

## Fiscus legt belastingontwijking door transfer pricing optimalisatie aan banden

### Vlaamse Scriptieprijs

Meer dan ooit koppen de kranten met schandalen van grote multinationals die het niet nauw nemen met de fiscale wetgeving. Ook wordt er gewag gemaakt van multinationale ondernemingen die discrepanties in fiscale wetgeving tussen landen onderling in hun voordeel uitspelen. Door handig gebruik te maken van hun internationale aanwezigheid kunnen deze bedrijven dus legaal belastingen ontwijken.

Er zijn verschillende belastingontwijkingstrategieën. Eén daarvan is de optimalisatie van de belastingdruk d.m.v. verrekenprijzen, of in het jargon, *transfer pricing*. Stel, een multinationale meubelfabrikant heeft drie vestigingen, telkens in een verschillend land. In Nederland worden bomen omgekapt die daarna gezaagd worden om houten balken van te maken. Deze balken worden dan intern doorverkocht aan België waar er tafels en stoelen uit gemaakt worden. Deze tafels en stoelen worden op hun beurt in Ierland verder afgewerkt, gelakt en verkocht aan de eindconsument.

In voorgaand voorbeeld maakt elke vestiging een factuur op voor de andere, aankopende vestiging niettegenstaande dit vestigingen zijn van dezelfde multinationale onderneming (MNO). Elke vestiging moet immers omzet genereren waar, na aftrek van de kosten, in het beste geval winst overblijft. Deze winst wordt dan belast in het land waar de onderneming gevestigd is. Het kernprobleem voor de overheid, en de opportuniteit tot optimalisatie voor de onderneming, ligt echter bij de grootte van het bedrag op die verkoopfactuur. Het is zo dat het nominaal belastingtarief in Nederland 25 procent bedraagt, in België 34 procent en in Ierland 12,5 procent. De MNO wil uiteraard haar globale belastingdruk over de drie landen zo laag mogelijk houden. De multinational wil uiteraard het grootste deel van haar winst in Ierland leggen aangezien dit fiscaal het voordeligst is.

Deze minimalisatie van de globale belastingdruk kan de MNO doorvoeren door het bedrag van de verkoopfacturen van de vestiging in Nederland aan België en deze van België aan Ierland min of meer op gelijke hoogte met de kosten<sup>1</sup> van deze vestigingen te houden zodat er weinig of geen winst in deze vestigingen achterblijft. Ierland ontvangt de meubels uit België dan aan een lagere dan marktconforme prijs omdat de andere vestigingen geen of een lage winstmarge namen op de doorverkoop van hun producten. Op die manier kan de Ierse vestiging goedkoop inkopen waardoor haar winst hoger ligt. Deze winst wordt, zoals reeds gezegd, aan een laag tarief belast waardoor de globale belastingdruk kleiner dan normaal is, wat optimaal is voor de MNO.

---

<sup>1</sup> Het bedrag op de verkoopfactuur (de omzet) min de kosten is immers de winst van de vestiging.

	Onafhankelijke ondernemingen	Verbonden onderneming met verrekenprijs optimalisatie
<b>Vestiging Nederland</b>		
Kosten	€ 50	€ 50
Verkoopprijs	€ 70	€ 50
Winst	€ 20	€ 0
<b>Belasting</b>	<b>€ 7,5</b>	<b>€ 0</b>
<b>Vestiging België</b>		
Kosten	€ 90 <sup>2</sup>	€ 70
Verkoopprijs	€ 120	€ 70
Winst	€ 30	€ 0
<b>Belasting</b>	<b>€ 10</b>	<b>€ 0</b>
<b>Vestiging Ierland</b>		
Kosten	€ 140	€ 90
Verkoopprijs	€ 200	€ 200
Winst	€ 60	€ 110
<b>Belasting</b>	<b>€ 7,5</b>	<b>€ 13</b>
<b>Globale belastingdruk</b>	<b>€ 25</b>	<b>€ 13</b>

Bovenstaand voorbeeld geeft een cijfermatige weergave van de optimalisatie t.o.v. de situatie als zouden de vestigingen onafhankelijke ondernemingen zijn. De situatie bij de verbonden ondernemingen is hier echter wel dé optimale situatie. In realiteit zal er in Nederland en België wel winst blijven plakken maar deze zal zo veel mogelijk ingeperkt worden.

Nationale overheden hebben er dus alle belang bij om winst in eigen land te houden om deze te kunnen belasten. Vroeger was het vereist dat de verrichtingen met groepsentiteiten *at arm's length* zijn of vrij vertaald, in redelijke verhouding naar de toegevoegde waarde. Als bijvoorbeeld een entiteit 50% van de toegevoegde waarde van het gehele product creëert dan moet zij ook 50% van de winst toegewezen krijgen. Vroeger was het enkel vereist dat de multinational het *at arm's length* karakter van haar verrekenprijsbeleid kon staven.

<sup>2</sup> De vestiging in België en Ierland wordt verondersteld € 20 kosten te maken. De totale kost is dus de som van de aankoopkost en deze eigen kosten.

In 2017 is echter een geheel nieuwe documentatieplicht ingevoerd. Deze omvat een lokaal dossier, een groepsdossier en een landenrapport. Deze documenten omvatten respectievelijk zeer lokale en specifieke informatie m.b.t. de groepsentiteit, informatie over de groep in zijn geheel en overkoepelende financiële informatie, zoals de verdeling van de inkomsten, de verschuldigde belastingen, en andere economische indicatoren per land waar de MNO actief is. Het voordeel aan deze documentatieplicht is dat er nu specifieke en gerichte vragen gesteld kunnen worden aan de belastingplichtigen. Het is niet meer zo dat de documentatie 'voldoende' moet zijn, wat een zeer relatief gegeven is.

Deze documentatieplicht gaat uit van initiatieven genomen door de Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling (OESO), gesteund door de Europese Unie. Net daar komt een probleem terug dat op vele domeinen de achilleshiel is van de OESO en de EU. Deze richtlijnen zijn onderhandeld met 35 landen. Het betreft dus een compromis en dit is bijgevolg niet op maat gemaakte wetgeving, aangepast aan de noden van elk land. Dit is de belangrijkste reden waarom de implementatie over deze deelnemende landen niet uniform is, wat de gegevensuitwisseling niet ten goede komt. Gezien de toegenomen globalisering en de internationale omgeving waarin ondernemingen zich vandaag bevinden is uitwisseling van informatie echter een must.

Verder stelt zich de vraag wat de overheid met deze schat aan informatie zal doen. De vraag is of deze informatie enkel gebruikt zal worden m.b.t. transfer pricing of ook binnen andere domeinen. Ook in internationale context zijn er nog vraagtekens. Wat als bijvoorbeeld de Nederlandse fiscus informatie opvraagt aan de Belgische i.v.m. een transfer pricing dossier? Kan de Belgische fiscus verzekeren dat dit niet voor andere doeleinden aangewend zal worden? Kan de Belgische fiscus verzekeren dat de Nederlandse fiscus met de nodige omzichtigheid zal omspringen met deze gegevens?

De OESO onderneemt echter reeds stappen om de implementaties in verschillende landen beter af te stemmen op elkaar. Ondanks de kritische kanttekeningen is de documentatieplicht toch een stap in de goede richting naar meer transparantie en een rechtvaardige fiscaliteit op internationaal vlak.