



جامعة طنطا

كلية التجارة

٤٥٢



المجلة العلمية

التجارة والتمويل

١١٥٤٨٨١.٢٢٥

..المجلة العلمية التجا



GN: 11104881.220

مج. ١. ع. ١

م. ٢٢٠.٥

١١٧/٢٢٠

المجلد الأول

العدد الأول ٢٠١٤

عدد الصفحات	عنوان البحث	اسم الباحث	مستسل
1	العوامل المؤثرة والأثار المترتبة على تسعير التحويلات في الشركات متعددة الجنسيات مع دراسة حالة.	د/ حسام محمد عبدالرؤف الشوشيني	
10	استخدام نظام إدارة التكلفة على أساس النشاط في تدعيم ممارسات إدارة الجودة الشاملة؛ دراسة حالة بالتطبيق على إحدى المنشآت الصناعية المصرية.	د/ محمد محمد يس عبدالنظيف	2
122	إطار مقترح لإدارة المخاطر العامة لنظم المعلومات المحاسبية في إطار التطورات التكنولوجية المعاصرة.	د/ شريف محمد عبدالحميد الشيخ	3
161	تقييم أثر تطبيق أسلوب المراجعة المستمرة على قرار اعتماد المراجع الخارجي على وظيفة المراجعة الداخلية	د/ احمد جمعه احمد محمد رضوان	4
220	الأهمية الإستراتيجية لتنمية الموارد البشرية للموانئ بالبحر النامية.	د/ شريف ماهر هيكل	5
240	أثر هيكل الملكية وخصائص مجلس الإدارة على التحفظ المحاسبي في التقارير المالية: دليل من البيئة المصرية	د/ مجدي مليجي عبدالحميد مليجي	6
300	أثر أنماط هياكل الملكية وخصائص مجلس الإدارة على جودة التقرير المالي عبر الإنترنت بالتطبيق على الشركات المقيدة بالبورصة المصرية.	د/ علي محمود مصطفى خليل د/ منى مغربي محمد ابراهيم	7
304	العوامل المؤثرة في خطر تقاضي المراجع : النتائج والآثار دراسة تطبيقية	د/ بديع الدين ريشو	8
1	Examining the Effect of Psychological Contract Fulfillment on Organizational Commitment and Intention to Leave	د/ ياسر أحمد إبراهيم القصرأوى	9
29	Factors Influencing Adoption Of Mobile Banking Services among users in Dubai - Emirate	د/ طارق رشدي جبه	10
61	The Current Status of Archaeological Tourism in Libya	د/ عمر مولود دنس	11
85	The Alignment of Information Technology and Business Strategy in the Kuwaiti Companies.	د/ أسعد الزايند د/ بندر الرجاص	12

العوامل المؤثرة والآثار المترتبة على تسعير التحويلات

فى الشركات متعددة الجنسيات

مع دراسة حالة

د. حاتم محمد عبد الرؤف الشيشينى

أستاذ مساعد بقسم المحاسبة

كلية التجارة جامعة طنطا

العوامل المؤثرة والآثار المترتبة على تسعير التحويلات فى الشركات متعددة

الجنسيات

مع دراسة حالة

د. جاتم محمد عبدالرؤف الشيشيني
أستاذ مساعد بقسم المحاسبة
كلية التجارة جامعة طنطا

ملخص البحث Abstract

تعددت الأبحاث التى تناولت تسعير التحويلات فى الشركات متعددة الجنسيات. وتم تقسيم الدراسات السابقة إلى عدة مجموعات تبعاً للهدف من الدراسة. وتضمنت المجموعة الأولى والثانية الدراسات التى قدمت نماذج اقتصادية ورياضية تسعى إلى تحديد الطريقة المثلى لتسعير التحويلات إلا أن تلك النماذج لم تجد طريقها نحواً لتطبيق فى الواقع العملى. وتشمل المجموعة الثالثة الدراسات التى قدمت دراسات مسحية ووصفية للعوامل المؤثرة على تسعير التحويلات فى الشركات متعددة الجنسيات إلا أن تلك الدراسات لم تقم بدراسة العوامل المؤثرة فى تسعير التحويلات. وتضم المجموعة الرابعة الدراسات التى تناولت العوامل المؤثرة على اختيار طريقة تسعير التحويلات إلا أن تلك الدراسات لم تقم بدراسة تلك العوامل فى ظل إطار محدد. أما المجموعة الخامسة فتتضمن الدراسات التى قامت بدراسة الآثار المترتبة على تسعير التحويلات فى الشركات متعددة الجنسيات ولكنها أيضاً لم تستخدم إطاراً معيناً ولم تفحص العوامل التى يحتمل أن تؤثر على اختيار طريقة تسعير التحويلات. أما المجموعة السادسة والأخيرة فتتضمن الدراسات التى قدمت أطر مقترحة لدراسة العوامل المؤثرة والآثار المترتبة على تسعير التحويلات فى الشركات متعددة الجنسيات. وتتضمن تلك الأطر: النظرية الشريطية، وإطار تكلفة الصفقات، وإطار الموارد. ولم يتم استخدام تلك الأطر على نطاق واسع فى الدراسات السابقة، كما أن الدراسات التى تمت فى مصر كانت منذ التسعينيات وكانت نظرية أو فى ظل نظم ضريبية وظروف بيئة مختلفة عن البيئة الحالية.

ويهدف هذا البحث إلى دراسة العوامل المؤثرة والآثار المترتبة على تسعير التحويلات فى الشركات متعددة الجنسيات فى مصر، وتحديد مدى انطباق الأطر الثلاثة المختلفة على تسعير التحويلات فى الشركات متعددة الجنسيات فى مصر. وتم إجراء دراسة حالة لأحد فروع شركة متعددة الجنسيات فى مصر تعمل فى صناعة الأدوية، وهى صناعة هامة فى السوق المصرى. وهذه الشركة بالتحديد تعتبر من الشركات كبيرة الحجم فى مجال صناعة الأدوية فى مصر. وتم الإشارة إلى الشركة بالشركة (س)

نظراً لتعهد الباحث بعدم إفشاء اسم الشركة للغير . وتم تجميع البيانات من عدة مصادر مختلفة من خلال المقابلات الشخصية مع المدير المالي والمدير الإداري ومن خلال كتيبات تعريفية للشركة ومن خلال القوائم المالية للشركة والموقع الإلكتروني للشركة.

وأشارت دراسة الحالة في ظل النظرية الشرطية إلى أن العوامل الديموجرافية والسلوكية تؤثر على تسعير التحويلات في الشركات متعددة الجنسيات. وتلخصت الآثار المترتبة على تسعير التحويلات في نقل الأرباح خارج مصر ووجود منازعات ضريبية بين الشركة ومصلحة الضرائب. وفي ظل إطار تكلفة الصفقات تؤثر طبيعة سلسلة القيمة وتجميع الموارد والموارد المميزة على تسعير التحويلات. ومن الآثار المترتبة على تسعير التحويلات اختيار موقع الموارد وزيادة جهود التنسيق بين الوحدات في سلسلة القيمة. أما في إطار الموارد فإن التكامل الرأسي للموارد في سلسلة القيمة وتجميع الموارد والموارد المميزة أثرت على طريقة تسعير التحويلات. وترتب على طريقة تسعير التحويلات اختيار موقع الموارد والتنسيق بين الوحدات في سلسلة القيمة.

١. مقدمة:

الشركة متعددة الجنسيات Multinational Corporation (MCN) أو Multinational Enterprise (MNE) أو Transnational corporation هو مصطلح يطلق على الشركة التي تخضع ملكيتها لجنسيات متعددة كما يتولى إدارتها أشخاص من جنسيات متعددة وتمارس نشاطها في بلاد أجنبية متعددة على الرغم من أن إستراتيجياتها وسياساتها وخطط عملها تصمم في مركزها الرئيسي الذي يوجد في دولة معينة تسمى الدولة الأم Home Country إلا أن نشاطها يتجاوز الحدود الوطنية والإقليمية لهذه الدولة وتتوسع في نشاطها إلى دول أخرى تسمى الدول المضييفة Host Countries. ومن أهم سماتها تعدد الأنشطة التي تمارسها دون أدنى رابط بين المنتجات المختلفة. ويرجع السبب الرئيسي الذي دعاها إلى تنويع نشاطها، فهي تستند إلى اعتبار اقتصادي مهم، وهو تعويض الخسارة المحتملة في نشاط معين بأرباح تتحقق من أنشطة أخرى، وهناك سمة أخرى تعدد أساليب إنتاجها بحيث إذا ارتفعت قيم أحد عناصر الإنتاج الذي يعتمد عليه أسلوب إنتاجي ما يمكن الانتقال إلى أسلوب إنتاجي آخر يعتمد على عنصر إنتاجي ذو ثمن منخفض نسبياً (المزيد من

التفصيل: <http://ar.wikipedia.org/wiki/>). وبالتالي فإن لفظ متعددة الجنسيات يشير إلى ممارسة الشركة أنشطة متنوعة في عدة دول حول العالم. تعمل الشركات متعددة الجنسيات في عدة دول مما يتيح لها ان تحقق ميزة تنافسية شريطة أن تعمل على التنسيق الجيد well coordination بين وحداتها entities أو فروعها Subsidiaries، وتعتبر أسعار التحويل الدولية اداة يمكن بواسطتها تحقيق ميزة تنافسية في السوق الدولي غير الكفاء من خلال إدارة التكلفة والمخاطر (Cecchini et al., 2013, P.31).

يعتبر تسعير التحويلات الدولية من أهم المشكلات المعقدة التي تواجه الشركات متعددة الجنسيات (Abdallah, 1989, pp.6-7). أشار Eccles (1985, P.2) ان حوالي ٨٠% من الشركات الأمريكية الكبيرة (الواردة في قاعدة بيانات Fortune 1000) تتعامل مع مشكلة تسعير التحويلات الدولية. ويرى Cho (1990, p. 319) أن ٣٦% من الواردات والصادرات تمثل صفقات بين الشركات الأمريكية وفروعها التابعة أو شركاتها الأم. وقد ترتب على حاجة الدول الأقل نموا إلى الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى إصدار إطار للاستثمار في تلك الدول بواسطة الأمم المتحدة ومن بين الموضوعات الرئيسية في هذا الإطار تسعير التحويلات الدولية للمنتجات الملموسة والأصول غير الملموسة (UNCTAD, 1999). وأشارت الدراسات المسحية التي قام Ernst Ernst and Young (Ernst Ernst and Young, 2012; 2013) في عامي ٢٠١٢ و ٢٠١٣ إلى أن تسعير التحويلات في الشركات متعددة الجنسيات كأهم موضع يتعلق بالضرائب على المستوى الدولي، كما تخضع أسعار التحويلات للمراجعة بواسطة معظم سلطات الضرائب المحلية.

وتعددت التعريفات التي استخدمتها الدراسات السابقة لتسعير التحويلات الدولية. وقد عرف Kim and Miller (1979, P.69) تسعير التحويلات بأنه تسعير المنتجات و/أو الخدمات المباعة من وحدة أداء داخلي division إلى وحدة أداء أخرى داخل

المنشأة. كما عرف (Tang et al. (1979, P.13) تسعير التحويلات بأن السعر المحدد للسلع والخدمات المحولة بين الشركة الأم والفروع Subsidiaries أو وحدات الأداء الداخلي داخل نفس الشركة. وتتفق التعريفات المختلفة لتسعير التحويلات الداخلية على أنها تسعير للصفقات التي تتم داخل الشركة (Knowles and Mathur, 1985, p. 12). كما عرف (Abdallah, 1989, p. 7) تسعير التحويلات الدولية بأنه السعر الموضوع بواسطة القسم البائع أو وحدة الأداء الداخلي أو الشركة التابعة في الشركة متعددة الجنسيات للسلع أو الخدمات المقدمة للقسم المشتري أو وحدة الأداء المشتري أو الشركات التابعة لنفس الشركة متعددة الجنسيات. ويرى Elliott and Emmanuel (2000, p.216) أن تسعير التحويلات الدولية يشمل تسعير كل المنتجات والخدمات والموارد المالية والأصول المتدفقة بين شركات المجموعة الواحدة التي تعمل في عدة دول حول العالم. وقد عرفت Borkowski (2010, P. 36) تسعير التحويلات بأنها إستراتيجية ضريبية دولية وأداة إدارية تستخدمها الشركات التي تعمل في عدة دول بغرض زيادة الأرباح وتدنيه الالتزامات الضريبية في الدول التي تعمل بها شركاتها التابعة أو فروعها أو وحدات الأداء الداخلية. ويوفر تسعير التحويلات أسعاراً للمنتجات الملموسة والأصول غير الملموسة و/أو الخدمات المحولة عبر الدول بين الشركة الأم ووحداتها التابعة مع الالتزام بما يصدر عن السلطات الضريبية المحلية في كل دولة. وتكمن صعوبة مشكلة تسعير التحويلات في الشركات متعددة الجنسيات في صعوبة تحديد أسعار التحويلات التي تحقق الصالح العام للمنشأة ووحداتها الداخلية من جانب و الوفاء بالمتطلبات الضريبية والقوانين المنظمة في الدول المضيفة التي تعمل فيها وحدات الأداء الداخلي من جانب آخر (Shulman, 1968, P.1; Cecchini et al., 2013, P.32).

وهناك عدة طرق لتبويبها أو تصنيفها فيمكن أن تبوب أسعار التحويلات الدولية إلى:
طرق تسعير على أساس السوق أو غير سوقية (Al-Eryani et al., 1990) أو إلى

طرق تسعير على اساس التكلفة أو اسعار السوق أو البرمجة الخطية أو على أساس الأسعار التفاوضية أو تقاسم الأرباح (Williamson, 1996). كما فحصت دراسة Eccles (1985) تسعير التحويلات في ١٣ شركة وخلصت الدراسة إلى تحديد أربعة مجموعات يتم على اساسها تسعير التحويلات وهي: (١) على اساس التكلفة الكلية المفروضة Mandated full cost و(٢) على اساس سعر السوق المفروض Mandated market based و (٣) على اساس تبادل الاستقلال exchange autonomy و (٤) على اساس التسعير الثنائي Dual pricing. وعادة ما تستخدم الطريقة الأولى والثانية عندما لا يسمح لوحدات الأداء الداخلي بشراء المنتجات التي تقوم بإنتاجها وحدات أداء اخرى داخل الشركة من خارج الشركة، وتستخدم الطريقة الثالثة عندما تترك الحرية لوحدات الأداء الداخلي من الشراء من مورد داخلي (وحدات أداء أخرى بائعة) أو من مورد خارجي، وتستخدم طريقة التسعير الثنائي عندما تقوم الوحدة المشتريّة بالشراء على اساس التكلفة الكلية وتقوم الوحدة البائعة بالبيع على اساس اسعار السوق. و أشارت بعض الدراسات (Borkowski, 1990; Tang, 1992) إلى عدم استخدام طريقة التسعير الثنائي في الواقع العملي.

وقدمت منظمة التعاون الإقتصادي والتنمية Organization for Co-operation and Development (OECD, 1995) عدة طرق مقبولة لتسعير التحويلات الدولية وتنقسم

إلى نوعين:

النوع الأول طرق تحويل على أساس الصفقات Transactions-bases methods وتشمل ما يلي:

١. طريقة السعر المقارن غير الخاضع للتحكم أو السعر الحر المقارن Comparable uncontrolled price method (CUP) وسعر التحويل بموجب تلك الطريقة يساوي سعر الصفقة بين طرفين لا علاقة بينهما لنفس المنتج وفي ظل نفس الظروف.

٢. طريقة إعادة البيع (Resale price method (RPM) وفي تلك الطريقة سعر التحويل يعادل سعر البيع العادي للصفقة يطرح منه هامش الربح لنفس الصفقة بين طرفين لا علاقة بينهما ويؤدون نفس الصفقة وفي نفس الظروف بين طرفين ذوي علاقة.

٣. طريقة التكلفة مضافاً إليها نسبة هامش ربح (Cost plus method (c+) وبموجب تلك الطريقة يتم إضافة هامش المساهمة الذي يتم إضافته بين منشآت مستقلة تؤدي نفس الصفقة وفي ظل نفس الظروف إلى التكلفة المعيارية في المنشآت ذات العلاقة.

والنوع الثاني طرق تسعير التحويلات على أساس الأرباح Profit-based methods وتشمل ما يلي:

١. طريقة صافي هامش مساهمة الصفقة Transactional net margin method (TNMM) وفي ضوء تلك الطريقة يتم تحديد متوسط صافي هامش المساهمة السائد في الصناعة والمحقق على صفقات مماثلة Comparable transactions بين أطراف في السوق العادي arm's length ويستخدم في تحديد سعر التحويل.

٢. طريقة الأرباح المقارنة Comparable profits method (CPM) وبموجب تلك الطريقة يتم استخدام متوسط صافي الأرباح المحقق بواسطة منشآت مماثلة في تحديد سعر التحويل.

٣. طريقة تقاسم الأرباح Split profit method (SPM) وبموجب تلك الطريقة يتم تحديد ربح الصفقة وتقسيمه على الوحدات ذات العلاقة على أساس مؤشرات المساهمة النسبية في الصفقة مثل رأس المال المستخدم أو المبيعات.

ويشير (Eden and Smith (2001, P.6-7 إلى أن معظم الحكومات والدول الأعضاء في منظمة التعاون الاقتصادي (ومن بينها مصر) تطلب أن يستخدم سعر البيع العادي أو الحر arm's length وهو سعر البيع بين طرفين مستقلين لنفس المنتج وفي نفس الظروف كسعر تحويل في الشركات متعددة الجنسيات بين وحداتها التابعة. ونظراً لصعوبة تطبيق طريقة سعر البيع العادي أو الحر فإن الشركات متعددة الجنسيات

يمكن أن تستخدم عدة مؤشرات proxies لسعر البيع العادي أما طرق تعتمد على المقارنه الخارجية لصفقات مماثله وإذا تعذر الحصول على معلومات عن صفقات مماثله فإنها قد تلجأ إلى طرق تعتمد على استخدام مجمل أو صافى الأرباح كمؤشر على سعر البيع العادي.

والجدير بالذكر أن هناك طرق تسعير التحويلات ظهرت كمحاولة لحل المشاكل التي قد تنشأ بين الشركات متعددة الجنسيات والجهات الضريبية في الدول المضيفة. وعلى سبيل المثال يرى (Choi and Meek (2008, PP. 493-494 أن هناك مشاكل في قبول الحكومات لأسعار التحويل في الشركات الدولية بسبب درايتها باستخدام أسعار التحويل في نقل الأرباح خارج الدولة. كما أن القواعد والإجراءات المنصوص عليها في قوانين الدول والتي تنظم تحديد أسعار التحويل قد تتضمن بعض التفاصيل المثيرة للجدل بين حكومات الدول المضيفة وإدارة الشركات متعددة الجنسيات وحاجة الدول إلى مراجعة أسعار التحويلات. وترتب على تلك المشكلات ظهرت طريقة الاتفاق المسبق على أسعار التحويلات (Advance Pricing Agreements (APAs) وبموجب هذه الطريقة يتم الاتفاق بين حكومة الدولة المضيفة ممثلة في السلطات الضريبية و إدارة الشركة متعددة الجنسيات على طريقة التسعير والمستندات المطلوب تقديمها للسلطات الضريبية من قبل الشركة متعددة الجنسيات. ويحقق الاتفاق المسبق على أسعار التحويلات عدة مزايا للدولة المضيفة وللشركة حيث يقلل او يستبعد خطر مراجعة أسعار التحويلات ويوفر الوقت والمال المنقضى في مراجعة أسعار التحويلات. والجدير بالذكر أن الاتفاق المسبق على تسعير التحويلات الداخلية يكون لفترة محددة من الزمن قد تتفاوت من دولة إلى أخرى. وعلى سبيل المثال يتم الاتفاق على أسعار التحويل في الشركات متعددة الجنسيات لمدة ثلاثة سنوات ثم يعاد النظر فيها مرة أخرى. وتشير اللائحة التنفيذية لقانون الضرائب المصري إلى إمكانية الاتفاق المسبق على أسعار التحويلات.

ويمكن أن تحقق الشركات متعددة الجنسيات عدة أهداف من خلال تسعير التحويلات. يرى (1997) Mueller et al. أن تسعير التحويلات الدولية يهدف إلى: (١) تعظيم الأرباح و(٢) تعظيم التدفقات النقدية و(٣) تحقيق أهداف بيعية وتسويقية و(٤) تدنيه الجمارك والضرائب و(٥) تحقيق أهداف سياسية اجتماعية متعلقة بالقيود المفروضة على الشركة متعددة الجنسيات ومواجهه تقلبات أسعار صرف العملات والعلاقات مع الدولة المضيفة. وتم عرض أهداف مماثلة بواسطة (1992) Leitch and Barrett. ويرى (1985, p.21) Eccles ان الهدف الأساسي من تسعير التحويلات الدولية هو توزيع الموارد. كما يرى (1989) Abdallah أن تسعير التحويلات الدولية يساعد في إدارة التدفقات النقدية في الشركات متعددة الجنسيات مع مراعاة القيود المفروضة على سحب العملات في الدول الأجنبية، وقد يساعد على تحقيق أهداف رقابية من خلال تقويم الأداء وخطط الحوافز. وقد تعمل أسعار تحويلات المنتجات والخدمات على تحقيق التناغم بين أهداف مديرو وحدات الأداء الداخلي وأهداف المنشأة; (1989; Abdallah, Plasschaert, 1979). وقد لخص (1985, pp. 12-16) Knowles and Mathur أهداف تسعير التحويلات الدولية في: (١) تخفيض ضرائب الدخل و(٢) تخفيض الجمارك على الواردات والصادرات (٣) تخفيض مخاطر تقلبات أسعار صرف العملات الأجنبية و(٤) التغلب على القيود المفروضة لنقل الأرباح في الدول الأجنبية و(٥) إدارة التدفقات النقدية و(٦) تحسين الموقف الائتماني للشركة التابعة أو للشركة الأم و(٧) تعظيم ارباح الشركة متعددة الجنسيات و(٨)أظهار الأرباح الحقيقية للوحدات و(٩) خلق سوق أجنبية و(١٠) زيادة حصة الشركة متعددة الجنسيات في السوق الأجنبية و(١١) قياس أداء الوحدات أو فروع الشركة متعددة الجنسيات و(١٢) تحسين دافعية فروع الشركة متعددة الجنسيات. وخلصت دراسة (1979) Wu and Sharp إلى تعقد البيئة الاقتصادية لتسعير التحويلات الدولية.

٢. طبيعة المشكلة:

بدأت دراسة تسعير التحويلات بعدة مراحل بحثية منذ خمسينات القرن الماضي. وفي مرحلة الخمسينات لعبت النماذج الاقتصادية الدور الرئيسي في محاولة الوصول إلى طريقة مثالية لتسعير التحويلات. وتعتبر دراسة (Hirshleifer, 1956) من أوائل الدراسات التي قدمت نموذج لتسعير التحويلات يعتمد على الفكرة الأساسية لنظرية المنشأة التي تقضى بتعظيم الأرباح عندما تتعادل التكلفة الحدية مع الإيراد الحدى. وتعرضت النماذج الاقتصادية للعديد من الانتقادات من أهمها: انها نماذج ساكنة وتفترض خطية دالة الإنتاج وقد يترتب على استخدامها تناقل عدم الكفاءة بين وحدات الأداء الداخلى وتفترض افتراضات يصعب تحقيقها فى الواقع العملى Abdel-Khalik (and Lusk, 1974).

وقامت بعض الدراسات بتقديم نماذج رياضية تشمل نموذج البرمجة الخطية ونموذج برمجة الأهداف فى تحديد طرق تسعير تحويلات مثالية. ويرى (Abdallah, 1989, p.56) أن استخدام النماذج الرياضية جاء بعد فشل النماذج الاقتصادية فى حل مشكلة تسعير التحويلات، وتقوم النماذج الرياضية بتوزيع الموارد النادرة بكفاءة وفى نفس الوقت تقوم بتقويم الاستخدام الكفاء للموارد فى المنشآت اللامركزية. ويستخدم نموذج البرمجة الخطية فى توزيع الموارد فى حالة دالة خطية للهدف والقيود المفروضة على النموذج بينما تستخدم نماذج البرمجة غير الخطية فى حالة ما إذا كان الهدف و/أو احد القيود المفروضة يعبر عنه بدالة غير خطية، وتستخدم برمجة الأهداف فى حالة تعدد الأهداف ووجود أولويات محددة مسبقاً. وفى كل النماذج الرياضية يتم تحديد سعر التحويل بأنه يساوى تكلفة الفرصة البديلة أو أسعار الظل للمنتج الوسيط. وقامت بعض الدراسات بتقديم نماذج برمجة خطية (على سبيل المثال: Elam and Henaidy, 1981) ونماذج برمجة الأهداف (على سبيل المثال: Merville and Petty, 1978) ونماذج غير خطية (على سبيل المثال: Kassicieh, 1981). وعلى الرغم من تعدد النماذج الرياضية

إلا أنها لم تطبق فى الواقع العملى (على سبيل المثال: Tomkins, 1973; Yunker, 1983; Mostafa et al., 1984; Tang, 1979;).

وقامت بعض الدراسات (على سبيل المثال: National Industrial Conference Board Study, 1967; Matuz, 1968; Tomkins, 1973; Larson, 1974; Vancil, 1979) بإجراء دراسة مسحية لطرق تسعير التحويلات المستخدمة فى الواقع العملى دون دراسة العوامل المؤثرة على تسعير التحويلات الدولية. وأظهرت نتائج تلك الدراسات إلى وجود علاقة بين مدى استقلال وحدات الأداء الداخلى *Divisional autonomy* وطريقة تسعير التحويلات الداخلية. حيث أشارت نتائج الدراسات إلى استخدام طرق تسعير على أساس التكلفة للتحويلات التى تتم لوحدة الأداء الداخلى التى تصنف على أنها مراكز تكلفة بينما تستخدم طرق تسعير على أساس السوق أو أسعار التحويل التفاوضية للتحويلات التى تتم لوحدة الأداء التى تصنف على أنها مراكز ربحية. كما أشارت الدراسات إلى تفاوت ترك الحرية لوحدة الأداء الداخلى فى شراء المنتجات الوسيطة من خارج الشركة حيث سمحت بعض الشركات بينما لم تسمح الشركات الأخرى وفى كل الأحوال يلعب المركز الرئيسى أو الشركة الأم الدور الرئيسى فى تحقيق التنسيق بين وحدات الأداء الداخلى واعتماد الشراء من خارج الشركة. والجدير بالذكر ان تلك الدراسات وصفية ولم تتناول العوامل المؤثرة على اختيار طريقة تسعير التحويلات الداخلية أو الآثار المترتبة عليها ولا يوجد إطار محدد تم استخدامه فى تلك الدراسات.

وأهتمت بعض الدراسات السابقة بدراسة العوامل المؤثرة على تسعير التحويلات فى الشركات متعددة الجنسيات. وتم تحديد العديد من العوامل من أهمها: القيود المفروضة على تحويل الأموال وتدفقات رأس المال (e.g. Kim and Miller, 1979; Tang, 1982; Rushinek and Rushinek, 1988) والقيمة المالية للأصول والمنتجات المحولة (e.g. Benke and Edwards, 1980; Shulman, 1968; 1975) وفروق الضرائب والجمارك بين

بلد الشركة الأم والبلد المضيف للوحدات التابعة (e.g. Greene and Duerr,1970; Business International Corporation,1973; Fowler, 1978, Abdallah,1989) (Fowler, 1978) و نسبة ملكية الفروع (Borkowski,1992b; Hoi Ki Ho,2008) وتعظيم الأرباح للشركة متعددة الجنسيات ككل (e.g. Tang, 1979, 1982; Yunker , 1982a, 1982b, 1983) (e.g. Tang, 1979, 1982; Yunker , 1982a, 1982b, 1983) والتضخم وتقلبات أسعار صرف العملات الأجنبية (e.g. Tang, 1982; Rushinek and Rushinek,1988) والإدارية في البلد المضيف (e.g. Tang, 1982; Rushinek and Rushinek,1988) ومدى سهولة استخدام طريقة تسعير التحويلات (Borkowski,1992b) ومعدل العائد على الاستثمارات (e.g. Borkowski,1997b) وموقع المركز الرئيسي أو البلد الأم (e.g. Al-Eryani et al.,1990; Richardson et al.,2001) (Chan and Chow,2001) و حجم الشركة (e.g. Al-Eryani et al.,1990; Richardson et al.,2001) وتدعيم الموقف التنافسي للوحدات التابعة (e.g. Tang,1992; Lin and et al.,2013) والتقاافة القومية (e.g. Li, 2005b). كما قامت بعض الدراسات (e.g. Borkowski, 2001, 2010) بتقسيم العوامل المؤثرة على تسعير التحويلات في الشركات متعددة الجنسيات إلى: متغيرات تنظيمية وبيئية ومالية وديموجرافية وسلوكية وضريبية. والجدير بالذكر أن نتائج الدراسات السابقة التي استخدمت نفس العوامل البيئية والمالية والديموجرافية قد أظهرت نتائج متعارضة (Borkowski, 1996b) مما يشير إلى الحاجة إلى إجراء مزيد من الدراسات للعوامل المحتمل أن تؤثر على تسعير التحويلات الدولية في الشركات متعددة الجنسيات.

وركزت بعض الدراسات على الآثار المترتبة على تسعير التحويلات الدولية. ومن أهم تلك الآثار تحويل الأرباح خارج البلد المضيف (e.g. Harris, 1983; Emmanuel,1999; Elliott and Emmanuel,2000; Conover and Nichols, 2000) وخضوع أسعار التحويلات للمراجعة من قبل السلطات الضريبية في الشركة الأم (e.g. Borkowski,2010) ووجود قضايا بالمحاكم بين الشركة متعددة الجنسيات وحكومة الدولة المضيفة (e.g. Tondkar et al., 2005).

الشركات متعددة الجنسيات والمساهمة في خلق فرص لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في مصر وخصوصاً مع الظروف الاقتصادية والسياسية الراهنة والتي تلقى بظلالها على أنشطة الشركات متعددة الجنسيات في مصر.

٥. منهج البحث:

يعتمد اختيار منهج البحث على طبيعة المشكلة والهدف من البحث، وحيث يهدف البحث إلى التعرف على العوامل المؤثرة والآثار المترتبة على تسعير التحويلات في الشركات متعددة الجنسيات في الواقع العملي فتم اختيار إجراء دراسة حالة في فرع من فروع الشركات متعددة الجنسيات في مصر. تسمح دراسة الحالة بالإجابة على أسئلة لماذا وكيف (Yin (2009) إلا أنه يؤخذ علي دراسة الحالة أنها يصعب تعميم نتائجها. ويرجع السبب في دراسة الحالة إلى حساسية موضوع تسعير التحويلات في الشركات متعددة الجنسيات مما يجعل من الصعب القيام بإجراء دراسة مسحية وخصوصاً في مصر وفي هذه الظروف السياسية الصعبة.

وعلى الرغم من أن إجراء دراسة مسحية باستخدام قوائم الاستقصاء يسمح بتجميع بيانات من عينة كبيرة نسبياً بشكل يسمح بتعميم النتائج إلا أن القائم بالرد قد يقوم بالرد على الأسئلة بطريقة متحيزة أو الرد على السؤال بطريقة غير أمينة بغرض الانتهاء من الإستقصاء (Nachimas and Nachimas, 1976)، كما أنه لا توجد وسيلة للتحقق من أن الشخص الملائم هو الذي قام بالرد على الإستقصاء (Moser and Kalton, 1989; p.261)، كما أن هناك احتمالية لعدم الحصول على معدل ردود مناسب للقيام بالتحليل الإحصائي (de Vaus, 1990; Moser and Kalton, 1989). علاوة على ذلك فإن العاملين في الشركات متعددة الجنسيات يعملون في ظل ضغوط كبيرة قد لا تسمح لهم بالرد على قوائم الاستقصاء وكما أن سياسة عدد من الشركات متعددة الجنسيات لا

تسمح بالرد على قوائم الاستقصاء كسياسة عامة للشركة لضمان عدم ضياع وقت المديرين في الرد على قوائم الاستقصاء.

٦. حدود البحث:

يخرج عن نطاق هذا البحث ما يلي:

١. استخدام النماذج الاقتصادية والرياضية في تحديد أسعار التحويلات.
٢. المقارنة بين تسعير التحويلات المحلية التي تتم بين وحدات الأداء داخل مصر وتسعير التحويلات الدولية التي تتم بين وحدات الأداء في الدول المختلفة.
٣. دراسة أثر تسعير التحويلات في الشركات متعددة الجنسيات على تقويم الأداء لوحداتها التابعة.

٧. الدراسات السابقة:

يمكن تبويب الدراسات السابقة لأغراض هذا البحث إلى: دراسات تتعلق بالنماذج الاقتصادية، ودراسات تتعلق بالنماذج الرياضية، ودراسات مسحية وصفية تتعلق بتسعير التحويلات في الشركات متعددة الجنسيات، ودراسات تتعلق بالعوامل المؤثرة على تسعير التحويلات في الشركات متعددة الجنسيات، ودراسات تناولت الآثار المترتبة على تسعير التحويلات في الشركات متعددة الجنسيات ودراسات قدمت أطرًا مقترحة لدراسة العوامل المؤثرة والآثار المترتبة على تسعير التحويلات في الشركات متعددة الجنسيات. وسوف يتم عرض لأهم الدراسات السابقة في كل مجموعة ثم التعليق على الدراسات السابقة.

٧-١ دراسات تتعلق بالنماذج الاقتصادية:

تعتمد النماذج الاقتصادية على الفكرة الأساسية لنظرية المنشأة Theory of the firm التي تقضى بتحقيق تعظيم الأرباح عندما تتعادل التكلفة الحدية مع الإيراد الحدى.

ويرى (Leitch and Barrett 1992) ان النماذج الاقتصادية اعتبرت تسعير التحويلات متغير تتحدد قيمته خارج النموذج Exogenous Variable وأن تسعير التحويلات يتم في سوق منافسة كاملة ثم تلى ذلك مجموعة من الدراسات التي أخذت في الحسبان العوامل الداخلية Endogenous variables المؤثرة على تسعير التحويلات.

ومن اولى النماذج الاقتصادية التي تناولت التسعير الأمثل للتحويلات الداخلية نموذج (Hirshleifer 1956, 172-173) وأعتد النموذج عدة افتراضات مبسطة تفترض التأكد التام لتحديد سعر التحويل المثالى بين وحدات الأداء الداخلى وهى:

١. تنقسم المنشأة إلى مركزى ربحية أحدهما لتصنيع منتج واحد والثانى لتوزيع المنتج
٢. تمثل مخرجات مركز التصنيع منتج وسيط يمكن بيعه كمدخلات لمركز التوزيع أى ان مركز التصنيع بائع ومركز التوزيع مشتري
٣. هناك استقلال فى تكاليف التشغيل فى كل مركز عن الأخر أى أن هناك استقلال تكنولوجى technological independence.

٤. الطلب الخارجى (أى خارج المنشأة) لكل مركز ربحية مستقل عن الطلب الخارجى للمركز الأخر أى أن هنالك استقلال فى الطلب demand independence .

وأفترض (Hirshleifer 1956, 173-180) ثلاثة حالات لتحديد سعر التحويل المثالى:

١. عدم وجود سوق خارجى للمنتج الوسيط، وفى هذه الحالة يجب أن يعادل سعر التحويل التكلفة الحدية سواء كان المنتج يباع فى سوق منافسة كاملة أو غير كاملة.
٢. فى حالة وجود سوق منافسة كاملة خارجى للمنتج الوسيط مع حرية وحدات الأداء الداخلى فى بيع المنتج داخل او خارج المنشأة يجب أن يساوى سعر التحويل السعر السائد فى سوق المنتج الوسيط.

٣. فى حالة ما إذا كان سوف المنتج الوسيط يتميز بأنه سوق منافسة غير كامل فإن سعر التحويل المثالى يساوى التكلفة الحدية فى مركز التصنيع. وفى أغلب الأحوال فإن

سعر بيع المنتج الوسيط في السوق سوف يكون أكبر من التكلفة الحدية له في مركز التصنيع.

وفي عام ١٩٥٧، قدم Hirshleifer (1957) بحثه الثاني الذي تضمن تعديل لفروض نمودجه السابق وأفترض ان المنشأة تنتج أكثر من منتج نهائي وأكثر من منتج وسيط للمنتجات النهائية، وافترض معرفه دوال تكاليف التشغيل لكل منتج نهائي وافترض استقلالها عن المنتجات الأخرى. وأوضح البحث صعوبة تعميم الحل المثالي حيث قد تعتمد كل وحدة اداء داخلى على تقديم معلومات مضلله misleading information بغيه تحقيق سعر تحويل مرغوب فيه بالنسبة لها. وأقترح لحل المشكلة أن تعتمد وحدات الأداء الداخلى على اسعار السوق الخارجى إذا كان سعر التحويل فى غير صالحها. وقدم Ronen and McKinney (1970) محاولة لتطبيق نمودج Hirshleifer (1957) شريطة توافر نظام لتبادل المعلومات بين وحدات الأداء الداخلى والمركز الرئيسى مع الاحتفاظ باستقلال وحدات الأداء الداخلى، ومع دور المركز الرئيسى فى تعديل تقارير الأداء للوحدة البائعه بأى فرق يترتب على تطبيق النمودج.

وقام Horst (1971) ببناء نمودج لتسعير التحويلات وانتهت الدراسة إلى أن تسعير التحويلات غير مناسب لتعظيم الأرباح فى حالة عدم وجود ضرائب. وعند إدخال الضرائب كمتغير داخلى فى النمودج ظهر دور لتسعير التحويلات فى نقل الأرباح من بلد ذو معدل ضرائب مرتفع إلى بلد ذو معدل ضرائب منخفض. وأظهر النمودج عدم اختلاف تسعير التحويلات تبعاً لاختلاف مستوى المبيعات ولكن يختلف تسعير التحويلات مع اختلاف فروق معدلات الضرائب والجمارك.

وقام Itagaki (1979) بفحص اثر أدوات السياسة الحكومية على تسعير التحويلات. وأظهر نمودج التوازن الجزئى Partial equilibrium أن الشركات متعددة الجنسيات

تستخدم طريقة التسعير على أساس التكلفة مضافاً إليها نسبة هامش ربح عندما يوجد فروق في معدلات الضرائب على الأرباح الأجنبية والمحلية.

وقام (1982) Samuelson بانتقاد الباحثين السابقين في افتراضهم أن قرار تسعير التحويلات لا يتوقف على أنشطة الشركة متعددة الجنسيات. وأفترض أن الشركات متعددة الجنسيات تعمل في سوق منافسة غير كامل والتكاليف غير ثابتة، وفي تلك البيئة فإن تسعير التحويلات على أساس السوق دالة في أنشطة الشركات متعددة الجنسيات. وبالتالي يتحدد سعر التحويلات بعوامل خارجية مثل السياسات الحكومية والتي تؤثر على التجارة الداخلية للشركة متعددة الجنسيات. وأظهر النموذج أن في سوق المنافسة غير الكاملة يمكن للشركات متعددة الجنسيات أن تستخدم طريقة السعر الحر المقارن وفروق معدلات الضرائب على الدخل لتعديل مستويات الإنتاج والبيع وتحقيق سعر تحويل مفضل بالنسبة لها.

وقام (1983) Eden بتحليل أثر التشريعات الكندية على قرارات تسعير التحويلات في الشركات متعددة الجنسيات. وأستخدم نموذج التوازن الجزئي وأظهر النموذج أن الشركات متعددة الجنسيات قد تعمل على تغيير أسعار التحويلات بتعديل مستويات الإنتاج للاستفادة من سوق المنافسة غير الكاملة.

وقام (1987) Halperin ad Srinidhi بصياغة نموذج لدراسة أثر استخدام أسعار إعادة البيع غير السوقية والتكلفة مضافاً إليها نسبة هامش ربح على سلوك الإدارة الأم للشركات متعددة الجنسيات. وأظهر النموذج أنه في غياب الضرائب فإن تسعير التحويلات قد يؤدي إلى تشويه قرارات الإنتاج وعدم كفاءة توزيع الموارد في الشركات متعددة الجنسيات. وبافتراض وجود معدلات ضرائب منخفضة وقسم محلي يقوم بالتوزيع ووحدة صناعية منتجة في بلد أجنبي فإن: (1) يمكن أن تؤدي طريقة التسعير

على أساس أسعار إعادة البيع إلى زيادة أو نقص أسعار الواردات والاستخدام المبالغ فيه للموارد المحلية وزيادة مستويات الإنتاج عن القدر المطلوب و (٢) يمكن أن تؤدي طريقة التسعير على أساس التكلفة مضافاً إليها نسبة هامش ربح إلى نقص الواردات ونقص استخدام الموارد المحلية وزيادة مستويات الإنتاج عن القدر المطلوب. كما أوضح أن التشوه في قرارات الإنتاج وعدم كفاءة توزيع الموارد هو نتيجة وجود علاقة تعويضية بين الوفر الضريبي من نقل الأرباح للاستفادة من معدلات الضرائب المنخفضة وتكلفة الفرصة البديلة لتخفيض الأرباح.

وأشار نموذج (1986) Jensen أن قرار تسعير التحويلات الدولية يعتمد على التقدير الشخصي للإدارة بإفتراض عدم وجود ضرائب. وعند افتراض وجود ضرائب في ثلاثة دول يمكن أن تحقق نفس الأرباح في حالة عدم وجود الضرائب إذا قامت بتعديل أسعار التحويلات وتعديل مستويات تعظيم الأرباح وتوزيعها.

وعلى الرغم من أهمية النماذج الاقتصادية في تجريد الواقع العملي والتعبير عنه في ضوء الافتراضات إلا أنها خضعت للعديد من الانتقادات. وعلى سبيل المثال انتقد (1974,p.13) Abdel-Khalik and Lusk نموذج Hirshleifer فيما يتعلق باستخدامه التكلفة الحدية في مضمونها الاقتصادي وهي تعنى تكلفة إنتاج وحدة إضافية عندما تتضمن التكلفة كل عوائد الإنتاج بما فيها رأس المال (أى الفائدة) ولكن في السياق المحاسبي التكلفة الحدية تعنى التكلفة المتغيرة لإنتاج وحدة إضافية ، وبالتالي فإن التكلفة الحدية المحاسبية لا تتضمن أى عائد على الأصول الثابتة أو رأس المال المستثمر. ويتطلب استخدام نموذج Hirshleifer إجراء العديد من التعديلات على المعلومات المحاسبية.

وتعددت الانتقادات التي قدمها (Abdel- Khalik and Lusk (1974, pp. 14-15) للنماذج الإقتصادية ومن أهمها ما يلي:

١. أنها نماذج ساكنة تفترض الاستقرار المالى (ثبات وحدة النقد)
 ٢. يصعب تبرير استقلال الطلب والتكنولوجيا
 ٣. تفترض دالة خطية للإنتاج يصعب توافرها فى الواقع العملى
 ٤. قد يؤدي استخدام التكلفة الحدية فى تسعير التحويلات إلى سلوك غير مثالى لمديرى وحدات الأداء الداخلى
 ٥. قد تتناقض عدم الكفاءة بين وحدات الأداء الداخلى مما يتطلب تدخل المركز الرئيسى وبالتالي قد يؤثر هذا التدخل على استقلال وحدات الأداء الداخلى
 ٦. لا تتضمن النماذج الإقتصادية تحليلاً لتكلفة وعائد استخدام اسعار التحويل على أساس التكلفة الحدية
 ٧. لم تقدم النماذج الإقتصادية أى حالة تنطوى على أكثر من وحدتى أداء.
- ولقد رد Ronen (1975) على إنتقاد (Abdel-Khalik and Lusk (1974) فيما يتعلق بتناقض عدم الكفاءة بين وحدة الأداء المشتريّة إلى البائعه بأن المركز الرئيسى يمكن ان يلعب دور رقابى على التكاليف دون التأثير على استقلال وحدات الأداء.

٧-٢ دراسات تتعلق بالنماذج الرياضية:

تنقسم النماذج الرياضية إلى نموذج البرمجة الخطية وبرمجة الأهداف والنماذج غير الخطية. ومن أمثلة النماذج الخطية نموذج (Elam and Henaidy (1981) الذى قدم نموذج برمجة خطية للشركات متعددة الجنسيات وبافتراض عدم وجود الضرائب ، ثم حدد أفضل مستوى للإنتاج لوحدات الأداء الداخلى. وباستخدام مستويات الإنتاج المثالية تم تحديد اسعار التحويلات التى تقلل الضرائب على مستوى الشركة متعددة الجنسيات. وأشتمل النموذج الرياضى على توزيع الموارد وتحديد أسعار التحويلات. وأستخدم الباحث البيانات المستمدة من دراسة حالة لتحديد مستويات الإنتاج المثلى فى

حالة عدم وجود ضرائب. وتم استخدام مستويات الإنتاج المثلى فى نموذج برمجة خطية ثان يتضمن معدلات الضرائب والجمارك المفروضة على الوحدات التى تشملها الشركة متعددة الجنسيات. وأعطى النموذج الثانى مجموعة من أسعار التحويلات وتوزيعات للموارد تؤدى إلى تخفيض الضرائب على مستوى الشركة متعددة الجنسيات. ويعتقد الباحثان أن النموذج المقترح يحسن ربح الشركة متعددة الجنسيات من خلال التركيز على العلاقة الاعتمادية للموارد وأسعار التحويلات.

ومن أمثلة الدراسات التى اعتمدت على نموذج برمجة الأهداف، دراسة Merville and Petty (1978) التى استخدمت نموذج برمجة الأهداف لتحديد أسعار التحويلات فى الشركات متعددة الجنسيات. وتم افتراض كميات الإنتاج ثم تحديد أسعار التحويلات وبافتراض أن الشركات متعددة الجنسيات تسعى إلى تعظيم الأرباح فى ظل عدة قيود مفروضة على الفروع ، ومع مراعاة ربح الفرع والقيود الأخرى. وأفترض النموذج أن الشركة متعددة الجنسيات لا تسعى لتحقيق هدف وحيد وإنما تسعى لتحقيق عدة أهداف بترتيب الأولويات. وأظهر النموذج ترتيب الأولويات . كما يلى: مراعاة الحد الأقصى والأدنى لسعر التحويل، وتعظيم أرباح الشركة متعددة الجنسيات ككل، وتعظيم ربحية فروع الشركة متعددة الجنسيات. وتم إجراء مقارنة بين النموذج فى حالة وجود هدف وحيد وفى حالة تعدد الأهداف.

قدم (1981) Kassiech نموذج غير خطى لتسعير التحويلات الداخلية فى الشركات متعددة الجنسيات يفترض المعرفة بمعدلات الضرائب والجمارك ودالة التكلفة للمنتجات المحولة وأسعار السوق للمنتجات النهائية والقيمة المضافة لكل فرع تابع للشركة متعددة الجنسيات. وأفترض أن يتم تسعير التحويلات بين فروع الشركة متعددة الجنسيات بواسطة الإدارة العليا ويعتبر غير قابل للتحكم بواسطة الفروع التابعه لها. ويعتقد أن النموذج

أخذ في الاعتبار العوامل الخارجية والعلاقات الاعتمادية Interdependencies بين الفروع.

وعلى الرغم من وجود العديد من الباحثين يدعون إلى استخدام التكلفة الحدية وتكلفة الفرصة البديلة والبرامج الرياضية إلا أنها لا تستخدم في الواقع العملي (على سبيل المثال: (Yunker, 1983; Mostafa et al., 1984; Tang, 1979; Tomkins, 1973)

٣-٧ دراسات مسحية وصفية تتعلق بتسعير التحويلات في الشركات متعددة الجنسيات:

وقامت بعض الدراسات (على سبيل المثال: National Industrial Conference Board Study, 1967; Matuz, 1968; Arpan, 1972; Tomkins, 1973; Larson, 1974; Vancil, 1979) بإجراء دراسة مسحية لطرق تسعير التحويلات المستخدمة في الواقع العملي دون دراسة العوامل المؤثرة على تسعير التحويلات الدولية. وأظهرت نتائج تلك الدراسات إلى تنوع طرق تسعير التحويلات ووجود علاقة بين مدى استقلال وحدات الأداء الداخلي Divisional autonomy وطريقة تسعير التحويلات الداخلية. حيث أشارت نتائج الدراسات إلى استخدام طرق تسعير على أساس التكلفة للتحويلات التي تتم لوحدات الأداء الداخلي التي تصنف على أنها مراكز تكلفة بينما تستخدم طرق تسعير على أساس السوق أو أسعار التحويل التفاوضية للتحويلات التي تتم لوحدات الأداء التي تصنف على أنها مراكز ربحية. كما أشارت الدراسات إلى تفاوت ترك الحرية لوحدات الأداء الداخلي في شراء المنتجات الوسيطة من خارج الشركة حيث سمحت بعض الشركات بينما لم تسمح الشركات الأخرى وفي كل الأحوال يلعب المركز الرئيسي أو الشركة الأم الدور الرئيسي في تحقيق التنسيق بين وحدات الأداء الداخلي واعتماد الشراء من خارج الشركة. كما قامت دراسة (Talha et al., 2005) قامت بإجراء دراسة استكشافية لتحديد مدى إفصاح الشركات الماليزية عن أسس تسعير التحويلات. وأظهرت نتائج الدراسة أن بعض الشركات تفصح عن أسس تسعير التحويلات بشكل

أختياري. واقترحت الدراسة صياغة قواعد إفصاح إجبارية تتضمن أسس تسعير التحويلات والأثر الضريبي المترتب عليها.

وفي مصر قامت دراسة (حسن، ١٩٩٨) بإجراء دراسة نظرية مقارنة لأسعار التحويلات في الشركات متعددة الجنسيات في ظل قوانين الضرائب والجمارك المصرية (السائدة في ذلك الوقت) وقانون الضرائب الأمريكي. وأشارت الدراسة إلى وجود ضغوط خارجية على الشركات متعددة الجنسيات من جانب مصلحة الضرائب المصرية أو من جانب هيئة الإيراد الداخلي الأمريكية وتتمثل تلك الضغوط في احتمال إجراء تعديلات على أسعار التحويل عند خضوع الشركات متعددة الجنسيات للفحص الضريبي. كما أن قوانين الضرائب والجمارك المصرية والاستثمار منحت الشركات متعددة الجنسيات حزمة من الإعفاءات قد تؤدي إلى تخفيض الحصيلة الضريبية. وفي أمريكا تم تحديد أسعار التحويلات التي تقبلها هيئة الإيراد الداخلي بينما في مصر لم ينل تحديد أسعار التحويلات الاهتمام المناسب وطالبت الباحثة بضرورة محاولة سد الثغرات في القوانين المتعلقة بالشركات متعددة الجنسيات حتى لا تستغل في تجنب أو التهرب من الضريبة. كما قامت دراسة (Awad and Attia (2013) بإجراء مسحية للتعرف على طرق تسعير التحويلات الدولية للأصول الملموسة وغير الملموسة في شركات التجارة الالكترونية العاملة في مصر. وأشارت نتائج الدراسة إلى ان طريقة الأرباح المقارنة (CPM) تعتبر أكثر الطرق استخداماً يليها طريقة تقاسم الأرباح (PSM) ثم طريقة التكلفة مضافاً إليها نسبة هامش ربح (+C) ثم طريقة أسعار إعادة البيع (RPM) ولا تستخدم طريقة سعر البيع المقارن غير الخاضع للتحكم (CUP) أو طريقة هامش مساهمة الصفقة (TNMM) في شركات التجارة الالكترونية متعددة الجنسيات. كما أشارت نتائج الدراسة لعدم إتباع قانون الضرائب المصري وتعليمات منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية عند اختيار طرق تسعير التحويلات الدولية في شركات التجارة الالكترونية العاملة في مصر. وأوصت الدراسة بضرورة تعديل قوانين مصلحة الضرائب المتعلقة بأسعار التحويلات لتتمشى مع بيئة ومفاهيم التجارة الالكترونية.

والجدير بالذكر ان تلك الدراسات وصفية ولم تتناول العوامل المؤثرة على اختيار طريقة تسعير التحويلات الداخلية أو الآثار المترتبة عليها ولا يوجد إطار محدد تم استخدامه في تلك الدراسات.

٤-٧ دراسات تتعلق بالعوامل المؤثرة على تسعير التحويلات في الشركات متعددة الجنسيات:

دراسة (Kim and Miller 1979) قامت بإجراء دراسة مسحية شملت عينة البحث ٣٤٢ شركة متعددة الجنسيات يقع المركز الرئيسي بالولايات المتحدة الأمريكية وفروعها التابعة في ثمان دول نامية والتي توفر فرص العمالة الرخيصة كما ان لها عيوب تتعلق بزيادة المخاطر للوحدات التابعة في تلك الدول. وتم استلام الردود على قوائم الاستقصاء من ٣٠ شركة وتم ترتيب الردود على أساس الأهمية النسبية في الدول الثمانية وأظهرت النتائج قدر كبير من التشابه في أهمية العوامل التي يحتمل أن تؤثر على طرق تسعير التحويلات للفروع في الدول النامية وكانت القيود المفروضة من حكومات الدول النامية فيما يتعلق بتحويل الأموال وتدفقات رأس المال من أهم العوامل المؤثرة على اختيار طريقة تسعير التحويلات في الشركات متعددة الجنسيات.

دراسة (Benke and Edwards 1980) ركزت على كيفية تحديد أسعار التحويلات الداخلية في ١٩ شركة صناعية أمريكية تنتمي إلى ١٠ قطاعات صناعية مختلفة. وأظهرت نتائج الدراسة إلى أن تدخل الإدارة العليا لتسوية النزاعات بين وحدات الأداء الداخلي حول أسعار التحويلات يتوقف على القيمة المالية للمنتجات المحولة، وكلما ازدادت القيمة المالية للمنتجات المحولة كلما ازداد تدخل الإدارة العليا، وعلى النقيض كلما انخفضت القيمة المالية للمنتجات المحولة بين وحدات الأداء الداخلي كلما ترك لوحدات الأداء الداخلي حل النزاع فيما بينها أو تدخل المدير المالي لحل النزاع. كما أشارت الدراسة إلى استخدام نوعين من أنواع أسعار التحويلات النوع الأول يسمى

أساسى primary والنوع الثانى يسمى ثانوى. وسعر التحويل الأساسى ينطوى على استخدام أساس وحيد لتسعير التحويلات الداخلية وإذا تعذر استخدام سعر التحويل الأساسى يتم استخدام سعر تحويل مبنى على أساس اخر ويطلق عليه سعر التحويل الثانوى Secondary. واستخدمت اسعار التحويلات المبنية على اسعار السوق كأسعار تحويل أساسية فى ١٥ شركة بينما استخدمت اسعار التحويل المبنية على التكلفة بواسطة ٣ شركات واستخدمت فى ٤ شركات كسعر تحويل ثانوى. وتم قياس اسعار السوق من خلال اربعة مقاييس وهى: (١) السعر السوقى و (٢) سعر السوق المعدل و (٣) الأسعار التفاوضية و (٤) تخصيص هامش المساهمة بين وحدات الأداء المحول إليها والمحول منها (او البائعة والمشتريية). وتم قياس التكلفة كاساس لتحديد اسعار التحويلات من خلال عدة مقاييس مثل التكلفة المتغيرة الفعلية أو المعيارية , والتكلفة الكلية الفعلية أو المعيارية. وقد كان تحديد اسعار التحويلات على اساس التكلفة شائع الإستخدام عندما تصنف وحدات الأداء الداخلى على أنها مراكز تكلفة، وكما يستخدم أساس التكلفة فى مراكز الربحية أيضاً ولكن بعد إضافة هامش للربح إلى التكلفة.

اهتمت دراسة (Greene and Duerr 1970) بالعوامل المؤثرة على ممارسات تحديد اسعار التحويلات فى الشركات متعددة الجنسيات. وأظهرت نتائج الدراسة أن تحديد اسعار التحويلات يتم فى الغالب على اساس التكلفة مضافاً إليها هامش للربح اما فى حالة وجود سوق خارجى للمنتجات المحولة فيتم استخدام اسعار التحويل التفاوضية بين وحدتى الأداء المحول إليها والمحول منها. كما وجدت الدراسة أن العوامل التى تؤثر على تحديد أسعار التحويل تشمل الضرائب والجمارك ورغبة مديرى وحدة الأداء الداخلى الموجود فى دولة ما والمدير المسئول الموجود فى الدولة الأجنبية.

أهتمت دراسة Business International Corporation (1973) بأسعار تحويل الأصول الملموسة بين فروع الشركات متعددة الجنسيات، وتشمل الأصول الملموسة التكنولوجية والخدمات وحقوق الإختراع والعلامات التجارية. وأشارت نتائج الدراسة إلى ان تحديد اسعار التحويل للأصول الملموسة يتم على اساس القيمة السوقية وأن الضرائب تلعب الدور الرئيس في تحديد اسعار التحويلات.

قامت دراستى Shulman (1968; 1975) بتحديد العوامل البيئية المؤثرة على تحديد أسعار التحويلات فى الشركات متعددة الجنسيات، وتشمل تلك العوامل: ضرائب الدخل وجمارك الاستيراد والقيود الاقتصادية المفروضة بواسطة حكومة الدولة المضيفة وتقلبات اسعار صرف العملات الأجنبية والموقف التنافسى للفروع الأجنبية. وأشارت الدراسة إلى دور تلك العوامل فى تحديد أسعار التحويلات الدولية ولكن لا تأخذ كل الشركات كل تلك العوامل فى الحسبان عند تحديد أسعار التحويلات. ويرى Shulman ان نجاح نظام اسعار التحويلات الدولية يتوقف على تبنى نظام رقابى يعمل على قياس وتقويم وحفز إدارة وحدات الأداء الداخلى divisional management.

دراسة Fowler (1978) أستخدم البيانات المنشورة للفروع الكندية من شركات متعددة الجنسيات امريكية صناعية وتعدينية وبلغت عدد الفروع ١٣. وهدفت الدراسة إلى تحديد ما إذا كانت اسعار التحويل تستخدم لتعظيم أرباح الشركات متعددة الجنسيات. وأشارت النتائج إلى تعديل أسعار التحويل بالزيادة أو النقص يعتمد على عدة عوامل من بينها نسبة ملكية الفروع ومعدل التوزيعات والفروق فى معدلات الضرائب والجمارك بين كندا والولايات المتحدة الأمريكية. وأشارت نتائج البحث إلى عدم وجود اسعار تحويلات مثالية ولكن توجد طريقة تسعير مثالية لكل صناعة وحسب العوامل الداخلية والخارجية لكل شركة متعددة الجنسيات.

دراسة (1979) Tang ركزت على تحديد اوجه التشابه والاختلاف في ممارسات تحديد اسعار التحويلات في الشركات الصناعية الأمريكية واليابانية. و أسارت النتائج إلى انتشار استخدام اسعار التحويلات الدولية في الشركات الأمريكية عن الشركات اليابانية حيث أن ٩٢% من الشركات الأمريكية يستخدم أسعار التحويلات الدولية بينما تستخدم بواسطة ٧٣% من الشركات اليابانية. ومن أكثر الطرق شيوعاً في الاستخدام في الشركات الأمريكية واليابانية طريقة التكلفة الكلية مضافاً إليها نسبة هامش ربح. كما ان الهدف الأساسي من استخدام أسعار التحويلات الدولية في الشركات الأمريكية واليابانية هو تعظيم الأرباح المجمعة للشركة ككل وقياس اداء وحدات الأداء الداخلي.

قامت دراسة (1980) Burns بعمل دراسة استكشافية للعوامل التي يحتمل أن تؤثر على اختيار اسس تسعير التحويلات الدولية في الشركات متعددة الجنسيات الأمريكية. وتم إرسال قوائم الاستقصاء واستلام الردود من ٦٢ شركة والتي يقع المركز الرئيسي لها بالولايات المتحدة الأمريكية. من خلال تحليل الردود قامت بتحديد خمسة عوامل يمكن أن تؤثر على اسس تسعير التحويلات الدولية وهي: (١) ظروف السوق في الدولة الأجنبية و(٢) مدى حده المنافسة في الدول الأجنبية و(٣) تحديد ربح معقول للفروع الأجنبية و(٤) قانون الضرائب الأمريكي و(٥) الظروف الاقتصادية السائدة في الدول الأجنبية. إلا ان نتائج البحث أظهرت أن حجم الشركة ومجمل المبيعات وإجمالي الاستيراد من الفروع الأجنبية لها تأثير معنوي على اختيار اسس تسعير التحويلات الدولية. كما أشارت النتائج إلى ان الشركات التي لا ينطبق عليها الجزء ٤٨٢ من قانون الضرائب الأمريكي يتأثر تسعير التحويلات فيها بقوانين ضرائب الدخل في الدول الأجنبية (اي غير الولايات المتحدة الأمريكية)

دراسة (1982) Tang قامت بإجراء دراسة مسحية لتحديد أثر العوامل البيئية على اختيار طريقة تسعير التحويلات في ٤٧ شركة متعددة الجنسيات بريطانية. وأشارت

نتائج الدراسة إلى أن أهم العوامل التي تؤثر على اختيار طريقة تسعير التحويلات في الشركات متعددة الجنسيات حسب ترتيب أهميتها هي: (١) الموقف التنافسي للفروع الأجنبية و (٢) تقييم الأداء للفروع الأجنبية و (٣) الاحتفاظ بتدفقات نقدية كافية في الفروع الأجنبية. كما تم إجراء التحليل العاظمى على ٢٠ عامل يحتمل أن يؤثر على اختيار طريقة تسعير التحويلات في الشركات متعددة الجنسيات وتم تخفيضها إلى ستة عوامل وهي: (١) القيود الحكومية ومدى الحاجة للتدفقات النقدية و (٢) الجمارك وقوانين مكافحة الإغراق والاحتكار و (٣) التضخم وتقلبات أسعار صرف العملات الأجنبية و (٤) القيود على الرواتب الإدارية للشريك المحلي و (٥) العلاقات مع الدولة الأم والموقف التنافسي للفروع و (٦) تقييم الأداء.

أوضحت دراسات Yunker (1982a, 1982b, 1983) الأهمية النسبية للعديد من المتغيرات واستخدمت معاملات الارتباط لفحص العلاقات بين العوامل الخارجية exogenous variables (خصائص الشركة والعوامل البيئية) والعوامل الداخلية (مدى استقلال الفروع وتقييم الأداء وسياسات تسعير التحويلات الدولية) والأثر المتبادل بين العوامل الخارجية والداخلية. وشملت عينة الدراسة ٣٥٨ شركة دولية لها عمليات في عدة دول. وأشارت النتائج إلى أن فروع الشركات متعددة الجنسيات تتمتع بدرجة كبيرة من الاستقلال autonomy فيما يتعلق بإدارة انشطتها التشغيلية والتي لا تؤثر بشكل مباشر على الفروع الأخرى بينما تتمتع باستقلال أقل فيما يتعلق بالأنشطة التي تؤثر على الفروع الأخرى التي تعمل في دول أخرى وخصوصاً تسعير التحويلات. وأشارت الدراسة إلى أن الهدف الأساسي من استخدام أسعار التحويلات الدولية هو زيادة ربح الشركة ككل، كما أن استخدام أساس التكلفة المعيارية مضافاً إليها نسبة ربح ثابتة من أكثر أسس تحديد أسعار التحويلات الدولية استخداماً. وفي معظم الشركات يتم تحديد أسعار التحويلات الدولية مركزياً بواسطة الشركة الأم لكل حالة على حده بما يحقق صالح الشركة ككل.

دراسة (1988) Rushinek and Rushinek ركزت هذه الدراسة على تخفيض العوامل البيئية التي يتوافر بينها علاقات ارتباط متبادل باستخدام التحليل العاى. وشملت عينة الدراسة ٢٩٠ شركة صناعية وتعدينية من الشركات متعددة الجنسيات فى المملكة المتحدة البريطانية، وتم استلام الردود على قوائم الاستقصاء من ٦٣ شركة. وباستخدام التحليل العاى تم تخفيض العوامل البيئية إلى ستة عوامل وهى: (١) القيود على الإستيراد فى الدول الأجنبية و (٢) قوانين مكافحة الاحتكار والإغراق و (٣) القيود المفروضة بواسطة الدول الأجنبية على رواتب مديرى الفروع الأجنبية و (٤) معدل التضخم فى الدول الأجنبية و (٥) المحافظة على علاقات جيدة مع حكومة الدولة المضيفة ومعدلات الجمارك فى الدول التى تقوم الشركة متعددة الجنسيات بعمليات بها و (٦) تقييم الأداء للفروع الأجنبية ومعايير إعداد التقارير المالية للفروع الأجنبية. وأشارت نتائج الدراسة إلى ان القيود على الاستيراد فى الدول الأجنبية من أهم العوامل البيئية المؤثرة على اختيار طريقة تسعير التحويلات الداخلية.

اهتمت دراسة (1990) Al-Eryani et al. بدراسة أثر العوامل القانونية وحجم المنشأة على اختيار أساس تسعير التحويلات الدولية اما على اساس اسعار السوق أو غير اسعار السوق. وتم جمع البيانات من خلال قوائم الاستقصاء من ١٦٤ شركة امريكية متعددة الجنسيات. وأشارت النتائج ان العوامل القانونية (قوانين الضرائب والجمارك ومكافحة الاحتكار) وحجم المنشأة لهما تأثير معنوى على اختيار أسعار التحويلات المبنية على أساس سعر السوق. كما أظهرت الدراسة أنه يمكن استخدام اسس اخرى غير اسعار السوق وخلصت الدراسة أنه لا يوجد اساس واحد يمكن أن يطبق على كل الشركات متعددة الجنسيات ولكن هناك اساس مناسب للعوامل الخارجية والداخلية للشركة متعددة الجنسيات. كما أشارت النتائج إلى ان الشركات الموجودة مركزها الرئيسى

بـالولايـات المتحدـة الأمريكـية تستخدم أسعار تحويلات تتمشى تماماً مع متطلبات القانون الأمريكي للضرائب الجزء رقم ٤٨٢.

دراسة (شحاتة، ١٩٩١) قامت بإجراء دراسة نظرية للأهداف والدوافع والمحددات المؤثرة على تسعير التحويلات الدولية. ولم تتضمن الدراسة أى جانب تطبيقي أو استخدام إطار محدد لدراسة تلك العوامل. وحددت الدراسة عديد من العوامل بناء على فحص الدراسات السابقة من أهمها بالترتيب: الربح الكلى للشركة، والوضع التنافسى للفروع بالدول المضيفة، وتقييم أداء الفروع، والقيود المفروضة على تحويل الأرباح والحاجة إلى الاحتفاظ بالتدفق النقدى الكافى للفروع.

دراسة Tang (1992) قامت بدراسة العوامل البيئية المؤثرة على تسعير التحويلات الدولية فى ١٤٣ شركة متعددة الجنسيات يوجد المركز الرئيسى لها بالولايات المتحدة الأمريكية. وأشارت النتائج أن الخمسة عوامل الأكثر تأثيراً على تسعير التحويلات الدولية هى: (١) الأرباح الكلية للشركة متعددة الجنسيات و(٢) مدى اختلاف التشريعات وقوانين الضرائب بين الدول و (٣) القيود المفروضة على توزيع الأرباح و(٤) الموقف التنافسى للفروع الأجنبية و(٥) قوانين الجمارك والتشريعات الأجنبية.

دراسة Borkowski (1992a) اهتمت بتحديد ما إذا كان هناك اختلاف بين طريقة تسعير التحويلات فى الشركات متعددة الجنسيات لوحداتها التى تعمل فى نفس الدولة الأم عن طريقة تسعير التحويلات من وإلى الفروع التى تعمل فى الدول الأجنبية. اشتملت عينة البحث على الشركات التى يقع مركزها الرئيسى فى الولايات المتحدة الأمريكية مقسمة إلى ١٦٨ تستخدم أسعار تحويل لفروعها الموجودة بأمريكا و ٦٩ تستخدم أسعار تحويلات لفروعها فى الدول الأجنبية و ٣٩ شركة تستخدم تسعير التحويلات لفروعها بأمريكا وفى الدول الأجنبية. وأشارت النتائج أن تسعير التحويلات

الدولية يتأثر بالأهداف التنظيمية أكثر من اعتبارات تدنيه الجمارك والضرائب بينما لا يتأثر بتقويم الأداء للفروع أو الوحدات التابعة. ولكن تسعير التحويلات المحلية (أى فى أمريكا) يتأثر بشكل أساسى بتقويم الربحية للفروع التابعة. كما اظهرت نتائج البحث أن الشركات تستخدم طريقة تسعير واحدة للتحويلات داخل أمريكا وخارجها مما يشير إلى تجاهل الشركات متعددة الجنسيات لتعليمات مصلحة الضرائب الأمريكية فيما يتعلق بتسعير التحويلات الدولية الواردة فى الجزء رقم ٤٨٢ من قانون الضرائب الأمريكى.

دراسة Borkowski (1992b) لم تجد علاقة بين طريقة تسعير التحويلات فى الشركات متعددة الجنسيات ونوع الصناعة ولكنها وجدت أن الشركات متعددة الجنسيات تفضل طرق تسعير التحويلات على أساس التكلفة. وكما أشارت نتائج الدراسة إلى أن قرار تسعير التحويلات يتأثر بمعدلات الضرائب والجمارك والقوانين ومدى سهولة تطبيق طريقة تسعير التحويلات.

قامت Borkowski (1996a) بإجراء دراسة مسحية للمراكز الرئيسية للشركات متعددة الجنسيات والتي يوجد المركز الرئيسى لها فى الولايات المتحدة الأمريكية واليابان وكندا وألمانيا. وتناولت الدراسة طرق تسعير التحويلات ومدى خضوعها للمراجعة من قبل السلطات الضريبية. وأظهرت النتائج أن نسبة خضوع الشركات لمراجعة أسعار التحويلات قد تفاوتت بين الدول ففى أمريكا ٥٦% من الشركات يخضع أسعار التحويل فيها للمراجعة و ٥٠% من الشركات البريطانية و ١٨% من الشركات اليابانية و ١١% من الشركات الألمانية و ٤% من الشركات الكندية. وقد اشارت الدراسة إلى أن ارتفاع نسبة الشركات التى تتعرض لمراجعة أسعار تحويلات فى أمريكا وبريطانيا قد يرجع إلى توافر إدراك مختلف حول أسعار التحويلات المحددة فى إجراءات واضحة فى قانون الضرائب الأمريكية أو إلى إهمالها للقواعد المنصوص عليها.

قامت Borkowski (1996b) بدراسة الدراسات السابقة من عام ١٩٧٧ وحتى ١٩٩٣ والتي فحصت نفس العوامل البيئية والمالية والسلوكية والديمجرافية إلا أن نتائج الدراسة السابقة متعارضة مما يشير إلى الحاجة إلى دراسة أخرى ربما تشمل العوامل المالية والغير مالية التي يحتمل أن تؤثر على تسعير التحويلات في الشركات متعددة الجنسيات.

قامت Borkowski (1997a) بإجراء دراسة مسحية باستخدام قوائم الأستقصاء وتم توزيعها على ٤٧ دولة عضو بالأمم المتحدة بعد إجراء الترجمة إلى لغة الدولة. وأشارت نتائج الدراسة إلى أن ٦٧% من الدول تستخدم أسعار البيع العادية مثل طريقة الربح المقارن المقبول وإعادة البيع والتكلفة مضافاً إليها نسبة هامش ربح كأساس لتسعير التحويلات في الشركات التي تعمل في عدة دول بينما أشارت ٢٠% من الدول إلى استخدام طرق تسعير تعتمد على أساس الصفقات والأرباح مثل طريقة الربح المقارن وتقسيم أو توزيع الأرباح. وقد كان يفترض أن الدول النامية تسعى إلى جذب الاستثمارات الأجنبية والشركات متعددة الجنسيات من خلال تخفيف القيود المفروضة على تسعير التحويلات لكن نتائج الدراسة أشارت إلى عكس ذلك. فقد أشارت النتائج إلى أن ١١ دولة ذات دخل منخفض ترغب في تخفيض البدائل المتاحة لتسعير التحويلات أمام الشركات متعددة الجنسيات ووضع قيود عليها. كما أوضحت النتائج إلى أن الدول التي لا يتوافر فيها قيود ضريبية على تسعير التحويلات في الشركات متعددة الجنسيات لا تفضل طريقة تسعير التحويلات على أساس الصفقات وتعتمد تلك الشركات على نقل أو تحويل الأرباح خارج تلك الدول. وقد اقترحت الدراسة وضع قواعد عالمية تحكم إجراءات وسياسات تسعير التحويلات في الشركات متعددة الجنسيات والإفصاح الإلزامي في القوائم المالية للشركات متعددة الجنسيات عن حجم وأثر تسعير التحويلات على دخل الشركات التابعة والالتزامات الضريبية.

دراسة Borkowski (1997b) اهتمت بدراسة اثر العوامل التنظيمية والبيئية على اختيار أسعار التحويلات فى الشركات متعددة الجنسيات الأمريكية والكندية. وأشارت نتائج الدراسة إلى عدم وجود أثر لتلك العوامل على تسعير التحويلات فى الشركات متعددة الجنسيات الأمريكية والكندية. كما أظهرت الدراسة وجود علاقة معنوية بين معدل العائد وطرق تسعير التحويلات حيث أن الشركات الأمريكية كبيرة الحجم والتي تحقق عائد مرتفع تفضل استخدام طرق تسعير على اساس غير السوق Non-market اما الشركات الكندية صغيرة الحجم والتي تحقق معدل عائد منخفض تفضل استخدام طرق تسعير تحويلات على اساس السوق.

دراسة Chan and Chow (2001) قامت بدراسة اثر وجود شريك صينى فى الإدارة ومصدر الاستثمار الأجنبى على تسعير التحويلات فى الشركات متعددة الجنسيات التى تعمل فى الصين. وتم جمع البيانات من خلال المقابلات الشخصية وأشارت نتائج البحث إلى ان الشركات متعددة الجنسيات التى يتوافر لها شريك من الصين تميل إلى استخدام اسعار تحويل مبنية على اساس السوق market-based بينما الشركات التى يقع المركز الرئيسى لها خارج الصين تميل إلى استخدام طرق تحديد أسعار تحويل على اساس التكلفة cost-based.

دراسة Borkowski (2001) ركزت على طريقة تسعير التحويلات الداخلية للأصول غير الملموسة أو المعنوية والتي قد تتضمن حقوق الاختراع والتصميمات والعلامات والماركات التجارية وحقوق التأليف والأعمال الفنية المسجلة والمقطوعات الموسيقية والامتيازات والتصاريح وحملات الدعاية والدراسات المسحية وغيرها من حقوق الملكية الفكرية. واشتملت عينة البحث على شركات من خمسة دول وهى: كندا وألمانيا واليابان والمملكة المتحدة البريطانية والولايات المتحدة الأمريكية. اعتمدت الدراسة على فحص أثر عديد من المتغيرات المستقلة التى تناولتها الدراسات السابقة المتعلقة بتسعير

الأصول أو المنتجات الملموسة على تسعير التحويلات للأصول غير الملموسة أو المعنوية وتضمنت الدراسة المتغيرات المستقلة التالية:

١. المتغيرات التنظيمية Organizational Variables: وتشمل: (أ) نوع الأصل غير الملموس المحول و (ب) حجم الشركة (مقاس بحجم المبيعات بالدولار الأمريكي) و (ج) نوع الصناعة و (د) العوامل الداخلية المؤثرة على اختيار طريقة تسعير التحويلات مثل مقاييس تقويم الأداء في الدولة الأم والدولة المضيفة وتعظيم صافي الدخل قبل الضرائب ومنفعة وسهولة طريقة تسعير التحويلات الداخلية للأصول غير الملموسة.

٢. المتغيرات البيئية Environmental Variables: وتتضمن: (أ) مدى الاستقرار الأقتصادي للشركة التي تعمل في عدة دول و (ب) مدى الاستقرار الأقتصادي لفروع الشركة و (ج) العلاقة بين الشركة التي تعمل في عدة دول وحكومة الدولة المضيفة و (د) تاريخ مراجعة اسعار التحويل بواسطة السلطات الضريبية في الشركة الأم والدولة المضيفة و (هـ) ممارسات الشركة التي تعمل في عدة دول فيما يتعلق بالآثار المترتبة على اختيار طريقة تسعير التحويلات للأصول غير الملموسة.

٣. المتغيرات المالية Financial Variables: وتتضمن: (أ) معدل العائد على حقوق الملكية Return on equity و (ب) معدل العائد على الأصول Return on assets و (ج) معدل العائد على المبيعات Return on sales و (د) دخل الشركة الام Income by parent

ويتوقف المتغير التابع (طريقة تسعير التحويلات) على الدولة و إرشادات منظمة التعاون الإقتصادي للتعاون والتنمية مع قانون الضرائب في كل دولة من الدول الخمسة. وتضمنت عينة البحث ١٢٨٨ شركة تعمل بين الدول الخمس وبحيث أن يقع المركز الرئيسي في دولة ما وأحد الشركات التابعة على الأقل في دولة ما من الدول الأربعة وتم استلام الردود من ٥٥١ شركة وأشارت ٢٦٥ شركة إلى استخدام أسعار التحويلات للأصول الملموسة وغير الملموسة منها ١٥٩ شركة فقط تقوم على تسعير التحويلات للأصول غير الملموسة وتم الوصول إلى نتائج البحث بالتحليل الإحصائي

لتلك الردود. وأشارت نتائج الدراسة إلى وجود نوع من توحيد ممارسات تسعير التحويلات الداخلية للأصول غير الملموسة بسبب اتباع إرشادات منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية في كندا وألمانيا واليابان والمملكة المتحدة البريطانية وتمشيها مع متطلبات قانون الضرائب الأمريكي. ووجدت الدراسة علاقة معنوية بين طريقة تسعير التحويلات للأصول غير الملموسة ونوع الصناعة ونوع الأصل غير الملموس المحول. وفي معظم الدول يتم تسعير التحويلات للأصول غير الملموسة على أساس الصفقات وإذا تعذر استخدامها يتم استخدام أسعار تحويل على أساس الأرباح.

دراسة (Li 2005a) قامت الدراسة بالتركيز على طرق تسعير التحويلات في الشركات متعددة الجنسيات في نيوزيلندا والعوامل المؤثرة عليها. وتم إرسال قوائم الاستقصاء إلى ٣٠٠ فرع من فروع الشركات متعددة الجنسيات الموجودة في نيوزيلندا وبلغت الردود ١٤٠ قائمة استقصاء قابلة للتحليل الإحصائي. وأشارت نتائج البحث إلى تغير طريقة تحديد أسعار التحويلات في الفترة من عام ١٩٩٥ وحتى عام ٢٠٠٣ حيث أعتمد تسعير التحويلات على أساس التكلفة الكلية المعيارية في عام ١٩٩٥ بينما على أساس التكلفة المعيارية مضافاً إليها نسبة ربح ثابتة في عام ٢٠٠٣. كما أظهرت النتائج ان تطبيق متطلبات القوانين المنظمة في نيوزيلندا و تعظيم أرباح الشركة الأم وتدعيم الموقف التنافسي للفروع من أهم العوامل المؤثرة على تسعير التحويلات في الشركات متعددة الجنسيات التي يتوافر لها فروع في نيوزيلندا.

دراسة (Li 2005b) اهتمت الدراسة بتحديد أسعار التحويلات في الفروع الأجنبية التي تعمل في استراليا والصين ونيوزيلندا. واشتملت عينة البحث على ٢١٦ فرع لشركة أسترالية و ٢٧٤ فرع لشركة نيوزيلندية و ٤٣٥ فرع لشركة صينية. وأظهرت نتائج الدراسة وجود فروق معنوية في طرق تسعير التحويلات لفروع الشركات الصينية عن الفروع الأسترالية والنيوزيلندية حيث أشارت النتائج الى استخدام طرق تسعير على

اساس التكلفة فى الفروع الأسترالية والنيوزيلندية بينما تستخدم طرق تسعير التحويلات على أساس السوق أو اسعار تحويل تفاوضية فى الفروع الصينية. وفسرت الفروق على انها قد ترجع إلى اختلاف الثقافة الصينية عن الثقافة الأسترالية والنيوزيلندية حيث تشجع الثقافة الصينية على العمل الجماعى ولذلك تشجع على استخدام اسعار السوق وأسعار تفاوضية بينما تعتمد الثقافة الأسترالية والنيوزيلندية على تجنب التفاوض ويترتب على ذلك استخدام أسعار تحويل على أساس التكلفة.

دراسة (2008) Hoi Ki Ho قامت بدراسة مسحية للعوامل البيئية المؤثرة على تسعير التحويلات فى فروع الشركات متعددة الجنسيات العاملة فى المملكة المتحدة البريطانية وتم استلام الردود على قوائم الاستقصاء من ٧٠ فرع. وأظهرت نتائج الدراسة أن التمشى مع متطلبات قوانين الضرائب والقوانين المنظمة فى الدولة المضيفة واختلاف معدلات ضرائب الدخل والجمارك بين الدولة الأم والدول المضيفة من أهم العوامل المؤثرة على تسعير التحويلات الدولية فى الشركات متعددة الجنسيات سواء كان المركز الرئيسى يقع فى الدول الأنجلو أمريكية (أمريكا وأستراليا) أو فى الدول الآسيوية (هونج كونج وسنغافورة). كما اشارت النتائج إلى ان تسعير التحويلات على اساس تكلفة الصفقات يستخدم على نطاق واسع فى الشركات متعددة الجنسيات مها اختلف مكان الدولة الأم أى سواء كانت فى الدول الأنجلو أمريكية أو الدول الآسيوية.

أهتمت دراسة (2010) Borkowski بدراسة العوامل المؤثرة على اختيار تسعير التحويلات الدولية فى شركات تعمل فى إستراليا وكندا واليابان والولايات المتحدة الأمريكية فيما يعرف بمؤسسة الباسفيك للضرائب The Pacific Association of Tax administrators (PATA) والتي أنشئت فى عام ١٩٨٠ بهدف تسهيل تناقل المعلومات الضريبية بين دول المؤسسة. واشتملت عينة البحث على ٣٢٥ شركة تعمل بين الأربعة دول (أى استراليا وكندا واليابان والولايات المتحدة الأمريكية) وتنقسم إلى أكبر ١٧٥

شركة أمريكية لها فروع تابعة في كندا واليابان و/ أو أستراليا، و أكبر ٢٥ شركة أسترالية لها فروع تابعة في أمريكا واليابان و/ أو كندا، و أكبر ٧٥ شركة كندية لها فروع تابعة في أمريكا و/ أو اليابان و/ أو أستراليا، وأخيراً ٥٠ شركة من أكبر الشركات اليابانية لها فروع تابعة في أمريكا و كندا و/ أو أستراليا. وتضمنت الدراسة أربعة متغيرات مستقلة وهى:

١. العوامل الديموجرافية Demographic Variables: وتتضمن (أ) البلد الأم للشركات التى تعمل عبر الدول الأربعة، و (ب) نوع الصناعة و(ج) حجم الشركة مقاساً بصافى المبيعات، و(د) نسبة المبيعات الخارجية والمحلية والأمريكية إلى إجمالى المبيعات.

٢. العوامل السلوكية Behavioral Variables: وتتضمن (أ) موقف الإتفاق على الأسعار مقدماً Advance pricing agreement (APA) و (ب) موقف الإزدواج الضريبي و (ج) وكيفية معالجة الإزدواج الضريبي فى الشركات التى تعمل فى الأربعة دول و (د) الاتفاقيات الثنائية و(هـ) الاتجاهات نحو المتطلبات المفروض تطبيقها عند تسعير التحويلات و (ز) مدى الأمام او المعرفة بالمستندات المطلوبة المتعلقة بتسعير التحويلات.

٣. العوامل المالية Financial Variables : وتتضمن (أ) صافى الأرباح أو الخسائر و (ب) صافى الدخل قبل الضرائب و(ج) معدل العائد على المبيعات Return on sales (ROS) و (د) معدل العائد على الأصول Return on assets (ROA) و (هـ) معامل بيتا Beta لتحديد أثر المخاطر على اختيار سعر التحويل و (و) نصيب السهم من أرباح العمليات earnings per share from operations .

٤. العوامل الضريبية Tax variables: وتتضمن (أ) إجمالى الضرائب المدفوعة و(ب) ضرائب الدخل المؤجلة Deferred income taxes و (ج) معدل الضرائب المدفوعة Effective tax rate و (د) معدل الضرائب الصادرة عن السلطات الضريبية فى كل

دولة و (د) تفاضل الفرق بين معدل الضرائب الصادر عن السلطات الضريبية في كل دولة ومعدل الضرائب المدفوعة

واشتملت الدراسة على دراسة العلاقة بين المتغيرات المستقلة الأربعة ومتغيرين تابعين وهما:

١. طريقة تسعير التحويلات في الشركات العاملة في الدول الأربعة وهي إما طريقة تسعير التحويلات على أساس الصفقات Transaction-based او على أساس الأرباح Profit-based.

٢. ما إذا كانت الشركة تخضع لمراجعة تسعير التحويلات من قبل السلطات الضريبية أم لا أو ما يسمى بمخاطر المراجعة Audit risk لتسعير التحويلات.

وتم تقسيم فروض الدراسة إلى مجموعتين كل منها يتعلق بأحد المتغيرات المستقلة أي مجموعة ترتبط بطريقة تسعير التحويلات والثانية ترتبط بخضوع أسعار التحويلات للمراجعة من قبل السلطات الضريبية. وقد أشارت نتائج البحث إلى وجود اختلافات معنوية بين الدول فيما يتعلق بالعوامل الديموجرافية والسلوكية والمالية والضريبية ولكن العديد من المتغيرات لا يؤثر على اختيار طريقة تسعير التحويلات أو على خضوعها للمراجعة من قبل السلطات الضريبية. فيما يتعلق باختيار طريقة تسعير التحويلات وجدت الدراسة علاقة معنوية بين البلد الأم للشركة وتسعير التحويلات حيث أن الشركات الأمريكية تستخدم طرق تسعير على أساس الأرباح بينما تستخدم الشركات غير الأمريكية طرق تسعير على أساس الصفقات. ولم تجد الدراسة أي علاقة معنوية بين المتغيرات الديموجرافية الأخرى وطريقة تسعير التحويلات الدولية. وأشارت النتائج أيضاً إلى وجود علاقة معنوية بين بعض المتغيرات السلوكية وطريقة تسعير التحويلات حيث وجدت علاقة معنوية بين الاتفاق على تسعير التحويل مقدماً (الشركات التي لديها اتفاق مسبق تختار طرق تسعير على أساس الصفقات أكثر من اختيارها على أساس الأرباح) و مدى الإلمام أو المعرفة بالمستندات المطلوب تقديمها عند تسعير التحويلات (الشركات التي يتوافر لديها معرفة أو دراية بالمستندات تختار طرق تسعير

على أساس الصفقات أكثر من طرق تسعير على أساس الأرباح) وطرق تسعير التحويلات. ولم تجد الدراسة أى علاقة معنوية بين المتغيرات المالية والضريبية على اختيار أساس تسعير التحويلات الضريبية. وفيما يتعلق بالمتغير التابع الثانى (خطر المراجعة) فقد وجدت الدراسة أن هناك علاقة معنوية بين خطر مراجعة أسعار التحويلات والبلد الأم للشركة وطريقة تسعير التحويل (طرق تسعير التحويل على أساس الأرباح تزيد من مخاطر مراجعة أسعار التحويل) ونوع الصناعة (الشركات الصناعية والتعدينية يتوافر لها مخاطر مراجعة أكبر من غيرها من الشركات) و نسبة المبيعات فى الولايات المتحدة الأمريكية.

دراسة (2010) Lin and Chang اهتمت بدراسة العوامل الخارجية والداخلية المؤثرة على تعديل اسعار التحويلات فى الشركات متعددة الجنسيات والتي يقع مركزها الرئيسى فى تايوان ولها فروع فى الصين. وشملت الدراسة ١٥ عامل مقسمة إلى عوامل خارجية وداخلية وتضمنت العوامل الخارجية مايلى:

١. تخفيض ضرائب الدخل فى الدولة المضيفة
 ٢. تخفيض الجمارك المدفوعة على الواردات والصادرات
 ٣. تعظيم الأرباح فى الفروع الأجنبية
 ٤. تدنيه مخاطر اسعار صرف العملات الأجنبية
 ٥. المحافظة على الأرباح ورأس المال
 ٦. المحافظة على الأصول الرأسمالية
 ٧. تجنب الرقابة المحلية فى الدولة المضيفة على المصروفات الرأسمالية
 ٨. تجنب المخاطر السياسية فى دولة الاستثمار
- وتضمنت العوامل الداخلية ما يلى:
٩. مساعدة الشركة فى تعظيم الأرباح
 ١٠. المساعدة فى تعديل أسعار بيع المنتجات

١١. مواجهه مخاطر قوانين منع الاحتكار

١٢. تخفيض القيمة الدفترية لتجنب المطالبات بزيادة الرواتب

١٣. مواجهه مخاطر قوانين الإغراق

١٤. مساعدة الفروع الجديدة

١٥. تدعيم المنافسة فى الدولة المضيفة للاستثمار

وتم تجميع البيانات من الأكاديميين والخبراء وأشارت النتائج أن تعديل أسعار التحويلات فى الشركات متعددة الجنسيات التايوانية يتأثر معنوياً بتعظيم الأرباح للشركة متعددة الجنسيات وتدعيم الموقف التنافسى للفروع فى الدول المضيفة. كما اشارت النتائج إلى ان تخفيض الضرائب المدفوعة بواسطة الشركة متعددة الجنسيات لم يعد العامل المؤثر على تعديل اسعار التحويلات.

دراسة (أبوقحف و عبيد الله ، ٢٠١١) قامت بإجراء دراسة استطلاعية على بعض فروع الشركات متعددة الجنسيات العاملة فى مصر وتحديد العوامل التى يحتمل أن تؤثر على قرار تسعير التحويلات. واشتملت عينه البحث على ٣٤ شركة ، وأظهرت نتائج البحث أن طريقة التسعير على اساس سعر السوق تستخدم بواسطة ٤١.٢% من الشركات بينما تستخدم طريقة التسعير على أساس السوق بواسطة ٣٢.٢% وتستخدم طرق التسعير التفاوضية فى ٢٦.٥%. ووجدت الدراسة أن دورة حياة المنتج ومستوى التكنولوجيا وطبيعة المنتج وإستراتيجية التوزيع ودرجة التكامل بين الفروع وطبيعة العلاقة التنظيمية بينها (تجميعية أو تعاونية أو شراكة أو تنافسية) تؤثر على طريقة اختيار أسعار التحويلات فى الشركات متعددة الجنسيات.

دراسة (Richardson et al. (2013) قامت بدراسة العوامل المؤثرة على مدى انتهازية تحديد أسعار التحويلات فى الشركات متعددة الجنسيات aggressive transfer pricing وتشير إلى تحديد اسعار تحويلات بين الأطراف ذات العلاقة لا تعتمد على سعر البيع

العادى. وتم قياس مدى انتهازية تحديد اسعار التحويلات من خلال ثمانية مؤشرات من القوائم المالية المنشورة للشركات متعددة الجنسيات الأسترالية وهى:

١. وجود قروض حسنة (دون فوائد) بين الأطراف ذات العلاقة
 ٢. وجود ديون معدومة بين الأطراف ذات العلاقة
 ٣. وجود اضمحلال لقيمة القروض بين الأطراف ذات العلاقة
 ٤. وجود مخصصات لأسباب غير تجارية بين الأطراف ذات العلاقة
 ٥. غياب مستندات توثق لكيفية وضع أسعار التحويلات بين الأطراف ذات العلاقة
 ٦. نقل الأصول الرأسمالية بين الأطراف ذات العلاقة دون وجود تبرير تجارى
 ٧. غياب تسعير التحويلات بين الأطراف ذات العلاقة على أساس سعر البيع العادى
 ٨. تحويل الخسائر بين الأطراف ذات العلاقة دون وجود تبرير تجارى
- واشتملت عينة البحث على ١٨٣ شركة أسترالية متعددة الجنسيات بعد استبعاد المؤسسات المالية وشركات التأمين لما لها من طبيعة خاصة. وأظهرت النتائج وجود علاقة معنوية موجبة بين مدى انتهازية تسعير التحويلات الدولية (المتغير التابع) وحجم الشركة و ربحية الشركة ودرجة الرفع المالى وحجم الأصول غير الملموسة (المتغيرات المستقلة).

٥-٧ دراسات تناولت الآثار المترتبة على تسعير التحويلات فى الشركات متعددة الجنسيات:

تعتبر عملية نقل الأرباح خارج الدولة المضيفة من أهم الآثار التى تناولتها الدراسات السابقة. وأشار Shulman (1968, p.3) إلى استخدام تسعير التحويلات الدولية فى تخفيض الالتزامات الضريبية من خلال نقل الأرباح إلى دولة ذات معدل ضرائب أقل من الولايات المتحدة الأمريكية. وبالمثل اشار Horngren et al. (1999, P.375) إلى أن الهدف من تسعير التحويلات فى الشركات متعددة الجنسيات هو تدنيه ضرائب الدخل والواردات والجمارك عن طريق تحديد اسعار تحويل تسمح بنقل الدخل من دولة ذات

معدلات مرتفعه إلى دولة ذات معدلات ضرائب منخفضة. وسوف نعرض فيما يلي أمثلة للدراسات السابقة التي فحصت ظاهرة نقل الأرباح خارج الدولة المضيفة.

دراسة Harris (1983) قامت بفحص أثر تغير معدلات الضرائب الأمريكية في عام ١٩٨٦ (بموجب هذا التغير إنخفض معدل الضرائب من ٤٦% إلى ٣٤%) على استخدام أسعار التحويلات الدولية في تحويل الأرباح في الشركات متعددة الجنسيات في الولايات المتحدة الأمريكية. وأشارت النتائج إلى وجود تحويل للأرباح بين فروع الشركات متعددة الجنسيات نتيجة لتغير معدلات الضرائب وقواعد التحاسب الضريبي. كما قامت الشركات متعددة الجنسيات والتي تأثرت بقدر كبير من تغير معدلات الضرائب بزيادة استثماراتها في الدول الأجنبية أكثر من استثماراتها في الولايات المتحدة الأمريكية بسبب ارتفاع معدلات الضرائب.

دراسة El-Segini (1992) ركزت على مدى استخدام تسعير التحويلات كأداة لنقل الأرباح بواسطة الشركات متعددة الجنسيات العاملة في مصر. وتم إجراء دراسة حالة في أحد عشر فرع من فروع الشركات متعددة الجنسيات العاملة في مصر، وشملت الدراسة إجراء مقابلات مع مكاتب المحاسبة والمراجعة ومأموري الضرائب ومديرين يعملون في الشركات متعددة الجنسيات. وأشارت نتائج الدراسة إلى قيام الشركات متعددة الجنسيات بنقل الأرباح خارج مصر.

دراسة Oyelere and Emmanuel (1998) فحصت الدراسة مدى استخدام تسعير التحويلات الدولية كأداة لتحويل الأرباح من دولة إلى أخرى بواسطة الشركات متعددة الجنسيات. وتضمنت عينة البحث مجموعتين من الشركات تشمل المجموعة الأولى فروع الشركات متعددة الجنسيات المملوكة لغير المملكة المتحدة البريطانية أما المجموعة الثانية فتشمل الشركات متعددة الجنسيات البريطانية. وتم إجراء المقارنات

بين الأرباح والتوزيعات بين المجموعات واستخدمت إجمالى الأصول كأساس لإجراء المقارنة بين مجموعتى الشركات. وأشارت نتائج الدراسة وجود فروق معنوية فى الأرباح والتوزيعات بين مجموعتى الشركات وبحيث أظهر فروع الشركات الأجنبية أو الغير مملوكة للملكة المتحدة البريطانية أرباح وتوزيعات أقل من مثيلتها البريطانية مما يشير إلى تحويل الأرباح خارج المملكة المتحدة البريطانية بواسطة فروع الشركات متعددة الجنسيات الأجنبية العاملة فى المملكة المتحدة.

دراسة (1999) Emmanuel فحصت أثر استخدام أسعار التحويلات الدولية فى تدينه إجمالى الالتزامات الضريبية للشركة متعددة الجنسيات وفروعها فى الولايات المتحدة الأمريكية وتايوان واليونان. وأشارت النتائج إلى ان من خلال التحويلات التى تتم بين فروع الشركات متعددة الجنسيات والمركز الرئيسى ووجدت علاقة معنوية بين المتغير التابع صافى دخل الشركة متعددة الجنسيات بعد الضرائب وثلاثة متغيرات مستقلة وهى تسعير التحويلات الدولية ونماذج ومعدلات الضرائب.

دراسة (2000) Elliott and Emmanuel قامت بإجراء دراسة استكشافية لنمط تسعير التحويلات الدولية فى ١٢ شركة دولية موجود المركز الرئيسى لها بالمملكة المتحدة البريطانية. وأشارت نتائج الدراسة إلى اختلاف نمط تسعير التحويلات الدولية حسب طبيعة الصناعة حيث وجدت الدراسة أن شركات الخدمات المالية تفضل تسعير التحويلات على أساس تقاسم الأرباح بينما تفضل الشركات الخدمية تسعير التحويلات على أساس التكلفة. كما أظهرت النتائج وجود أثر لطبيعة الصفقات ونوع الأصل المحول على نمط تسعير التحويلات وأشارت الدراسة إلى ارتفاع تكاليف الالتزام بالقوانين الضريبية والتشريعات.

دراسة Conover and Nichols (2000) اهتمت بتحديد ما إذا كانت الشركات متعددة الجنسيات الأمريكية والتي تواجه فروعها في الدول الأجنبية معدلات ضرائب منخفضة تقوم بتحويل الأرباح خارج الولايات المتحدة باستخدام تسعير التحويلات الدولية والشركات التي تواجه فروعها الأجنبية معدلات ضرائب مرتفعة تقوم بتحويل معدلات الضرائب داخل الولايات المتحدة الأمريكية. وأشارت النتائج إلى أن حجم الشركة يؤثر على تحويل الأرباح قبل صدور تخفيض معدلات الضرائب عام ١٩٨٦ من ٤٦% إلى ٣٤% حيث قامت الشركات متعددة الجنسيات بتحويل الأرباح ولكن بعد صدور التغيير قامت الشركات صغيرة الحجم بتحويل الأرباح أيضاً.

دراسة Clausing (2003) قامت بدراسة التحويلات الدولية التي تتم في الشركات متعددة الجنسيات الأمريكية بغرض تحديد العلاقة بين معدلات الضرائب في الدول المختلفة وأسعار الصفقات الداخلية التي تتم داخل الشركة متعددة الجنسيات. وأشارت نتائج الدراسة إلى وجود علاقة معنوية قوية بين معدل الضرائب في الدولة وأسعار الصفقات. وكلما إنخفض معدل الضرائب في دولة ما كلما انخفضت أسعار التصدير الأمريكية وارتفعت أسعار الواردات من الدولة. وخلصت الدراسة إلى أن معدلات الضرائب تدفع الشركات متعددة الجنسيات إلى تحويل أرباحها.

دراسة Taylor and Richardson (2012) قامت هذه الدراسة بأخذ عينة تتضمن ٢٠٣ شركة مقيدة في بورصة الأوراق المالية الأسترالية عن الفترة من عام ٢٠٠٦ وحتى ٢٠٠٩. وأظهرت نتائج الدراسة استخدام أسعار التحويل في تحويل الأرباح وتجنب دفع الضرائب.

وقد يترتب على اختيار طريقة تسعير للتحويلات الدولية خلق نزاع قانوني بين السلطات الضريبية في الدولة المضيفة والشركة متعددة الجنسيات وقد قدم Tondkar et al.

(2005) عدة أمثلة لقضايا منظورة بالمحاكم في المملكة المتحدة البريطانية والولايات المتحدة الأمريكية تتعلق بتسعير التحويلات الدولية.

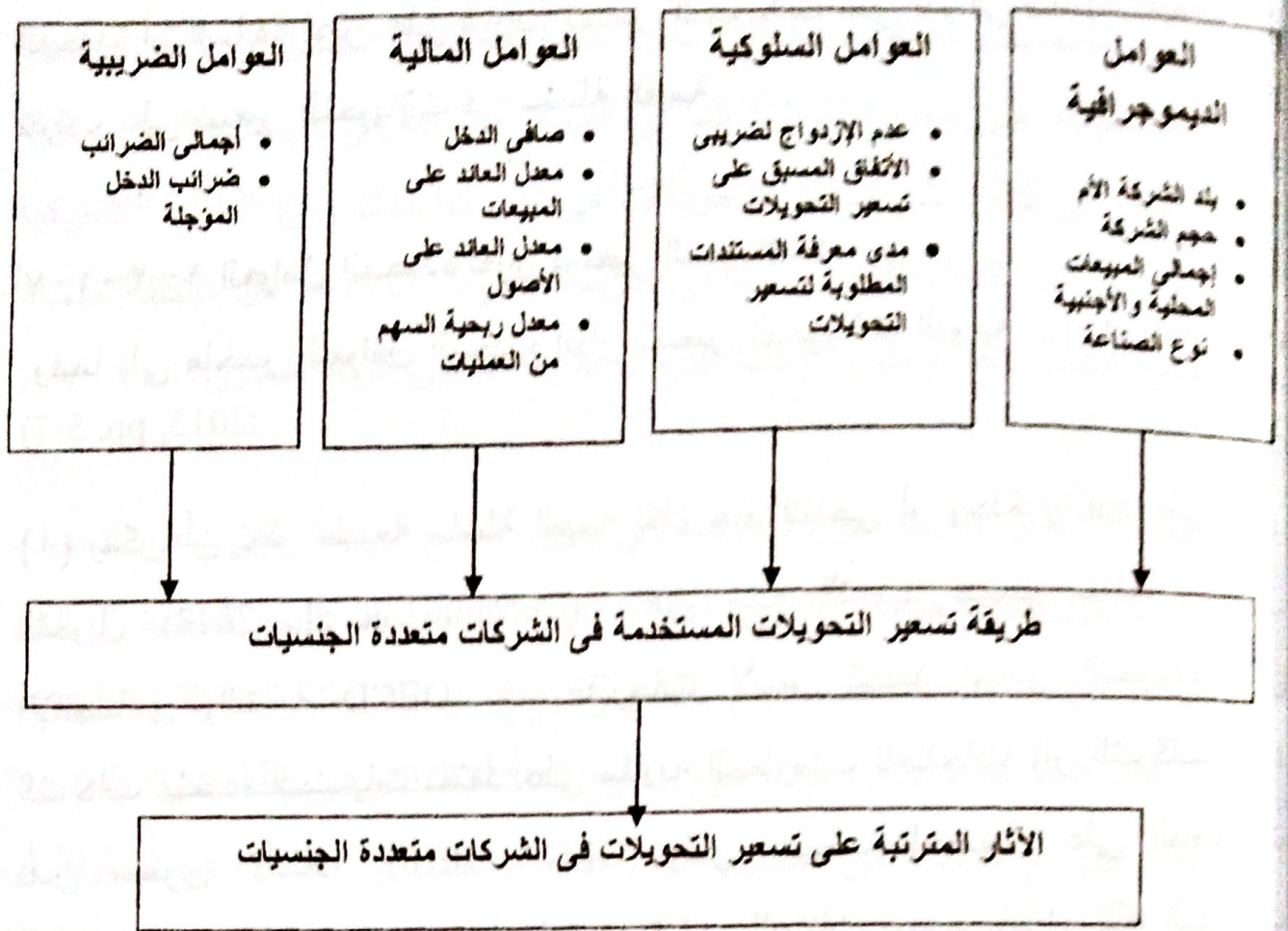
٦-٧ دراسات قدمت أطر مقترحة لدراسة العوامل المؤثرة والآثار المترتبة على تسعير التحويلات في الشركات متعددة الجنسيات:

قدمت بعض الدراسات أطر مقترحة لدراسة تسعير التحويلات في الشركات متعددة الجنسيات بناء على فحص الدراسات السابقة والربط فيما بينها. ومن أمثلة الأطر المقترحة: إطار النظرية الشرطية Contingency theory وإطار مدخل تكلفة الصفقات Transaction cost و إطار يعتمد على الموارد. وسوف يتم عرض كل إطار من الأطر المقترحة بإيجاز في الأجزاء التالية.

١-٦-٧ إطار النظرية الشرطية لتسعير التحويلات في الشركات متعددة الجنسيات:
يعتمد إطار النظرية الشرطية على وجود بعض العوامل السياقية التي تؤثر على نظم الرقابة الإدارية ونظم المعلومات المحاسبية والأساليب المحاسبية المستخدمة، ويحدد مدى التوافق بين تلك العوامل والنظم الأثر على الفاعلية التنظيمية. والفكرة الأساسية للنظرية الشرطية انها تقترح عدم وجود نظام محاسبي أو رقابي أو أساليب محاسبية (لتسعير التحويلات) مناسب في كل الظروف ولكن يوجد نظام مناسب لظروف معينة (المزيد من التفصيل حول النظرية الشرطية: Chandler, 1962; Otley, 1980; Chenhall, 2003). وقد اشار العديد من الباحثين (على سبيل المثال: Emmanuel and Mehfadi, 1994; Jones, 1985; Borkowski, 1990; 1992a) إلى أن تسعير التحويلات الداخلية يتم في ظل عوامل سياقية تشمل العوامل البيئية والعوامل الداخلية للمنشأة. كما قامت دراسة Eccles (1985) بإجراء مقابلات شخصية مع مديري مراكز الربحية في ١٣ شركة تنتمي إلى ثلاثة قطاعات صناعية وهي: (١) الصناعات الكيماوية و (٢) الإلكترونية و (٣) الصناعات الثقيلة. وركزت الدراسة على اسس تحديد اسعار

التحويلات الداخلية ودورها في خلق نزاع أو صراع conflict بين وحدات الأداء الداخلي. وتم دراسة مدى إستخدام أربعة اسس لتحديد اسعار التحويلات الداخلية وهي: (١) التكلفة الكلية و (٢) سعر السوق و (٣) تكلفة الفرصة البديلة و (٤) الاسعار التفاوضية. وأشارت نتائج الدراسة إلى عدم وجود اساس واحد يصلح تطبيقه في كل الظروف وتستخدم الشركات عدة اسس في نفس الوقت ويعتمد اختيار طريقة معينة على الهدف من إجراء التحويلات الداخلية بين وحدات الأداء.

وقد قامت Borkowski (2010) بدراسة أثر العوامل الديموجرافية والسلوكية والمالية والضريبية على تحديد تسعير التحويلات الداخلية (مزيد من التفصيل في الجزء السابق). وتلك العوامل مستمدة من الدراسات السابقة وعلى الرغم من ذلك فإن دراسة Borkowski (1996b) وجدت أن الدراسات التي تناولت نفس العوامل البيئية والمالية والسلوكية والديموجرافية أظهرت نتائج متعارضة. كما أن تلك الدراسات أهملت قياس الفاعلية التنظيمية والتي يمكن قياسها في صورة الآثار المترتبة على تسعير التحويلات الدولية مثل نقل الأرباح خارج الدولة المضيفة والمشاكل التي قد تنشأ بين فروع الشركات متعددة الجنسيات والسلطات الضريبية في الدولة المضيفة. ويوضح الشكل رقم (١) تصور مبنى على الدراسات السابقة لتسعير التحويلات الدولية في إطار النظرية الشرطية.



٧-٦-٢ إطار أو مدخل تكلفة الصفقات Transaction cost perspective:

قدم (Cecchini et al. (2013) إطاراً لدراسة تسعير التحويلات الدولية على أساس دراسة وعرض الأبحاث السابقة. ويعتقد (Cecchini et al. (2013, p.3 أن تكلفة الصفقات يمكن تطبيقها على قرارات سلسلة القيمة التي تتم بين عدة وحدات اقتصادية تؤدي كل منها حلقة ما في سلسلة القيمة. ويرتكز مدخل تكلفة الصفقات على عاملين الأول: تكلفة الصفقة transaction cost و مخاطر الأداء performance risk. وتتضمن تكلفة الصفقة تكاليف التنسيق بين الوحدات وتكاليف تبادل المعلومات والمفاوضات وكتابة العقود والرقابة للتحقق من تنفيذ البنود التعاقدية. أما العامل الثاني فهو: السلوك الإنتهازي Opportunistic behavior أو مخاطر الرشد rational risk وبشير إلى قيام وحدة مشاركة في عملية تبادل مع وحدة أخرى لتحقيق صالحها الخاص على حساب وحدة أخرى في نفس سلسلة القيمة. ويتلخص الإطار المقترح في وجود بعض العوامل

المحددة أو السابقة تؤثر على قرارات تسعير التحويلات التي تتم في سلسلة القيمة وأثار
تترتب على تسعير التحويلات في سلسلة القيمة.

٧-٦-٢-١ العوامل المحددة لقرار تسعير التحويلات:

وفيما يلي ملخص للعوامل المحددة لقرار تسعير التحويلات الدولية (Cecchini et al.,
2013, pp. 5-7):

(١) يمكن أن تؤثر طبيعة سلسلة القيمة لكل خط إنتاجي أو وحدة entity على سعر
التحويل (Cecchini et al., 2013). وعلى وجه التحديد قدمت منظمة التعاون
الإقتصادي والتنمية OECD عدد مقترحات لأسس تحديد أسعار التحويلات في
الشركات متعددة الجنسيات تعتمد على مقارنه المعلومات للمنتجات (أو الشركات) عند
نفس مستوى الأتمام (OECD, 2010) ولكن يصعب الحصول على المعلومات
المطلوبة لإجراء المقارنات ونادراً ما توجد قواعد للبيانات تسمح بإجراء تلك المقارنات
(Brem and Tucha, 2006, P. 32). وطبقاً لقانون الضرائب الأمريكي و et al.
(2013) Cecchini ، يتوافر جدل كبير فيما يتعلق بتطبيق نسبة إضافة مقارنة
Comparable markup وتحديد أي الوظائف يمكن أن تؤدي بواسطة البائع أم المشتري
و شروط التعاقد والمخاطر المتعلقة بالأسعار والأرباح والظروف الاقتصادية والبحوث
والتطوير. وتعتبر عمليات الإنتاج والتوزيع على درجة كبيرة من الأهمية في مدخل
تكلفة الصفقات لأنها ترتبط بعدد من مخاطر الأداء المرتبط بسلسلة القيمة واثراً its
potential disruptions. وترتبط التكاليف المتعلقة بتدفق معلومات التنسيق (تشغيل
الصفقات) مثل المرتبطة بأوامر البيع والمخزون والنظام الآني للإنتاج On the
procurement side والتكاليف المتعلقة بتدفق عمليات السداد للصفقات من مخاطر
الأداء Performance risk. ويرى (Cecchini et al. (2013) ان السياسات المحاسبية
(مثل طرق الإهلاك والاستحقاقات) وهيكل التكلفة يمكن أن تلعب دور في تحديد أسعار
التحويل في ظل مدخل تكلفة الصفقات. وتحديد أي من الوحدات يتحمل التكاليف أو

أى من الوحدات يحصل على المنافع؟ علاوة على تحديد أثر العوامل السابقة المرتبطة بتكلفة الصفقات على سعر التحويل؟ كما ان القيمة المضافة فى كل مرحلة من سلسلة القيمة يمكن أن تؤثر على أسعار التحويلات فى ظل تعليمات وزارة الخزانة الأمريكية أو ما يعادلها فى الدول الأخرى. وماهى طريقة التحويل الملائمة هل التكلفة مضافاً إليها نسبة هامش ربح أم طريقة إعادة البيع أم طريقة هامش الربح المقارن؟.

(٢) يمكن أن تؤثر طبيعة سوق المنافسة فى سوق المنتج الوسيط على سعر التحويل. على الرغم من إقتراح منظمة التعاون الأقتصادي والتنمية لسعر البيع المحايد أو الحر arms-length principle (سعر البيع بالباع والذراع) كوسيلة مقارنة دولية إلا أن هذا المبدأ ملائم فقط عندما يكون هناك سوق خارج المنشأة للمنتج الوسيط ويتميز بالمنافسة الكاملة. ويرجع السبب فى تفضيل سعر البيع المحايد أو العادى هو محاولة أن يتساوى الدخل وبالتالي الضرائب فى الصفقات التى تتم بين الأطراف ذوى العلاقة ونفس الصفقات التى تتم بين أطراف مستقلة. وفى الواقع العملى لا توجد سوق منافسة كاملة ولذلك اقترحت منظمة التعاون الأقتصادي والتنمية عدة مؤشرات أخرى يمكن استخدامها كمؤشرات لأسعار السوق للسلع والخدمات من بينها: سعر السوق الحر والتكلفة مضافاً إليها نسبة هامش ربح وطريقة إعادة البيع وطريقة توزيع الأرباح.

(٣) يمكن أن تلعب العوامل البيئية دوراً مؤثراً فى تحديد أسعار التحويل. ويمكن أن تشمل العوامل البيئية: مخاطر الائتمان وتقلبات أسعار صرف العملات والفوائد ومخاطر الأعمال المرتبطة بالمعدات والآلات وظروف السوق وحجم السوق ومستوى السوق (مبيعات جملة أو تجزئة) والحصة السوقية وظروف الصناعة والبدائل المتاحة وطبيعة الأصول المحولة. ويعتبر الإطار القانونى والضريبى الذى يختلف من بلد إلى أخرى من العوامل المؤثرة على سياسات اسعار التحويلات.

(٤) تتميز الشركات متعددة الجنسيات بأنها متكاملة بدرجة كبيرة على اساس الأنشطة والموارد وخطوط الإنتاج مع توافر هياكل حوكمة معقدة Complex governance structures. ويتأثر هيكل الحوكمة بمدى تعقد سلسلة القيمة ودرجة عدم التأكد في عملياتها. ويقع على عاتق هيكل الحوكمة المسؤولية عن تدفق السلع والخدمات وتحديد مصادر التوريد وقنوات التوزيع وتحديد مصادر الأموال ومجابهة وإدارة المخاطر.

(٥) يمكن أن تؤثر القوة النسبية relative power ودرجة الإعتماضية degree of dependence بين الوحدات المكونة لسلسلة القيمة على اسعار التحويل من خلال مخاطر حدوث السلوك الإنتهازي. وتتمثل مخاطر السلوك الإنتهازي في أن تقوم وحدة ما بأخذ ميزة على حساب وحدة أخرى في صورة حصول وحدة ما على معظم الأرباح لنفسها على حساب الوحدات الأخرى في سلسلة القيمة وسواء كانت تلك الوحدة خط إنتاجي أو شركة لها صفة قانونية. وقد يتأثر وقوع السلوك الإنتهازي بمدى توافر بدائل أخرى للوحدة البائعة والمشتري ودرجة إعتماذ وحدة ما على وحدة أخرى. فعلى سبيل المثال إذا لم تترك الحرية لوحدة ما في بيع منتجاتها خارج الشركة فيمكن ان تنتهز الوحدات الأخرى تلك الفرصة من خلال وضع اسعار تحويل تفاوضية في غير صالح الوحدة البائعة.

٧-٦-٢-٢ الآثار المترتبة على تسعير التحويلات في ضوء مدخل تكلفة الصفقات:
عرض (Cecchini et al. (2013, pp. 9-10 ملخص للآثار المترتبة على تسعير التحويلات في ضوء مدخل الصفقات يمكن إيجازها فيما يلي:

(١) توزيع الدخل بين الوحدات هو أوضح الآثار المترتبة على تسعير التحويلات بين الوحدات

(٢) التأثير على القرارات المتعلقة بالبيع والشراء مثل كمية البيع أو الشراء وهل يتم البيع داخل الشركة ام خارجها؟

(٣) التأثير على استقلال وحدات الأداء الداخلى divisional autonomy ودافعية المديرين. فقد تختلف أهداف المديرين عن أهداف الإدارة العليا وقد تفرض بعض اسعار التحويلات للتطبيق حسب متطلبات قوانين الضرائب.

(٤) قد يترتب على أسعار التحويلات خلق سلوك إنتهازي فى حالة عدم عدالة تحديد أسعار التحويلات

(٥) تعقد عملية التنسيق فى سلسلة القيمة بسبب السلوك الإنتهازي لوحدة ما تحصل على معظم الأرباح على حساب وحدة أخرى من خلال علاقاتها مع الوحدات الأخرى أو من خلال استثماراتها.

(٦) كما يمكن أن تؤدي أسعار التحويلات إلى التدخل الحكومى فى الشركة للتحقق من مدى الوفاء بالمتطلبات القانونية والقيود التشغيلية.

٣-٦-٧ إطار الموارد Resources based:

يركز إطار الموارد على أن المنشأة يمكن أن تحقق مزايا إستراتيجية من خلال التنسيق بين وحداتها. ويمكن ان تحقق قدرة المنشأة على التجميع والاستخدام الإستراتيجى للموارد ميزة تنافسية. وحيث أن الشركة متعددة الجنسيات تتطوى على عمليات تكامل رأسى فيمكن النظر اليها على انها تتطوى على سلسلة قيمة تلعب فيها اسعار التحويلات دوراً كبيراً فى خلق القيمة (Cecchini et al. (2013, P.2. ومثل مدخل الصفقات تم تحديد العوامل المؤثرة والآثار المترتبة على تسعير التحويلات الدولية من خلال إطار الموارد.

١-٣-٦-٧ العوامل المحددة أو المؤثرة على قرار تسعير التحويلات:

لخص (Cecchini et al. (2013, pp. 11-12) العوامل المحددة أو المؤثرة على تسعير التحويلات الدولية فيما يلى:

(١) تحدد إلى حد كبير طبيعة سلسلة القيمة مدى المرونة التي تتمتع بها المنشأة في التكامل الرأسى. فعندما تتكامل المنشأة رأسياً تزداد الكفاءة أو تخلق معوقات هيكلية لتحقيق المنافسة. وتتحقق الكفاءة عندما يتم الاعتراف بأصول سلسلة القيمة (مواردها) بطريقة تحسن من الربحية الكلية للمنشأة وقيمتها. ويلعب تسعير التحويلات دوراً كبيراً فى تحقيق التعاون فى سلسلة القيمة بين المنشآت فى شركة واحدة من خلال دورة فى حوكمة العلاقات فيما بينها.

(٢) لى تتغلب المنشأة على المعوقات الهيكلية يجب أن تعمل شىء فريد أو مميز يصعب تقليده. ويجب أن تقوم المنشأة بالتحكم فى الموارد النادرة أو المميزة مثل الموارد المادية والاقتصادية والمعلوماتية (نظم المعلومات). ويؤثر قرار المنشأة فى كيفية استخدام تلك الموارد داخل المنشأة على تحديد أسعار التحويلات بين الوحدات. وعلى سبيل المثال موقع موارد الإنتاج (محلى أو دولى) سوف يؤثر على تسعير التحويلات بين الوحدات.

(٣) يمكن أن تؤثر العوامل البيئية على كيفية استخدام وموقع الموارد. فعلى سبيل المثال عدم وجود سوق للمنتج الوسيط ووجود احتكار يمنح للإدارة فرصة للتقدير الشخصى.

(٤) يحدد هيكل الحوكمة واستخدام وموقع الموارد.

٧-٦-٣-٢ الآثار المترتبة على تسعير التحويلات فى إطار الموارد (Ceccihni et al., 2013, pp. 12-13)

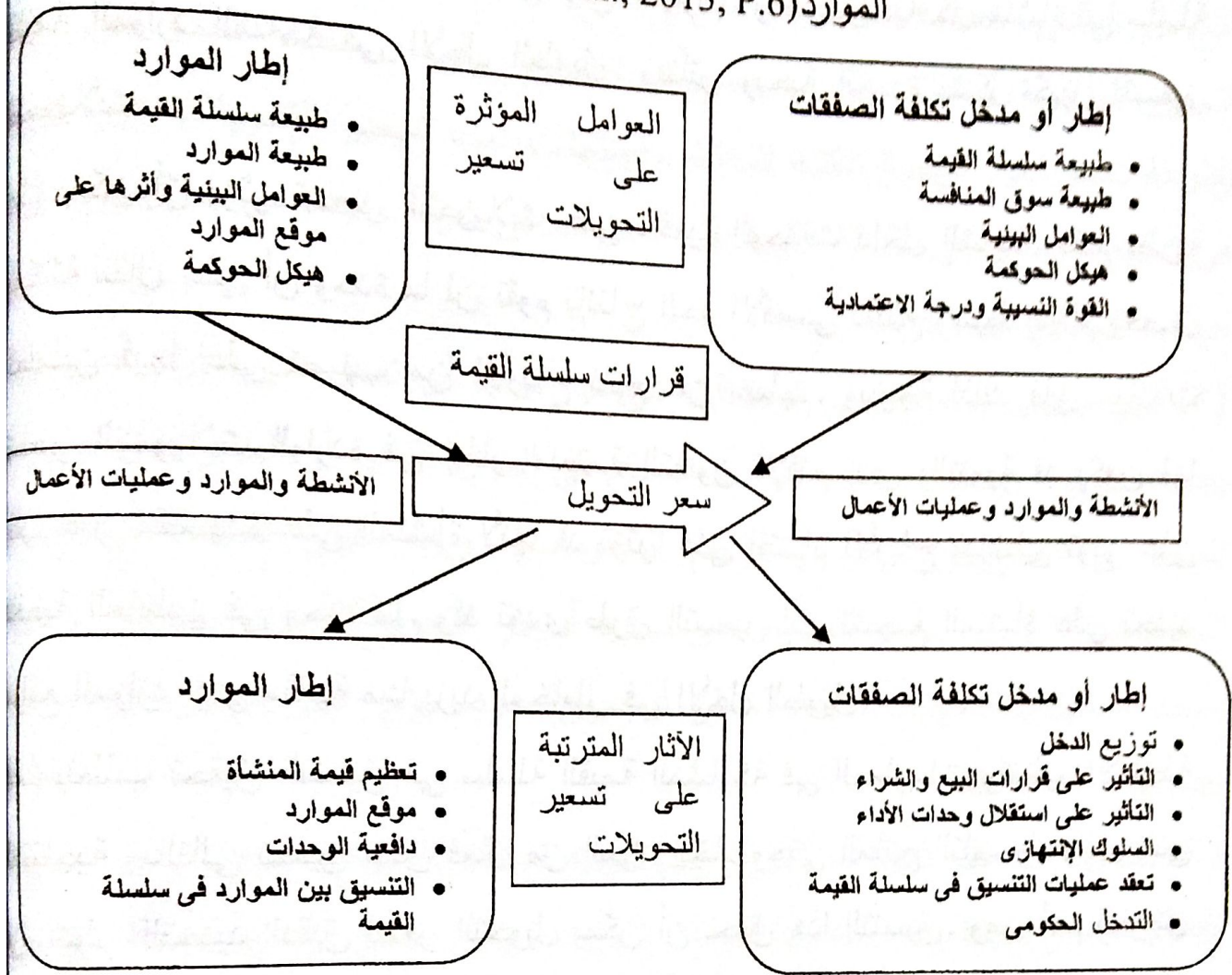
(١) تعظيم قيمة المنشأة ليس مرادف دائماً لتعظيم الأرباح فى الأجل القصير. على الرغم من أن الأرباح ميزة هامة فى حد ذاتها إلا أنها لا تتماشى دائماً مع استراتيجيات الأعمال وتحقيق القيمة فى الأجل الطويل. وبالنظر إلى الشركة على أنها مجموعة من الموارد المميزة وبالتالي فإن وظيفة حمايتها والمحافظة عليها أساس لتحقيق النجاح فى الأجل الطويل.

(٢) يمكن أن يؤثر تسعير التحويلات على قيمة المنشأة عن طريق المساعدة في أو إعاقاة تحقيق التوزيع الأمثل للموارد (وموقع الموارد). وتحدد ربحية كل منشأة في سلسلة القيمة الموارد المتاحة في الأجل الطويل. وتتأثر ربحية الوحدة بشكل كبير بتسعير التحويلات.

(٣) يمكن أن يؤثر تسعير التحويلات على دافعية الوحدات داخل الشركة. تقدم نظرية الوكالة مثال على أن وحدة ما لن تقوم بإنتاج الحد الأقصى لمنتج وسيط إذا لم يحصل العاملين فيها على نصيب من الأرباح ناتج عن عملهم. ونتيجة لذلك فإن سياسات تسعير التحويلات الواردة في إطار منظمة التعاون الإقتصادي والتنمية قد يكون لها آثار غير مقصودة على المنشأة لأنها قد تؤثر على اقتسام الأرباح وبالتالي تؤثر على دافعية العاملين في وحدة ما. وقد تؤدي طرق التسعير إلى تشجيع المنشأة على تحديد مواقع للموارد غير مثالية مما يزيد المخاطر في الأجل الطويل.

(٤) يتطلب تحقيق التنسيق في سلسلة القيمة المشاركة في المعلومات وتنظيم الأنشطة الإنتاجية وبالتالي تحقيق تدفق فعال من المواد الخام وحتى المنتج التام. والعوامل التي تؤثر على التحديد الدقيق لسعر التحويل يمكن أن تحقق هذا التنسيق. ومن أهم العوامل المساعدة على كليهما (سعر التحويل والتنسيق) تتضمن: تسجيل العمليات والاتصال الكفاء بين الوحدات من خلال نظم المعلومات.

يوضح الشكل رقم (٢) تسعير التحويلات في ظل مدخل تكلفة الصفقات وإطار الموارد (Cecchini et al., 2013, P.6)



٧-٧ التعليق على الدراسات السابقة:

تم عرض أهم الدراسات السابقة والتي تخدم أغراض هذا البحث وتم تبويبها إلى عدة مجموعات تتفق من حيث الهدف من الدراسة. المجموعتين الأولى والثانية من الدراسات تتعلق بالنماذج الاقتصادية والرياضية وعلى الرغم من تبسيطها للواقع العملي وصياغته في شكل نموذج اقتصادي أو رياضي وتحديد سعر التحويل المثالي إلا أنها لم تطبق على نطاق واسع في الواقع العملي على الرغم من تعدد الأبحاث التي قدمتها. وقد يرجع السبب في ذلك إلى أنها تركز على عدة افتراضات يصعب توافرها في الواقع العملي أو أنها تتطلب قدرات رياضية غير متوافرة في القائمين على تسعير التحويلات

أو أن تكلفة استخدامها تفوق العائد منها أو مزيج من تلك الأسباب. والمجموعة الثالثة من الدراسات تتعلق بالدراسات المسحية الوصفية لتسعير التحويلات الدولية في الشركات متعددة الجنسيات، وعلى الرغم من أهمية التعرف على أسعار التحويلات المستخدمة في الواقع العملي إلا أن تلك الدراسات لم تحدد العوامل المحتمل أن تؤثر على تسعير التحويلات في الشركات متعددة الجنسيات. والمجموعة الرابعة تتعلق بالدراسات التي تناولت العوامل المؤثرة على تسعير التحويلات في الشركات متعددة الجنسيات وقد ساهمت تلك المجموعة في التعرف على أهم تلك العوامل إلا أنها لم تستخدم بشكل صريح إطاراً محدداً لدراسة العوامل المؤثرة على تسعير التحويلات. والمجموعة الخامسة تناولت الآثار المترتبة على تسعير التحويلات دون التطرق إلى العوامل المؤثرة على تسعير التحويلات. أما المجموعة السادسة فقد قدمت أطراً مقترحة لدراسة تسعير التحويلات في الشركات متعددة الجنسيات وهي: النظرية الشرطية وتكلفة الصفقات وإطار الموارد. وساهمت تلك المجموعة في تقديم عدة أطر بديلة لدراسة العوامل المؤثرة والآثار المترتبة على تسعير التحويلات في الشركات متعددة الجنسيات في ضوء سلسلة القيمة. ولكن لا يوجد دراسات تناولت تسعير التحويلات في ظل تلك الأطر المقترحة، كما طالب (Cecchini et al. 2013) بإجراء مزيد من البحوث المستقبلية لتحديد مدى إنطباق (أو عدم إنطباق) تلك الأطر على الواقع العملي. علاوة على ذلك فإن الدراسات التي تمت في مصر إما دراسة نظرية إنتقادية أو أستكشافية أو دراسات تمت في ظل بيئة تختلف كثيراً عن البيئة الحالية أو لم تستخدم إطار محدد لدراسة العوامل المؤثرة والآثار المترتبة على تسعير التحويلات في الشركات متعددة الجنسيات.

٨. دراسة حالة الشركة س للأدوية - فرع من شركة متعددة الجنسيات بالمملكة المتحدة البريطانية:

تم الحفاظ على سرية اسم الشركة وسرية أسماء المديرين نظراً لإجراء تعهد بعدم إفشاء أسرار الشركة وتم تجميع البيانات المعروضة في دراسة الحالة من خلال ٥ مقابلات

مع المدير المالى والمدير العام على مدار شهرين وتم الحصول على نسخة من كتيبات
تحتوى معلومات تفصيلية عن الشركة وأحدث القوائم المالية للشركة عن عام
٢٠١٢ والرابع الأول من عام ٢٠١٣ و تقرير مراجع الحسابات عن عام ٢٠١٢ وتقرير
الفحص المحدود عن الربع الأول من عام ٢٠١٣ وتقرير مجلس الإدارة. وسوف يتم
عرض البيانات التى تم الحصول عليها كما يلى:

٨-١ معلومات عامة عن الشركة:

اسم الشركة: الشركة س للأدوية شركة مساهمة

بلد الشركة الأم: المملكة المتحدة البريطانية

تاريخ تأسيس الشركة: تأسست فى القاهرة سنة ١٩٨١ طبقاً لأحكام القانون رقم ٤٣

لسنة ١٩٧٤ وتخضع لأحكام قانون الاستثمار رقم ٢٣٠ لسنة ١٩٨٩ ولائحته التنفيذية

تاريخ التسجيل بالسجل التجارى : يناير ١٩٨١

تاريخ القيد بالبورصة: أكتوبر ١٩٨٥

رأس المال وهيكمل الملكية: رأس المال المرخص به ١.٠٠٠.٠٠٠.٠٠٠ جنيه مصرى

ورأس المال المصدر ٨٣٥.١٤٢.٠٠٠ جنيه والقيمة الاسمية للسهم ١٠ جنيه.

والمساهمين الرئيسيين للشركة هم الشركة الأم البريطانية بنسبة ٩١.٢% وأحد البنوك

المصرية بنسبه ٥.٩% ومساهمين آخرون مصريون بنسبة ٢.٩%، وبلغ عدد مرات

الأصدار ١١ مرة.

المقر الرئيسى والفروع: يقع المصنع بمدينة السلام- القاهرة الكبرى، والمركز الرئيسى

بالقاهرة الجديدة، وللشركة عدة فروع فى مدينة نصر والجيزة والأسكندرية والمنصورة

وسوهاج.

الأنشطة الرئيسية: تعمل الشركة فى تصنيع وتغليف وتسويق وبيع المنتجات الدوائية

المنتجة بواسطة الشركة الأم البريطانية فى السوق المصرى بالإضافة إلى ذلك تقوم

الشركة بتصنيع وفى بعض الأحيان بالتوزيع أيضاً لعدد من المنتجات المرخص لها بإنتاجها وتوزيعها من شركات الأدوية الأخرى.

الشركات التابعة: تمتلك الشركة س ٢٠% من أسهم الشركة ص فارما (شركة ذات مسئولية محدودة) ويبلغ رأس مال الشركة ص ٢٠٠.١٠٠.٠٠٠ جنية موزعة على حصص قيمة كل منها ١٠٠ جنية. وفى يناير ١٩٩٩ قامت الشركة س بشراء حق الملكية للشركة ع للصناعات الدوائية بنسبه ٩٩.٦٦%

٨-٢ الإطار القانونى ومعايير المحاسبة المصرية المتعلقة بتسعير التحويلات الدولية:

تتضمن نصوص قانون الضرائب المصرى رقم ٩١ لسنة ٢٠٠٥ ولائحته التنفيذية الصادرة بقرار وزير المالية رقم ٩٩١ لسنة ٢٠٠٥ بعض النصوص التى قد تؤثر على

تسعير التحويلات الدولية حيث تنص المادة رقم ٣٠ من القانون رقم ٩١ على:

" إذا قام الأشخاص المرتبطون بوضع شروط فى معاملاتهم التجارية أو المالية تختلف عن الشروط التى تتم بين أشخاص غير مرتبطين من شأنها خفض وعاء الضريبة أو نقل عبئها من شخص خاضع للضريبة إلى آخر معنى منها أو غير خاضع لها، يكون للمصلحة تحديد الربح الخاضع للضريبة على أساس السعر المحايد. ولرئيس المصلحة إبرام اتفاقات مع أشخاص مرتبطة على إتباع طريقة أو أكثر لتحديد السعر المحايد فى تعاملاتها. وتحدد اللائحة التنفيذية لهذا القانون طريقة تحديد السعر المحايد".

ويتضح من نص المادة (٣٠) أن المشرع الضريبي على دراية بإمكانية استخدام أسعار التحويلات الدولية بين الأطراف ذات العلاقة لتحويل الأرباح من مصر إلى الدول الأجنبية ولذلك أختار طريقة السعر المحايد أو السعر العادى لنفس العملية بين الأطراف ذات العلاقة فيما لو كانوا غير مرتبطين.

وتضمنت المواد رقم ٣٨ و ٣٩ و ٤٠ من اللائحة التنفيذية إرشادات تطبيق السعر المحايد وبدائل طرق تسعير التحويلات الدولية:

مادة (٣٨) : " للمصلحة التحقق من تطبيق الأشخاص المرتبطين للسعر المحايد في معاملاتهم بشأن تبادل السلع والخدمات والمواد الخام والمعدات الرأسمالية وتوزيع المصروفات المشتركة والإتاوات والعوائد وغير ذلك من المعاملات التجارية أو المالية التي تتم فيما بينهم".

مادة (٣٩) : يتم تحديد السعر المحايد، المنصوص عليه في المادة (٣٠) من القانون، طبقاً لإحدى الطرق الآتية:

١ - طريقة السعر الحر المقارن : وفقاً لها يكون تحديد سعر السلعة أو الخدمة فيما بين الأطراف المرتبطة على أساس سعر ذات السلعة أو الخدمة إذا تمت بين الشركة وأشخاص غير مرتبطين.

ويعتمد في هذه المقارنة على أساس سلعة أو خدمة أخرى مماثلة ويؤخذ في الاعتبار العوامل الآتية:

أ - الشروط القانونية التي يتحمل بها كل طرف من أطراف التعاقد.
ب - ظروف السوق.

ج - الظروف الخاصة بالعملية المعنية.

٢ - طريقة التكلفة الإجمالية مضافاً إليها هامش ربح : ووفقاً لهذه الطريقة، يكون تحديد سعر السلعة أو الخدمة فيما بين الأطراف المرتبطة على أساس إجمالي تكلفة السلعة أو الخدمة مضافاً إليها نسبة مئوية معينة كهامش ربح لصالح الشركة البائعة أو مؤدية الخدمة، ويحدد هامش الربح على أساس هامش الربح الذي يحصل عليه الممول في معاملاته التي تتم مع أطراف مستقلة أو هامش الربح الذي يحصل عليه طرف مستقل آخر في معاملات أخرى مشابهة.

٣ - طريقة سعر إعادة البيع : ووفقاً لهذه الطريقة يكون تحديد سعر السلعة أو الخدمة فيما بين الأطراف المرتبطة على أساس سعر السلعة أو الخدمة وفقاً لسعر إعادة البيع إلى طرف ثالث غير مرتبط بعد خصم نسبة تمثل هامش ربح مناسب للطرف الوسيط ، ويحدد هامش الربح على أساس الهامش الذي يحصل عليه نفس البائع من خلال معاملاته مع أطراف مستقلة، كما يجوز أن يحدد على أساس الهامش الذي يحصل عليه الممول المستقل في معاملة مماثلة.

مادة (٤٠) : تكون الأولوية في تحديد السعر المحايد لطريقة السعر الحر المقارن، وفي حالة عدم توافر البيانات اللازمة لتطبيق هذه الطريقة يتم تطبيق إحدى الطريقتين الأخرين المنصوص عليهما في المادة السابقة. وفي حالة عدم إمكانية تطبيق أى من الطرق الثلاث المشار إليها في المادة السابقة، يجوز إتباع أى طريقة من الطرق الواردة بنموذج منظمة التعاون الإقتصادي والتنمية أو أى طريقة أخرى ملائمة للممول. وفي جميع الأحوال يجوز الاتفاق مسبقاً بين الإدارة الضريبية والممول على الطريقة التي يتبعها الممول في تحديد السعر المحايد عند تعامله مع الأطراف المرتبطة.

ويتضح من نصوص المواد الثلاثة السابقة أنه يمكن تسعير التحويلات الدولية حسب ترتيب أولويات كما يلي: السعر الحر المقارن ثم طريقة التكلفة الإجمالية مضافاً إليها هامش ربح ثم طريقة إعادة البيع ثم أى طريقة من الطرق الواردة فى نموذج منظمة التعاون الإقتصادي والتنمية. كما يجوز تسعير التحويلات الدولية بناء على إتفاق مسبق مع مصلحة الضرائب.

علاوة على نصوص قانون الضرائب ولا نحتة التنفيذية، تضمنت معايير المحاسبة المصرية المعيار رقم (١٨) الاستثمارات فى شركات شقيقة والمعيار رقم (١٥) الإفصاح عن الأطراف ذوى العلاقة وتحدد تلك المعايير ضرورة الإفصاح عن العمليات أو التحويلات التى تتم مع الأطراف ذات العلاقة.

٣-٨ التحويلات فى الشركة س:

يتم تسعير نوعين من التحويلات التى تتم داخل الشركة: الأول هو تسعير التحويلات المحلية (أى داخل مصر) التى تتم (من وإلى) بين الشركة س والشركتين التابعه لها (الشركة ص فارما والشركة ع للصناعات الدوائية)، والنوع الثانى هو تسعير التحويلات التى تتم بين الشركة س والشركة الأم البريطانية أو بين الشركة س والشركات الشقيقة الأخرى الموجودة حول العالم. وسوف يتم السؤال وجمع البيانات عن تسعير التحويلات الدولية (النوع الثانى) أما تسعير التحويلات المحلية (النوع الأول) فهى تخرج عن نطاق البحث.

٤-٨ طرق تسعير التحويلات الدولية فى الشركة س:

تتضمن التحويلات الدولية ما يلى:

(١) المادة الفعالة لصناعة المضادات الحيوية والأنواع المختلفة من الأدوية يتم استيرادها من الشركة الأم فى المملكة المتحدة البريطانية ولا يمكن استيرادها من السوق

المحلى اما العبوات الدوائية والمواد المساعدة فيتم تحويلها داخلياً من الشركات التابعة المصرية (الشركة ص فارما والشركة ع للصناعات الدوائية) وتخرج التحويلات الداخلية المحلية عن نطاق الدراسة.

(٢) يتم تحويل استخدام حقوق الملكية الفكرية وحصّة من تكاليف البحوث والتطوير للدواء من الشركة الأم إلى الشركة ص من خلال عقد (أو تصريح) بين الشركة البريطانية والشركة ص المصرية.

(٣) يتم تحويل حصّة من تكاليف الخدمات الإدارية والفنية من الشركة الأم البريطانية إلى الشركة ص المصرية

(٤) يتم إجراء تحويلات للأدوية بين الشركة ص والشركات التابعة للشركة الأم البريطانية حول العالم.

وتختلف طريقة تسعير التحويلات الدولية تبعاً لاختلاف طبيعة التحويل كما يلي:

(١) يتم تسعير التحويلات المادة الفعالة للدواء على أساس التكلفة الفعلية مضافاً إليها تكاليف الشحن والنقل والتأمين أثناء الشحن

(٢) يتم تسعير تحويل إستخدام حقوق الملكية الفكرية وحصّة من تكاليف البحوث والتطوير بواسطة الشركة الأم على أساس نسبة متناقصة من صافي المبيعات لمدة عشرين سنة حيث تدفع الشركة ص ٥% من صافي المبيعات خلال العشر سنوات الأولى و ٣% من صافي المبيعات خلال الخمس سنوات التالية، و ٢% من صافي المبيعات خلال الخمس سنوات الأخيرة.

(٣) يتم تسعير تكاليف الخدمات الإدارية والفنية المقدمه من الشركة الأم على أساس ربحية كل شركة تابعة من شركات المجموعة حول العالم

(٤) يتم تسعير تحويلات الأدوية التي تتم بين الشركة ص والشركات التابعة للشركة الأم البريطانية على أساس التكلفة الإجمالية مضافاً إليها نسبة هامش ربح.

٨-٥ العوامل المؤثرة على تسعير التحويلات الدولية:

تم السؤال وتجميع البيانات عن مدى تأثير كل عامل من العوامل التالية على تسعير التحويلات الدولية:

(١) أثر تقلبات سعر الصرف على تسعير التحويلات الدولية. أشار المدير المالي إلى وجود تقلبات شديدة لسعر صرف العملات الأجنبية على سعر المادة الخام الفعالة وتكاليف استخدام حقوق الملكية الفكرية وحقوق الاختراع وعلى مقابل تكاليف الإدارية والفنية المدفوعة للشركة الأم البريطانية. وبلغت المشتريات من المواد الخام خلال الثلاثة اشهر الأولى من عام ٢٠١٣ مبلغ ٣٣.٨٠٢.٢١٧ جنيه مصرى بينما بلغ إجمالي تصدير الشركة للشركات التابعة للشركة الأم (الأطراف ذات العلاقة) مبلغ ٨.٠٦٥.٨٦٩ جنيه مصرى. ويرجع التفاوت بين قيمة المشتريات والصادرات إلى تقلبات اسعار صرف العملات الأجنبية من وجهة نظر المدير المالي ويرى أن الشركة س تتعرض لمخاطر اسعار العملات الأجنبية وخصوصاً اسعار صرف الدولار الأمريكى والجنيه الأسترليني والفرنك السويسرى واليورو والريال السعودى وقد تؤثر على المعاملات التجارية المستقبلية والأصول والالتزامات بالعملات الأجنبية.

(٢) أثر مخاطر الائتمان. تشير مخاطر الائتمان إلى المخاطر الناشئة عن وجود نقدية وودائع لدى البنوك وكذلك المخاطر المرتبطة بالموزعين وتجار الجملة والأفراد المتمثلة فى حسابات العملاء وأوراق القبض. يرى المدير المالي أنه لا يوجد أثر لمخاطر الائتمان على تسعير التحويلات الدولية حيث يتم التعامل مع البنوك ذات التصنيف الائتمانى المرتفع وبالنسبة للعملاء والموزعين تقوم إدارة الائتمان بالشركة بتقييم مدى الملاءة الائتمانية فى ضوء المركز المالي والخبرات السابقة فى التعاملات. أما بالنسبة للأفراد فتتخذ الإجراءات القانونية والمستندات الضرورية عند تنفيذ المعاملات والتي من شأنها تخفيض مخاطر الائتمان عند الحد الأدنى. ويتم تكوين المخصصات اللازمة لمواجهة خطر التعثر فى السداد لكل حالة على حده.

(٣) مخاطر أسعار الفائدة. يرى المدير المالى عدم وجود أى أثر لمخاطر أسعار الفائدة على تسعير التحويلات الدولية حيث لا يوجد لدى الشركة س قروض أو التزامات مالية لها تأثير مباشر بالتغير فى أسعار الفائدة.

(٤) دور الشركة الأم فى تسعير التحويلات الدولية. يتفق كل من المدير المالى والمدير العام على أن الشركة الأم البريطانية تضع أسعار التحويل للمادة الفعالة ومقابل استخدام حقوق الملكية الفكرية ومقابل التكاليف الإدارية والفنية دون أى دور كبير للشركة س المصرية ويرجع السبب فى ذلك إلى صعوبة أو حتى استحالة الحصول على المادة الفعالة وحقوق الملكية الفكرية من غير الشركة الأم البريطانية.

(٥) دور التدخل الحكومى المصرى. يرى المدير المالى أن صناعة الدواء فى مصر تتأثر بالتدخل الحكومى فى تحديد أسعار الدواء لحماية المستهلك فى السوق المصرى وتوفير الدواء له ولكن لا يمتد هذا التأثير على تسعير الدواء المصدر خارج مصر.

(٦) دور قانون الضرائب المصرى ومصلحة الضرائب المصرية. يرى المدير المالى أن قانون الضرائب المصرية ينص على تطبيق السعر المحايد وهذا السعر غير مناسب فى كل الأحوال وخصوصاً فيما يتعلق بنقل حقوق الملكية الفكرية حيث لا يوجد سعر حر مقارن وتلجأ الشركة إلى تطبيق التكلفة الإجمالية مضافاً إليها نسبة هامش ربح لأغراض التحاسب الضريبى. وفى كل الأحوال تختار الشركة طريقة تسعير التحويلات الدولية على أساس تجنب ألا تقل عن السعر الذى تفرضه الشركة الأم البريطانية. وشهدت الشركة عدة خلافات مع مصلحة الضرائب فيما يتعلق بتسعير التحويلات الداخلية حيث قد تم الطعن على نماذج ١٨ و ١٩ ضرائب وتم الاتفاق فى اللجنة الداخلية وتم سداد الضريبة فى عامى ٢٠٠٣ و ٢٠٠٤. وتم فحص الشركة عن عام

٢٠٠٥ وتسلمت الشركة نموذج بنتيجة الفحص وتم سداد فرق الضريبة. ومازالت أعوام ٢٠٠٦ و٢٠٠٧ تحت الفحص ولم تخضع اعوام ٢٠٠٨ وحتى الآن للفحص.

(٧) مدى استقلال الشركة فى التفاوض على تسعير التحويلات الدولية. يتفق المدير المالى والمدير العام على أن الشركة الأم لها الدور المؤثر فى تسعير التحويلات الدولية التى تتم منها واليها إلى الشركة س وتترك حرية للشركة س فى تحديد أسعار تحويلاتها التى تتم بينها وبين الشركات التابعة الأخرى فى الدول الأخرى على اساس تفاوضى وبموافقة الشركة الأم البريطانية على اسعار التحويلات.

(٨) التعاون والشراكة من الأولويات الأساسية للشركة الأم لتحقيق النمو والريادة على مستوى العالم وتقديم منتجات ذات قيمة. وتعمل الشركة على تجميع العلماء فى مجموعات حسب المعرفة والموارد والخبرات. وتعمل الشركة فى ١١٤ دولة حول العالم.

(٩) موقع الموارد. بالنسبة لنشاط البحوث والتطوير يتم فى عدة مواقع حول العالم، وفى لمملكة المتحدة البريطانية يوجد أربعة مراكز بحثية، وفى أمريكا وكندا أربعة مراكز بحثية، وفى آسيا مركز بسنغافورة والثانى بالصين، وفى أوروبا العديد من المراكز موزعة على أسبانيا بها مركزين وبلجيكا مركز وألمانيا مركز. ويعتمد اختيار موقع لمراكز البحثية فى الأساس على توافر العلماء فى البلد وتوافر الموارد البحثية. بالنسبة لنشاط التصنيع فيتم فى عدة دول للاستفادة من رخص العمالة (كما فى مصر) مقارنة مع الدول الأخرى، ويتم الحصول على العبوات الدوائية من الشركات لتابعة للشركة (س) وفى أحيان كثيرة يتم التوزيع خارج مصر لمنتج تم تصنيعه داخل مصر ويعمل على توزيع المنتجات شركات شقيقة تعمل فى عدة دول حول العالم.

(١٠) سوق المنافسة للمنتجات المحولة. المنتجات المحولة من الشركة (س) للشركاء الشقيقة في الدول الأخرى توجد بدائل لها لكنها أقل فاعلية كما لا تسمح الشركة إلا بشراء منتجات بديلة لشركات أخرى إلا في حالة نقص المعروض من منتجات الشركة بسبب زيادة إستهلاك السوق المحلي وحدث ذلك في مرات نادرة.

(١١) تشكيل مجلس الإدارة. يشمل مجلس إدارة الشركة (س) رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب (تنفيذي)، وثلاثة أعضاء تنفيذيين اثنين منهم ممثلين للبنك الأهلي سوسيتية جنرال، وثلاثة أعضاء غير تنفيذيين. ويعمل مجلس الإدارة على تنسيق عمليات الشركة في ظل قواعد حوكمة الشركات.

(١٢) هناك إتفاقية عدم ازدواج ضريبي موقعة بين مصر والمملكة المتحدة البريطانية وأيرلندا الشمالية (موقع وزارة المالية: www.incometx.gov.eg)

٨-٥ الآثار المترتبة على تسعير التحويلات:

تم تجميع البيانات عن الآثار المحتملة لتسعير التحويلات وتم إيجازها في النقاط التالية:

(١) أثر تسعير التحويلات على عدالة توزيع الدخل بين الشركات التابعة. يرى المدير المالي أن المراكز البحثية تحصل على نصيب الأسد من خلال المبالغ التي تحصل عليها مقابل استخدام الأدوية المسجلة بواسطتها. أما أسعار تحويل المنتجات للشركة الشقيقة فهو عادل في معظم الأحوال عدا بعض الشركات المحتكرة لبعض الأصناف والتي يرى أن سعر التحويل مرتفع إلى حد ما. وأشار المدير المالي إلى تدخل الشركة الأم في وضع أسعار التحويل للتنسيق بين الشركات.

(٢) استخدام أسعار التحويلات لنقل الأرباح. كانت الردود دبلوماسية إلى حد كبير والخلاصة أن الشركة الأم تسعى للاستفادة من المزايا الضريبية في كل الدول لتحقيق أقصى أرباح ممكنة.

(٣) المشاكل المترتبة بين الشركة الأم ومصحة الضرائب. أتضح وجود ربط ضريبي والظعن عليه وفي معظم الأحوال يتم التصالح في اللجان الداخلية

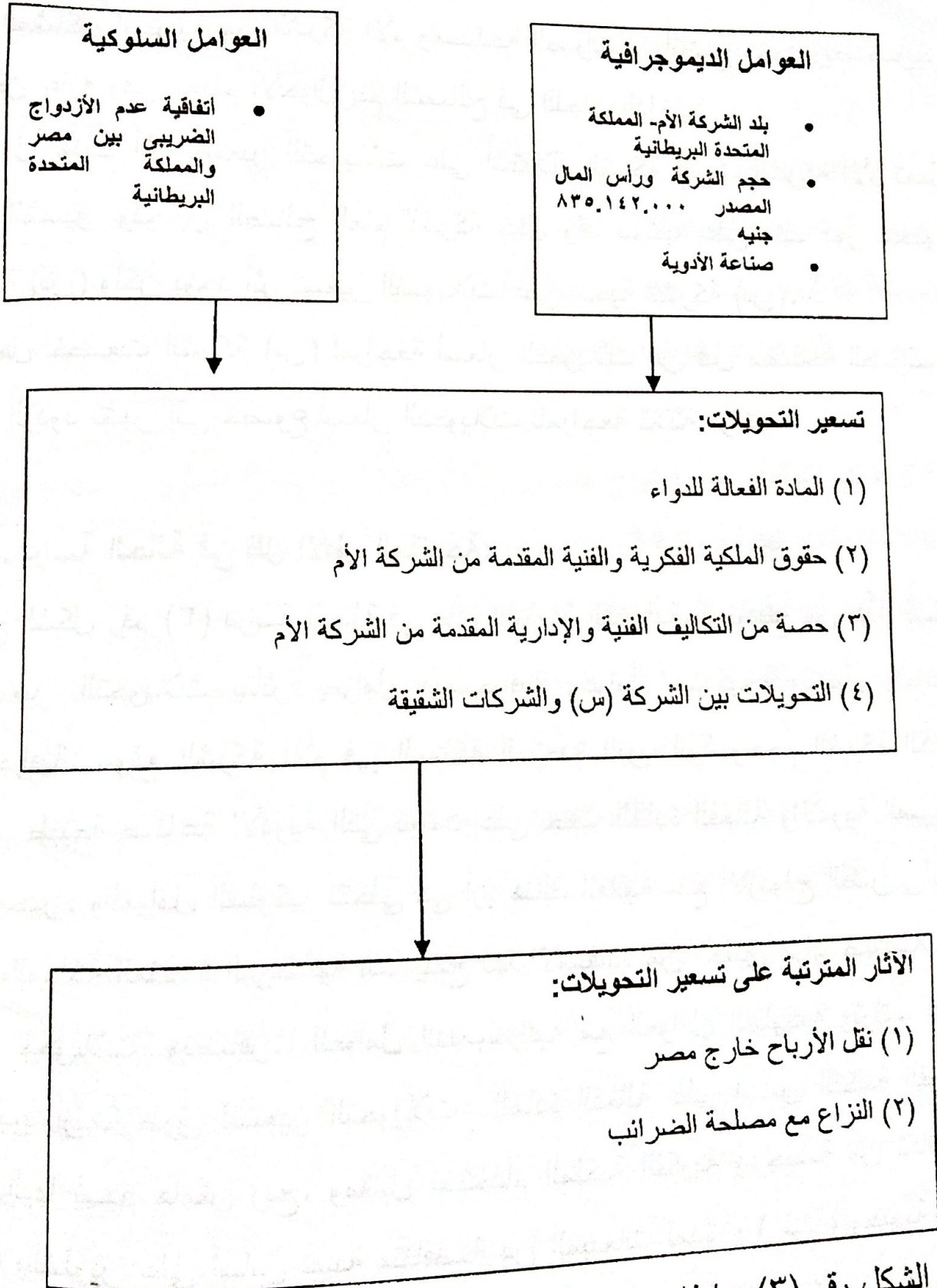
(٤) هل هناك أثر لتسعير التحويلات على استقلال الشركة (س). الشركة الأم تعمل على التنسيق وتحقيق الصالح العام للشركة ككل وقد يترتب على ذلك دور محدود للشركة (س) ولكن يؤخذ أثر تسعير التحويلات على ربحية الشركة (س).

(٥) هل خضعت الشركة (س) لمراجعة أسعار التحويلات من قبل مصلحة الضرائب؟ كانت الردود تشير إلى خضوع أسعار التحويلات للمراجعة ثلاثة مرات.

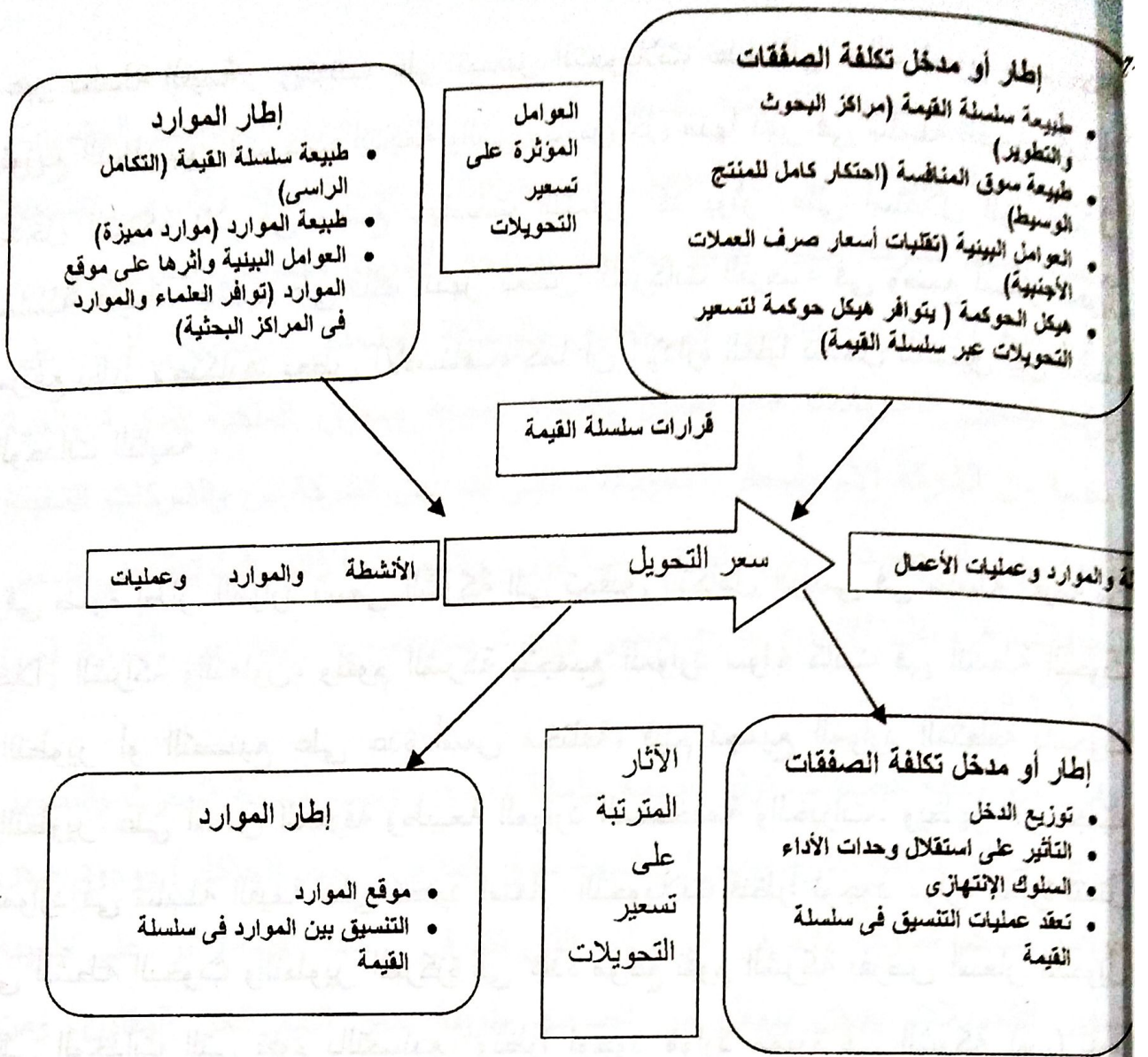
٦-٨. دراسة الحالة في ظل الأطر المقترحة:

يوضح الشكل رقم (٣) دراسة الحالة في ظل النظرية الشرطية. ويتضح من هذا الشكل أن تسعير التحويلات يتأثر بعوامل ديموجرافية وعوامل سلوكية. وتشمل العوامل الديموجرافية: موقع الشركة الأم في المملكة المتحدة البريطانية وحجم الشركة الكبير نسبياً و طبيعة صناعة الأدوية التي تعتمد على جلب المادة الفعالة والأدوية المسجلة خارج مصر. والعوامل السلوكية تتجلى في أن هناك اتفاقية منع الازدواج الضريبي بين مصر والمملكة المتحدة البريطانية مما يتيح لها الاستفادة من تحقيق مزايا ضريبية من تسعير التحويلات. وتضافرت العوامل الديموجرافية مع العوامل السلوكية وترتب على ذلك وجود أربعة طرق لتسعير التحويلات المادة الفعالة على أساس التكلفة الفعلية مضافاً إليها نسبة هامش ربح، ومقابل استخدام الملكية الفكرية و حصة من تكاليف البحوث والتطوير على أساس نسبة متناقصة من المبيعات لمدة ٢٠ سنة، وحصة من التكاليف الإدارية والفنية على أساس ربحية الشركة، والتحويلات التي تتم بين الشركة (س) والشركات الشقيقة على أساس التكلفة الأجمالية مضافاً إليها نسبة هامش ربح.

وتمثلت الآثار المترتبة على تسعير التحويلات في نقل الأرباح خارج مصر ووجود بعض النزاعات مع مصلحة الضرائب حول أسعار التحويلات.



الشكل رقم (٣) : إطار النظرية الشرطية وتسعير التحويلات في الشركة (س)



الشكل رقم (٤) : إطار تكلفة الصفقات والموارد وتسعير التحويلات في الشركة (س)

يوضح الشكل رقم (٤) إطار تكلفة الصفقات والموارد وتسعير التحويلات في الشركة (س). وفي ضوء إطار تكلفة الصفقات تؤثر طبيعة سلسلة القيمة على تسعير التحويلات حيث يتم وضع أنشطة البحوث والتطوير في عدة مراكز بحثية خارج مصر مما يسمح للشركة الأم بوضع سعر التحويل ويصعب تطبيق طريقة سعر البيع الحر المقارن لعدم وجود سوق خارجي للبحوث والتطوير وللمادة الفعالة. وتؤثر تقلبات أسعار صرف العملات الأجنبية على أسعار المنتجات المحولة داخل سلسلة القيمة، ويتوافر هيكل حوكمة للشركة الأم تسعى من خلاله في التحكم في تكلفة الصفقات التي تتم

عبر سلسلة القيمة. ويترتب على تسعير التحويلات عدة آثار هناك شعور بعدم عدالة توزيع الدخل بين الشركات التابعة والتي يمارس كل منها دور في سلسلة القيمة، كما أن تدخل الشركة الأم في وضع سياسات التسعير قد يؤثر على استقلال الوحدات في سلسلة القيمة. علاوة على ذلك تنتهز بعض الشركات الفرصة في وضع أسعار تحويل مرتفع نظراً لاحتكارها بعض الأصناف، كما أن الإدارة العليا تتدخل للتسيق بين أنشطة الوحدات التابعة .

وفي ضوء إطار الموارد تسعى الشركة إلى تحقيق التكامل الراسي في سلسلة القيمة من خلال الشراكة والتعاون، وتقوم الشركة بتجميع الموارد سواء كانت في أنشطة البحوث والتطوير أو التصنيع على عدة أسس مختلفة، فيتم تجميع الموارد المتعلقة بالبحوث والتطوير على أساس المعرفة وطبيعة الموارد المستخدمة والخبرات. ويظهر أثر تجميع الموارد في سلسلة القيمة على تحديد أسعار التحويلات فنظراً لوجود موارد مميزة تتمثل في أنشطة البحوث والتطوير المركزة في عدة مواقع تقوم الشركة بفرض أسعار التحويل على الوحدات التي تقوم بالتصنيع، ونظراً لوجود موارد مميزة في الشركة (س) تقوم بصياغة أسعار التحويل على أساس التكلفة الإجمالية مضافاً إليها نسبة هامش ربح ويترتب على أسعار التحويل أن يتركز نشاط البحوث والتطوير خارج مصر أما التصنيع فيتم داخل مصر نظراً لانخفاض تكلفة التصنيع والتوزيع يتم داخل أو خارج مصر، كما تقوم الشركة الأم بفرض أسعار التحويل للتسيق بين الوحدات التي تمارس أنشطة سلسلة القيمة.

٩. نتائج البحث:

تم دراسة العوامل المؤثرة والآثار المترتبة على تسعير التحويلات الدولية في الشركات متعددة الجنسيات من خلال تحديد مدى إنطباق (أو عدم إنطباق) ثلاثة اطر مختلفة وتم إجراء دراسة حالة على الشركة (س) لصناعة الأدوية وهي فرع لأحد الشركات متعددة الجنسيات ومركزها الرئيسي المملكة المتحدة البريطانية.

في ظل إطار النظرية الشرطية لتسعير التحويلات في الشركات متعددة الجنسيات أشارت دراسة الحالة إلى أن العوامل الديموجرافية (وجود الشركة الأم في المملكة المتحدة وحجم الشركة الكبير نسبياً وطبيعة صناعة الأدوية) والعوامل السلوكية (وجود إتفاقية منع الإزدواج الضريبي بين مصر والمملكة المتحدة البريطانية) أثرت على قرارات تسعير التحويلات فيما يتعلق بالمادة الفعالة وحقوق الملكية الفكرية والفنية المقدمة من الشركة الأم وأسعار التحويلات التي تتم بين الشركة س والشركات الشقيقة التابعة لنفس المجموعة والموجودة في عدة دول. وتلخصت الآثار المترتبة على تسعير التحويلات في نقل الأرباح خارج مصر ووجود منازعات ضريبية بين الشركة (س) ومصالح الضرائب.

وفي إطار تكلفة الصفقات تؤثر طبيعة سلسلة القيمة (وضع أنشطة البحوث والتطوير في عدة مراكز بحثية خارج مصر) وطبيعة سوق المنتج الوسيط (احتكار) ووجود هيكل حوكمة (تحكم الشركة الأم في الصفقات التي تتم في سلسلة القيمة) أثر على طريقة تسعير التحويلات بشكل يجعل من الصعب طريقة سعر البيع الحر المقارن. ومن الآثار المترتبة على تسعير التحويلات أنها قد تؤثر على استقلال الوحدات الموجودة في سلسلة القيمة وممارسة سلوك انتهازى لبعض الوحدات في سلسلة القيمة.

وفي ضوء إطار الموارد أثرت عدة عوامل على تسعير التحويلات وهي: التكامل الرأسى للموارد في سلسلة القيمة وتجميع الموارد (على أساس المعرفة والخبرات) والموارد المميزة (في أنشطة البحوث والتطوير والتصنيع الذي تقوم به الشركة س). أثرت تلك العوامل على صياغة أسعار التحويل لأنشطة البحوث والتطوير والمنتجات التي تقوم بتصنيعها الشركة س. ومن الآثار المترتبة على تسعير التحويلات اختيار موقع الموارد (يتركز نشاط البحوث والتطوير خارج مصر أما التصنيع فيتم داخل مصر نظراً لانخفاض تكلفة التصنيع والتوزيع يتم داخل أو خارج مصر) و زيادة جهود

الشركة الأم في التنسيق بين الوحدات التي تمارس أنشطة سلسلة القيمة من خلال تسعير التحويلات.

والخلاصة أن هذا البحث قدم العوامل المؤثرة والآثار المترتبة على تسعير التحويلات الدولية من خلال ثلاثة أطر وهي: النظرية الشرطية وإطار تكلفة الصفقات وإطار الموارد من خلال دراسة حالة لشركة س. وأوضحت دراسة الحالة إمكانية تطبيق الأطر الثلاثة على تسعير التحويلات في الشركات متعددة الجنسيات بما يساهم في التعرف على سعر التحويل المناسب في ظل توافر مجموعة من الظروف (النظرية الشرطية) والنظر إلى سعر التحويل على أنه جزء من قرارات سلسلة القيمة التي تمارس في وحدات مرتبطة في مجموعة الشركات متعددة الجنسيات. والجدير بالذكر أن البحث اعتمد على دراسة حالة في شركة واحدة مما يجعل من الصعب تعميم النتائج على الشركات متعددة الجنسيات إلا أن البحث قد ساهم في تقديم أطر مقترحة يمكن من خلالها دراسة العوامل المؤثرة والآثار المترتبة على تسعير التحويلات.

١٠. فرص البحوث المستقبلية:

يمكن أن تركز البحوث المستقبلية على عدة نقاط يمكن إيجازها فيما يلي:

١. إجراء دراسة مسحية للعوامل المؤثرة والآثار المترتبة على تسعير التحويلات في الشركات متعددة الجنسيات على أن تشمل الدراسة الشركة الأم.

٢. إعادة إجراء نفس البحث للتحقق من الحصول على نفس النتائج سواء كان ذلك خلال دراسات حالة أو دراسة مسحية.

٣. يمكن للدراسات المستقبلية أن تستكشف ما إذا كانت الشركات متعددة الجنسيات تقوم باستخدام مجموعتين من أسعار التحويلات، الأولى لأغراض التحاسب الضريبي والثانية لأغراض تقييم أداء الوحدات التابعة.

٤. لم يشمل البحث المقارنة بين تسعير التحويلات المحلية و الدولية، ويمكن للبحوث المستقبلية أن تركز على العوامل المؤثرة والآثار المترتبة على كل منهم في ظل الأطر الثلاثة.

٥. لم يشمل البحث النماذج الرياضية حيث أشارت نتائج الدراسات السابقة إلى عدم تطبيقها في الواقع العملي، ويمكن للبحوث المستقبلية أن تركز على اسباب عدم استخدام النماذج الرياضية.

المراجع

أولاً: المراجع العربية:

- أبوقحف، عبد السلام و عبيد الله، فايزة، ٢٠١١. العوامل (التنافسية، التكاليفية، التشريعية) التي تؤثر على قرار تحديد أسعار التحويل بين فروع الشركات العالمية في ظل الوضع الحالي لمصر، دراسة استطلاعية في بعض فروع الشركات متعددة الجنسيات، *المجلة العلمية - التجارة والتمويل كلية التجارة جامعة طنطا*، المجلد الثاني، العدد الأول، ٥٥٦-٦٣٢.
- حسن، سهام محمد علي، ١٩٩٨. أسعار التحويل في الشركات متعددة الجنسية والنظام الضريبي: دراسة مقارنة، *مجلة الاقتصاد والإدارة*، المجلد ١٢، العدد ١، ٢١٩-٢٨٥.
- شحاته، طه الطاهر، ١٩٩١. المناورة بإستراتيجية تسعير التحويلات على المستوى الدولي الأهداف والحدود والعوامل المؤثرة فيها، *مجلة المحاسبة والإدارة والتأمين، كلية التجارة جامعة القاهرة*، العدد الثاني والأربعون، ٢٥٥-٣٢٨.
- قانون الضرائب المصري رقم ٩١ لسنة ٢٠٠٥ (www.incometax.gov.eg)
- اللائحة التنفيذية الصادرة بقرار وزير المالية رقم ٩٩١ لسنة ٢٠٠٥ لقانون الضرائب المصري ٩١ لسنة ٢٠٠٥.
- (www.incometax.gov.eg)
- معايير المحاسبة المصرية (www.incometax.gov.eg)

ثانياً: المراجع الأجنبية:

- Abdallah, W. M., 1989. *International transfer pricing policies- decision making Guidelines for multinational companies*, Quorum Books, Westport.
- Abdel-Khalik, A. R. and Lusk, E. J., 1974. Transfer Pricing-A Synthesis, *The Accounting Review*, Vol. 49, No. 1, 8-23. (<http://www.jstor.org/stable/244794>)
- Al-Eryani, M. F., Alam, P. and Syed H. Akhter, S. H., 1990. Transfer Pricing Determinants of U.S. Multinationals, *Journal of International Business Studies*, Vol. 21, No. 3, 409-425.
- Arpan, Jeffrey, S. , 1972. Multinational Firm Pricing in International Markets, *Sloan Management Review*, Vol. 14, No.2, 1-9.

- Awad, I. O. and Attia, E.F., 2013. Transfer Pricing by the Multinational Companies: The Case of Egypt, *World Journal of Social Sciences*, Vol. 3, No. 4, 158 – 182.
- Benke, R. L., Jr. and Edwards, J. D., 1980. *Transfer pricing techniques and uses*, National Association of Accountants, New York.
- Borkowski, S. C., 1990. Environmental and organizational factors affecting transfer pricing: A survey, *Journal of Management Accounting Research*, Vol.2, Fall, 78-99.
- Borkowski, S. C., 1992a. Choosing a transfer pricing method: a study of the domestic and international decision-making process, *Journal of International Accounting, Auditing & Taxation*, Vol.1, No.1, 33-49.
- Borkowski, S. C., 1992b. Organizational and International Factors Affecting Multinational Transfer pricing, *Advances in International Accounting*, Vol.5, 173-192.
- Borkowski, S. C., 1996 a. Advance Pricing (Dis)Agreements: Differences in Tax Authority and Transnational Corporation Opinions, *International Tax Journal*, Vol. 22, No.3, 23-34.
- Borkowski, S. C., 1996 b. An analysis (meta- and otherwise) of multinational transfer pricing research, *International Journal of Accounting*, Vol.31, No.1, 41-53.
- Borkowski, S. C., 1997a. The Transfer Pricing Concerns of Developing and Developed Countries, *The International Journal of Accounting*, Vol. 32, No. 3, 321-336.
- Borkowski, S. C., 1997b. Factors Affecting Transfer Pricing and Income Shifting (?) Between Canadian and U.S. Transnational Corporations, *The International Journal of Accounting*, Vol. 32, No. 4, 391-415.

Borkowski, S. C., 2001. Transfer pricing of intangible property Harmony and discord across five countries, *The International Journal of Accounting*, Vol. 36, No.3, 349-374.

Borkowski, S. C., 2010. Transfer pricing practices of transitional corporations in PATA countries, *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, Vol.19, No.1, 35-54.

Brem, M. and Tucha, T., 2006. Transfer pricing: conceptual thoughts on the nature of the multinational firm, *Vikalpa: The Journal for Decision Makers*, Vol. 31, No. 2, 29-43.

Burns, J. O., 1980. Transfer pricing decisions in U. S. multinational corporations, *Journal of International Business Studies*, Vol. 11, No. 2, 23-29.

Business International Corporation (BIC), 1973. *Setting Intercorporate Pricing policies*, Business International Conference Board Inc., New York.

Cecchini, M., Leitch, R. and Strobel, C., 2013. Multinational transfer pricing: A transaction cost and resource based view, *Journal of Accounting Literature*, Vol.31, No.1,31-48.

Chan, K.H. and Chow, L., 2001. Corporate environments and international transfer pricing: an empirical study of China in a developing economy framework, *Accounting and Business Research*, Vol. 31, No. 2, 103- 118.

Chandler, D., 1962. *Strategy and structure: chapters in the history of the industrial enterprise*, Cambridge, MA: The M.I.T. press.

Chenhall, R.H., 2003. Management accounting system design within its organizational context: findings from contingency-based research and directions for the future, *Accounting, Organizations and Society*, Vol.28, No.2-3, 127-168.

Cho, K. R., 1990. The Role of Product-Specific Factors in Intra-Firm Trade of U.S. Manufacturing Multinational Corporations, *Journal of International Business Studies*, Vol. 21, No. 2, 319-330.

- Choi, F.D.S. and Meek, G.K., 2008. *International accounting*, Sixth Edition, Pearson International Edition, Pearson Prentice Hall
- Clausing, K. A., 2003. Tax-motivated transfer pricing and US intrafirm trade Prices, *Journal of Public Economics*, Vol. 87, No.9-10, 2207-2223.
- Conover, T.L. and Nichols, N. B., 2000. A Further Examination of Income Shifting Through Transfer Pricing Considering Firm Size and/or Distress, The *International Journal of Accounting*, Vol. 35, No. 2, 189-211.
- De Vaus, D., 1990. *Surveys in social research*, Uwin Hyman, Second Edition.
- Eccles, Robert G. , 1985. *The Transfer Pricing Problem: A Theory for Practice*, Lexington Books, New York.
- Eden, L. and Smith, R. A., 2001. Not at Arm's length: a guide to transfer pricing resources, *Journal of Business & Finance Librarianship*, Vol.6 No.4, 3-22.
- Eden, L., 1983. Transfer-pricing under tariff barriers, *Canadian Journal of Economics*, Vol.16, No. 4 , 669-706.
- Elam, R. and Henaidy, H., 1981. Transfer pricing for the multinational corporation, *International Journal of Accounting*, Spring, 49-66.
- Elliott, J. and Emmanuel, C. , 2000. International Transfer Pricing: searching for patterns, *European Management Journal*, Vol. 18, No. 2, 216-222.
- EL-Segini, S. A., 1992. The accounting for transfer pricing and profit shifting in multinational companies: the case of Egypt, Unpublished PhD Thesis, University of Warwick.
- Emmanuel, C. R. and Mehafdi, M., 1994. *Transfer pricing*, London: Academic press.

Emmanuel, C. R., 1999. Income shifting and international transfer pricing: a three-country example, *ABACUS*, Vol.35, No.3, 252-266.

Ernst and Young, 2012. *Global transfer pricing tax authority survey - perspectives, interpretations and regulatory change*, ([http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/2012-Global-TP-Tax-Authority-Survey/\\$FILE/2012-Global-TP-Tax-Authority-Survey.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/2012-Global-TP-Tax-Authority-Survey/$FILE/2012-Global-TP-Tax-Authority-Survey.pdf))

Ernst and Young, 2013. *Navigating the choppy waters of international tax - Global Transfer Pricing Survey*, ([http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-2013_Global_Transfer_Pricing_Survey/\\$FILE/EY-2013-GTP-Survey.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-2013_Global_Transfer_Pricing_Survey/$FILE/EY-2013-GTP-Survey.pdf))

Fowler, D. J., 1978. Transfer Prices and Profit Maximization in Multinational Enterprise Operations, *Journal of International Business Studies*, Vol. 9, No. 3, 9-26.

Greene, J. and Duerr, M. G. ,1970. *Intercompany Transactions in the Multinational Firm*, National Industrial Conference Board, Inc., New York.

Halperin, R. and Srinidhi, B., 1987. The Effects of the U. S. Income Tax Regulations' Transfer Pricing Rules on Allocative Efficiency, *The Accounting Review*, Vol. 62, No. 4 , 686-706.

Harris, D.G., 1993. The Impact of U.S. Tax Law Revision on Multinational Corporations' Capital Location and Income-Shifting Decisions, *Journal of Accounting Research*, Vol. 31, Supplement: Studies on International Accounting, 111-140.

Hirshleifer, J., 1956. On the Economics of Transfer Pricing, *The Journal of Business*, Vol. 29, No. 3, 172-184. (<http://www.jstor.org/stable/2350664>).

Hirshleifer, J., 1957. Economics of the Divisionalized Firm, *The Journal of Business*, Vol. 30, No. 2, 96-108. (<http://www.jstor.org/stable/2350828>)

- Hoi Ki Ho, D., 2008. Multinational Transfer Pricing: evidence in the United Kingdom, *International Tax Journal*, July–August, 43-48.
- Horngren, C. T., Sundem, G. L. and, Stratton, W.O., 1999. *Introduction to management accounting*, Eleventh Edition, Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey.
- Horst, T., 1971. The theory of the multinational firm: optimal behavior under different tariff and tax rates, *Journal of Political Economy*, Vol. 79 No.5, 1059-1072.
- Itagaki, T., 1979. Theory of multinational firm: an analysis of effects of government policies, *International Journal Economic Review*, Vol.20 N0.2, 347-448.
- Jensen, O.W., 1986. Transfer-pricing and output decisions: the dynamic interaction, *Decision Science*, Vol.17, No.2, 428-436.
- Jones, C. S. ,1985. An empirical study of the evidence of contingency theories of management accounting systems in conditions of rapid change *Accounting, Organizations and Society*, Vol.10, No.3, 303–328.
- Kassicieh, S. K., 1981. International Intra-Company Transfer Pricing *Operations Research*, Vol. 29, No. 4, 817-828. <http://www.jstor.org/stable/170393>).
- Kim, S. H. and Miller, S.W., 1979. constituents of the international transfer-pricing decision, *Columbian Journal of World Business*, Vol.15 Spring, 69-77.
- Knowles, L.L. and Mathur, I., 1985. International transfer pricing objectives, *Managerial Finance*, Vol.11, Spring, 12-16.
- Larson, R. L. C. ,1974. Decentralization in Real Life, *Management Accounting (USA)*, Vol. 55, March, 28-32.

- Leitch, R.L. and Barrett, K.S., 1992. Multinational transfer pricing: objectives and constraints, *Journal of Accounting Literature*, Vol.11, 47-92.
- Li, J. , 2005a. International Transfer Pricing Practices in New Zealand, *University of Auckland Business Review*, Vol.7, No.1, 59-65.
- Li, J. , 2005b. A Comparative Study of International Transfer Pricing practices in Australia, New Zealand and China, *Asia Pacific Journal of Economics & Business*, Vol.9, No.2, 22-37.
- Lin, C. and Chang, H., 2010. Motives of transfer pricing strategies-systemic analysis, *Industrial Management & Data Systems*, Vol. 110, No. 8, 115-1233.
- Mautz, R. K. ,1968. *Financial Reporting by Diversified Companies*, Financial Executives Research Foundation ,New York
- Merville, L. J. and Petty, J. W., 1978. Transfer Pricing for the multinational Firm, *The Accounting Review*, Vol. 53, No. 4, 935-951
- Moser, C. and Kalton, G., 1989. *Survey methods in social investigation*, George Allen and Unwin Publishing Company Limited.
- Mostafa, A., Sharp, J.A. and Howard, K. ,1984. Transfer pricing - a survey using discriminant analysis, *International Journal of Management Science*, Vol. 12, No.5,465-474.
- Mueller, G.G., Gernon, H. and Meek, G., 1997. *Accounting: an international perspective*, Homewood, Irwin.
- Nachimas, D. and Nachimas, C., 1976. *Research methods in the social sciences*, London, Edward Arnold Limited.
- National Industrial Conference Board study,1967. *Interdivisional Transfer Pricing:Studies in Business Policy*, No. 122, National Industrial Conference Board, inc.

- OECD (Organization for Co-operation and Development), 1995. *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax administration* OECD, Paris.
- OECD (Organization for Co-operation and Development), 2010. *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax administration* OECD, Paris.
- Otley, D., 1980. The contingency theory of management accounting achievement and pronosis, *Accounting, Organizations & Society*, Vol. 1 No. 4, 413-428.
- Oyelere, P.B. and Emmanuel, C.R., 1998. International transfer pricing and income shifting: evidence from the UK, *The European Accounting Review* Vol.7, No.4, 623-635
- Plasschaert, S.R.F., 1979. *Transfer pricing and multinational corporations: an overview of concepts, mechanisms and regulations*, Saxo House, England.
- Richardson, G., Taylor, G. and Roman Lanis, R., 2013. Determinants of transfer pricing aggressiveness: Empirical evidence from Australian firms *Journal of Contemporary Accounting & Finance*, Vol.9, No.2, 136-150.
- Ronen, J., 1975. Transfer Pricing-A Synthesis: A Comment, *The Accounting Review*, Vol. 50, No. 2, 351-354.
(<http://www.jstor.org/stable/244718>)
- Ronen, J., and McKinney, G. III, 1970. Transfer Pricing for Divisional Autonomy, *Journal of Accounting Research*, Vol. 8, No. 1, 99-112
(<http://www.jstor.org/stable/2674715>)
- Rushinek, A. and Rushinek, S.F., 1988. Multinational transfer-pricing factors: tax, custom duties, antitrust/dumping legislation, inflation, interest competition, profit/dividend, and financial reporting, *The International Journal of Accounting*, Vol.23, No.2, 95-111.

Samuelson, L., 1982. The multinational firm with arm's length price limits, *Journal of International Economics*, Vol.13, No. 3/4, 365-374.

Shulman, J. S., 1968. *Transfer pricing in Multinational firm*, Working Paper No. 337-68- Alfred P. Sloan School of Management.

Shulman, J. S., 1975. *Transfer Pricing in Multinational Business*, Aldiers Field Press.

Talha, M., Alam, S.S. and Sallehuddin, A., 2005. Transfer pricing and taxation implications disclosure in segmental reporting: Malaysian evidence, *International Business & Economics Research Journal*, Vol. 4, NO. 7, 31-

Tang, R.Y.W., Walter, C.K. and Raymond, R.H., 1979. Transfer pricing- Japanese Vs. American style, *Management Accounting*, Vol.60, No.7, 23-

Tang, R. Y. W. , 1979. *Transfer Pricing in the United State and Japan*, Praeger Publishers.

Tang, R. Y. W. , 1982. Environmental variables of multinational transfer pricing: A UK perspective, *Journal of Business Finance & Accounting*, Vol. 9, No.2, 179-189.

Tang, R. Y. W. , 1992. Transfer pricing in the 1990s, *Management Accounting* , February, 22-26.

Taylor, G. and Richardson, G., 2012. International Corporate Tax Avoidance Practices: Evidence from Australian Firms, *The International Journal of Accounting*, Vol. 47, No.4, 469-496

Tomkins, Cyril ,1973.*Financial Planning in Divisionalised Companies*, Accountancy Age Books, Haymarket Pub. Ltd, London.

- Tondkar, R. H., Achilles, W.W. and Smith, J., 2005. Transfer pricing practices and regulatory actions in the U.S. and U.K.: a cross-country comparison and analysis, *Advances in International Accounting*, Vol. 1, 199-217.
- Vancil, R. F., 1979. *Decentralization: managerial ambiguity by design*, Dow Jones-Irwin, Illinois.
- Yin, R. K., 2009. *Case study research, design and methods*, Sage publications, Fourth Edition.
- Yunker, P. J. , 1982a. *Transfer Pricing and Performance Evaluation Multinational Corporations: A Survey Study*, unpublished Ph. D thesis Saint Louis University.
- Yunker, P. J. , 1982b. *Transfer Pricing and Performance Evaluation Multinational Corporations*, Praeger Publishers, New York
- Yunker, P. J. , 1983. A Survey Study of Subsidiary Autonomy, Performance Evaluation and Transfer Pricing in Multinational Corporations, *Columbia Journal of World Business* , Vol. 18, No. 3, 51-64.
- Williamson, D., 1996. *Cost and Management Accounting*, Prentice-Hall Inc., London
- Wu, F. and Sharp, D., 1979. An Empirical Study of Transfer Pricing Practice, *International Journal of Accounting*, Vol. 14, No. 2, 71-99.
- UNCTAD, 1999. **Transfer pricing**, United Nations Conference on Trade and Development Series on Issues Related to International Investment Agreements, E.99.II.D.8. New York: United Nations.
- <http://ar.wikipedia.org/wiki/>