεριφορά των μερών.

4.3 Εφαρμογές της Arm's Length αρχής

4.3.1 Ανάλυση συγκρισιμότητας

Προκειμένου να καθοριστεί η καταλληλότερη μέθοδος για τη διαχείριση της ανάλυσης, απαιτείται βαθιά γνώση της συναλλαγής και ο εντοπισμός πιθανών συγκρίσιμων συναλλαγών. Λόγω του γεγονότος ότι είναι απλώς μια πρόταση για τον τρόπο διεξαγωγής της έρευνας, οι διαφορές στα αποτελέσματα μπορεί να υπάρχουν και να είναι προϊόν διαθεσιμότητας πληροφοριών, ικανοτήτων και δεξιοτήτων των επαγγελματιών ή προσπάθειας και δέσμευσης που εμπλέκονται στην τεκμηρίωση. Επομένως, τα προτεινόμενα βήματα στην τυπική ανάλυση συγκρισιμότητας είναι τα ακόλουθα (Rahmiati & Sandi, 2016):

1. Προσδιορισμός των ετών προς ανάλυση: η αναφορά αφορά τα οικονομικά έτη που καλύπτονται από την ανάλυση. Συνήθως αντιστοιχεί σε χρήση, διότι οι υποχρεώσεις τεκμηρίωσης απαιτούν σύγχρονες και ενημερωμένες εκθέσεις.
2. Γενική ανάλυση των οικονομικών συνθηκών: είναι βασικά η μελέτη του κλάδου και του περιβάλλοντος (συμπεριλαμβανομένων των εξωτερικών πτυχών του) στο οποίο δρα η επιχείρηση, συν τον ανταγωνισμό και τους οικονομικούς και ρυθμιστικούς παράγοντες, αλλά χωρίς άμεση εστίαση στη συγκεκριμένη συναλλαγή.
3. Κατανόηση της υπό εξέταση ελεγχόμενης συναλλαγής, βάσει λειτουργικής ανάλυσης για την επιλογή του ελεγχόμενου μέρους, της καταλληλότερης μεθόδου τιμολόγησης μεταβίβασης για τις περιστάσεις της υπόθεσης, του χρηματοοικονομικού δείκτη που θα ελεγχθεί. Κανονικά, το ελεγχόμενο μέρος είναι αυτό με τις λιγότερο σύνθετες πράξεις, που φέρει τον μικρότερο κίνδυνο.
4. Προσδιορισμός και επανεξέταση των εσωτερικών συγκρίσιμων στοιχείων με τα οποία το εξεταζόμενο μέρος πραγματοποιεί συναλλαγές. Υπάρχουν διάφοροι λόγοι

για να προτιμώνται τα εσωτερικά συγκρίσιμα στοιχεία από τα εξωτερικά, συμπεριλαμβανομένης της μεγαλύτερης πιθανότητας να είναι πιο κατάλληλα για τη συνδεδεμένη συναλλαγή καθώς συμβαίνουν στο πλαίσιο των εργασιών του ομίλου, και της άμεσης διαθεσιμότητας περισσότερων πληροφοριών σχετικά με την ανάλογη κατάσταση. Κίνδυνοι που μπορούν να αποφευχθούν ενδέχεται να προκύψουν όταν χρησιμοποιούνται εξωτερικά συγκρίσιμα στοιχεία.

5. Προσδιορισμός εξωτερικών συγκρίσιμων στοιχείων, λαμβάνοντας υπόψη τη σχετική αξιοπιστία τους. Πηγές πληροφοριών μπορεί να είναι η κυβέρνηση, μέσω των νόμιμων απαιτήσεων δημόσιας κατάθεσης και των δημοσιεύσεων του κυβερνητικού τμήματος εμπορίου. Οι διαδικτυακές βάσεις δεδομένων είναι χρήσιμες για την λήψη οικονομικών πληροφοριών. Αυτή η ανάλυση συγκριτικής αξιολόγησης για τον εντοπισμό των πιθανών συγκρίσιμων συναλλαγών τρίτων μπορεί να πραγματοποιηθεί με δύο τρόπους, με την προσθετική προσέγγιση ή την αφαιρετική προσέγγιση. Ο ΟΟΣΑ δεν δείχνει κάποια προτίμηση σε μια προσέγγιση έναντι της άλλης, με την επιφύλαξη της διαφάνειας και της επαληθευσιμότητας των αποτελεσμάτων (Ernst & Young, 2017a).

6. Επιλογή της καταλληλότερης μεθόδου της ενδοομιλικής τιμολόγησης μεταξύ των πέντε που προτείνει ο ΟΟΣΑ. Θεμελιώδης στην επιλογή και την εφαρμογή της καλύτερης μεθόδου είναι η διαθεσιμότητα πληροφοριών. Οι δείκτες κέρδους αντιπροσωπεύουν την κερδοφορία του εξεταζόμενου μέρους και των συγκρίσιμων συναλλαγών, επομένως αυτό που ελέγχεται είναι εάν η κερδοφορία του εξεταζόμενου μέρους είναι σύμφωνη με τα συγκρίσιμα. Ανάλογα με τη δραστηριότητα του εξεταζόμενου μέρους (κατασκευαστής ή διανομέας), μπορούν να επιλεγούν διαφορετικοί δείκτες κέρδους, για παράδειγμα η απόδοση των πωλήσεων (EBIT/Πωλήσεις), το περιθώριο μικτού κέρδους, το καθαρό κόστος συν το περιθώριο κέρδους (EBIT/Λειτουργικό κόστος) και άλλα.

7. Προσδιορισμός πιθανών συγκρίσιμων συναλλαγών. Αυτό το βήμα αποτελείται από τα βήματα 4, 5 και 6 και αποτελείται από τον προσδιορισμό των βασικών χαρακτηριστικών που πρέπει να πληροί μια μη ελεγχόμενη συναλλαγή προκειμένου να θεωρηθεί δυνητικά συγκρίσιμη.

8. Προσδιορισμός και εφαρμογή προσαρμογών συγκρισιμότητας στις πληροφορίες που συμβάλλουν στην αύξηση της συγκρισιμότητας με τη συναλλαγή ή το εξεταζόμενο μέρος.

9. Ερμηνεία των αποτελεσμάτων και χρήση των δεδομένων που συλλέχθηκαν για την αντιπαράθεση της τιμής που συμφωνήθηκε στη συναλλαγή ή της κερδοφορίας του εξεταζόμενου μέρους και του αριθμού των αποτελεσμάτων από την επιλογή συγκρίσιμων συναλλαγών (Klassen et al., 2017).

Οι πέντε απαιτήσεις του ΟΟΣΑ για συγκρισιμότητα ισχύουν για ορισμένες συναλλαγές και μπορούν να επηρεάσουν την κατάσταση στη σύγκριση της τιμής. Αυτά τα χαρακτηριστικά πρέπει να αξιολογούνται σε κάθε συγκεκριμένη περίπτωση. Θα μπορούσε να είναι χαρακτηριστικά που σχετίζονται με προϊόντα ή υπηρεσίες, λειτουργίες όπως ο κίνδυνος για τα μέρη, οι εξωτερικές συνθήκες της συναλλαγής και η επιχειρηματική στρατηγική για τις εταιρείες (Bjerke, 1997). Η συγκρισιμότητα προϊόντων μπορεί να χωριστεί σε δύο κατηγορίες, τον αντικειμενικό και τον υποκειμενικό χαρακτήρα.

Τα αντικειμενικά χαρακτηριστικά είναι η ποιότητα, η ποσότητα, η αντοχή και η διαθεσιμότητα ενός προϊόντος. Για τις υπηρεσίες, η σύγκριση σχετίζεται με τη φύση και το εύρος των υπηρεσιών, και για τα άυλα περιουσιακά στοιχεία, συνεπάγεται συγκρισιμότητα ως προς τον τύπο της σύμβασης, την άδεια ή τις αγορές, την τεχνογνωσία, τα εμπορικά σήματα κ.λπ. Υποκειμενικά χαρακτηριστικά θα μπορούσε να είναι ο τόπος παραγωγής. Χειροποίητα προϊόντα αξιολογούν τη μαζική παραγωγή. Κατά τη σύγκριση των συναλλαγών σε αγαθά ή υπηρεσίες, είναι σημαντικό να λαμβάνονται υπόψη αυτοί οι παράγοντες. Πρέπει να συμπεριληφθούν στην ανάλυση γιατί αυτά τα χαρακτηριστικά θα επηρεάσουν διαφορετικές τιμές αγοράς (Bjerke, 1997).

Η ανάλυση λειτουργίας πρέπει να γίνεται με βάση το μάρκετινγκ, τη διανομή, τις προμήθειες, την έρευνα και ανάπτυξη, τη διαχείριση, τις υπηρεσίες, τη χρηματοδότηση κ.λπ. Είναι σημαντικό να αξιολογηθούν οι συνθήκες των μερών όσον αφορά τα περιουσιακά στοιχεία. Όλα αυτά τα χαρακτηριστικά θα έχουν αντίκτυπο στην τιμή της συναλλαγής λόγω των ελεγχόμενων και των μη ελεγχόμενων συναλλαγών (Bjerke, 1997). Ο κίνδυνος για τα μέρη πρέπει επίσης να αξιολογηθεί

κατά την ανάλυση της λειτουργίας. Οι διαφορές στον κίνδυνο θα επηρεάσουν την τιμή ή το κέρδος του προϊόντος.

Πρέπει να λαμβάνονται υπόψη διαφορετικοί τύποι κινδύνου, όπως κίνδυνοι αγοράς που συνδέονται με αλλαγές στην τιμή των προϊόντων ή των πρώτων υλών. Ορισμένοι κατασκευαστές εξαρτώνται από πρώτες ύλες όπως το αργό πετρέλαιο. Η εικόνα κινδύνου είναι ευρεία και θα πρέπει επίσης να βασίζεται σε άλλους παράγοντες όπως ο τύπος κινδύνου του ομίλου, η ικανότητα της εταιρείας να χειρίζεται τον κίνδυνο κ.λπ. (Bjerke, 1997). Οι όροι της σύμβασης συμφωνούνται μεταξύ ανεξάρτητων μερών και αναγράφονται στη συμφωνία. Αυτές οι συμβάσεις και συμφωνίες πρέπει να χρησιμοποιηθούν για τη σύγκριση της συναλλαγής, αλλά με προσοχή, καθώς τα μέρη θα μπορούσαν να έχουν συμφωνήσει σε κάτι που δεν θα είχαν κάνει τα ανεξάρτητα μέρη (Bjerke, 1997).

4.3.2 Ανάλυση συναλλαγών

Η τιμή σε καθαρά εμπορική βάση πρέπει να καθορίζεται σε σχέση με τις συναλλαγές που έχουν πραγματικά πραγματοποιηθεί. Οι φορολογικές αρχές δεν θα πρέπει να υποκαθιστούν άλλες συναλλαγές στη θέση εκείνων που έχουν συμβεί στην πραγματικότητα και δεν θα πρέπει να αγνοούν αυτές τις συναλλαγές που έχουν πραγματοποιηθεί, εκτός εάν συντρέχουν ειδικές περιστάσεις, όπως όταν η πραγματική οικονομική ουσία της συναλλαγής διαφέρει από τη μορφή της ή από τις ρυθμίσεις της συναλλαγής και δεν είναι δομημένη με τον εμπορικά ορθολογικό τρόπο που θα αναμενόταν μεταξύ ανεξάρτητων επιχειρήσεων (Wang, 2016).

Σε γενικές γραμμές, η αναδιάρθρωση των συναλλαγών δεν πρέπει να γίνεται επιπόλαια, καθώς μπορεί να οδηγήσει σε διπλή φορολόγηση λόγω των αποκλιουσών απόψεων των εθνικών κρατών σχετικά με τον τρόπο δομής των συναλλαγών. Το εάν οι αρχές είναι σε θέση να το πράξουν θα εξαρτηθεί τελικά από την ικανότητά τους σύμφωνα με την ισχύουσα τοπική νομοθεσία, και όπου είναι δυνατόν, από την καλή κατανόηση των επιχειρηματικών συνθηκών και της αντίληψης για μια δίκαιη ανασυγκρότηση. Αυτά τα ζητήματα σχετίζονται όχι μόνο με τη διαχείριση της ενδοομιλικής τιμολόγησης.

4.3.3 Αξιολόγηση χωριστών και συνδυασμένων συναλλαγών

Μια σημαντική πτυχή της ανάλυσης της ενδοομιλικής τιμολόγησης είναι εάν αυτή η ανάλυση απαιτείται να διενεργείται σε σχέση με μεμονωμένες διεθνείς συναλλαγές ή μια ομάδα διεθνών συναλλαγών με στενή οικονομική σχέση. Στις περισσότερες περιπτώσεις, έχει παρατηρηθεί ότι η εφαρμογή της αρχής των εμπορικών συναλλαγών σε συναλλαγή προς συναλλαγή καθίσταται επαχθής για όλους τους εμπλεκόμενους, και ως εκ τούτου συχνά γίνεται προσφυγή στην αρχή της συγκέντρωσης. Για παράδειγμα, με συναλλαγές που αφορούν άυλα περιουσιακά στοιχεία, όπως η αδειοδότηση τεχνογνωσίας ή η σύνδεση επιχειρήσεων μπορεί να αποδειχθεί δύσκολη για τον διαχωρισμό των σχετικών συναλλαγών (Padhi, 2019).

Παρομοίως, οι μακροπρόθεσμες συμβάσεις προμήθειας υπηρεσιών και η τιμολόγηση των στενά συνδεδεμένων προϊόντων είναι δύσκολο να διαχωριστούν ως προς τις συναλλαγές. Μια άλλη σημαντική πτυχή των συνδεδεμένων συναλλαγών είναι η αυξανόμενη παρουσία σύνθετων συμβάσεων και συμφωνιών σε έναν όμιλο. Οι φορολογικές αρχές θα εξετάσουν γενικά τη συμφωνία στο σύνολό της και θα καταλήξουν στην κατάλληλη τιμή μεταβίβασης. Σε μια τέτοια περίπτωση, τα συγκρίσιμα στοιχεία πρέπει να είναι παρόμοια. Σε ορισμένες περιπτώσεις, οι φορολογικές αρχές ενδέχεται να θεωρήσουν σκόπιμο για διάφορους λόγους να επιμερίσουν την τιμή στα στοιχεία του πακέτου ή της σύνθετης σύμβασης (Nguyen et al., 2020).

4.3.4 Χρήση της Arm's Length αρχής

Η αρχή του πλήρους εμπορίου, όπως εφαρμόζεται στην πράξη, συνήθως καταλήγει σε ένα εύρος εμπορικών συναλλαγών δηλαδή, ένα εύρος αποδεκτών/συγκρίσιμων τιμών αντί για μια ενιαία τιμή μεταφοράς για μια ελεγχόμενη συναλλαγή. Το εύρος των τιμών μεταφοράς υπάρχει επειδή οι μέθοδοι ενδοομιλικής τιμολόγησης προσπαθούν να αντικατοπτρίζουν τις τιμές και τις συνθήκες μεταξύ ανεξάρτητων μερών. Ωστόσο, μερικές φορές είναι δύσκολο να γίνουν πολύ ακριβείς προσαρμογές λόγω των διαφορών μεταξύ ελεγχόμενων και μη ελεγχόμενων συναλλαγών. Εάν εφαρμόζεται μόνο μία μέθοδος ενδοομιλικής τιμολόγησης, η μέθοδος μπορεί να υποδεικνύει ένα μόνο αποδεκτό εύρος τιμών. Εάν χρησιμοποιούνται περισσότερες από μία μέθοδοι ενδοομιλικής τιμολόγησης, κάθε μέθοδος μπορεί να υποδεικνύει

διαφορετικά εύρη. Εάν χρησιμοποιείται το εύρος τιμών που είναι κοινό για τις μεθόδους, το εύρος είναι πιο πιθανό να είναι αξιόπιστο αν αντικατοπτρίζει αρκετά τις επιχειρηματικές συνθήκες (Klassen et al., 2017).

Εάν οι τιμές μεταβίβασης που χρησιμοποιούνται από έναν φορολογούμενο είναι εντός του εύρους του εμπορίου, δεν θα πρέπει να απαιτούνται προσαρμογές. Εάν οι τιμές μεταφοράς που χρησιμοποιούνται από έναν φορολογούμενο είναι εκτός του εύρους τιμών που καθορίζει μια φορολογική αρχή, θα πρέπει να δοθεί στον φορολογούμενο η ευκαιρία να εξηγήσει τις διαφορές. Εάν ένας φορολογούμενος είναι σε θέση να εξηγήσει τη διαφορά και παράσχει τη δική του τεκμηρίωση της ενδοομιλικής τιμολόγησης που χρησιμοποιείται για τον καθορισμό των τιμών μεταφοράς, τότε μια φορολογική αρχή συνήθως αποφασίζει να μην προβεί σε προσαρμογές. Από την άλλη πλευρά, εάν ο φορολογούμενος δεν είναι σε θέση να αιτιολογήσει τις τιμές μεταφοράς του, ενδέχεται να απαιτείται προσαρμογή (Irawan et al., 2020).

4.4 Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα της Arm's Length αρχής

Σύμφωνα με τον ΟΟΣΑ (2017) πιστεύεται ότι η Arm's Length αρχή είναι η καλύτερη μέθοδος για την αντιμετώπιση της φοροαποφυγής ειδικά για τις συναλλαγές άυλων περιουσιακών στοιχείων. Στις ακόλουθες γραμμές υπάρχουν ερμηνείες και σχόλια σχετικά με την υιοθέτηση της Αρχής στις διεθνείς συναλλαγές.. Από τις τελευταίες δεκαετίες, το ποσοστό των εσωτερικών συναλλαγών στους ομίλους πολυεθνικών εταιρειών αυξάνεται κάθε χρόνο στη βάση του παγκόσμιου εμπορίου. Ως αποτέλεσμα, οι εταιρείες πρέπει να τιμολογούν αυτές τις συναλλαγές προκειμένου να τις αναφέρουν στις οικονομικές καταστάσεις.

Η τιμολόγηση τέτοιων συναλλαγών δεν είναι εύκολη διαδικασία. Οι εταιρείες χρειάζονται πιο συνεπή, αποτελεσματικά και δικαιότερα μέτρα για να εφαρμόσουν στις ελεγχόμενες συναλλαγές. Οι κανόνες πρέπει να είναι σαφείς και όσο το δυνατόν απλούστεροι, προκειμένου να αποφευχθεί το μεγάλο βάρος που πρέπει να υποστούν τόσο οι φορολογούμενοι όσο και οι φορολογικές αρχές στο πλαίσιο μιας διεθνούς φορολογικής διαφοράς.

Οι επιχειρήσεις έχουν γίνει πιο ψηφιοποιημένες και οι διαδικασίες της εφοδιαστικής αλυσίδας πιο παγκόσμιες, πολύπλοκες και δύσκολες στη διαχείριση. Ως αποτέλεσμα, η πηγή δημιουργίας αξίας για τις εταιρείες προέρχεται από άυλα περιουσιακά στοιχεία όπως τα διπλώματα ευρεσιτεχνίας και τα εμπορικά σήματα με μεγαλύτερο τρόπο παρά από τα υλικά περιουσιακά στοιχεία. Αυτή η εξέλιξη των εσωτερικών επιχειρηματικών διαδικασιών δημιουργεί προβλήματα στην εφαρμογή της αρχής του Arm's Length λόγω της έλλειψης συγκρίσιμων τιμών αγοράς για άυλα περιουσιακά στοιχεία. Συνεπώς, θα ήταν σκόπιμο να ενσωματωθεί η γέννηση της Arm's Length αρχής και η υιοθέτησή της στις διεθνείς συναλλαγές (Hosiana & Tjen, 2018).

Αυτή η αρχή αναπτύχθηκε το 1935 όταν ο οικονομικός κόσμος ήταν τελείως διαφορετικός από τώρα. Η παγκοσμιοποίηση και η τεχνολογική πρόοδος δεν είχαν ληφθεί υπόψη και στην πραγματικότητα τα θεμελιώδη βασικά σημεία έχουν διαβρωθεί. Η πηγή της δημιουργίας αξίας μετακινείται από τα υλικά περιουσιακά στοιχεία στα άυλα περιουσιακά στοιχεία. Κατά συνέπεια, το γεγονός αυτό οδηγεί σε πιθανές προκλήσεις μεταξύ των εθνικών φορολογικών αρχών και του ΟΟΣΑ και της Ευρωπαϊκής Ένωσης (ΕΕ) σχετικά με το αίτημα μεταρρύθμισης. Υπό αυτή την έννοια, είναι απαραίτητη η επανεξέταση των θεμελιωδών θεμελιών της Αρχής προκειμένου να επικαιροποιηθούν οι κανόνες και να καταστούν πιο αξιόπιστοι και ασφαλείς τόσο για τους φορολογούμενους όσο και για τις φορολογικές αρχές σε μια παραγμένη οικονομική αγορά (Güvemli et al., 2017).

Επιπλέον, τα πολύ υψηλά επίπεδα ολοκλήρωσης εντός ενός ομίλου καθιστούν ακόμη πιο δύσκολη την εφαρμογή της Αρχής λόγω της αδυναμίας εντοπισμού του τόπου δημιουργίας της αξίας, ειδικά στην περίπτωση των άυλων περιουσιακών στοιχείων. Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή δήλωσε ότι το τρέχον φορολογικό πλαίσιο δεν ταιριάζει με τις σύγχρονες πραγματικότητες. Η πρώτη εστίαση θα πρέπει να είναι στην πίεση για μια θεμελιώδη μεταρρύθμιση των διεθνών φορολογικών κανόνων, η οποία θα διασφάλιζε μια καλύτερη σύνδεση μεταξύ του τρόπου δημιουργίας της αξίας και του τόπου φορολογίας της.

Μια πολύ ενδιαφέρουσα προοπτική έχει υιοθετήσει ο Owens, ο οποίος υποστηρίζει ότι η Arm's Length αρχή αναπτύχθηκε αρχικά για εμπορικούς σκοπούς και όχι για φορολογικούς λόγους, τονίζοντας το γεγονός ότι η ενσωμάτωση των κανόνων είναι ένα σοβαρό θέμα που πρέπει να λαμβάνεται υπόψη στο σχεδιασμό του διεθνούς

φορολογικού συστήματος. Επιπλέον, το πρότυπο της Arm's Length αρχής είναι ενδιαφέρον, αλλά μελετά μόνο όλες τις υποθετικές καταστάσεις και αποτυγχάνει να αναγνωρίσει συναλλαγές που συμβαίνουν σε μια ομάδα πολυεθνικών εταιρειών που ανεξάρτητα μέρη δεν θα έκαναν ποτέ (Cugona & Cug, 2019).

Ως αποτέλεσμα, η Αρχή μπορεί να αντικατασταθεί από μια διαφορετική προσέγγιση σύμφωνα με την οποία μπορεί να αναγνωρίσει ότι τα πολυεθνικά κέρδη προκύπτουν εντός του ομίλου και όχι σε επίπεδο μεμονωμένων θυγατρικών. Η αντιμετώπιση των πολυεθνικών επιχειρήσεων ως ανεξάρτητων εταιρειών μέσω της υιοθέτησης της προσέγγισης των χωριστών οντοτήτων είχε ως αποτέλεσμα μεγαλύτερο αριθμό δραστηριοτήτων αποφυγής λόγω της ενοποίησης αυτών των εταιρειών. Αυτή η προσέγγιση μπορεί να είχε χάσει τη συνάφειά της και θα μπορούσε να έχει καταστεί περιττή. Επιπλέον, τα κέρδη είναι όλο και πιο δύσκολο να εντοπιστούν σε διεθνές πλαίσιο (Choi et al., 2020).

Οι πολυεθνικές έχουν εκμεταλλευτεί σκόπιμα καταχρηστικές συμπεριφορές και έχουν εμπλακεί σε πρακτικές φοροαποφυγής προκειμένου να μειώσουν τους φορολογικούς λογαριασμούς και να εξαντλήσουν την ανάπτυξη μιας συγκεκριμένης χώρας υποδοχής. Οι κανόνες της ενδοομιλικής τιμολόγησης είναι δύσκολο να εφαρμοστούν λόγω του γεγονότος ότι οι πολυεθνικές εταιρείες ενδέχεται να εμπλέκονται σε τέτοιες πρακτικές εντός πολυεθνικού ομίλου επωφελούμενοι από συνέργειες που δεν είναι διαθέσιμες σε μη συνδεδεμένα μέρη, όπως ενδοεταιρικά δάνεια με επιδοτούμενα επιτόκια ή εμπορικές συνεργασίες σε όλο τον κόσμο. Φαίνεται ότι τα επιχειρήματα κατά της Arm's Length αρχής είναι περισσότερα από τα επιχειρήματα υπέρ της εφαρμογής της Αρχής.

4.5 Εναλλακτικές προσεγγίσεις της Arm's Length αρχής

Η πιο γνωστή εναλλακτική λύση της Arm's Length αρχής είναι η Παγκόσμια Κατανομή Συνθέσεων. Δεν χρησιμοποιείται σε μεγάλο βαθμό πέρα από τα εθνικά σύνορα, αλλά υιοθετείται από τις τοπικές φορολογικές δικαιοδοσίες. Στην πράξη, σε αυτήν την προσέγγιση, τα συνολικά κέρδη ενός ομίλου κατανέμονται μεταξύ των συνδεδεμένων επιχειρήσεων που βρίσκονται σε διαφορετικές χώρες μέσω μιας σειράς υπολογισμών στους οποίους τα στοιχεία είναι ο προσδιορισμός αυτών των κλάδων, ο

σωστός προσδιορισμός των παγκόσμιων κερδών και οι μεταβλητές για την εφαρμογή, ανάλογα με το κόστος, τα περιουσιακά στοιχεία, τις πωλήσεις και τις μισθοδοσίες.

Η Παγκόσμια Κατανομή Συνθέσεων γεννήθηκε από την ιδέα ότι θα μπορούσε να δημιουργηθεί ένας μηχανισμός αρκετά κοντά στην πραγματικότητα των επιχειρήσεων, ειδικά για όσους συμμετέχουν σε έναν όμιλο. Οι πρώτοι πρόδρομοι αυτής της προσέγγισης υποστηρίζουν την ακατάλληλη προσέγγιση της χωριστής οντότητας λόγω της δυσκολίας προσδιορισμού του ποσού των φορολογητέων κερδών για κάθε θυγατρική και λόγω της αξιολόγησης της συμβολής κάθε κλάδου στη δημιουργία κερδών του ομίλου (Wu & Lu, 2018). Όπως υπέθεσαν οι πρωτοπόροι, η προσέγγιση της Παγκόσμιας Κατανομής Συνθέσεων είναι χρήσιμη για την εξάλειψη της ανάγκης υπολογισμού κερδών για κάθε θυγατρική, διευκολύνοντας το έργο των φορολογουμένων και μειώνοντας το κόστος συμμόρφωσης, καθώς η τεκμηρίωση της παγκόσμιας δημιουργίας κερδών προετοιμάζεται μόνο μία φορά και στη συνέχεια κοινοποιείται στα υποκαταστήματα.

Μια από τις πιο σημαντικές και κρίσιμες πτυχές της Παγκόσμιας Κατανομής Συνθέσεων είναι η μεγάλη πολυπλοκότητα και η ανάγκη για απαιτήσεις δεδομένων που δεν είναι βιώσιμη από τους φορολογούμενους καθώς η συλλογή τεκμηρίωσης βάσει εθνικών νομισμάτων και φορολογικών λογιστικών κανόνων μπορεί να είναι χρονοβόρα και αντιπαραγωγική. Συγκεκριμένα, είναι περίπλοκη όχι μόνο επειδή δεν υπάρχει αγοραία τιμή για αυτούς τους τύπους περιουσιακών στοιχείων που προκαλείται από υποκειμενικές αποτιμήσεις, αλλά και λόγω των διαφορών στα λογιστικά και φορολογικά συστήματα. Επιπλέον, η αδυναμία εξασφάλισης της ενιαίας φορολογίας και όχι της διπλής φορολογίας επιβαρύνει τους φορολογούμενους, διότι θα χρειαζόταν μεγάλος συντονισμός μεταξύ των χωρών και των φορολογικών διοικήσεων (Asongu et al, 2019).

Δεδομένου ότι όλες οι χώρες έχουν κίνητρα για τη μεγιστοποίηση των φορολογικών εσόδων, είναι λογικό να προσπαθούν να χειραγωγήσουν τη διαδικασία υπολογισμού αλλάζοντας σκόπιμα ορισμένα βάρη και ορισμένα οικονομικά στοιχεία. Η επίτευξη κοινής συναίνεσης είναι χρονοβόρα και για το λόγο αυτό είναι πολύ δύσκολο να καθοριστούν τέτοιες συμφωνίες. Ως εκ τούτου, ο συντονισμός μεταξύ των χωρών, ιδίως όσον αφορά τη διεθνή φορολογία, είναι εξαιρετικά περίπλοκος να επιτευχθεί. Συνεπώς, όταν ασχολείται κανείς με διαφορετικές χώρες με διαφορετικά νομίσματα,

είναι δυνατό να προκύψουν ζητήματα που οφείλονται στη συναλλαγματική ισοτιμία.. Αυτή η απόκλιση δεν είναι βολική για τα υποκαταστήματα με ασθενέστερο νόμισμα που έχει ως αποτέλεσμα συγκρούσεις εντός του ίδιου ομίλου (Fernandes et al., 2015).

4.6 Τεκμηρίωση των ενδοομιλικών συναλλαγών

Ένα άλλο σημαντικό βήμα στη διαδικασία ενδοομιλικής τιμολόγησης είναι η υποβολή της απαιτούμενης τεκμηρίωσης που να αποδεικνύει ότι το πρότυπο ίσου εμπορίου εφαρμόζεται στον καθορισμό της τιμής μεταβίβασης. Έχει τρεις κύριους στόχους (Wu & Lu, 2018):

1. Να εξασφαλίσει την τήρηση από τους φορολογούμενους, των απαιτήσεων μεταβίβασης τιμών κατά τον καθορισμό τιμών ή άλλων όρων για ελεγχόμενες συναλλαγές και κατά την αναφορά στις φορολογικές δηλώσεις των εσόδων που προέρχονται από αυτές τις συναλλαγές.
2. Την παροχή πληροφοριών στις φορολογικές διοικήσεις για τη διεξαγωγή αξιολόγησης κινδύνου μεταβίβασης τιμών.
3. Να παρέχει στις φορολογικές διοικήσεις τα κατάλληλα στοιχεία για τις πρακτικές μεταβίβασης τιμών μιας εταιρείας, σε περίπτωση ελέγχου. Προκειμένου να αντιμετωπιστούν οι στόχοι της αύξησης της διαφάνειας και της τυποποίησης της τεκμηρίωσης, απαιτείται η προετοιμασία τριών εγγράφων, το κύριο αρχείο, το τοπικό αρχείο και η έκθεση ανά χώρα.

- **Master File-Κύριο Αρχείο**

Το κύριο αρχείο προσφέρει μια σύνοψη των διεθνών εργασιών ενός φορολογούμενου, τις κατευθυντήριες γραμμές ενδοομιλικής τιμολόγησης για την ιδιοκτησία άυλων περιουσιακών στοιχείων, τις χρηματοοικονομικές δραστηριότητες και την οικονομική δραστηριότητα για τον εντοπισμό των πρακτικών ενδοομιλικής τιμολόγησης του φορολογούμενου στο παγκόσμιο οικονομικό, νομικό, χρηματοοικονομικό και φορολογικό τους πλαίσιο (Deloitte, 2015). Για να συμπεριληφθούν οι πληροφορίες στο κύριο αρχείο, ο ΟΟΣΑ (2017) έχει εκδώσει τα απαραίτητα πρότυπα. Εν ολίγοις, οι κανόνες επεκτείνονται σύμφωνα με το γεγονός ότι το κύριο αρχείο είναι παγκόσμιο.

Ως αποτέλεσμα, η υποβληθείσα τεκμηρίωση μπορεί να περιλαμβάνει λεπτομέρειες σχετικά με ένα διάγραμμα εφοδιαστικής αλυσίδας για τις πέντε μεγαλύτερες προσφορές προϊόντων και υπηρεσιών, περιγραφή των πρωταρχικών γεωγραφικών αγορών του ομίλου για τα προϊόντα του και σημαντικές συμφωνίες παροχής υπηρεσιών μεταξύ των μελών ενός ομίλου χαρτοφυλακίου, μια σύντομη λειτουργική ανάλυση σχετικά με τις βασικές συνεισφορές στη δημιουργία αξίας από κάθε μέλος της ομάδας εκμετάλλευσης και άλλες πληροφορίες (OECD, 2020a).

Προφανώς, το κύριο αρχείο εστιάζει σε σημαντικά ουσιώδεις λειτουργίες, γεγονότα και περιπτώσεις που αποδίδονται στη συγκεκριμένη επιχείρηση. Γενικά, οι πολυεθνικές θα πρέπει να είναι συνετές κατά την παρουσίαση μιας ξεχωριστής επιχειρηματικής γραμμής μέσω του κύριου αρχείου. Η τεκμηρίωση, που υποβάλλεται στη φορολογική διοίκηση κάθε χώρας, θα πρέπει να περιέχει συγκεντρωμένες πληροφορίες σχετικά με τις κεντρικές δραστηριότητες του ομίλου μεταξύ συνδεδεμένων μερών, ώστε να υπάρχει μια ακριβής συνολική εικόνα της επιχείρησης.

- **Local file-Τοπικό Αρχείο**

Το τοπικό αρχείο, το οποίο περιέχει πολλές από τις ίδιες πληροφορίες με το κύριο αρχείο και βοηθά τους φορολογούμενους να διασφαλίσουν ότι η ανάλυση της ενδοομιλικής τιμολόγησης ικανοποιεί το πρότυπο της πλήρους ανταπόκρισης, θεωρείται ως βοηθητικό εργαλείο για το κύριο αρχείο. Το τοπικό αρχείο συνήθως δημιουργείται χρησιμοποιώντας δεδομένα από συναλλαγές μεταξύ τοπικών συνδεδεμένων μερών σε άλλες χώρες, τα οποία αποτελούν σημαντικά δεδομένα στο φορολογικό σύστημα της τοπικής χώρας. Ο OECD (2020a) δηλώνει ότι το τοπικό αρχείο μπορεί να είναι πιο περίπλοκο στη σύνταξη από ό,τι φαίνεται.

Αυτό συμβαίνει διότι οι κατευθυντήριες γραμμές είναι καθοριστικές και πρέπει να ακολουθηθούν από τους κανονισμούς τεκμηρίωσης σε διαφορετικές, συγκεκριμένες χώρες, όπου οι υποχρεώσεις μπορεί να επεκταθούν και οι φορολογούμενοι μπορεί να απαιτείται να παρέχουν πρόσθετες λεπτομέρειες σχετικά με τις ελεγχόμενες λειτουργίες. Για παράδειγμα, ορισμένες χώρες απαιτούν την υποβολή εγγράφων που περιέχουν όλες τις πληροφορίες σχετικά με τις πολυεθνικές ενώ άλλες χώρες

εστιάζουν στις πράξεις, οι οποίες έχουν σημαντική επιρροή στους πληρωτέους φόρους της τοπικής οντότητας.

- **Έκθεση ανά χώρα**

Στην ουσία, η αναφορά ανά χώρα είναι μια απλή ιδέα, σύμφωνα με τον Murphy (2012), ο οποίος επίσης αναγνωρίζει ότι αυτός ο τύπος τεκμηρίωσης περιλαμβάνει οικονομικά δεδομένα για κάθε χώρα στην οποία ένα μέλος εντός του ομίλου ασκεί επιχειρηματική δραστηριότητα, συμπεριλαμβανομένων αδρανών οντοτήτων. Μία λογιστική γνωστοποίηση, προορίζεται να βοηθήσει τις κυβερνήσεις στη διεξαγωγή μιας αξιολόγησης κινδύνου της ενδοομιλικής τιμολόγησης και να αυξηθεί η διαφάνεια παρουσιάζοντας μια καλά οργανωμένη εικόνα για το πού η επιχείρηση παράγει έσοδα και που πληρώνει φόρους (OECD, 2020a).

Ο Ting (2014) αναφέρει ότι η ασυμμετρία πληροφοριών στους κανόνες ενδοομιλικής τιμολόγησης μεταξύ φορολογουμένων και φορολογικών διοικήσεων είναι σίγουρα σημαντική, γεγονός που εμποδίζει τις αρχές να επισημάνουν τα κενά και τις ασυνέπειες στη φορολογική πολιτική μιας επιχείρησης. Ως εκ τούτου, για να αποφευχθεί το πρόσθετο κόστος που προκύπτει από την ασυμμετρία πληροφοριών είναι σημαντικό να παρέχονται στις κυβερνήσεις πλήρεις πληροφορίες που περιγράφουν μια μεγάλη εικόνα της πολυεθνικής, καθώς οι φορολογούμενοι είναι εξέχοντες ειδικοί της επιχειρηματικότητάς τους και έχουν ολοκληρωμένη γνώση σχετικά με τη στρατηγική, την ιστορία και τη δομή της επιχείρησης συγκριτικά με τις φορολογικές αρχές.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5-ΚΑΝΟΝΙΣΤΙΚΗ ΣΥΜΜΟΡΦΩΣΗ ΚΑΙ TRANSFER PRICING

5.1 Κανονισμός της ενδοομιλικής τιμολόγησης

Το τρέχον σύστημα διεθνούς φορολογίας βασίζεται σε μεγάλο βαθμό σε χωριστή λογιστική. Αυτό σημαίνει ότι για τον προσδιορισμό του εισοδήματος σε κάθε εταιρεία, η πολυεθνική πρέπει να χρησιμοποιεί τιμές μεταφοράς για συναλλαγές μεταξύ συνδεδεμένων μερών. Κατ' αρχήν, ο καθορισμός των τιμών μεταβίβασης θα πρέπει να ακολουθεί την αρχή του πλήρους ανταγωνισμού, που σημαίνει ότι οι τιμές των αγαθών και των υπηρεσιών που πωλούνται μεταξύ συνδεδεμένων μερών μιμούνται τιμές που θα χρησιμοποιούνταν σε συναλλαγές μεταξύ μη συνδεδεμένων μερών (OECD, 2020a).

Δεδομένης της φύσης των συναλλαγών με συνδεδεμένα μέρη, μπορεί να υπάρχει ένα ευρύ φάσμα τιμών πλήρους ανταπόκρισης για την ίδια συναλλαγή, ειδικά όταν δεν υπάρχει συγκρίσιμη συναλλαγή για μη συνδεδεμένα μέρη. Επίσης, μπορεί να είναι δαπανηρό για τις φορολογικές αρχές να επαληθεύσουν εάν μια τιμή μεταβίβασης που χρησιμοποιείται από μια πολυεθνική εταιρεία είναι όντως απaráμιλλη. Κατά συνέπεια, οι πολυεθνικές έχουν κάποια διακριτική ευχέρεια να υποτιμήσουν τις εξαγωγές που πωλούνται από μια συνδεδεμένη χώρα με υψηλή φορολογία, σε μια θυγατρική που βρίσκεται σε χώρα χαμηλής φορολογίας, μετατοπίζοντας έτσι τα κέρδη και μειώνοντας τη συνολική φορολογική τους επιβάρυνση (Wang et al., 2016).

Υπάρχουν άφθονα εμπειρικά στοιχεία (Wu & Lu, 2018) για την ύπαρξη εσφαλμένης ενδοομιλικής τιμολόγησης. Οι περισσότερες από αυτές τις μελέτες εκτιμούν πώς η διαφορά μεταξύ της τιμής του πλήρους ανταγωνισμού που παρατηρείται για μη συνδεδεμένες συναλλαγές και της τιμής μεταβίβασης που χρησιμοποιείται για τις συναλλαγές με συνδεδεμένα μέρη ποικίλλει ανάλογα με τα θεσμοθετημένα επιτόκια στη χώρα προορισμού σε σχέση με τη χώρα προέλευσης. Μελέτες για τις ΗΠΑ, το Ηνωμένο Βασίλειο και τη Γαλλία βρίσκουν στοιχεία στη διαφορά του φορολογικού συντελεστή για την εσφαλμένη ενδοομιλική τιμολόγηση από τις πολυεθνικές εταιρείες (Liu et al., 2017).

Για να περιοριστεί η εσφαλμένη ενδοομιλική τιμολόγηση, αρκετές χώρες έχουν θεσπίσει κανονισμούς για τις τιμές μεταφοράς. Αυτές προσφέρουν καθοδήγηση για την εφαρμογή της αρχής του πλήρους ανταγωνισμού και συχνά περιλαμβάνουν διάφορες ειδικές απαιτήσεις. Για παράδειγμα, περιορίζουν τις μεθόδους που μπορούν να χρησιμοποιηθούν από μια πολυεθνική εταιρεία για τον καθορισμό μιας τιμής σε καθαρά εμπορική βάση, καθορίζουν τις απαιτήσεις για την τεκμηρίωση που απαιτείται για την υποστήριξη της τιμής μεταφοράς που χρησιμοποιείται από μια πολυεθνική εταιρεία και ορίζουν συγκεκριμένες ποινές για τη μεταβίβαση των τιμών εάν εντοπιστεί εσφαλμένη τιμολόγηση ή δεν παρέχεται επαρκής τεκμηρίωση.

Το πεδίο εφαρμογής και ο σχεδιασμός αυτών των κανονισμών ποικίλλει μεταξύ των χωρών και διαχρονικά. Αυστηρότεροι κανονισμοί θα μπορούσαν να αυξήσουν το κόστος της εσφαλμένης ενδοομιλικής τιμολόγησης και, πράγματι, διαπιστώθηκε ότι είναι αποτελεσματικοί στον περιορισμό της έκτασης της μετατόπισης κερδών στις προηγμένες οικονομίες. Για παράδειγμα, οι Lohse και Riedel (2013) δείχνουν ότι η εισαγωγή και η αυστηροποίηση των τιμών μεταφοράς αυξάνει τα αναφερόμενα λειτουργικά κέρδη των συνδεδεμένων εταιρειών υψηλής φορολογίας και μειώνει την ευαισθησία των κερδών προ φόρων των θυγατρικών, στους εταιρικούς φορολογικούς συντελεστές. Οι τιμές μεταφοράς μπορεί να ποικίλλουν σε διάφορες διαστάσεις. Αυτό μπορεί να καθορίσει τη συνολική τους αυστηρότητα και, ως εκ τούτου, τις επιπτώσεις τους στη συμπεριφορά των πολυεθνικών.

5.2 Η φύση της φορολογικής συμμόρφωσης

Οι φόροι είναι ο κύριος παράγοντας που συνεισφέρει στα εγχώρια έσοδα για τις περισσότερες οικονομίες στον κόσμο. Ενώ οι φόροι είναι υποχρεωτικοί για όλα τα κατάλληλα πρόσωπα, ορισμένες επιχειρήσεις βρίσκουν πάντα έναν τρόπο να αποφεύγουν τις ευθύνες τους παραβιάζοντας τους νόμους και τους κανονισμούς των δικαιοδοσιών στις οποίες δραστηριοποιούνται (Kirchler et al., 2014), και οδηγώντας σε φορολογική μη συμμόρφωση. Η έλλειψη ενός καθολικά αποδεκτού ορισμού της φορολογικής συμμόρφωσης φαίνεται επίσης να επιδεινώνει το πρόβλημα. Διαφορετικοί μελετητές ορίζουν διαφορετικά τη φορολογική συμμόρφωση. Ορισμένοι μελετητές ορίζουν τη φορολογική συμμόρφωση ως την τάση των φορολογουμένων να τηρούν τις φορολογικές τους ευθύνες όπως ορίζονται από τους νόμους της εκάστοτε χώρας (Andreoni et al., 1998).

Οι Alshira'h et al. (2020) ορίζουν τη φορολογική συμμόρφωση ως την αναφορά των συνολικών εισοδημάτων και την πληρωμή φόρων που απαιτούνται από τους καθιερωμένους κανονισμούς, νόμους και δικαστικές αποφάσεις. Η συμμόρφωση με τη φορολογία είναι απαραίτητη επειδή οι κυβερνήσεις χρειάζονται συνεχώς κεφάλαια για τη χρηματοδότηση των υποδομών, της υγείας και άλλων τομέων της οικονομίας. Επομένως, η ανάγκη αύξησης των φορολογικών εσόδων υπάρχει πάντα καθώς είναι αναγκαία για να ενισχυθεί η ανάπτυξη. Τα φορολογικά έσοδα μπορούν να αυξηθούν μέσω προσπαθειών που στοχεύουν στην επίλυση του ζητήματος της μη συμμόρφωσης. Μια αύξηση της φορολογικής συμμόρφωσης θα ενίσχυε εύλογα τα φορολογικά έσοδα, ενώ το αντίστροφο ισχύει τόσο για τις ανεπτυγμένες όσο και για τις αναπτυσσόμενες χώρες. Το διεθνώς συμφωνημένο όριο φορολογικής συμμόρφωσης στην ενδοοικιακή τιμολόγηση είναι η τιμή πλήρους αγοράς (Wu & Lu, 2018).

5.3 Εταιρική φορολογική συμμόρφωση και πολυεθνικές εταιρείες

Ελάχιστα έχουν μελετηθεί σχετικά με τη φορολογική συμμόρφωση εταιρειών για διάφορους λόγους, συμπεριλαμβανομένης της δυσκολίας πρόσβασης σε δεδομένα για εταιρείες και της πολυπλοκότητας της ανάλυσης της φοροδιαφυγής των εταιρειών. Η παλαιότερη μελέτη θεωρητικού πλαισίου για τη συμμόρφωση με τον εταιρικό φόρο διεξήχθη από τον Marrelli (1984), που ανέλυσε την απόφαση για αποφυγή άμεσης φορολογίας από μονοπωλιακές εταιρείες ως μέρος μιας θεωρητικής μελέτης της φοροδιαφυγής στους φόρους προστιθέμενης αξίας.

Ο Marrelli (1984) ανέπτυξε το μοντέλο του προσαρμόζοντας την έννοια της αποστροφής κινδύνου του ατόμου για την εταιρεία. Υπάρχουν ορισμένα επιχειρήματα κατά πόσον είναι επαρκής η υιοθέτηση του παραδοσιακού μοντέλου φοροδιαφυγής που αναπτύχθηκε από τον Marrelli (1984) για τη συμμόρφωση με τον εταιρικό φόρο. Οι ερευνητές που υποστηρίζουν τη χρήση της ατομικής συμμόρφωσης στην ανάλυση της συμπεριφοράς εταιρικής συμμόρφωσης υποστηρίζουν ότι είναι σκόπιμο να χρησιμοποιηθεί η ατομική προσέγγιση προκειμένου να εξεταστεί η συμπεριφορά εταιρικής φορολογικής συμμόρφωσης, καθώς οι διευθυντές της εταιρείας είναι αυτοί που αποφασίζουν εάν θα συμμορφωθούν με τη φορολογική νομοθεσία ή όχι.

Η μελέτη του Joulfaian (2000) δείχνει τη σύνδεση μεταξύ της στάσης συμμόρφωσης των φορολογικών διευθυντών και της συμπεριφοράς εταιρικής φορολογικής συμμόρφωσης όπου εργάζονται αυτοί οι διευθυντές. Ο συγγραφέας χρησιμοποίησε ένα τυχαίο δείγμα δεδομένων των δηλώσεων εταιρικού φόρου εισοδήματος του 1987 που αποτελούνταν από 18.000 μικρές εταιρείες και μέτρησε τις προτιμήσεις των διευθυντικών στελεχών χρησιμοποιώντας έναν βασικό πίνακα δειγμάτων. Ο συγγραφέας διαπίστωσε ότι οι εταιρείες που δεν συμμορφώνονταν με τη φορολογική νομοθεσία είχαν τρεις φορές περισσότερες πιθανότητες να διοικούνται από διευθυντικά στελέχη που υποτίμησαν τον ατομικό φόρο εισοδήματός τους σε σύγκριση με εταιρείες που συμμορφώθηκαν με τη φορολογική νομοθεσία.

Επιπλέον, χρησιμοποιώντας τις εξισώσεις Tobit, ο Joulfaian (2000) υποστήριξε ότι οι εταιρείες με διαχειριστές αυτού του τύπου είχαν επίσης υψηλότερο ποσό μη δηλωθέντων φορολογικών εισοδημάτων. Το κύριο επιχείρημα των ερευνητών που αντιτίθενται στη χρήση της ατομικής προσέγγισης στην εξέταση της συμπεριφοράς εταιρικής φορολογικής συμμόρφωσης είναι ότι οι παράγοντες που επηρεάζουν την ατομική φορολογική συμμόρφωση δεν μπορούν να είναι ίδιοι με την εταιρική φορολογική συμμόρφωση, καθώς τα κίνητρα συμμόρφωσης ενός ατόμου και μιας εταιρείας είναι διαφορετικά.

Μεγάλο μέρος της βιβλιογραφίας για την εταιρική συμμόρφωση υποθέτει ότι οι εταιρικοί ιδιοκτήτες αποφασίζουν εάν θα συμμορφωθούν ή όχι χωρίς να λάβουν υπόψη τους τις εταιρείες αντιπροσώπων. Σε αυτήν την περίπτωση, το παραδοσιακό μοντέλο φοροδιαφυγής μπορεί να είναι επαρκές για να υιοθετηθεί, καθώς η αποφυγή κινδύνου και στις δύο περιπτώσεις είναι παρόμοια. Ωστόσο, αυτό δεν συνάδει με την τρέχουσα πρακτική, ειδικά σε μεγάλες εταιρείες. Συνήθως προσλαμβάνουν φορολογικούς πράκτορες ή φοροτεχνικούς για να συμπληρώσουν όχι μόνο την ετήσια φορολογική τους έκθεση αλλά και να σχεδιάσουν τις φορολογικές τους στρατηγικές (Wang, 2016).

Έτσι, η απόφαση αναφοράς και υπολογισμού του εταιρικού φορολογητέου εισοδήματος μετατοπίζεται από τον εταιρικό ιδιοκτήτη σε έναν ανεξάρτητο φορολογικό πράκτορα ή έναν φορολογικό διευθυντή ή έναν οικονομικό διευθυντή που εργάζεται για την εταιρεία. Ο ανεξάρτητος φορολογικός πράκτορας και ο φορολογικός ή οικονομικός διευθυντής δεν θα έχουν άμεσο όφελος να αποφύγουν

τους φόρους με τον ίδιο τρόπο όπως ένα φυσικό πρόσωπο, εκτός εάν η αμοιβή που λαμβάνουν από την εταιρεία σχετίζεται με κάποιο τρόπο με τη μείωση της φορολογικής υποχρέωσης της εταιρείας.

Μια παρόμοια ανάλυση θα ίσχυε όταν η εταιρεία επιβραβεύει τον φορολογικό ή οικονομικό διευθυντή της με κάποια αμοιβή με βάση το επίτευγμα του φορολογικού σχεδιασμού της. Για παράδειγμα, ο φορολογικός ή οικονομικός διευθυντής θα προαχθεί εάν είναι σε θέση να εξοικονομήσει φορολογικά έξοδα της εταιρείας. Ως αποτέλεσμα, το παραδοσιακό μοντέλο φοροδιαφυγής που έχει σχεδιαστεί για ιδιώτες, μπορεί να μην εξηγεί τη συμπεριφορά φοροδιαφυγής των εταιρειών.

Οι Chen και Chu (2005) ανέπτυξαν το πρώτο μοντέλο εταιρικής φορολογικής συμμόρφωσης. Οι συγγραφείς υποστηρίζουν ότι η φοροδιαφυγή εταιρειών είναι πιο περίπλοκη σε σύγκριση με την ατομική φοροδιαφυγή δεδομένου ότι περιλαμβάνει εταιρικές στρατηγικές ενέργειες περισσότερων του ενός ατόμου σε σύγκριση με την ατομική φοροδιαφυγή που περιλαμβάνει τις ενέργειες ενός προσώπου. Οι μελέτες δείχνουν διάφορες προσεγγίσεις για τη φορολογική συμμόρφωση των επιχειρήσεων, από την παθητική φορολογική συμμόρφωση έως την ενεργητική, και πιο επιθετικές προσεγγίσεις, ακόμη και μερικές φορές που περιλαμβάνουν παράνομο φορολογικό σχεδιασμό.

Ο διαχωρισμός μεταξύ ιδιοκτησίας και ελέγχου είναι σημαντικός για την κατανόηση της εταιρικής φορολογικής συμμόρφωσης. Οι Chen και Chu (2005) ανέπτυξαν μοντέλα που βασίζονται στη συμβατική σχέση μεταξύ του διαχειριστή και του ιδιοκτήτη μιας εταιρείας. Η ιδέα είναι ότι για να φοροδιαφύγει σε μια εταιρεία ο ιδιοκτήτης πρέπει να έχει σχέση με τον διαχειριστή. Επομένως, υπάρχει πρόσθετος κίνδυνος για τον διαχειριστή εάν είναι υπόχρεος για φοροδιαφυγή. Αυτός ο πρόσθετος κίνδυνος δεν μπορεί να αναλυθεί χρησιμοποιώντας το κλασικό μοντέλο ατομικής φοροδιαφυγής.

Τα μοντέλα των Chen και Chu (2005) προβλέπουν ότι μια εταιρεία είναι πιθανό να αποφύγει να πληρώσει φόρους εάν το κόστος για να το κάνει αυτό, για παράδειγμα οι κυρώσεις, είναι μικρότερο. Τα μοντέλα τους προβλέπουν επίσης ότι οι μικρές εταιρείες είναι πιο πιθανό να αποφύγουν να πληρώσουν φόρους, καθώς η εμπιστοσύνη μεταξύ του ιδιοκτήτη και των διευθυντών είναι στενότερη από ό,τι σε

μια μεγάλη εταιρεία. Ως αποτέλεσμα, η φοροδιαφυγή είναι πιο πιθανό να συμβεί σε λιγότερο ανεπτυγμένες χώρες που έχουν μεγαλύτερο ποσοστό μικρών επιχειρήσεων ή οικογενειακών επιχειρήσεων.

Μια άλλη σημαντική μελέτη για την εταιρική φορολογική συμμόρφωση που έχει συζητηθεί εκτενώς στη βιβλιογραφία είναι μια μελέτη που διεξήχθη από τους Crocker και Slemrod (2005). Οι συγγραφείς ανέπτυξαν μοντέλα για να εξετάσουν τη φοροδιαφυγή στις εταιρείες λαμβάνοντας υπόψη τη συμβατική σχέση μεταξύ του μετόχου και του φορολογικού πράκτορα. Το πιο σημαντικό εύρημα της μελέτης τους είναι ότι οι κυρώσεις που επιβάλλονται στον φορολογικό πράκτορα και όχι στον ιδιοκτήτη μιας εταιρείας έχουν θετικό αντίκτυπο στη μείωση της φοροδιαφυγής των επιχειρήσεων. Το εύρημα των Crocker και Slemrod (2005) αναγνωρίζεται ως σημαντικό και πρέπει να διερευνηθεί σε μελλοντική έρευνα, δεδομένου ότι το επίκεντρο σε μεγάλο μέρος της τρέχουσας βιβλιογραφίας είναι η ατομική φορολογική συμμόρφωση. Αυτή η έρευνα έλαβε υπόψιν έναν συγκεκριμένο τύπο εταιρείας, δηλαδή τις πολυεθνικές.

Οι κύριες προκλήσεις για την ανάλυση της συμμόρφωσης αυτού του τύπου εταιρειών που διαφέρει από την άλλη εταιρική συμμόρφωση είναι η πολυπλοκότητα των ενδοσυναλλαγών μεταξύ των πολυεθνικών επιχειρήσεων και η εφαρμογή περισσότερων του ενός καθορισμένων φορολογικών διατάξεων από διαφορετική φορολογική δικαιοδοσία. Ένα από τα χαρακτηριστικά των πολυεθνικών εταιρειών είναι ότι έχουν τη δυνατότητα να διαχειρίζονται και να ελέγχουν τη λειτουργία των εταιρειών ως ενός ομίλου, συμπεριλαμβανομένης της εξουσίας ελέγχου της τιμής που μεταφέρεται από τη μητρική εταιρεία στα συνδεδεμένα μέρη της, στην προκειμένη περίπτωση στις μητρικές της.

Οι πολυεθνικές εταιρείες έχουν έναν απώτερο στόχο που είναι η μεγιστοποίηση των παγκόσμιων κερδών του εταιρικού ομίλου. Θεωρητικά, η μεγιστοποίηση των κερδών μπορεί να επιτευχθεί με τη μείωση του κόστους ή των εξόδων. Έτσι, το να επωφεληθεί κανείς από διαφορετικούς φορολογικούς συντελεστές σε διαφορετική χώρα μετατοπίζοντας το κέρδος από μια δικαιοδοσία υψηλής φορολογίας σε μια δικαιοδοσία χαμηλότερης φορολογίας προκειμένου να μειωθούν τα έξοδα είναι μια εύλογη ενέργεια. Αυτή η πρακτική ελαχιστοποίησης της πληρωμής φόρου από τις πολυεθνικές εταιρείες μπορεί να σημαίνει ότι τόσο οι χώρες καταγωγής όσο και οι

χώρες υποδοχής ενδέχεται να λαμβάνουν διαφορετικό επίπεδο φορολογικών εσόδων από διεθνείς επενδύσεις σε σύγκριση με τις εγχώριες επενδύσεις.

Ως αποτέλεσμα, πολλές φορολογικές αρχές αναπτύσσουν διατάξεις που στοχεύουν στον περιορισμό αυτής της πρακτικής. Προκειμένου να διασφαλιστεί ότι τα κέρδη μιας εταιρείας δεν θα μεταφερθούν σε άλλες χώρες, οι φορολογικές αρχές απαιτούν από τις πολυεθνικές εταιρείες να τους παρέχουν σύγχρονη τεκμηρίωση για να υποστηρίξουν ότι οι συναλλαγές μεταξύ των πολυεθνικών και των συνδεδεμένων εταιρειών τους είναι σε τιμή πλήρους ανταγωνισμού (Asongu et al., 2019).

Σε αντίθετη περίπτωση, ενδέχεται να προκύψουν προσαρμογές τιμών μεταβίβασης που θα μπορούσαν να οδηγήσουν στην καταβολή μεγάλων ποσών προστίμων ή κυρώσεων από τις πολυεθνικές εταιρείες. Αυτή η έλλειψη ομοιομορφίας στην απαιτούμενη τεκμηρίωση γίνεται βάρος για τις πολυεθνικές επιχειρήσεις που μπορεί να είναι δαπανηρή και χρονοβόρα. Ως αποτέλεσμα, συμβάλλει στην απόφαση των πολυεθνικών επιχειρήσεων να συμμορφωθούν με τη φορολογική νομοθεσία.

Συνεπώς, καθίσταται σαφές ότι η ενδοομιλική τιμολόγηση χρησιμοποιείται από τις πολυεθνικές εταιρείες για τη μετατόπιση κερδών από τη μια δικαιοδοσία στην άλλη για καθαρά φορολογικούς σκοπούς. Ο Gravelle (2015) σημείωσε ότι οι πολυεθνικές των ΗΠΑ μεταβίβασαν τα άυλα περιουσιακά της στοιχεία σε μια ιρλανδική εταιρεία χαρτοφυλακίου που με τη σειρά της έχει μια θυγατρική επιχείρηση πωλήσεων που πουλά τις διαφημιστικές υπηρεσίες της Google στην Ευρώπη. Ωστόσο, μεταξύ της ιρλανδικής μονάδας χαρτοφυλακίου και της μονάδας πωλήσεων της Ιρλανδίας υπάρχει μια ολλανδική μονάδα που συγκεντρώνει δικαιώματα από τη θυγατρική πωλήσεων και τα μεταβιβάζει στην ιρλανδική μονάδα χαρτοφυλακίου.

Η ιρλανδική μονάδα χαρτοφυλακίου διεκδικεί τη διαχείριση της επιχείρησής της και, κατά συνέπεια, η φορολογική της δικαιοδοσία βρίσκεται στις Βερμούδες, όπου ο φορολογικός συντελεστής εταιρικού εισοδήματος είναι 0%. Ο Gravelle (2015) υποστηρίζει ότι αυτή η στρατηγική επέτρεψε στη λειτουργία της Google στην Ιρλανδία να αποφύγει ακόμη και τον χαμηλό ιρλανδικό φόρο του 12,5% και χρησιμοποιώντας την εταιρεία της στην Ολλανδία, απέφυγε την ιρλανδική παρακράτηση φόρων. Μπορεί να φανεί από το παράδειγμα ότι οι πολυεθνικές εταιρείες έχουν τη δυνατότητα να μειώσουν ή να εξαλείψουν πλήρως τους

φορολογικούς λογαριασμούς τους τοποθετώντας σκόπιμα τις φορολογικές τους υποχρεώσεις σε δικαιοδοσίες χαμηλής φορολογίας και εντοπίζοντας την ιδιοκτησία άυλων περιουσιακών στοιχείων με τρόπο που τους επιτρέπει να επωφελούνται από φορολογικές συνθήκες και διαφορετικούς φορολογικούς συντελεστές σε όλο το φάσμα των δραστηριοτήτων τους.

Καθώς τα σκάνδαλα στις λανθασμένες τιμές μεταβιβάσεων αυξάνονται, οι δημόσιες εκκλήσεις προς τις κυβερνήσεις να σταματήσουν τη φοροαποφυγή έχουν επίσης αυξηθεί. Η αύξηση του αριθμού των ερευνών επιχειρήσεων στην Ευρωπαϊκή Ένωση, όπως η Amazon, η Apple και το Facebook δείχνει ότι οι πολυεθνικές εταιρείες εμπλέκονται σε μεγάλο βαθμό σε επιθετικές πρακτικές φορολογικού σχεδιασμού που τους επιτρέπουν να επωφεληθούν από την πληρωμή σχεδόν μηδενικών φόρων (Hadzhieva et al., 2016). Η μελέτη των Hadzhieva et al. (2016) περιγράφει επίσης ορισμένους συγκεκριμένους μηχανισμούς που χρησιμοποιούνται από τις πολυεθνικές εταιρείες για την αποφυγή φόρων και τη διαιώνιση της φορολογικής μη συμμόρφωσης.

Πρώτον, η μελέτη επισημαίνει ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις βασίζονται συχνά στις εξαιρέσεις βάσει του μοντέλου φορολογικής σύμβασης του ΟΟΣΑ για να παρακάμψουν το καθεστώς της μόνιμης εγκατάστασης. Δεύτερον, οι πολυεθνικές εταιρείες χρησιμοποιούν φορολογικά κίνητρα, όπως σήματα ευρεσιτεχνίας για φορολογικούς σκοπούς και όχι για τον επιδιωκόμενο σκοπό της προώθησης δραστηριοτήτων έρευνας και ανάπτυξης (E&A) και τρίτον, οι πολυεθνικές εταιρείες συμμετέχουν σε αγορές βάσει συνθηκών για να μεταφέρουν φορολογητέα έσοδα σε φορολογικούς παραδείσους ή να διαπραγματευτούν φορολογικά μη φιλικές συμφωνίες με κυβερνήσεις που είναι πρόθυμες να προσελκύσουν άμεσες ξένες επενδύσει (ΑΞΕ). Αυτά τα παραδείγματα καταδεικνύουν ότι η εσφαλμένη τιμολόγηση των μεταβιβάσεων αποτελεί επίσης πρόβλημα για τις αναπτυσσόμενες χώρες, ακόμη και με δεδομένο το βάθος των πόρων που είναι σε θέση να διαχειρίζονται.

5.4 Θέματα φορολογικής συμμόρφωσης και διαφθοράς

Η διαφθορά αποτελεί μείζον ζήτημα σε πολλές αναπτυσσόμενες χώρες εδώ και αιώνες. Ο αντίκτυπος της διαφθοράς στην οικονομική ανάπτυξη έχει συζητηθεί σε

πολλές δημοσιεύσεις. Ωστόσο, εμπειρικές μελέτες δείχνουν ασυνεπή αποτελέσματα. Από τη μία πλευρά, η διαφθορά μπορεί να έχει αρνητικό αντίκτυπο στη ροή των άμεσων ξένων επενδύσεων στη χώρα υποδοχής, καθώς δημιουργεί αβεβαιότητα σχετικά με τις δαπάνες που πρέπει να κατανεμηθούν στη χώρα υποδοχής. Ως αποτέλεσμα, το κίνητρο για επένδυση μειώνεται. Εμπειρικές μελέτες που υποστηρίζουν αυτή την άποψη μπορούν να βρεθούν σε πολλές δημοσιεύσεις, συμπεριλαμβανομένου του Mauro (1995), του οποίου η μελέτη έδειξε ότι η διαφθορά μείωσε τις επενδύσεις στον ιδιωτικό τομέα.

Από την άλλη πλευρά, η διαφθορά έχει θετικό αντίκτυπο στις επενδύσεις, καθώς μπορεί να διευκολύνει τις συναλλαγές σε χώρες με πολύπλοκους κανονισμούς και γραφειοκρατικές διαδικασίες. Σε αυτήν την περίπτωση, η διαφθορά μπορεί να επιταχύνει τη διαδικασία. Για τους εμπλεκόμενους κυβερνητικούς αξιωματούχους, τους ενθαρρύνει να εργαστούν σκληρότερα. Μια μελέτη από τους Drury et al. (2006) για παράδειγμα, έδειξε ότι η διαφθορά δεν είχε καμία επίδραση στις δημοκρατικές χώρες. Αντίθετα, η διαφθορά είχε σημαντικό αρνητικό αντίκτυπο σε μη δημοκρατικές χώρες. Οι συγγραφείς χρησιμοποίησαν δεδομένα διατομής χρονοσειράς το 1982 έως το 1997 στη μελέτη τους, στην οποία συμμετείχαν περισσότερες από 100 χώρες.

Ομοίως, η μελέτη των Aidt et al. (2008) έδειξε ότι η διαφθορά είχε αρνητικό αντίκτυπο σε μια χώρα με πολιτικό θεσμό υψηλού επιπέδου. Πολλοί ερευνητές μελετούν τον αντίκτυπο της διαφθοράς σε διάφορες πτυχές της οικονομίας, συμπεριλαμβανομένης της φοροδιαφυγής. Καταρχήν, η διαφθορά και η φοροδιαφυγή είναι δύο διαφορετικά φαινόμενα που μπορεί να συμβαίνουν ανεξάρτητα. Ωστόσο, μπορεί να υπάρχει περίπτωση αυτά τα δύο φαινόμενα να συμβαίνουν ταυτόχρονα. Έχουν διεξαχθεί διάφορες μελέτες για να εξεταστεί η σχέση μεταξύ της διαφθοράς και της φορολογικής συμμόρφωσης.

Μεταξύ εκείνων που έχουν ερευνήσει τη φορολογική συμμόρφωση και τη διαφθορά είναι οι Cerquitti και Corpiet (2009). Οι συγγραφείς υποστηρίζουν ότι σε μια διεφθαρμένη φορολογική διοίκηση, ένας υψηλότερος φορολογικός συντελεστής αυξάνει την πιθανότητα δωροδοκίας. Η μελέτη τους έδειξε ότι όταν αυξήθηκε ο φορολογικός συντελεστής, τα φορολογικά έσοδα αυξήθηκαν. Ένας μεγάλος αριθμός μελετών έχει επίσης διεξαχθεί για τη διερεύνηση των αιτιών της συμπεριφοράς της διαφθοράς.

Η διαφθορά, ιδίως η δωροδοκία, είναι ευρέως διαδεδομένη στις διεθνείς επιχειρηματικές συναλλαγές. Ο ΟΟΣΑ πιστεύει ότι κάθε χώρα πρέπει να αναλάβει την ευθύνη για την καταπολέμηση της δωροδοκίας στις διεθνείς συναλλαγές. Ο ΟΟΣΑ συνέταξε τη Σύμβαση κατά της δωροδοκίας προκειμένου να χαρακτηρίσει τη δωροδοκία από ξένους δημόσιους αξιωματούχους σε διεθνείς συναλλαγές ως έγκλημα και η Σύμβαση κατά της δωροδοκίας είναι νομικά δεσμευτική. Μια μελέτη από τον Cuervo-Cazurra (2006) έδειξε ότι οι ξένοι νόμοι κατά της δωροδοκίας μπορεί πράγματι να μειώσουν το επίπεδο διαφθοράς στη χώρα υποδοχής. Οι συγγραφείς υποστήριξαν επίσης ότι οι ξένοι επενδυτές που εκτέθηκαν σε δωροδοκία στη χώρα τους μπορεί να προτιμήσουν να επενδύσουν σε μια χώρα όπου υπάρχει διαφθορά. Ως αποτέλεσμα, η πράξη διεφθαρμένης συμπεριφοράς μπορεί να αυξήσει τις ΑΞΕ (OECD, 2020a).

5.5 Κυρώσεις και ενδοομιλική τιμολόγηση

Οι κυρώσεις έχουν σχεδιαστεί για να παρέχουν αντικίνητρα για τη μη συμμόρφωση, προκειμένου να καταστήσουν τις λιγότερες φορολογικές πληρωμές και άλλους τύπους μη συμμόρφωσης πιο δαπανηρές από τη συμμόρφωση. Η επίμαχη συμμόρφωση μπορεί να σχετίζεται με διαδικαστικές απαιτήσεις όπως η έγκαιρη υποβολή της φορολογικής δήλωσης ή η παροχή των απαραίτητων πληροφοριών ή ο ουσιαστικός προσδιορισμός της φορολογικής υποχρέωσης. Στον τομέα της ενδοομιλικής τιμολόγησης, οι κυρώσεις γενικά εμπίπτουν σε μία από τις ακόλουθες κατηγορίες (OECD, 2020b):

α) Κυρώσεις που σχετίζονται με την τεκμηρίωση, δηλαδή διοικητικές κυρώσεις που επιβάλλονται για μη συμμόρφωση με τις απαιτήσεις τεκμηρίωσης ενός κράτους μέλους και κατά τη στιγμή της τεκμηρίωσης οφείλει να υποβληθεί στη φορολογική διοίκηση.

β) Κυρώσεις που σχετίζονται με τη συνεργασία, π.χ. διοικητικές κυρώσεις που επιβάλλονται για μη έγκαιρη συμμόρφωση με συγκεκριμένο αίτημα φορολογικής διοίκησης για υποβολή πρόσθετων πληροφοριών ή εγγράφων και

γ) Ποινές που σχετίζονται με την προσαρμογή, δηλαδή ποινές που επιβάλλονται για μη συμμόρφωση με την αρχή του πλήρους ανταγωνισμού που συνήθως επιβάλλονται

με τη μορφή προσαύξησης σε ένα σταθερό ποσό ή σε ένα ορισμένο ποσοστό της προσαρμογής της τιμής μεταβίβασης ή της υποεκτίμησης φόρου.

Σύμφωνα με την Έκθεση για τις κυρώσεις μεταβίβασης τιμών, σε όλα τα κράτη μέλη της ΕΕ, εκτός από το Λουξεμβούργο, μπορούν να επιβληθούν διοικητικές ή αστικές κυρώσεις σε περίπτωση προσαρμογής των τιμών μεταβίβασης. Ωστόσο, ένα ειδικό καθεστώς κυρώσεων σε σχέση με τις προσαρμογές των τιμών μεταβίβασης υπάρχει μόνο στην Ελλάδα (ο ελληνικός κανόνας προβλέπει ποινή ίση με το 10 % του ποσού της προσαρμογής). Σε όλα τα άλλα κράτη μέλη, εφαρμόζεται το γενικό καθεστώς κυρώσεων (PwC, 2017).

Στα περισσότερα κράτη μέλη η επιβολή κυρώσεων βασίζεται στη συμπεριφορά του φορολογούμενου (δόλος, αμέλεια, κ.λπ.). Μόνο λίγα κράτη μέλη εφαρμόζουν τις λεγόμενες χρηματικές κυρώσεις χωρίς υπαιτιότητα. Τέτοιες κυρώσεις χωρίς υπαιτιότητα θα επιβάλλονταν στο γεγονός και μόνο ότι η μεταβίβαση των τιμών του φορολογούμενου είχε ως αποτέλεσμα χαμηλότερο φορολογικό προσδιορισμό όπως καθορίζεται από τη φορολογική διοίκηση, ακόμη και αν δεν υπήρχε δόλος ή αμέλεια. Οι κανόνες για την ερμηνεία και τον καθορισμό του ύψους των ποινών είναι διαφορετικοί μεταξύ των χωρών.

Ορισμένες χώρες ρυθμίζουν αυτά τα θέματα λεπτομερώς, ενώ άλλες χώρες αφήνουν την εφαρμογή των γενικών αρχών των κυρώσεων στη διακριτική ευχέρεια των φορολογικών αρχών. Στα περισσότερα κράτη μέλη το πρόστιμο αποτελείται από ένα ποσοστό της αναπροσαρμογής των κερδών ή του πρόσθετου φόρου. Στα περισσότερα κράτη μέλη η κύρωση μπορεί σε κάποιο βαθμό να αρθεί υπό τη διοικητική διακριτική ευχέρεια των φορολογικών διοικήσεων. Οι κατευθυντήριες γραμμές για τις τιμές μεταβίβασης αναφέρουν ότι επειδή τα ζητήματα διασυνοριακών τιμών μεταφοράς εμπλέκουν τη φορολογική βάση δύο δικαιοδοσιών, ένα υπερβολικά αυστηρό σύστημα κυρώσεων σε μία δικαιοδοσία μπορεί να δώσει στους φορολογούμενους κίνητρο να υπερεκτιμήσουν το φορολογητέο εισόδημα σε αυτήν τη δικαιοδοσία (OECD, 2020a).

Με άλλα λόγια, οι κυρώσεις στο πλαίσιο της ενδοομιλικής τιμολόγησης μπορούν να επηρεάσουν το εμπόριο μεταξύ συνδεδεμένων επιχειρήσεων και οι ουσιαστικές διαφορές μεταξύ των καθεστώτων κυρώσεων των κρατών μελών μπορεί να

οδηγήσουν σε ανεπιθύμητες στρεβλώσεις στην ενιαία αγορά. Η επιβολή κυρώσεων γενικά επηρεάζεται από τη συμπεριφορά του φορολογούμενου. Ως εκ τούτου, είναι σημαντικό να υπάρχει κοινή κατανόηση των όρων που χρησιμοποιούνται σε αυτό το πλαίσιο. Σε γενικές γραμμές, υπάρχουν τέσσερις τύποι συμπεριφοράς:

- (i) καλή πίστη,
- (ii) αμέλεια,
- (iii) βαριά αμέλεια και
- (iv) δόλια πρόθεση ή δόλια συμπεριφορά.

Καθώς η ενδοομιλική τιμολόγηση δεν είναι μια ακριβής επιστήμη, θα υπάρχει συνήθως μια σειρά από πιθανότητες στις οποίες θα βρεθεί η τιμή πλήρους ανταπόκρισης. Αυτή η έλλειψη ακρίβειας σημαίνει ότι η τιμολόγηση μεταβίβασης από τη φύση της αντιπροσωπεύει μια πιθανότητα για φορολογικές διαφορές, και πιθανή διπλή φορολόγηση. Η επιχείρηση ισχυρίζεται ότι είναι συχνά δύσκολο για έναν φορολογούμενο να αποδείξει ότι η ενδοομιλική τιμολόγηση του είναι καθαρή, για παράδειγμα λόγω της έλλειψης συγκρίσιμων στοιχείων. Ως εκ τούτου, η μη τήρηση του προτύπου πλήρους ανταπόκρισης δεν θα πρέπει καθ' εαυτή να δημιουργεί το τεκμήριο εκούσιας συμπεριφοράς ή αμέλειας, καθώς τα γεγονότα και οι περιστάσεις πρέπει να δείχνουν πρόσθετα στοιχεία που οδηγούν στην απόδειξη της πρόθεσης ή της αμέλειας.

5.6 Επίδραση του κόστους συμμόρφωσης στη φορολογική συμμόρφωση

Το κόστος φορολογικής συμμόρφωσης είναι το χρηματικό ποσό που βαρύνει τον φορολογούμενο προκειμένου να συμμορφωθεί με τη σχετική φορολογική νομοθεσία. Όσο μεγαλύτερο είναι το κόστος συμμόρφωσης για τον φορολογούμενο, τόσο πιο πιθανό είναι ο φορολογούμενος να τείνει να προβεί σε φορολογική μη συμμόρφωση μέσω φοροδιαφυγής ή φοροαποφυγής. Γενικά, το κόστος συμμόρφωσης για τον φορολογούμενο που σχετίζεται με τη διοίκηση πρέπει να είναι κατάλληλο. Ο ΟΟΣΑ (2020a) προτείνει ότι το αντιληπτό υψηλό κόστος σε σχέση με έναν δεδομένο κίνδυνο μπορεί ακούσια να οδηγήσει σε αυξημένη δυσαρέσκεια της κοινότητας και συνεπώς σε μείωση της συμμόρφωσης των φορολογουμένων.

Οι φορολογούμενοι επιβαρύνονται με δύο κύριους τύπους κόστους συμμόρφωσης, το ακαθάριστο χρηματικό κόστος συμμόρφωσης και το ψυχολογικό κόστος. Το ακαθάριστο κόστος νομισματικής συμμόρφωσης περιλαμβάνει τόσο τα πραγματικά χρήματα που καταβλήθηκαν όσο και το κόστος ευκαιρίας που σχετίζεται με τον χρόνο και άλλους πόρους που δαπανώνται κατά τη συμμόρφωση με τη φορολογική νομοθεσία (Evans, et al., 2014). Το ψυχολογικό κόστος, από την άλλη, περιλαμβάνει την εκτίμηση του στρες και των ανησυχιών που προκύπτουν από τη συμμόρφωση με τη φορολογική νομοθεσία. Μερικοί ερευνητές έχουν υπολογίσει το καθαρό κόστος συμμόρφωσης που αφαιρεί τα οφέλη ταμειακών ροών, τις φορολογικές ελαφρύνσεις και τα διαχειριστικά οφέλη που προκύπτουν από φορολογικές υποχρεώσεις από το ακαθάριστο κόστος συμμόρφωσης.

Οι φορολογούμενοι επωφελούνται οικονομικά από τη χρήση του φόρου που εισπράττεται πριν από την πληρωμή τους σε φορολογική αρχή. Ομοίως, οι φορολογούμενοι μειώνουν τις φορολογικές τους υποχρεώσεις αφαιρώντας το κόστος φορολογικής συμμόρφωσης κατά τον υπολογισμό των φόρων εισοδήματος. Παρά τους ποικίλους ορισμούς της φορολογικής συμμόρφωσης, η έρευνα είναι ομόφωνη στο γεγονός ότι υπάρχουν πραγματικές και υποτιθέμενες δαπάνες που επιβαρύνουν τις επιχειρήσεις ως αποτέλεσμα των προσπαθειών συμμόρφωσης. Αυτά τα κόστη αποτελούν σημαντικό παράγοντα στη διαδικασία απόφασης συμμόρφωσης.

Κατά τον σχεδιασμό ενός φορολογικού συστήματος, οι αρχές πρέπει να λαμβάνουν υπόψη το κόστος συμμόρφωσης με το οποίο θα επιβαρυνθεί ο φορολογούμενος καθώς συμμορφώνεται με τους φορολογικούς νόμους, διαδικασίες και κανόνες. Υπάρχουν διάφοροι τρόποι σχεδιασμού ενός φορολογικού συστήματος για τη μείωση του κόστους συμμόρφωσης. Οι Shaw et al. (2008) κατά την επανεξέταση των οδηγιών του κόστους φορολογικής συμμόρφωσης στο Ηνωμένο Βασίλειο, διαπίστωσαν ότι το κόστος φορολογικής συμμόρφωσης μειώθηκε με τη μείωση του αριθμού των φορολογικών συντελεστών, σε συνδυασμό με την εναρμόνιση των ορισμών και των διαδικασιών συμμόρφωσης.

Ομοίως, ο Mahangila (2017) στο Ηνωμένο Βασίλειο, ανέφερε ότι το κόστος φορολογικής συμμόρφωσης μειώνεται με την αύξηση της σταθερότητας των φορολογικών νόμων σε συνδυασμό με τη λιγότερο συχνή εισαγωγή νέων φορολογικών νόμων, επειδή οι φορολογούμενοι επιβαρύνονται με λιγότερα έξοδα και

χάνουν λιγότερο χρόνο καθώς εξοικειώνονται με την ισχύουσα φορολογική νομοθεσία. Οι Lignier και Evans (2014) απέδωσαν την αύξηση του κόστους φορολογικής συμμόρφωσης των φορολογουμένων της Αυστραλίας στην εισαγωγή ενός νέου φόρου που απαιτούσε εκτεταμένα λογιστικά αρχεία. Τέλος, σε μια μελέτη των Chisumpa et al. (2020) διαπιστώθηκε ότι το υψηλό κόστος συμμόρφωσης ήταν ένας παράγοντας που συμβάλλει στη φορολογική μη συμμόρφωση.

5.7 Ενσωμάτωση των κανόνων του ΟΟΣΑ στην ελληνική νομοθεσία

Σύμφωνα με το πλαίσιο του ΟΟΣΑ/G20 για το BEPS, περισσότερες από 135 χώρες συνεργάζονται για να θέσουν τέλος στις στρατηγικές φοροαποφυγής που εκμεταλλεύονται τα κενά και τις αναντιστοιχίες στους φορολογικούς κανόνες για να αποφύγουν την πληρωμή φόρων. Για το σκοπό αυτό, στο πλαίσιο της διάβρωσης της φορολογικής βάσης και μετατόπισης κερδών, ο ΟΟΣΑ ανέπτυξε 15 δράσεις με στόχο την παροχή των κατάλληλων εργαλείων στις κυβερνήσεις για την αντιμετώπιση της φοροδιαφυγής. Οι ενέργειες 8 έως 10 και 13 επικεντρώνονται σε θέματα ενδοομιλική τιμολόγησης (OECD, 2020a).

Οι ενέργειες 8-10 εξετάζουν ενδελεχώς τις συναλλαγές άυλων περιουσιακών στοιχείων και τις συναλλαγές που ταξινομούνται ως υψηλού κινδύνου για φοροδιαφυγή. Η Δράση 13 αναφέρεται στη συμμόρφωση και στην τεκμηρίωση για σκοπούς μεταβίβασης τιμών. Η ελληνική νομοθεσία έχει ενσωματώσει τις περισσότερες από τις κατευθυντήριες γραμμές του ΟΟΣΑ για τις τιμές μεταβίβασης, υιοθετώντας τη λεγόμενη στρατηγική των τριών πυλώνων. Ο πρώτος πυλώνας αναφέρεται στην αναφορά ανά χώρα, η οποία κατατίθεται από τις τελικές μητρικές εταιρείες που είναι εγγεγραμμένες στην Ελλάδα. Για τον προσδιορισμό των υπόχρεων οντοτήτων ισχύει το όριο εσόδων των 750 εκατ. ευρώ (OECD, 2020b).

Η σχετική έκθεση περιλαμβάνει συγκεντρωτικές πληροφορίες για το ύψος των εσόδων, τα κέρδη (ζημίες) προ φόρων, το φόρο εισοδήματος, τη μετοχική ιδιότητα, τα διανεμήσιμα κέρδη, τον αριθμό των εργαζομένων και τη λογιστική αξία των περιουσιακών στοιχείων (εκτός από μετρητά ή ταμειακά ισοδύναμα) για κάθε δικαιοδοσία όπου δραστηριοποιείται ένας όμιλος. Επιπλέον, απαιτείται η βεβαίωση φορολογικής κατοικίας ή τα δικαιολογητικά σύστασης για κάθε συνδεδεμένη εταιρεία για σκοπούς διασταύρωσης και επιθεώρησης.

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

Περαιτέρω, η υποχρέωση σύνταξης του κύριου και τοπικού αρχείου προβλέπεται από το άρθρο 21 του Ν. 4174/2013. Η έννοια των ενδοομιλικών δανείων περιλαμβάνει τόσο δανειακές συμβάσεις όσο και διευκολύνσεις σε μετρητά μεταξύ συνδεδεμένων εταιρειών. Σε αυτές τις περιπτώσεις, η υπό εξέταση συναλλαγή είναι ο τόκος που χρεώθηκε και όχι το κεφάλαιο του δανείου. Ως εκ τούτου, το συμφωνημένο ή το πραγματικό επιτόκιο, όπως υπολογίζεται από τα λογιστικά βιβλία της εταιρείας, εξετάζεται από την οπτική γωνία του εμπορίου. Η ανάλυση των ενδοομιλικών δανείων γίνεται συνήθως σε τρία επίπεδα.

Η έκθεση ανά χώρα στην Ελλάδα ισχύει για πολυεθνικές εταιρείες με ετήσια ενοποιημένα έσοδα του ομίλου ίσα ή μεγαλύτερα από τα 750 εκατ. ευρώ το προηγούμενο έτος. Η έκθεση ισχύει για οικονομικές χρήσεις που ξεκινούν την ή μετά την 1η Ιανουαρίου 2016 και πρέπει να υποβληθεί εντός 12 μηνών από την τελευταία ημέρα του οικονομικού έτους αναφοράς της πολυεθνικής. Η έκθεση ανά χώρα μπορεί να υποβληθεί στα ελληνικά και σε οποιαδήποτε άλλη επίσημη γλώσσα της ΕΕ. Σύμφωνα με τις οδηγίες της Ανεξάρτητης Αρχής Δημοσίων Εσόδων, η έκθεση ανά χώρα και η γνωστοποίηση πρέπει να υποβάλλονται στα ελληνικά, ενώ η εταιρική επωνυμία των Ομίλων πρέπει να αναφέρεται με λατινικό αλφάβητο PwC, 2017).

Η Ελλάδα έχει υιοθετήσει την τυποποιημένη ηλεκτρονική μορφή XML του ΟΟΣΑ και οι ελληνικές οντότητες επιτρέπεται να ενεργούν ως υποκατάστατα. Σύμφωνα με τις νομικές κυρώσεις, επιβάλλεται πρόστιμο 20.000 ευρώ για παράλειψη υποβολής της αναφοράς και πρόστιμο 10.000 ευρώ για εκπρόθεσμη κατάθεση ή ανακριβή κατάθεση.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6-ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

6.1 Συμπεράσματα

Η ενδοομιλική τιμολόγηση είναι μια μεθοδολογία που χρησιμοποιείται για τον προσδιορισμό των τιμών και των συνθηκών στις συναλλαγές μεταξύ οντοτήτων για τη συμμόρφωση με την αρχή της δίκαιης σχέσης. Η ενδοομιλική τιμολόγηση είναι ένα χρήσιμο εργαλείο για τη μεταφορά κερδών από τη μια εταιρεία στην άλλη, μέσω μιας τρίτης εταιρείας (Padhi, 2019). Οι εταιρείες, γενικά, θα εκμεταλλευτούν κάθε διαθέσιμη ευκαιρία για να αυξήσουν τα κέρδη και να διατηρήσουν την ισχύ, μία από τις οποίες είναι ο καθορισμός τιμών μεταβίβασης (Arham et al., 2020).

Η ενδοομιλική τιμολόγηση μπορεί να οδηγήσει σε μειωμένα πιθανά κρατικά έσοδα από τον φορολογικό τομέα μιας χώρας, επειδή οι εταιρείες τείνουν να μετατοπίζουν τις φορολογικές τους υποχρεώσεις από χώρες που έχουν υψηλούς φορολογικούς συντελεστές σε χώρες που εφαρμόζουν χαμηλούς φορολογικούς συντελεστές (Wu & Lu, 2018). Οι παγκόσμιες φορολογικές αρχές έχουν εκφράσει ανησυχίες σχετικά με τα φορολογικά πλεονεκτήματα που προκαλούνται από τη χορήγηση τιμών μεταβίβασης. Ο ΟΟΣΑ αποκάλυψε ότι η ενδοομιλική τιμολόγηση είναι ένα κρίσιμο ζήτημα.

Με άλλα λόγια, η πολιτική της ενδοομιλικής τιμολόγησης εφαρμόζεται ως εκμετάλλευση της πολιτικής καθορισμού τιμών για αγαθά και υπηρεσίες που μεταβιβάζονται μεταξύ συνδεδεμένων μερών, που δεν βασίζεται στην αγοραία αξία με φορολογικούς κανόνες που καταβάλλονται από όλα τα συνδεδεμένα μέρη (Nguyen et al., 2020). Λόγω της διανομής συγκαλυμμένου εισοδήματος μέσω της ενδοομιλικής τιμολόγησης για την αύξηση της κερδοφορίας, οι πολυεθνικές εταιρείες απειλούν το φορολογικό σύστημα της χώρας (Arslan, 2019). Η ενδοομιλική τιμολόγηση αναπτύσσεται με διάφορες μεθόδους υπολογισμού (Nguyen et al., 2020), όπως αποδείχθηκε στην βιβλιογραφική ανασκόπηση που πραγματοποιήθηκε.

Επίσης, προέκυψε ότι ο κόσμος των επαγγελματιών παρατηρεί ότι ο ρυθμός μιας άλλης ρύθμισης των τιμών μεταβίβασης έχει αυξηθεί γρήγορα σε όλο τον κόσμο και, ομοίως, η φύση των ενδοομιλικών συναλλαγών και τα συστήματα ενδοομιλικής

τιμολόγησης γίνονται όλο και πιο περίπλοκα. Είναι ευρέως γνωστό από προηγούμενες έρευνες ότι οι φορολογικές διαφορές προσφέρουν ένα κίνητρο για τις πολυεθνικές εταιρείες να υποδηλώνουν κέρδη σε χώρες με υψηλή φορολογία και να αναφέρουν υπερβολικά κέρδη σε χώρες με χαμηλή φορολογία. Ωστόσο, υπάρχουν επίσης αναπόφευκτα ζητήματα φορολογικής συμμόρφωσης που σχετίζονται με τις δραστηριότητες ενδοομιλικής τιμολόγησης των πολυεθνικών επιχειρήσεων.

Επιπλέον, διαπιστώθηκε ότι η ενδοομιλική τιμολόγηση είναι πολύ περίπλοκη και μεταβλητή, γεγονός που σημαίνει ότι μπορεί να υπάρξει ένα συγκεκριμένο σχέδιο για την επιτυχή υπόθεση συμμόρφωσης. Ως εκ τούτου από τη σκοπιά μιας επιχείρησης, η εφαρμογή μηχανισμών ενδοομιλικής τιμολόγησης ενέχει εγγενώς κινδύνους συμμόρφωσης και, ως εκ τούτου, κίνδυνο πρόσθετων φορολογικών υποχρεώσεων μαζί με αυστηρές κυρώσεις.

6.2 Προτάσεις για μελλοντική έρευνα

Για μελλοντική έρευνα, το θέμα της ενδοομιλικής τιμολόγησης παρέχει δυνατότητες ανάπτυξης τόσο για ερευνητές όσο και για επαγγελματίες. Αυτή η εργασία έχει εντοπίσει διαφορετικούς παράγοντες που είτε ενισχύουν είτε παρεμποδίζουν την ευθυγράμμιση μεταξύ των οργανωτικών επιπέδων και ως εκ τούτου επηρεάζουν το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα μιας επιχείρησης. Ένας συγκεκριμένος παράγοντας ενδιαφέροντος είναι ο τρόπος με τον οποίο τα διαφορετικά συστήματα κινήτρων και ανταμοιβής επηρεάζουν τον σκοπό της δομής των τιμών μεταφοράς. Επίσης, μια μελέτη περίπτωσης πιο ακραίου χαρακτήρα θα μπορούσε να πραγματοποιηθεί και να συμβάλει στην υπάρχουσα βιβλιογραφία μέσω του εντοπισμού των κινητήριων δυνάμεων που εμποδίζουν τη λειτουργική αποτελεσματικότητα μιας επιχείρησης μεταξύ των οργανωτικών επιπέδων.

Η θεωρία των τιμών μεταβίβασης υπογραμμίζεται από μια προσέγγιση έκτακτης ανάγκης, επομένως με τη διεξαγωγή περιπτωσιολογικών μελετών, μπορεί να συμβάλει στον εντοπισμό του πλαισίου και των διαφόρων μεταβλητών που επηρεάζουν τις επιλογές της εταιρείας και τις αλλαγές στις μεθόδους ενδοομιλικής τιμολόγησης. Μια πρόταση είναι να ερευνηθούν πολλές εταιρείες στον ίδιο κλάδο και να συγκριθούν τα ευρήματα. Μια άλλη πρόταση είναι να πραγματοποιηθεί μια πολλαπλή μελέτη περίπτωσης και να εξεταστούν εταιρείες με διαφορετικές πολιτικές

ενδοομιλικής τιμολόγησης, δηλαδή με βάση το κόστος, με βάση την αγορά ή την διαπραγμάτευση. Τέλος, οι μελλοντικοί ερευνητές, θα μπορούσαν να μελετήσουν σε βάθος το γεγονός ότι το ζήτημα της ενδοομιλικής τιμολόγησης χαρακτηρίζεται από μεγάλη πολυπλοκότητα, η οποία πρέπει να αναγνωρισθεί για να αποκτηθεί η πλήρης εικόνα.

Βιβλιογραφία

- Alshira'h, A. F., Alsqour, M., & Lutfi, A. (2020). A Socio-Economic Model of Sales Tax Compliance. *economies concept paper*, 3.
- Amidu, M., Coffie, W., & Acquah, P. (2017). Transfer pricing, earnings management and tax avoidance of firms in Ghana. *Journal of Financial Crime*, 1-26.
- Asongu, S. A., Uduji, J. I., & Okolo-Obasi, E. N. (2019). Transfer pricing and corporate social responsibility: arguments, views and agenda. *Mineral Economics*, 1-11.
- Becker-Ritterspach, F., Lange, K., & Becker-Ritterspach, J. (2017) Divergent patterns in institutional entrepreneurship of MNCs in emerging economies. *Critical perspectives on international business*, 13(3), 186-203.
- Beebeejaun, A. (2018). The efficiency of transfer pricing rules as a corrective mechanism of income tax avoidance. *Journal of Civil Legal Sciences*, 7(1), 1–9.
- Bhattacharjee, S., & Moreno, K. (2017). The role of informal controls and a bargaining opponent's emotions on transfer pricing judgements. *Contemporary Accounting Research*, 34(1), 427-454.
- Cherevko, O. (2014). Transfer pricing: theoretical aspects and practical application. *Economics and region*, 2, 91-96.
- Choi, J. P., Furusawa, T., & Ishikawa, J. (2018). Transfer pricing and the Arm's Length Principle under Imperfect Competition. *CESifo Working Paper*, 7303.
- Contractor, F. J. (2016). Tax avoidance by multinational companies: methods, policies, and ethics. *Rutgers Business Review*, 1(1), 27-43.
- Cooper, J., Fox, R., Loeprick, J., & Mohindra, K. (2016). *Transfer pricing and developing economies*. In A Handbook for Policy Makers and Practitioners.
- Cugova, A., & Cug, J. (2019). *Transfer pricing as a financial management tool of transnational corporations*, 26-30.

- Ernst & Young. (2017a). *OECD releases 2017 transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations*. Available at: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/OECD_releases_2017_Transfer_Pricing_Guidelines_for_Multinational_Enterprises_and_Tax_Administrations/\\$FILE/2017_G_04208-171Gbl_OECD%20releases%202017%20TP%20Guidelines%20for%20Multinational%20Enterprises%20and%20Tax%20Administrations.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/OECD_releases_2017_Transfer_Pricing_Guidelines_for_Multinational_Enterprises_and_Tax_Administrations/$FILE/2017_G_04208-171Gbl_OECD%20releases%202017%20TP%20Guidelines%20for%20Multinational%20Enterprises%20and%20Tax%20Administrations.pdf)
- Evans, C., Hansford, A., Hasseldine, J., Lignier, P., Smulders, S., & Vaillancourt, F. (2014). (2014). Small business and tax compliance costs: A cross-country study of managerial benefits and tax concessions. *eJournal of Tax Research*, 12(2), 453.
- Fernandes, R., Pinho, C., & Gouveia, B. (2015). Supply chain networks design and transfer-pricing. *The International Journal of Logistics Management*, 26(1), pp. 128–146.
- Franklin, M., & Myers, J. K. (2016). An analysis of transfer pricing policy and notable transfer pricing court rulings. *Journal of Business and Accounting*, 9(1), 72-85.
- Güvemli, B., Halil, A. İ., & Şuşoğlu, M. E. (2017). Transfer pricing in the balkans. *The Journal of Accounting and Finance* July 2017 Special Issue, 152-164.
- Holzmann, C. (2017). *Transfer pricing as tax avoidance under different legislative schemes*. Available at: <https://ideas.repec.org/p/zbw/vfsc16/145929.html>
- Hosiana, K., & Tjen, C. (2018). Analysis of transfer pricing in lending: Case study of company x and a subsidiary. *Advances in Economics, Business and Management Research*, 89, 157-164.
- Huda, M. K., Nugraheni, N., & Kamarudin, K. (2017). The problem of transfer pricing in Indonesia Taxation System. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 139-143.
- Irawan, F., Kinanti, A., & Suhendra, M. (2020). The impact of transfer pricing and earning management on tax avoidance. *Talent Development & Excellence*, 12(3s), 3203-3216.

- Klassen, K. J., Lisowsky, P., & Mescall, D. (2017). Transfer pricing: strategies, practices, and tax minimization. *Contemporary Accounting Research*, 34(1), pp. 455–493.
- Klassen, K. J., Lisowsky, P., & Mescall, D. (2016). Transfer Pricing: Strategies, Practices, and Tax Minimization. *Contemporary Accounting Research*, 34(1), 455-493.
- Liu, L., T. Schmidt-Eisenlohr, and D. Guo, (2017). Transfer Pricing and Tax Avoidance: Evidence from Linked Tax-Trade Statistics in the UK. *Working Paper 1715*, Oxford University Centre for Business Taxation.
- Marques, M., & Pinho, C. (2016). *Is transfer pricing strictness deterring profit*. Accounting and Business Research.
- Nguyen, H. N., Tham, J., Khatibi, A., & Azam, S. F. (2020). Conceptualizing the effects of transfer pricing law on transfer pricing decision making of FDI enterprises. *International Journal of Data and Network Science*, 187-198.
- Organization for Economic Corporation and Development-OECD (2020a). *About – Where: Global reach*. Available at: <https://www.oecd.org/about/>
- Organization for Economic Corporation and Development-OECD (2020b). *OECD secretary-general tax report to G20 finance ministers and central bank governors*. Available at: <http://www.oecd.org/g20/topics/international-taxation/oecd-secretary-general-tax-report-g20-finance-ministers-riyadh-saudi-arabia-february-2020.pdf>
- Organization for Economic Corporation and Development-OECD (2017). *OECD transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations 2017*. OECD Publishing, Paris.
- Padhi, D. K. (2019). Transfer pricing a review of. *International Journal of Advanced Research in Management (IJARM)*, 10(1), 01-07.
- Pricewaterhousecoopers (PWC) (2017). *Tax insights from transfer pricing: Vietnam introduces new restrictions on interest deductibility*. Available at: <https://www.pwc.com/gx/en/tax/newsletters/pricing-knowledge-network/assets/pwc-tp-vietnam-interest-deductibility-restrictions.pdf>

Rahmiati, A., & Sandi, R. (2016). Exploring the arm's length transfer pricing strategy for taxation purpose: an ethnographic study in a manufacturing enterprise. *Asian Journal of Accounting Research*, 1, 8-15.

Vakulchik, O., & Riabich O. (2014). The problems and specific features of transfer pricing mechanism implementation in Ukraine. *The Bulletin of Customs Service of Ukraine. Series: Economics*, 1, 10-16.

Wang, J. (2016). The Chinese approach to transfer pricing: problems faced and paths to improvement. *British Tax Review*, 1, 1-5.

Wang, Z., Gao, W., & Mukhopadhyay, S. K. (2016). Impact of taxation on international transfer pricing and offshoring decisions. *Annal of Operations Research*, 5(240), 1-5.

Wu, Z., & Lu, X. (2018). The effect of transfer pricing strategies on optimal control policies for a tax-efficient supply chain. *Omega*, 80, 209-219.