

الأهمية النسبية لمحددات أسعار تحويل المنتجات للدول النامية في

الشركات متعددة الجنسيات مع دراسة تطبيقية .

د. مسعد الششتاوى الشرقاوى

كلية التجارة - جامعة المنصورة

Abstract :

This paper examines the relative importance of the determinants of transfer-pricing of intra-firm trade by U.K. manufacturing firms operating in different countries. This study has indicated that the determinants of transfer-pricing may be categorised under two broad headings: Those which maximize the present value of the MNC's overall profits, and those which minimize risk or uncertainty about the value of profits. Also, it has been indicated that there are, in general, two types of limits to the use of transfer-pricing: internal limits and external limits. Moreover, transfer-pricing methodology has been examined in addition to highlighting the implications of transfer-pricing for the economies of host countries. Finally, an empirical study has been carried out so as to highlight the rank-order of 14 variables that may have an impact on transfer-pricing policy adopted by a sample of 35 British MNCs. Findings of such an empirical study have indicated that tax considerations and quantitative restrictions have been among the most significant factors which influence the transfer-pricing policy in the U.K.

### تحديد المشكلة والهدف من البحث :

على الرغم من أن الشركات التابعة الأجنبية تتمتع بشخصيتها القانونية المستقلة Legal Entity الا أن الشركات الأم تنظر الى هذه الشركات التابعة على أنها One Economic Organization تنتمى الى تنظيم اقتصادى واحد وبالتالى فان نجاح هذا التنظيم يودى الى اتخاذ قرارات قد لا تكون فى صالح احدى الشركات التابعة .

لقد كشفت العديد من الدراسات (١) ازدياد حجم التجارة بين الاطراف المرتبطة Intra - Firm Trade بصورة ملحوظة وأن هذه النسبة قد قدرت بحوالى ٤٠% من الحجم الكلى للتجارة الدولية (٢) .

وحيث أن التحويلات التى تتم بين الأطراف المرتبطة تكون بمبالغ كبيرة ، فمن ثم فان الأسعار التى يتم الصاقها assigned بالسلع والخدمات تكون ذات أهمية كبيرة لكل من الوحدات المشترية والبائعة داخل هذا التنظيم الواحد .

هذا وقد تعددت البحوث التى تناولت استراتيجيات أسعار التحويل بين الأطراف المرتبطة فى الشركات متعددة الجنسيات . ان هذه الاستراتيجيات تتأثر عادة بالاهداف المختلفة للتنظيم ، ولعل من أمثلة تلك الأهداف ما يلي (٣) .

- ١- تعظيم أرباح التنظيم ككل Maximizing Organizational Profits
- ٢- زيادة التدفقات النقدية Optimizing cash flows
- ٣- التغلغل فى أسواق جديدة Penetrating New Markets
- ٤- تفادى أوجه الصراع مع حكومات الدول المضيفة . Avoiding conflicts with Foreign Host Governments.

ان أبعاد مشكلة أسعار التحويل تتضح صورتها وذلك عند الاعتراف بأن  
أسعار التحويل (٤) :

- ١ - تستخدم على نطاق كبير على المستوى الدولى وذلك عن المستوى المحلى .
- ٢ - تتأثر بعدد أكبر من المتغيرات وذلك بالمقارنة بالمستوى المحلى .
- ٣ - تختلف من شركة لأخرى ومن صناعة لأخرى بل ومن دولة لأخرى .
- ٤ - تفتقر الى وجود حلول مثالية سواء من الناحية النظرية أو الناحية العملية .
- ٥ - تؤثر على العلاقات الاجتماعية والسياسية والاقتصادية فى الدول التى  
تمارس فيها الشركة متعددة الجنسيات أنشطتها المختلفة .

ان سياسة استخدام أسعار التحويل قد تطورت بصورة ملحوظة فى الدول الصناعية  
المتقدمة وبصفة خاصة فى الولايات المتحدة الأمريكية وذلك كنتيجة طبيعية لتطبيق  
اسلوب الادارة اللامركزية الذى بدأ فى الانتشار فى الاوساط التجارية الأمريكية خلال  
النصف الأول من هذا القرن . ان الشركات الصناعية والتجارية التى بدأت فى  
تطبيق اللامركزية لجأت الى استخدام استراتيجية مراكز الربحية كوسيلة من وسائل  
دفع الانتاجية . فى ظل ظروف الاستقلال المحلى المتزايد Local Autonomy  
نشأت الحاجة الى ضرورة وجود نظام للتسعير الداخلى والذى يحقق أهدافاً  
عديدة ، لعل من أهمها ما يلى (٥) :

- ١- ضمان توزيع الموارد داخل وحدات الشركة بطريقة أكثر مثالية .
- ٢ - تحفيز مديري الوحدات الفرعية نحو استخدام أسلوب مراكز الربحية  
بطريقة أكثر كفاءة وذلك بغرض احداث رفاهية للتنظيم كوحدة  
واحدة .
- ٣ - استخدام نظام التسعير كأداة رقابة بغرض تقييم أداء الوحدات  
الفرعية .

ان محاولة وضع اطار لسياسة أسعار التحويل يعتبر بلا شك عملاً صعباً وخاصة على المستوى الدولي . ان وجود متغيرات عديدة مثل الفروق في المعدلات الضريبية والتعريف الجبركية ومخاطر المنافسة والتضخم وتدهور قيمة العملات وفرض قيود على التحويلات بالاضافة الى المخاطر السياسية الاخرى تعتبر بلا شك أمور تؤثر على قرارات أسعار التحويل وتجعلها أكثر تعقيداً .

ان هذا البحث يهدف بصفة أساسية الى التعرف على الاهمية النسبية لمحددات أسعار تحويل المنتجات في الشركات متعددة الجنسيات وذلك بالتطبيق على عينة من الشركات البريطانية التي تمارس أنشطتها في الخارج من خلال شركات تابعة أى أنها تقوم باستثمارات مباشرة Direct Investments في دول أخرى .

ومن أجل تحقيق هدف الدراسة ، فان هذا البحث سوف ينقسم الى  
المباحث التالية :

- |                 |  |
|-----------------|--|
| المبحث الاول :  | محددات أسعار التحويل   |
| المبحث الثاني : | تقييم السياسات البديلة لاسعار التحويل  |
| المبحث الثالث : | أسعار التحويل واقتصاديات الدول النامية .   |
| المبحث الرابع : | دراسة تطبيقية للتعرف على أهم المحددات التي تؤثر على قرار التسعير بواسطة الشركات البريطانية : |

## محددات أسعار التحويل

ان الحقيقة التي مؤداها أن الشركة متعددة الجنسيات تقوم بتحديد السعر الذى ترغبه عند قيامها بتحويل أو بيع منتجات لاطراف مرتبطة أو غير مرتبطة وذلك فى ظل توافر ظروف معينة ، فان ذلك معناه أن نظرية التسعير التقليدية فى أسواق المنافسة الكاملة Perfect competition سوف تتوقف عند تطبيقها على عملية تحديد سعر التحويل .

ان الفارق الجوهرى يكمن فى محاولة كل من البائعين والمشتريين تعظيم أرباحهم على حساب الطرف الاخر وذلك فى الصفقات التى تتم بين شركات غير مرتبطة ، أما فى الصفقات التى تتم بين أطراف مرتبطة فان السعر يكون غالباً مجرد أداة محاسبية Accounting Device وأن الطرفين يحاولان تعظيم الأرباح المشتركة Joint Profits

ان السعر المحاسبى قد يكون معادلاً لسعر المساواة Arm 's Length Price لنفس السلعة ( أى السعر الذى يمكن الحصول عليه فى السوق المفتوحة أو فى حالة الصفقات التى تتم بين أطراف غير مرتبطة Inter-firm Transactions )

ان أى نقاش لمشكلة أسعار التحويل يجب أن يفترض أنه يوجد معيار Yardstick أى أن هناك سعر مساواة والذى فى ضوءه يتحدد ما اذا كان سعر التحويل الفعلى ينحرف عنه أم لا .

انه ليس من الضروري أن يكون هناك سعر للسوق المفتوحة An Open Market Price حيث أنه من وجهة نظر المنشأة البائعة فان المطلوب هو معرفة عند أى سعر تكون المنشأة مستعدة للقيام ببيع منتجاتها الى أطراف غير مرتبطة . انه عند تسعير سلعة ما بأعلى مما يجب Overpriced فعندئذ تكون المنشأة البائعة قامت بتحويل أموال عن طريق قناة التسعير غير المعتادة Via Pricing channel من الشركة المشترية . وعلى ذلك فان الارباح المعلنة تكون قد قدرت بأقل ما يجب Understated لدى الشركة المشترية وقدرت بأكثر مما يجب Overstated لدى الشركة البائعة . ان العكس يحدث - بالطبع - عند التسعير بأقل مما يجب Underpricing .

انه يمكن القول بأنه لا توجد مغريات Inducements أو دوافع Motives لاستخدام أسعار التحويل بطريقة عمدية لتحويل الارباح من دولة الى دولة أخرى وذلك عند توافر ظروف معينة. ومن أمثلة تلك الظروف تساوى المعدلات الضريبية على الارباح المسددة فى كل من دولتي الشركة الام والدولة المضيفة ( وذلك مع الاخذ فى الاعتبار الضرائب على الارباح المسددة للخارج Withholding Tax ) ، وأنه لا توجد ثمة قيود على التسديدات Remittances وأنه لا توجد رقابة على الاسعار Price Control وأن سعر الصرف فى الدولتين يكون متسايا بالاستقرار ، وأنه لا توجد أية ضغوط سياسية فى أى من الدولتين فيما يتعلق بمستوى الارباح المعلنة سواء فى الحاضر أو فى المستقبل . وعلى ذلك فانه اذا ما حدث أن كانت أسعار التحويل غير متفقة مع الاسعار السائدة فى السوق المفتوحة ، فان ذلك يرجع - فى الغالب - الى فقدان الاتصال بالسوق وأن ذلك لا يؤدى الى احداث أى فرق جوهري

فى المدى القصير أو فى المدى الطويل حيث أنه يتم الاعلان عن الأرباح (٦) .

من الواضح أن الظروف السابقة نادرا ما تتحقق وذلك عند تطبيقها على الدول النامية التى تستضيف الشركات متعددة الجنسيات ، الامر الذى يترتب عليه وجود محفزات لاستخدام سياسة أسعار التحويل كأداة لتحويل الأرباح . ان هذه المحفزات يمكن تقسيمها الى مجموعتين وذلك على النحو التالى :

١ - محفزات تودى الى تعظيم القيمة الحالية للأرباح الكلية للشركة متعددة الجنسيات .

٢ - محفزات تودى الى تقليل الخطر أو ظروف عدم التأكد التى قد تتعرض لها الشركة متعددة الجنسيات .

وفىما يلى يقوم الباحث بالقاء الضوء على هاتين المجموعتين .

أولا - تعظيم الأرباح الحالية : Maximize Present Profits

دعنا نفترض أن الشركة متعددة الجنسيات هدفها الأساسى هو تعظيم الأرباح الكلية للشركة ، ومن ثم يمكننا افتراض عدد من الظروف التى يتم فيها استخدام سياسة أسعار التحويل :

١ - وجود خسارة لدى الشركة الأم  
أو إحدى شركاتها التابعة  
Loss in One Centre Of Operations

ان الشركة متعددة الجنسيات عندما تتكبد خسائر فى إحدى الدول التى تعمل بها ، فإن ذلك قد يكون سببا قويا فى قيام الشركة بنقل أرباح الى هذه الدولة وذلك من أجل تقليل العبء الضريبي Tax Burden للشركة ككل .

لقد حاول أحد الباحثين (٧) بناء نظرية لأسعار التحويل في الشركة متعددة الجنسيات بافتراض أنها تتكبد خسائر في الدولة الأم وذلك بسبب النفقات الباهظة للبحوث والتطوير والنفقات غير المباشرة ، الأمر الذي يترتب عليه قيام الشركة الأم بالمبالغة في تحديد أسعار التحويل لصادراتها إلى شركاتها التابعة أو تقليل سعر الواردات من هذه الشركات إن الحافز سوف يكون مجديا بل ومرغوبا فيه وذلك في حالة عدم سماح حكومة الدولة الأم بترحيل الخسائر للامام وذلك للاغراض الضريبية أو اذا كانت الشركة تتوقع استمرارية هذه الخسائر لفترة تتجاوز المدة المسموح خلالها بترحيل الخسائر للامام .

وبالمثل فانه اذا كانت احدى الشركات التابعة الأجنبية تتكبد خسائر ، ففي مثل هذه الحالات فان الشركة متعددة الجنسيات قد تقوم بتحويل الأموال هناك - باستخدام سياسة أسعار التحويل - اذا كانت الخسائر لا يسمح بترحيلها للامام وفي نفس الوقت لا يسمح بخصم تلك الخسائر من الوعاء الضريبي للشركة الأم .

Taxes, Customs Duties  
and Export Subsidies

٢ - الضرائب والرسوم الجمركية  
واعانات التصدير

يمكن القول بأن من أهم المحفزات وراء استخدام سياسة أسعار التحويل - انما يرجع الى الفروق في معدلات الضرائب والرسوم الجمركية بين الدول (٨) ان اعانات التصدير قد تكون أحد العوامل المؤثرة في هذا المجال .

فاذا كانت أسعار الضرائب أعلى في احدى الدول المضيفة بمقارنتها بتلك الأسعار السائدة في الدولة الأم ، ففي هذه الحالة تقوم الشركة الأم بتصدير منتجاتها الى شركتها التابعة الموجودة في هذه الدولة المضيفة



وذلك بسعر أعلى مما يجب . ان هذا الاجراء يترتب عليه تحريك أو نقل الارباح الى الدولة الأم ، ويتم تطبيق هذا الاسلوب اذا كان الفرق في المعدلات الضريبية الفعالة Effective Tax Rates يتجاوز التعريفه الجمركية في هذه الدولة المضيفه . أما اذا كانت التعريفه الجمركية على الواردات - في هذه الدولة المضيفه - أعلى ، فان ذلك سوف يستلزم تسعير الواردات بأقل مما يجب (٩) .

وبالمثل اذا قامت الشركة التابعة بالتصدير الى الشركة الأم فانها سوف تقلل من السعر Underprice طالما أن الفرق بين معدلى الضريبة بالاضافة الى الوفورات في الرسوم الجمركية على الواردات في الدولة الأم يزيد على اعانسة التصدير في بلد هذه الشركة التابعة .

وتجدر الاشارة الى أن المدى الذى يمكن عنده نقل الآرباح بحرية انما يعتمد - بالطبع - على حجم العمليات بين الاطراف المرتبطة والهيكل التنظيمى بالشركة متعددة الجنسيات ومدى يقظة السلطات المختصة .

ان مثل هذه السياسات قد تجعل الحكومات تتخذ اجراءات من شأنها اعادة توزيع أرباح الشركة متعددة الجنسيات ككل وما يصحب ذلك من اعادة توزيع المفردات المدينة والمفردات الدائنة والمدفوعات الاخرى بين الشركات المرتبطة وذلك من أجل منع التهرب الضريبى Tax Evasion فعلى سبيل المثال نجد أن القوانين البريطانية تخول السلطات الضريبية بها حق الفحص الدقيق لأسعار تحويل المنتجات . ولقد ترتب على ذلك أن السلطات الضريبية فى بريطانيا جعلت احدى الشركات السويسرية العملاقة تدفع لسداد الضرائب بأثر رجعى و التى بلغت حوالى ٢ بليون جنيه استرليني (١٠) .

### ٣ - تعدد أسعار صرف العملات : Multiple Exchange Rates

حيث نجد في العديد من الدول النامية وجود أكثر من سعر صرف، فعلى سبيل المثال يكون هناك سعر غير مفضل ويطبق على تسديدات الأرباح وذلك بالمقارنة بسعر الصرف الذى يطبق على رأس المال أو الواردات من السلع الوسيطة. ان هذا الوضع يترتب عليه فرض ضريبة اضافية على تسديدات الأرباح الأمر الذى يؤثّر بالتالى على السياسة المتبعة فى تحديد أسعار التحويل فى مثل تلك الحالات (١١).

### ٤ - قيود كمية Quantitative Restrictions

ان القيود المفروضة على تسديدات الأرباح غالبا ما تؤدى الى تحفيز الشركة متعددة الجنسيات على استخدام سياسة أسعار التحويل بالشكل الذى يؤدى الى نقل الأرباح من تلك الدول التى تفرض قيودا على تسديدات الأرباح. أضف الى ذلك أن الحاجة تزداد الى استخدام سياسة أسعار التحويل عندما تكون المدفوعات الأخرى - مثل الاقساط Royalties والأتعاب الادارية والفنية Fees - التى تتم الى الشركة الام تقع تحت رقابة وسيطرة حكومة الدولة المضيفة.

فاذا كانت الشركة التابعة من الشركات التى تحقق أرباحا عالية وأن هناك قيودا على تسديدات الأرباح بالاضافة الى أن الشركة الأم لا ترغب فى اعادة استثمار تلك الأرباح ،فانها تعمل على نقل تلك الأرباح وذلك عن طريق المبالغة فى تسعير صادراتها الى تلك الشركة التابعة وبغض النظر عن تكبد رسوم جمركية اضافية حيث أن أى ربح يمكن تحقيقه من الخارج فى مثل هذه الحالات سوف يكون بمثابة ربح صاف.

٥ - وجود مساهمين محليين : Existance of Local Shareholders

- ان وجود مساهمين محليين فى احدى الشركات التابعة الاجنبية قد يكون دافعا للشركة متعددة الجنسيات على المبالغة فى تسعير صادراتها التى هذه الشركة التابعة وذلك لعدد من الأسباب ، لعل أهمها ما يلى :
- أ - زيادة نصيب الشركة الأم من الأرباح الكلية وذلك على حساب المساهمين المحليين
- ب - تضخيم قيمة المعدات الرأسمالية التى تساهم بها الشركة الأم فى رأس مال الشركة التابعة .
- ج - العمل من أجل التواطؤ Collusion مع الشركاء المحليين لتحويل الأموال للخارج أو لاعادة بيعها فى السوق السوداء .

ثانيا : تقليل الخطر وعدم التأكد (١٢) Minimize Risk and Uncertainty.

ان الربحية فى المدى الطويل للشركة متعددة الجنسيات قد تتعرض للعديد من الضغوط فى المناطق التى تعمل بها ، ومن ثم فان الاستخدام الحكيم Judicious Use لسياسة أسعار التحويل بهدف اظهار مستويات منخفضة من الأرباح قد يساهم جيدا نحو ضمان الأرباح المستقبلية أو المحافظة على تحقيق التوازن فى الأرباح ضد كافة أنواع التهديدات .

Balance of Payments and  
Exchange Rate Pressures

١ - ميزان المدفوعات والضغط  
على أسعار الصرف :

ان مشاكل ميزان المدفوعات غالبا ما تدفع بالحكومات الاجنبية الى تخفيض Devalue قيمة عملاتها وفرض قيود على نقل الارباح من الشركات الاجنبية . وهكذا فان القيود على الصرف الاجنبى وكذلك الخسائر الناتجة عن تخفيض قيمة العملة تؤدى بالشركة متعددة الجنسيات الى استخدام سياسة أسعار التحويل وذلك عن طريق تضخيم أسعار الصادرات الى تلك الدول بهدف نقل أموال الى الشركة الأم وذلك فى كل مرة يتم فيها عقد صفقة مع الشركة التابعة الاجنبية .

Political and Social  
Pressures

٢ - الضغط السياسية والاجتماعية :

ان هذه الضغوط غالبا ما تتمثل فى تلك الضغوط التى تمارسها نقابات العمال من أجل حصولهم على نسبة عالية من الأرباح المعلنة ، هذا بالإضافة الى التهديدات الحكومية بتأميم تلك الشركات الاجنبية وذلك بسبب ما قد تمارسه من أساليب استغلالية .

ففى حقيقة الامر فان أى دولة مضيعة تحاول الرقابة على أنشطة الشركات متعددة الجنسيات غالبا ما ينظر اليها على أنها مكان غير مرغوب فيه Undesirable Area للاعلان عن أرباح عالية سواء فى المدى القصير أو فى المدى الطويل وذلك بغض النظر عن أسعار الضرائب والرسوم الجمركية السائدة أو العوامل الأخرى . ان هذا الوضع يترتب عليه قيام الشركة متعددة الجنسيات باستخدام سياسة أسعار التحويل بغرض نقل الارباح خارج تلك الدولة المضيعة .

ان الاعلان عن ارباح عالية قد يسبب عددا من ردود الفعل والتي من شأنها تقليل ربحية الشركة متعددة الجنسيات .

أ - ان حكومة الدولة المضيفة قد تقلل من مستوى الحماية للمنتج النهائي للشركة متعددة الجنسيات . وعلى ذلك فاذا كانت حكومة الدولة المضيفة تحدد مستوى الحماية على أساس تكلفة الانتاج في الشركة مضافا اليها نسبة ربح معقولة فعندئذ تستطيع الشركة وبسهولة أن ترفع من مستوى الحماية وبالتالي تزيد من أرباحها وذلك عن طريق تضخيم التكاليف وذلك بالمبالغة في تسعير صادراتها الى مثل هذه المناطق. ان استخدام استراتيجية أسعار التحويل في مثل هذه الحالات يعطى الشركة متعددة الجنسيات سلاحا قويا عند مساومتها مع حكومة الدولة المضيفة من أجل الحصول على تنازلات معينة .

ب - ان قيام حكومة الدولة المضيفة بفرض رقابة على الاسعار يعتبر حافزا قويا لاستخدام سياسة أسعار التحويل من أجل نقل الأموال للخارج .

ج - ان خطر المنافسة المتزايد من جانب الشركات الاخرى بالدولة المضيفة والذين ينجذبون بسبب تلك الارباح العالية المعلن عنها قد يؤدي بالشركة متعددة الجنسيات الى استخدام سياسة أسعار التحويل من أجل تقوية المركز التنافسي للشركة التابعة وذلك عن طريق تسعير الصادرات بأقل سعر ممكن . ان هذه الاسعار المدعومة يمكن ازالتها تدريجيا عندما يتقوى المركز التنافسي للشركة التابعة في السوق الاجنبي . وبنفس الاسلوب فان أسعار التحويل المنخفضة يمكن استخدامها لوقاية Sheild العمليات الموجودة من الاثار الضارة الناتجة عن المنافسة الاجنبية المتزايدة .

أضف الى ما سبق أن الشركة التابعة الاجنبية يمكنها الوصول الى أسواق رأس المال المحلي . وذلك عن طريق تسعير المدخلات بأسعار أقل وتسعير المخرجات بأسعار أعلى ، حيث أن هذه الاستراتيجية يترتب عليها تدعيم كل من المركز المالي للشركة التابعة وأرباحها المعلنة .

حدود استخدام أسعار التحويل : Limits to the Use of Transfer Prices

هناك نوعان من القيود التي عندها يمكن للشركة متعددة الجنسيات تحريك أسعار التحويل بحرية وذلك لكي تتماشى مع الاهداف الخاصة بالشركة وهاتان المجموعتان من القيود هما : قيود داخلية وقيود خارجية . وفيما يلي توضيح لهاتين المجموعتين .

أولا : القيود الداخلية : Internal Limits

لا شك أن مقدرة الشركة متعددة الجنسيات على التكيف Adaptability وكذلك هيكلها التنظيمي يفرضان قيودا معينة على استخدام أسعار التحويل . انه يمكن ملاحظة أن تعظيم أرباح الشركة على حساب نموها أو العكس أو تعظيم القيمة السوقية لاسهم الشركة أو أى هدف آخر تسعير الادارة الى تحقيقه انما يعتبر ذلك غير ملائم Irrelevant فيما يتعلق بسياسة أسعار التحويل والتي يكون الهدف منها هو تقليل الضرائب والتهديدات لارباح الشركة والتي تم تحقيقها بالفعل وبغض النظر عما اذا كانت هذه الارباح قد سددت في شكل عائد أو أعيد استثمارها (١٣) .

ان الاستخدام الرشيد Rational Use لأسعار التحويل

بواسطة الشركات متعددة الجنسيات ينبغي - لذلك - أن يتماشى مع أهدافها المختلفة التي تتعلق بالنمو Growth والعائد Dividends أو حتى

فعل الخير Philanthropy .

ان الشركة متعددة الجنسيات - والتي يوجد بها شركاء محليين وتتعرض لرقابة داخلية واضحة على أسعار التحويل ، أو حتى في تلك الشركات التي لا يوجد بها مستثمرين محليين - تخضع في نفس الوقت لقيود داخلية عند التعامل بأسعار التحويل وذلك في أى مرحلة من المراحل التالية :

١ - التحقق عند مستوى ادارة الشركة التابعة بأن ما تم تعظيمه هو ربح الشركة متعددة الجنسيات كوحدة واحدة ، وأن ذلك ربما كان على حساب الشركة التابعة .

٢ - توصيل المعلومات الضرورية ( مثال ذلك : أسعار الضرائب والرسوم الجمركية والرقابة على الاسعار ٠٠٠٠ الخ ) من الشركة التابعة الى الشركة الأم .

٣ - مدى قدرة الشركة الأم على تشغيل هذه الكمية الهائلة من المعلومات عن الشركات التابعة وذلك من أجل التوصل الى سياسة واضحة لأسعار التحويل .

٤ - وأخيرا مدى قدرة الشركة الام على تنفيذ سياسة أسعار التحويل وذلك باقناع الشركات التابعة على تحمل اظهارة خسائر أو أرباح أقل .

ان القيود السابقة يمكن ادماجها في قيتين :

١ - درجة التكامل والرقابة المركزية في الشركة متعددة الجنسيات .

٢ - الآثار السيكولوجية التي تتطلب من الشركات التابعة التمشي مع الاهداف المتعلقة بالاعلان عن الارباح

ففيما يتعلق بالقيود الاول ، فانه يبدو أن سياسة أسعار التحويل يمكن استخدامها وبفعالية كبيرة بواسطة الشركات الكبيرة التي تطبق أسلوب الادارة المركزية ويكون لها في نفس الوقت خبرة في كيفية التعامل مع الحكومات .

ان الوضع السابق يتعارض مع تلك الشركات التي لا يكون لها الا استثمارات  
محددة في الخارج أو اذا كانت شركاتها التابعة تتمتع بقدر كبير من  
الاستقلال  
\*Autonomy

الا أنه يلاحظ أن الهيكل التنظيمي في الشركات الكبيرة متعددة الجنسيات  
انما يتجه نحوازدياد الرقابة على الشركات التابعة بواسطة الشركة الأم حيث  
نجد أن القرارات الحاسمة التي تتعلق بالاستثمار والتسعير والبحوث يتم تركها  
للمركز الرئيسي أما قرارات الانتاج فيتم تركها للشركات التابعة . أضف  
الى ذلك أن غالبية العمليات بين الاطراف المرتبطة انما تتم بتوجيه من  
الادارة المركزية في الشركة الام (١٤) .

أما فيما يتعلق بالقيود السيكولوجي-The Psychological constrains  
int. فان أحد الحجج الرئيسية للحفاظ على سياسة أسعار التحويل انما يكمن فى  
تمكين الشركات التابعة الجديدة من اقتحام الاسواق وبدون اظهار خسائر  
كبيرة . وذلك فى الوقت الذى يبدو فيه أن بعض الشركات تعمل طبقا لمفهوم مراكز  
الربحية ، حيث يطلب من كل مركز اظهار ربحيته الحقيقية وذلك كهدف معنوى  
ولتحقيق رقابة أكثر فعالية من جانب المركز الرئيسى .

ان هذه الحجج لا يمكن أن تؤخذ بجدية حيث أن الشركة متعددة  
الجنسيات غالبا ما تحتفظ بمجموعتين من السجلات المحاسبية : احدهما  
بيان الارباح الحقيقية Real Profits والاخرى لبيان  
الربح الضريبي Taxable Profits وأن هذا الاسلوب يعتبر من الاساليب  
الشائعة التى تمارسها الشركات متعددة الجنسيات . ان ذلك يبين لنا وبصدق  
مدى ولاء Loyalty مديرى الشركات التابعة الاجنبية للادارة المركزية



في الشركة الام عن ولائهم للسلطات الضريبية أو للشركاء المحليين . أضف الـ  
 ذلك أن أداء مديري الشركات التابعة انما يتم طبقا للمعايير التي تضعها الشركة الام  
 ومن ثم فانها هي التي تقرر لهم مكافآتهم المالية. (١٥) Financial Rewards

ومن العرض السابق يتضح لنا أن الشركة متعددة الجنسيات تعرف جيدا  
 الاسعار الصحيحة Right Prices لكافة أنواع السلع التي يتم تبادلها  
 مع الاطراف المرتبطة Related Parties وأنها قادرة على استخدام  
 سياسة أسعار التحويل بدقة عالية وذلك من أجل تحقيق أهدافها . ومع ذلك  
 فانه يمكن القول أن هناك عددا من السلع لا يوجد لها سعر في السوق الحرة حتى  
 يمكن الرجوع اليه ان هذه السلع ليست محلا للتجارة في الاسواق المفتوحة  
 أو لكونها سلعا احتكارية أو لكونها سلعا ذات طبيعة خاصة Highly Specific  
 أو لأنها تباع على أساس متقطع (١٦) They are sold on a discontinuous  
 basis ومن ثم فانها تخضع لسياسة تسعير تمييزية Discriminatory  
 Pricing في الاسواق المختلفة .

أضف الى ذلك أنه سيكون من الصعب جدا - كما هو الحال في حالات  
 عديدة - تحديد سعر المساواة الصحيح To assign a correct arm's  
 length price وذلك بسبب وجود التكاليف المشتركة وبصفة خاصة تكاليف  
 اجراء البحوث والتطوير R & D costs وبالتالي فان أى سعر  
 تحويل تستخدمه الشركة أو يتم تحديده بواسطة الحكومة المضيفة سوف يكون محلا  
 للنقد Criticised وذلك لكونه سعرا اعتباطيا Arbitrary.

وهكذا تتضح لنا أهمية سياسة أسعار التحويل حيث أنه سوف يكون من السهل على الشركة متعددة الجنسيات القيام بتعظيم الربح الكلى للشركة كوحدة محاسبية واحدة Accounting Entity وبدون الحاجة الى الاحتفاظ بمجموعتين من السجلات المحاسبية Double sets of Accounts إذ أنه سيكون من الصعب على حكومات الدول المضيفة القيام باحتساب التكاليف والارباح لكل شركة من الشركات التابعة على انفراد (١٧).

External Limits

ثانيا : القيود الخارجية

هناك نوعان من السلطات تتعامل معها الشركة متعددة الجنسيات وهما السلطات الجمركية والسلطات الضريبية .

ان السلطات الجمركية Customs Authorities تركز اهتماماتها نحو التأكد من أن الواردات لم يتم تسعيرها بأقل مما يجب وذلك لكي تحصل على المبلغ العادل من الإيرادات الجمركية Tariff Revenue

انه يمكن القول بأن هذه السلطات الجمركية تعتبر غير مجهزة تجهيزا كافيا بالقدر الذي يمكنها من معرفة ما اذا كان السعر المحمل هو السعر الصحيح من عدمه . ان عملية التأكد من أسعار التحويل تعتبر - بلا شك - عملية معقدة وصعبة للغاية وأنها تحتاج الى خبرة فنية متخصصة تغطي عددا هائلا من المنتجات .

ان موظفي الجمارك Customs officials قد يثار لديهم شكوك عن بعض أسعار السلع . وفي هذا الصدد نجد أن التجربة التي قامت

بها كولومبيا أظهرت أن بعض السلع تم تسعيرها بما يزيد على ٣٠٠٪ عن السعر الموجود في الاسواق العالمية أو السعر الذي تقدمه الشركات الاخرى ومع ذلك فان هذه السلع لم تلفت نظر موظفي الجمارك في كولومبيا . ان هذه الأدلة وغيرها توضح أن الاجراءات الجمركية تعسبر غير منتظمة Unsystematic وأنها اعتباطية Arbitrary وغير كافية (١٨) Inadequate .

وتأسيسا على ما سبق ، فان هناك من يرى (١٩) بأنه من السهل التأكد من أسعار المنتجات التامة الصنع والتي يتم تبادلها بين أطراف مرتبطة - حيث أن سياسة أسعار التحويل تكون أقل تعرضا لاساءة استخدامها - وذلك بالمقارنة بالسلع الوسيطة والمنتجات الرأسمالية Intermediate and Capital Goods

كذلك فان السلطات الضريبية Tax Authorities تواجه هي الاخرى بمشاكل مماثلة ، حيث يقومون بالاستفسار عن أسعار التحويل بطريقة مباشرة ومثلهم في ذلك مثل موظفي الجمارك فهم غير مؤهلين للقيام بمثل هذا العمل . ان موظفي الضرائب لا يثار غالبا لديهم شكوك الا فيما فيما يتعلق بتلك الشركات التي تعلن عن أرباح بسيطة للغاية Too little Profits كما أنهم قد يحددون سعرا أعلى وذلك بطريقة تحكيمية . ان مثل هذه الاجراءات من جانب موظف الضرائب لا تعسبر اجراءات فعالة لاكتشاف التلاعب المحكم Clever Manipulation في كل من الأسعار والأرباح .

أضف الى ما سبق أن تلك الاجراءات تكون غير عادلة وذلك بالنسبة للشركات التي تتعرض لخسائر حقيقية Genuine Losses

انه - كما أوضحنا - توجد صعوبات تواجه الحكومات المضيفة عند تحديد سعر المساواة وذلك بالنسبة للسلع التي تتطلب تكاليف مشتركة والتي لا تكون محلا لتداولها في السوق المفتوحة ، وكذلك تلك السلع التي تتسم بصفة الخصوصية ، ومن ثم فانه ليس هناك سعر يمكن الرجوع اليه بسهولة Reference Price وأن التسعير استنادا الى التكلفة الحدية - Marginal cost Pricing لن يكون سعرا مقبولا على أنه يمثل السعر العادل والسبب في ذلك يرجع الى وجود تكاليف باهظة للبحوث والتطوير تتعلق بتلك النوعية من السلع .

ان الباحث يرى أن الكثير من السلع المتبادلة بين أطراف مرتبطة لا تقع في مجموعة السلع التي تتسم بصفة الخصوصية أو تلك التي لا تكون متبادلة في الاسواق المفتوحة . وعلى ذلك فانه على حكومات الدول المضيفة التفاوض مع الشركات متعددة الجنسيات على معدل عادل للربح لهذه النوعية من السلع الخاصة وذلك بعد الاخذ في الاعتبار كافة تكاليف الانتاج المباشرة وغير المباشرة .

وأخيرا فانه يمكن القول بأن سياسة أسعار التحويل تعتبر من الادوات الهامة التي تستخدمها الشركة متعددة الجنسيات وأنه يكون لها دائما اليد العليا Deliberately The upper Hand في استخدامها وبطريقة عمدية كأداة لتحقيق أهدافها ومصالحها الخاصة .

## تقييم السياسات البديلة لأسعار التحويل

ان تنوع المحددات المشتابكة والمعقدة - والتي تم توضيحها بالتفصيل فى المبحث السابق - تؤثر بالطبع على المنهج الذى سوف تنتجه الشركة متعددة الجنسيات عند وضع أسعار التحويل .

وفى هذا الصدد يثار التساؤل الاتى :

" هل هناك سعر تحويل واحد يوفى الى خدمة كافة أغراض الشركة الأم وشركاتها التابعة على قدم المساواة ؟ "

ان سعر التحويل قد يكون واحدا من البدائل التالية :

- ١ - سعر السوق .
- ٢ - التكلفة الكلية ( الفعلية أو المعيارية )
- ٣ - التكلفة المتغيرة .
- ٤ - التكلفة مضافا اليها هامش ربح
- ٥ - أى سعر آخر يتم التفاوض عليه .

وفى هذا المبحث سوف يتم القاء الضوء على كيفية تحديد سعر التحويل الذى يتخذ كأساس لتسعير الصفقات التى تتم بين الاطراف المرتبطة والمشاكل الناجمة عن ذلك .

Cost Or Market price.

التكلفة أم السوق ؟

فى بادىء الامر ، فانه يمكن القول بأنه عند تواجد أسواق المنافسة

الكاملة Perfectly Competitive Markets فان عملية

تحديد أسعار التحويل للسلع والخدمات لن تثير الكثير من المشاكل والسبب فى ذلك يرجع الى أن هذه السلع يمكن شراؤها أو بيعها فى هذه الاسواق .

ان أسعار التحويل يمكن أن تعتمد اما على أسلوب التكلفة أو أسعار السوق . انه يمكن القول أن الاسواق التنافسية - وذلك لسوء الحظ - نادرا ما تتوافق بالنسبة للسلع التى يتم تحويلها فيما بين الاطراف المرتبطة . وعلى ذلك فإن أسعار التحويل التى تركز سواء على التكلفة أو سعر السوق سوف يصبح من الصعب القول بأنها أسعار غير متحيزة . (٢٠)

ان استخدام أسعار التحويل التى تعتمد على أسعار السوق تتسم بعدد من المزايا . ان أسعار السوق تمثل - بلا شك - تكلفة فرصة Opportunity Cost للشركة التى تقوم بالتحويل ، كما أنها تتماشى مع أسلوب مراكز الربحية التى تدار على أساس لا مركزى . أضق الى ذلك أن أسعار السوق تساعد على التمييز بين العمليات التى تحقق ربحا من تلك التى لا تحقق أرباحا . وأخيرا فانه يمكن القول بأن أسعار السوق يمكن الدفاع عنها على أنها تمثل أسعار المساواة عند حدوث خلافات مع حكومات الدول المضيفة .

وبالرغم من المزايا السابقة الا أن أسعار التحويل التى تعتمد على أسعار السوق يقابلها عدد من المشاكل . فهناك مشكلة تتعلق باستخدام أسعار السوق عند الغياب الدائم Frequent Absence للسوق الوسيطة للسلعة أو الخدمة محل التساؤل ، وحتى لو كانت هذه السوق متاحة الا أنه نادرا ما تكون سوقا تنافسية كاملة . كذلك فان الأخذ بأسعار السوق يؤدى الى الاهتمال فى جمع بيانات ذات أهمية ، والتى تتعلق بتكاليف الانتاج . وأخيرا فان أسعار السوق لا تقدم للشركة متعددة الجنسيات مجالا كبيرا للتلاعب بأسعار التحويل من أجل أغراض المنافسة .

ان أنظمة أسعار التحويل والتي تعتمد على التكلفة تساعدنا على التغلب على العديد من المشاكل السابقة . أضف الى ذلك أن الأنظمة القائمة على التكلفة Cost -Based Systems تتسم بالعديد من المزايا ، لعل أهمها ما يلي :

- ١ - أنها سهلة الاستخدام .
- ٢ - أنها تعتمد على بيانات متاحة .
- ٣ - أنه من السهل تبريرها في مواجهة السلطات الضريبية .
- ٤ - أنها تساعد على تجنب الخلافات الداخلية والتي تصاحب الأنظمة التي تحدد بطريقة اعتباطية .

ومع ذلك فان أسعار التحويل التي تستند الى التكلفة تواجه هي الاخرى بعدد من المشاكل . فعلى سبيل المثال يقال أن تحويل سلع أو خدمات على أساس التكلفة الفعلية ، فان ذلك يقدم حافزا بسيطا جدا للوحدات التي تقوم بالتحويل وذلك من أجل تحقيق الرقابة على عناصر التكاليف الخاصة بها (٢١) ، أضف الى ذلك أن أوجه القصور Inefficiencies في أقسام الانتاج قد تم تبريرها الى الوحدات المشتريّة وذلك في شكل أسعار متضخمة للسلع التي حصلت عليها . أيضا فإنه . يمكن القول أنه حتى ولو تم استخدام التكلفة المعيارية كأساس للتسعير - وذلك لعلاج هذه المشاكل - فإنها لن تؤدي هي الأخرى الى تمكين المنشأة من اتخاذ القرارات المثلى التي تتعلق بوضع منهج عادل لاسعار التحويل .

فعلى سبيل المثال نفترض أن الشركة التابعة س تقوم بتوريد أجزاء معينة الى الشركة التابعة ص وذلك بتكلفة معيارية قدرها ١٥ جنيها للوحدة وأن هذه

التكلفة تتضمن ستة جنيهاً مقابل التكلفة الثابتة ، وأن كلا من الشركتين تعملان بأقل من الطاقة الكلية ، وأن التكلفة الإضافية التي تتعرض لها الشركة ص لا إجراء عمليات صناعية أخرى وتسويق المنتج النهائي بلغت خمسة جنيهاً للوحدة ، وأن هناك مورد خارجي ( ع ) يقوم بعرض المنتج للبيع إلى الشركة التابعة ص ولكن بسعر ١٣ جنيهاً للوحدة فيفرض أن الشركة التابعة ص تستطيع أن تباع انتاجها بالتجزئة على أساس ١٩ جنيهاً للوحدة .

في استخدام المعلومات السابقة يمكن التوصل إلى ما يأتي :

تقرير بأداء الشركة التابعة ص

الشراء من ع		الشراء من س		سعر بيع الوحدة تكلفة الوحدة :
١٩		١٩		
	١٣		١٥	مصاريف التشغيل والتسويق
١٨	<u>٥</u>	٢٠	<u>٥</u>	ربح (خسارة) الوحدة
١		(١)		

ومن التحليل السابق يتضح أنه أفضل للشركة التابعة ص أن تقوم بالشراء من المورد الخارجي ( ع ) وليس من الشركة التابعة س . ومع ذلك فإنه إذا قامت الشركة التابعة س بتسعير منتجاتها إلى الشركة التابعة ص على أساس التكلفة المعيارية للوحدة أي بواقع ٩ جنيهاً ، وهذا معناه أنه تم استبعاد التكلفة الثابتة وقدرها ٦ جنيهاً للوحدة حيث أن هذه الأخيرة لا تعتبر تكلفة ملائمة لاتخاذ القرار في مثل هذه الحالات . ان التسعير على أساس التكلفة



المتغيرة سوف يترتب عليه أن تستفيد الشركة متعددة الجنسيات بمبلغ ٤ جنيهاً  
للوحة .

ان المثال السابق يوضح أن أسعار التحويل التي تركز على التكلفة  
(الفعلية أو المعيارية) سوف تؤدى بالشركة التابعة س أن تعامل التكاليف الثابتة  
بها على أنها تكاليف متغيرة ، الامر الذى يؤدى الى احداث ما يسمى بالخلل  
الوظيفي فى اتخاذ القرارات Dysfunctional Decisions للشركة  
متعددة الجنسيات كوحدة واحدة

#### Current Practices : الممارسات الحالية :

يمكن القول من خلال استعراض الحجج المؤيدة والمعارضة The Pros  
and Cons المرتبطة بنماذج أسعار التحويل التى تعتمد على التكلفة أو  
أسعار السوق فانه لا يمكننا الجزم بتفضيل طريقة على أخرى فى الواقع  
العملى .

ان الدليل العملى Empirical Evidence بشأن تفضيل أى من  
الطريقتين لا يزال غير واضح إذ أنه مازالت هناك دراسات وأبحاث تمولها  
منظمات مهتمة بهذا الموضوع وقد أظهرت هذه الدراسات عدداً من  
النتائج أهمها ما يلى : (٢٣)

١ - ان ممارسات أسعار التحويل لم تأخذ فى الاعتبار أياً من طريقتى التكلفة  
أو أسعار السوق عند تحديد سعر التحويل . ان أهداف الشركة  
واستراتيجيات أسعار التحويل المرتبطة بها هى فقط المحدد الرئيسى للمنتج  
الذى يتم استخدامه عند تحديد سعر تحويل السلع بين الاطراف المرتبطة .

٢ - استخدام طريقة التكلفة في الصناعات المتكاملة رأسيا-Vertically integrated Industries وذلك عندما يكون القسم القائم بالتحويل عبارة عن مركز تكلفة أو استخدام التكلفة مضافا اليها هامش ربح عندما يكون القسم المحول مركز ربحية . أما التحويلات الجانبية Lateral Transfers والتي تتم بين الوحدات المشتغلة في نفس المرحلة الانتاجية ، فعادة يتم استخدام طريقة التكلفة مضافا اليها مصاريف المناولة .

٣ - بيد و أنه يتم الوصول الى حلول وسط تحظى بالقبول العملي Practical Compromises وأنها هي التي تحدد سعر السوق أو التكلفة،وهكذا فإنه في معظم الشركات نجد أنه تم استخدام بيانات التكلفة الفعلية عند تحديد أسعار التحويل ، هذا بالرغم من أن التكاليف المعيارية يفضل استخدامها وذلك عندما تكون متاحة . ومع ذلك فإننا نجد أن هناك من يبيد استخدام التكاليف الحدية وذلك من الناحية النظرية ، هذا بالاضافة الى أن هناك دراسة ميدانية أثبتت قيام عدد من الشركات باستخدام التكاليف الحدية وذلك على نحو مستمر (٢٤) .

٤ - ان معظم الشركات التي تعتمد على أسعار السوق انما نستفيد من أسعار السوق التي يمكن الحصول عليها من أسواق السلع الوسيطة وذلك بالنسبة للسلع التي يتم تحويلها فيما بين الاطراف المرتبطة . أما في حالة عدم توافر تلك الاسواق الوسيطة فان هناك بدائل أخرى يتم اللجوء اليها . فبالنسبة للشركات التابعة التي تتمتع بدرجة عالية من الاستقلال ، فانه يتم التوصل الى سعر سوق يكون مقبولا وذلك من خلال التفاوض مع مديري هذه الشركات التابعة .

٥ - كذلك فان المكونات التي تفتقر Lack الى وجود سعر خارجي معادل فيتم تسعيرها غالبا على أساس المتكلفة مضافا اليها نسبة ربح .

وهنا يثار التساؤل الاتي :

ما هو السعر الذي يعبر عن التكلفة مضافا اليها نسبة ربح ؟ ان ما يشكـل التكلفة مضافا اليها نسبة ربح Cost - Plus يعتبر بلا شك سؤالا مفتوحا . فهل السعر في هذه الحالة يجب أن يتضمن المصاريف الادارية والبيعية ؟ كذلك ما هو الوضع بالنسبة لتكاليف البحوث والتطوير ، وهل سيتم التسعير على أساس المبالغ الفعلية أو المعيارية ؟ ان التطبيق العملي قد أثبتت أن كافة هذه المداخل يتم استخدامها بواسطة الشركات عند التوصل الى أسعار التحويل .

٦ - هناك مشكلة أخرى تتعلق بعدم وجود أسعار سوق يمكن اتخاذها كأساس عند تحديد أسعار التحويل الخاصة بالخدمات التي تؤديها الشركة الأم الى شركاتها التابعة . وهنا نجد أنه يكون من الصعب جدا تحديد أسعار تحويل تلك الخدمات المؤداة مثل أتعاب الإدارة Management Fees والاقساط Royalties الخاصة بتأجير Lease الاصول غير الملموسة Intangible Assets مثل براءات الاختراع Patents ان الكثير من الشركات متعددة الجنسيات هي التي تقوم بتحديد سعر التحويل الذي تراه مناسبا في مثل هذه الظروف .

وأخيرا فانه يمكن القول انه اذا لم يوجد ثمة اعتراض من جانب السلطات الضريبية أو أن ما أثير بشأن سعر التحويل إنما هو فقط بمثابة شكوى بسيطة ، ففي مثل هذه الحالات فان هناك افتراض عام مؤداه بأن سعر التحويل - الذي أتخذ كأساس لتسعير الصفقات بين الاطراف المرتبطة - لابد وأن يكون سعرا معقولا

بعض المتغيرات أو العوامل العرضية : Some Casual Variables

ان هناك محددات أخرى قد تؤثر على المنهج المتبع لتحديد أسعار التحويل. وفي هذا الصدد فان هناك بحوثا ميدانية أظهرت مغزى تلك العوامل وسواء تم اتباع المنهج القائم على التكلفة أو ذلك المنهج الذى يستند الى أسعار السوق .

ومن أهم هذه العوامل ما يلي :

- ١ - أسلوب ادارة الشركة .
- ٢ - حجم الشركة .
- ٣ - درجة دولية النشاط فى الشركة .
- ٤ - جنسية القائمين على ادارة الشركة .

ففيما يتعلق بفلسفة ادارة الشركة متعددة الجنسيات ، فاننا نجد أن الشركات التى تأخذ باللامركزية نجد أن مديرى الشركات التابعة يتمتعون بدرجة استقلال نحو وضع أسعار التحويل ومقارنتها بالبدايل الأخرى خارج الشركة ككل . وفي مثل هذه الظروف فان أسعار التحويل التى ترتكز على أسعار السوق سوف تبدو معقوليتها .

أيضا فان حجم الشركة يعتبر متغيرا آخر يؤثر احيانا على استراتيجية سعر التحويل . ففي الشركات الكبيرة نجدها تتجه نحو استخدام أسعار التحويل التى تعتمد على التكلفة ، والسبب فى ذلك يرجع الى الحقيقة التى مؤداها أن الشركات الكبيرة Large Companies تعمل غالبا فى الاسواق الاحتكارية Oligopolistic Markets ومن ثم رغبتها نحو اتخاذ اجراءات حمائية فى مواجهة ضغوط الشركات المتنافسة الاخرى . أضف الى ذلك أن الشركات الكبيرة لديها العديد من الاساليب التى تمكنها من التلاعب بأرقام الربح ، وعلى ذلك

فانهم يهتمون بأسعار التحويل وآثارها اللاحقة (٢٥) Subsequent Effects

وعلى العكس من ذلك فان الشركات الصغيرة لا تكون عادة في موقف يسمح لها بتبرير الابتعاد عن أسعار السوق السائدة لمنتجاتها . وهذا الوضع يترتب عليه قبول تلك الشركات لاسعار السوق اذ أنه ليس أمامها الا هذا الاختيار .

ايضا فانه كلما كانت الشركة متغلغلة في الأنشطة الدولية كلما كان ذلك مبررا قويا نحو الاخذ بأسعار التحويل التي تعتمد على منهج التكلفة .

وأخيرا فان جنسية القائمين على ادارة الشركة متعددة الجنسيات تؤثر على المنهج الذي سوف يتبع عن عند تحديد أسعار التحويل .

ففي احدي الدراسات تم التوصل الى النتائج التالية : (٢٦)

- ١ - ان الشركات الامريكية والبريطانية والفرنسية واليابانية تتجه نحو تفضيل منهج التكلفة عند تحديد أسعار التحويل .
  - ٢ - أما الشركات الكندية والايطالية والاسكندنافية فانها تفضل استخدام أسعار السوق كأساس لتحديد أسعار التحويل .
  - ٣ - لم يكن هناك تمييز محدد نحو تفضيل أى من طريقتي التكلفة أو السوق بالنسبة للشركات الالمانية والبلجيكية والسويسرية والهولندية .
  - ٤ - ان سياسة أسعار التحويل تعتبر حقا مطلقا قاصرا على مديري الشركة الأم
- The absolute prerogative of Parent company Executives
- وبغض النظر عن جنسية الشركة .

## المبحث الثالث

أسعار التحويل واقتصادات

الدول النامية

لقد سبق القول أن العديد من الدراسات أثبتت ازدياد حجم التجارة بين الاطراف المرتبطة وذلك بصورة ملحوظة وأن هذه النسبة قدرت بحوالي ٤٠٪ من الحجم الكلي للتجارة الدولية .

ان هناك دراستين ميدانيتين (٢٧) تقدمان لنا دليلا واضحا على مدى ازدياد حجم التجارة بين الاطراف المرتبطة. ان هاتين الدراستين كانتا في كـل من الولايات المتحدة الامريكية وبريطانيا .

الشركات الامريكية والبريطانية  
US and UK Intra-firm Trade والتجارة بين أطراف مرتبطة:

لقد قامت وزارة التجارة الامريكية بأجراء دراسة ميدانية على عينة من الشركات الامريكية. وهذه العينة اشتملت على ٢٥٦ شركة أم أمريكية والتي لها ٢٥٠٠ شركة تابعة حيث تمتلك ٢٥٪ أو أكثر من رأسمالها . هذا وقامت الدراسة بجمع بيانات عن حجم المعاملات بين هذه الشركات الام وشركاتها التابعة خلال السنوات من ١٩٦٢ وحتى ١٩٧٠ .

هذا وقد أوضحت الدراسة عددا من النتائج لعمل أهمها ما يلي :

١ - ارتفاع نسبة الصادرات الى الشركات التابعة من ١٨٪ في عام ١٩٦٢ الى ٢٤٪ في عام ١٩٧٠ وذلك من اجمالي صادرات الشركات، الأم الامريكية .

٢ - بلغت نسبة ما استوردته الشركات الام من شركاتها التابعة ٢٥% فى عام ١٩٧٠ وذلك من اجمالى وارداتها .

٣ - ان حجم التجارة الكلية للشركات التابعة بلغ حوالى ٣٤% من حجم التجارة الكلية فى المنتجات الصناعية للشركات الامريكية أى بعبارة أخرى فان مايقرب من ثلث الحجم الكلى للتجارة الامريكية فى المنتجات الصناعية فى عام ١٩٧٠ كان عبارة عن صفقات بين أطراف مرتبطة ، وأن هذه النسبة سوف تأخذ فى التزايد بمرور الوقت .

أما الدراسة الميدانية التى تمت فى برطانيا فقد اشتملت على ١٤٦٦ شركة صناعية بريطانية ، وقد أظهرت الدراسة أن اجمالى الصادرات بلغ ٣٣٦٠ مليون جنية استرلينى منها ١٠٣٠ مليون جنية استرلينى صادرات تمت الى الشركات المرتبطة أى حوالى ٣٠% من اجمالى الصادرات .

أسعار التحويل والدول النامية : Transfer Pricing and Developing countries

فى هذا الجزء سوف يناقش الباحث تجربة الحكومة فى كولومبيا حيث أنها تقدم لنا دليلا على مدى استخدام الشركات متعددة الجنسيات لسياسات أسعار التحويل وذلك بالصورة التى تخدم أهدافها وذلك على حساب اقتصاديات الدول النامية على وجه الخصوص .

فى عام ١٩٦٧ تمت الموافقة على القانون رقم ٤٤٤ والذى يقضى بفرض الرقابة على الصرف الاجنبى واتخاذ الاجراءات المتعلقة بتحقيق الرقابة على أسعار التحويل وذلك من منطلق الاعتقاد بأنه لا قيمة للرقابة على العائد Dividends والاقساط Royalties وذلك فى الوقت الذى لا يتم فيه مراقبة العمليات التى تتم بين الاطراف المرتبطة . " (٢٨) .

ان قطاع الصناعات الدوائية Pharmaceuticals هو القطاع الرئيسى الذى وقع تحت الدراسة فى كولومبيا والسبب فى ذلك يرجع الى ان هذا القطاع يشتمل على عدد كبير من الشركات الاجنبية فى كولومبيا ، هذا بالاضافة الى قطاعات أخرى اشتملت على الصناعات الكيماوية Chemicals والمطاط Rubber والصناعات الكهربائية .

ومن الجدير بالذكر أن هذه الابحاث التى تمت فى عام ١٩٦٨ بمعرفة مكتب التخطيط The planning office وكذلك الابحاث التى غطت الفترة من ١٩٦٧ - ١٩٧٠ التى قام بها مجلس الرقابة على الواردات The Import Control Board أنها قد استعانت بعدد من الكيميائيين والفنيين المؤهلين .

هذا وقد تمت مقارنة الاسعار التى تم تحميلها بالفعل على الواردات وذلك بالاسعار المدفوعة للسلع المقارنة Comparable commodities بواسطة الشركات المحلية Locally Owned Companies وكذلك بالاسعار التى تدفع بواسطة الشركات الامريكية اللاتينية الاخرى وكذلك بالاسعار السائدة بصفة عامة فى الاسواق العالمية. ان الهدف الرئيسى من وراء ذلك كان يقصد اكتشاف الى اى مدى يتم المبالغة فى التسعير والعمل بالتالى على التقليل من حدوث هذه المبالغت وذلك باتخاذ اجراءات قانونية بما فى ذلك فرض غرامات كبيرة Heavy Fines .

ان المبالغة فى التسعير تم تعريفها على أنها تساوى :

$$(\text{السعر الفعلى} - \text{السعر المقارن}) / \text{السعر المقارن} \times 100$$



ومن أجل الوصول الى سعر السوق العالمي ، فان المحققين - Investigators قاموا بأخذ متوسط السعر المتاح في قوائم التسعير وليس السعر الأقل ، هذا مع السماح بخصم تكاليف النقل بالاضافة الى نسبة قدرها ٢٠٪ مقابل الخطأ

20% margin for error

وهكذا فان اجراءات التوصل الى متوسط السعر العالمي قد تم بصورة تعتبر سخية، جدا وأنها في صالح الشركات الاجنبية . ومع ذلك فقد كانت هناك انحرافات كبيرة في التسعير لعدد كبير من السلع الدوائية المستوردة وصلت الى معدل ١٥٥٪ في عام ١٩٦٨ والى معدل ٨٢٪ عن الاعوام ١٩٦٧ - ١٩٧٠ .

ان الاختلافات في النتائج يرجع الى الاختلافات في كل من الفترة الزمنية الواقعة تحت البحث وكذلك في عدد المنتجات حيث أن الاخيرة تعتبر أكثر شمولاً ان الوفورات التي حققتها الحكومة في كولومبيا من قيامها باتخاذ هذه الاجراءات بلغت ٣٣ مليون دولار سنويا في قطاع الصناعات الدوائية بمفرده وذلك من اجمالي فاتورة الواردات الكلية التي بلغت ١٥ مليون دولار .

أيضا فقد أوضحت الدراسة أن بعض الواردات من المطاط قد تمت المبالغة في تسعيرها وذلك بنسبة ٤٤٪ وبعض الواردات من السلع الكيماوية بنسبة ٢٥٪ وبعض المكونات الكهربية بنسبة ٥٤٪ .

ومن الجدير بالذكر أن هناك دراسات أخرى تمت في الدول المجاورة وبصفة خاصة في شيلي وذلك في عام ١٩٧١ . وقد أظهرت الدراسة نتائج مماثلة .

ان الدراسة الميدانية التي تمت في كولومبيا قد اشتملت على ١٤ شركة اجنبية . ان هذه الشركات هي مجرد جزء من عينة تم اخضاعها للدراسة . ان نتائج هذه الدراسة تقدم لنا دليلا عمليا واضحا عن مدى اساءة استخدام أسعار التحويل وما يلي

ذلك من آثار على الأرباح المعلنة بواسطة هذه الشركات الأجنبية ، الأمر الذي يؤثر بالتالي على اقتصاديات تلك الدول النامية وعلى ميزان مدفوعاتها على وجه الخصوص.

ان الجدول رقم (١) يوضح لنا مدى مبالغة الشركات الأجنبية في أسعار التحويل وبصفة خاصة في قطاع الصناعات الدوائية حيث تراوحت نسبة المبالغة من ٣٣% إلى أكثر من ٣٠٠% وذلك على الواردات محل الفحص.

ان نتائج الدراسة السابقة توضح لنا مدى قيام الشركات متعددة الجنسيات بالمبالغة في أسعار التحويل للسلع التي تتم بين الأطراف المرتبطة . هذا وان كان لا يمكن تعميم نتائج هذه الدراسة حيث انها تتعلق بعينة صغيرة تتكون من ١٠٤ شركة .

الا أنه يمكن القول بأن محفزات استخدام أسعار التحويل في كولومبيا تعتبر واضحة جدا . ان حكومة كولومبيا تفرض قيودا كمية على تسديدات الأرباح ، هذا بالإضافة الى فرض رقابة على أسعار السلع الدوائية ومنتجات المطاط وأن الرسوم الجمركية على الواردات من السلع الوسيطة تعتبر منخفضة وخاصة على السلع الدوائية ( معدل اسمي يتراوح من ١% إلى ٢% ) .

ان نتائج الدراسة السابقة توصلنا الى حقيقة هامة جدا مؤداها أن الكثير من الدول النامية تعتبر بلا شك في موقف مماثل لما تم اثباته في كولومبيا. أضف الى ذلك أن هذه الدول لم تبدأ بعد في اتخاذ الاجراءات التي قامت بها الحكومة في كولومبيا .

ومما سبق يمكن التوصل الى نتائج هامة ، لعل أهمها ما يلي :

- ١ - ان حجم التجارة بين الأطراف المرتبطة تشكل قيمة عالية من الحجم الكلي للتجارة العالمية ، وأن هذه النسبة سوف تأخذ في التزايد .

جدول رقم (١)

المبالغ في أسعار التحويل وآثارها على ربحية

١٤ شركة أجنبية في كينيا

(١٩٦٧ - ١٩٧٠)

الصناعات والشركات	الواردات التي خضعت للفحص	المبالغ في التسمير	الأرباح المعلنه كنسبة من صافي الاصول	الأرباح على المبالغ في التسمير كنسبة من صافي الاصول	أرباح المبالغ في التسمير على اجمالي الواردات كنسبة من صافي الاصول (محصية)	الأرباح المعدله كنسبة من صافي الاصول
	%	%	%	%	%	%
الصناعات الدوائية						
١	٥٢,١	١٥٨,٣	٧,٦	٤١,٥	٧٩,٦	٨٧,٢
٢	٢٠,١	٣٩,٥	١١,٢	٢,٠	١٠,٠	٢١,٢
٣	١٠٠,٠	٥٦,٦	١٦,٥	١٩,٦	١٩,٦	٣٦,٠
٤	٢٨,١	٨١,٠	٦,٣	٥,٦	٩,٩	٢٦,٢
٥	٣٢,٤	٢٨٨,٩	٦,٣	١٩,٢	٥٩,٣	٦٥,٦
٦	٣٩,١	٣٣,٥	٠,١	٢,٥	٦٣,٩	٦٤,٠
٧	٣٥,٢	٣٣,٧	١٢,٤	٣,١	٨,٨	٢١,٢
٨	٥٤,١	٩٥,٤	(٧,٤)	١٧,٩	٣٣,١	٢٦,١
٩	٤٨,٦	٨٣,٧	٤٢,٨	١٢١,٧	٢٢٩,٨	٢٧٢,٦
١٠	٤٤,٢	٣١٣,٨	٢٧,٥	٣٩,٦	٨٩,٦	١١٧,١
١١	٣٠,٩	١٣٨,٩	٥,٩	٩,٩	٣٢,٠	٣٧,٩
صناعات المطاط						
١٢	٦٠,٠	٤٠,٠	٨,٣	٦,١	١٠,٢	١٨,٥
الصناعات الكيماوية						
١٣	٢٢,٣	٢٤,١	٨,١	٠,٣	١,٣	٩,٤
١٤	٣٠,٤	٨١,١	٠,٧	١,٨	٥,٩	٦,٦

Source:

Lal S., Transfer pricing by Multinational Firms, Oxford Bulletin of Economics and Statistics, August 1973.

- ٢ - ان التجارة العالمية يسيطر عليها عدد قليل من الشركات متعددة الجنسيات والتي تسيطر ايضا على كمية هائلة من الانتاج والموارد العالمية .
- ٣ - ان الارباح المعلنة بواسطة الشركات متعددة الجنسيات تعتبر بلا شك أقل بكثير من قيمة الصفقات التي تمت بين اطراف مرتبطة . وعلى ذلك فان تغييرا بسيطا في أسعار التحويل يمكن أن يؤدى الى احداث تغيير كبير جدا في ربحية هذه الشركات .
- ٤ - ان الدليل العملى أوضح لنا أن أسعار التحويل تستخدم عن عمد لتحويل الارباح من المناطق الاقل رغبة Less Desirable الى المناطق المرغوبة بدرجة أعلى More Desirable Areas
- وأخيرا فانه يمكن القول بأن الاجراءات والقيود المستخدمة حاليا للرقابة على أسعار التحويل تعتبر - بلا شك - غير فعالة .

Welfare of Host Economies  
and Transfer - Pricing

رفاهية اقتصاديات الدول المضيفة  
وأسعار التحويل

ان الدول المضيفة عندما تكون في موقف لا يسمح لها بحصولها على نصيبها العادل من المزايا الناتجة عن الموارد التي تستخدمها شركات الاستثمار الاجنبية التي تعمل على أراضيها ، فان ذلك معناه دحض للحجج التي تقول بأن الدول المضيفة تحقق مزايا من وراء تلك الاستثمارات الاجنبية المباشرة .

ان نظريات الاستثمار المباشر الاجنبى (٢٩) التي تؤيد الفكرة التي مؤداها أن الشركة متعددة الجنسيات تقوم بالاستثمارات الاجنبية المباشرة وذلك من أجل النمو والدفاع عن السوق الذي يمكن أن تخسره يمكن أن يتم دحضها بسهولة وذلك عندما تقوم هذه الشركات بالمبالغة في أسعار التحويل والاعلان

عن ارباح أقل مما يجب ، بل وأحيانا اظهر خسائر كما يظهر من الجدول رقم (١) . ان هذا الوضع معناه أن الدول المضيقة . تتكبد خسائر باهظة ناتجة عن هذه الاستثمارات الاجنبية المباشرة . ان هذه الخسائر تعتبر - بلا شك - خسائر مزدوجة حيث تمثل خسائر في إيرادات ضريبية Tax Revenues ضاعت على خزانة حكومة الدولة المضيقة بسبب الاعلان عن أرباح أقل ، هذا بالاضافة الى خسائر ناتجة عن خروج عملات صعبة من البلد المضيف مما يؤثر تأثيرا بالغا على ميزان مدفوعات هذا البلد .

أضف الى ما سبق من أن الخسائر التي تحدثها أسعار التحويل يتحمل عبءها قطاعات مختلفة في البلد المضيف . فالمساهمون المحليون يتعرضون لخسائر ناتجة عن فقدانهم لنصيبهم الشرعي في أرباح هذه الشركات كذلك فان العاملين بهذه الشركات يحرمون من امكانية حصولهم على أجور ومرتبات عالية . أضف الى ذلك المستهلكين الذين يدفعون مبالغ أعلى مما يجب مقابل حصولهم على السلع التي تنتجها هذه الشركات . و أخيرا فان هناك المنتجين الذين يتضررون بسبب نقص الصرف الاجنبي اللازم لاستيراد ما يحتاجون اليه من خامات وأصول رأسمالية .

وفي المدى الطويل ، فان استخدام سياسة أسعار التحويل سوف يترتب عليها حرمان اقتصاد الدولة المضيقة من فوائد الاستثمارات المضحى بها ( أضف الى ذلك المزايا الضريبية التي تم منحها للمستثمرين الاجانب ) مما يؤدي ذلك الى تشويه صورة تلك الاستثمارات الاجنبية .

وعلاوة على ما سبق ، فان الاعلان عن أرباح أقل ، فان ذلك يترتب عليه اعاقاة المستثمرين المحليين المرتقبين . ان هذا الامر الخطير يترتب عليه الاعتماد الابدى لاقتصاد الدولة المضيقة على الاستثمارات الاجنبية

ومن العرض السابق يتضح لنا مدى خطورة الاثار السيئة التي تحدثها سياسات أسعار التحويل والتي تكون أشد ضررا على اقتصاديات الدول المضيفة النامية .

ان الشركة متعددة الجنسيات عندما تدخل الى الدول الاقل تقدما ، فانها تؤثر بالتالى على مستوى الرفاهية فى تلك الدول وذلك كنتيجة طبيعية لقدرتها على المساومة Bargaining Power وذلك بسبب وجود التجارة بين الاطراف المرتبطة ، الامر الذى يمكنها من اخفاء قدر كبير من المعلومات عن الحكومات المضيفة . ان هذه الميزة تعتبر - بلا شك - ميزة دائمة A permanent Advantage طالما أن هناك تجارة تتم بين الاطراف المرتبطة .

مقترحات للدول المضيفة للتغلب على  
Suggestions to overcome the negative Effects of  
transfer-pricing. الاتجار السلبية لاسعار التحويل :

ان بعض مؤيدى الشركات متعددة الجنسيات يشعرون بالقلق وذلك بسبب ما تتمتع به هذه الشركات من سمات خاصة والتي تمكنها من تحقيق أهدافها (٣٠) ان وجود ونمو حجم التجارة بين الاطراف المرتبطة يزيد من مقدرة تلك الشركات وبالتالى يقلل من قدرة الحكومات المضيفة وذلك فيما يتعلق بمحاولتها تجاه تنظيم واحكام الرقابة على هذه الشركات .

ان بعض البدائل الرئيسية المتاحة أمام حكومات الدول المضيفة لغرض الرقابة على هذه الشركات تشتمل على :

١ - ان الحكومة المضيفة قد تضع أسعار التعريفات الجمركية والضرائب بنفس المستوى وذلك حتى يمكنها تحقيق نفس القدر من الايرادات وبغض النظر بالتالى عن كيفية نقل الاموال .

ان هذا البديل لن يوقف الشركات متعددة الجنسيات من استخدام سياسة أسعار التحويل وذلك عندما يكون الحافز الرئيسى ليس الفروق الضريبية بل عوامل أخرى ، هذا بالإضافة الى أن استخدام التعريفات الجمركية على أنها أداة ضريبية سوف تحد من الهدف من استخدام التعريفات الجمركية على أنها سياسة حماية مرنة .

٢ - ان الحكومة المضيفة قد تحاول كسر العلاقة بين الواردات والشركات الأم وذلك بحصر كافة الواردات فى ادارة حكومية واحدة أو اجبار هذه الشركات الاجنبية على الاستيراد من مصدر آخر .

ان هذا الاجراء يعاب عليه أنه يحتاج الى اجراءات ادارية ضخمة تفوق مقدرة هذه الدول المضيفة وبصفة خاصة الدول النامية، أضف الى ذلك المشاكل التى سوف تترتب على هذا الروتين الحكومى Red-Tape

٣ - ان السلطات الضريبية قد تحاول تقدير الوعاء الضريبى للشركات الاجنبية وذلك بالاسترشاد بأسس أخرى غير الارباح المعلنة . ومن أمثلة ذلك ربحية هذه الشركات فى دول أخرى أو على أساس المبيعات أو بناء على أى مقياس آخر .

ان هذا الاسلوب لا شك أنه سوف يصبح أسلوبا اعتباطيا الى أقصى حد كما انه يثير العديد من المشاكل والخلافات .

٤ - ان الحكومة المضيفة قد تقرر مراجعة أسعار التحويل بطريقة مباشرة ومقارنتها بالاسعار العالمية . ان هذا الاسلوب قد يكون من الصعب تنفيذه ، وكما أظهرت التجربة الامريكية أنه يؤدى الى اثاره الخلافات كما انه أسلوب حكمى عند عدم وجود أسواق مفتوحة يتم فيها تداول تلك السلع والمكونات .

الا أنه يمكن القول بأن ينصح بالاعتماد على مستشارين متخصصين أو وكالات دولية في مثل هذه الحالات.

٥ - قد تتفق جميع الحكومات المضيفة على فرض الضرائب على الشركات متعددة الجنسيات وذلك على أساس مشترك فيما بينها . ان هذا الاسلوب قد تبدو مثاليته وأنه يتغلب على كافة التهديدات الدولية باتخاذ اجراء دولي . الا أنه صعب التطبيق في الواقع العملي .

٦ - وأخيرا فانه قد يقترح زيادة حصة المساهمين المحليين في رأس مال هذه الشركات الاجنبية وذلك لردع اساءة استخدام أسعار التحويل .

ان هذا الاجراء قد يكون مفيدا وذلك فقط في الحالات التي يكون فيها لدى الشركاء المحليين الخبرة الكافية للتأكد من عدم التلاعب بأسعار التحويل أو أن الشركاء المحليين لم يتأمرؤا مع المستثمرين الاجانب .

ومن العرض السابق يتضح لنا أن كافة البدائل السابقة يواجهها صعوبات وأن ذلك يتطلب تعاوناً بين الحكومات Inter-governmnt cooperation وتبادلاً للمعلومات Exchange of Information وذلك حتى يمكن أن تستفيد تلك الدول النامية من هذه الاستثمارات الأجنبية .



## المبحث الرابع

دراسة تطبيقية للأهمية النسبية  
لمحددات أسعار التحويل فى  
الشركات البريطانية

ويهدف هذا المبحث الى التعرف على أهم العوامل التى تؤثر على قرار أسعار تحويل السلع وذلك فى الشركات البريطانية متعددة الجنسيات .

هذا وقد اشتملت العينة محل الدراسة على ٣٥ شركة بريطانية والى لها استثمارات مباشرة فى الدول النامية .

ومن أجل الوقوف على الأهمية النسبية لمحددات أسعار التحويل والى اشتملت على أربعة عشر متغيرا ، فقد تم توجيه سؤالين وذلك على النحو التالى :  
السؤال الاول :

ويتطلب من مديرى الشركة تقييم كل متغير على حدة. هذا وقد تم استخدام مقياس ليكرت (٣١) حيث أعطيت أوزان متدرجة حسب المستويات التالية وعلى التوالى ( موافق بدرجة كبيرة - موافق - لم يتقرر بعد - غير موافق - غير موافق بدرجة كبيرة ) .

## السؤال الثانى :

ويتطلب اختيار أهم ٥ متغيرات والى يعتقد أنها هامة جدا للشركة متعددة الجنسيات وذلك عند اتخاذ قرار التسعير . هذا وقد قامت بعض الشركات باختيار عدد يقل عن خمسة عوامل .

الأهمية النسبية لمحددات أسعار التحويل  
في الشركات البريطانية

السؤال الثاني		السؤال الاول		محددات أسعار التحويل
الرتبة	النسبة المئوية*	الرتبة	الوسط الحسابي	
٢	٦٥ر٣	١	٣ر٨٥	ضرائب الدخل
٣	٦٤ر٢	٢	٣ر٣٢	الرسوم الجمركية
٩	٢٤ر٥	٦	٢ر٨١	اعانات التصدير
٦	٤٥ر٤	٤	٢ر٩٥	المنافسة
٧	٣٦ر٨	٨	٢ر٦١	ظروف السوق
١٤	٩ر٣	١٠	٢ر٤٥	تحسين المركز المالي للشركة التابعة
١٠	١٩ر٣	١١	٢ر٣٨	الرقابة على الاسعار
١	٦٩ر٤	٣	٢ر٩٧	قيود على التسديدات
٨	٣٠ر٦	٩	٢ر٥٩	التغيرات في أسعار الصرف
٤	٥٣ر٦	٥	٢ر٨٤	التضخم
٥	٥٠ر٢	٧	٢ر٧١	قيود على الواردات
١١	١٥ر٤	١٤	٢ر٢٢	الظروف الاقتصادية في الدولة المضيفة
١٢	١٣ر٣	١٣	٢ر٣٥	التأمين أو المصادرة
١٣	١١ر٢	١٢	٢ر٣٣	أرباح معقولة للشركة التابعة

ان الجدول رقم (٢) يوضح لنا ما يأتي :

١ - الأهمية النسبية The Relative Importance لكل متغير على حدة

\* يلاحظ أن النسبة المئوية في السؤال الثاني تم احتسابها على أساس قسمة عدد الشركات التي اختارت نفس المتغير وذلك على عدد الشركات في العينة أي ٣٥ شركة.

– وذلك عند تحليل الاجابة على السؤال الأول – وذلك عند اتخاذ قرار التسعير .

٢ – بيان أهم المحددات الخمسة التي تؤثر على قرار التسعير وذلك عند تحليل الاجابة على السؤال الثاني .

٣ – أن هناك ارتباطا موجبا وبدرجة عالية a highly significant Correlation بين رتب Rank-order محددات أسعار التحويل في السؤالين وذلك باستخدام معامل ارتباط سبيرمان Spearman's Rank-order Correlation Coefficient

ومن الجدير بالذكر أن معامل ارتباط سبيرمان تم احتسابه باستخدام المعادلة التالية :

$$r = 1 - \frac{6 (\sum d^2)}{n (n^2 - 1)}$$

٤ – ان التحليل أوضح لنا أن أهم محددات أسعار التحويل في الشركات البريطانية التي لها استثمارات أجنبية مباشرة في الدول النامية :

- أ – ضرائب الدخل .
- ب – القيود على التسديدات .
- ج – الرسوم الجمركية
- د – المنافسة
- هـ – التضخم
- و – القيود على الواردات .
- ز – اعانات التصدير .

ان هذه النتائج التي تم التوصل اليها من خلال هذين السؤالين تؤيد الى حد كبير النتائج التي توصلت اليها بحوث ميدانية أخرى والتي اظهرت أهمية

العوامل الضريبية والقيود المفروضة على التسديدات وكذلك عوامل التضخم والمنافسة في البلدان المضيقة وذلك عند اتخاذ قرار أسعار تحويل المنتجات بين الشركات المرتبطة. (٣٢).

## خلاصة البحث ونتائجه :

في هذه الدراسة تناول الباحث الأهمية النسبية لمحددات أسعار تحويل المنتجات للدول النامية في الشركات متعددة الجنسيات بالتطبيق على الشركات البريطانية وذلك من خلال أربعة مباحث على النحو التالي .

ففي المبحث الأول تم الحديث عن محددات أسعار التحويل بشكل عام . وقد قام الباحث بتقسيم هذه المحددات الى مجموعتين رئيسيتين :

١ - محفزات تؤدى الى تعظيم الأرباح ، والتي تشمل على ما يلى :

أ = وجود خسارة لدى إحدى شركات المجموعة .

ب = الضرائب والرسوم الجمركية وإعانات التصدير .

ج = تعدد أسعار الصرف .

د = قيود كمية على تسديدات الأرباح .

هـ = وجود مساهمين محليين .

٢ - محفزات تؤدى الى تقليل الخطر أو ظروف عدم التأكد والتي تشمل على ما يأتى :

أ = ميزان المدفوعات والضغوط على أسعار الصرف .

ب = الضغوط السياسية والاجتماعية .

ج = تهديدات مباشرة للأرباح .

ثم بعد ذلك تحدث الباحث عن حدود استخدام أسعار التحويل حيث أوضح أن هناك نوعين من القيود هما :

١ - قيود داخلية أى داخل التنظيم .

٢ - قيود خارجية وتشتمل على الصعوبات الناتجة عن التعامل مع السلطات

الجمركية والضريبية

أما المبحث الثاني فقد خصص للقيام بدراسة انتقادية للبدايل المتعلقة بوضع منهج أسعار التحويل ، حيث أن سعر التحويل قد يكون أحد البدائل التالية :

- ١ - سعر السوق
- ٢ - التكلفة الكلية (الفعلية أو المعيارية) .
- ٣ - التكلفة المتغيرة .
- ٤ - التكلفة مضافا إليها هامش ربح .
- ٥ - أى سعر يتم التفاوض عليه .

كذلك أوضح الباحث أن هناك عوامل أخرى عرضية قد تؤثر على تحديد سعر التحويل وذلك على أساس التكلفة أو سعر السوق . وأن من بين هذه العوامل ما يلي :

- ١ - أسلوب ادارة الشركة .
- ٢ - حجم الشركة .
- ٣ - درجة دولية النشاط فى الشركة .
- ٤ - جنسية القائمين على ادارة الشركة .

هذا وقد أوضح الباحث أن الدليل العملى أثبت انه ليس هناك تفضيل واضح بين أى من طريقتى التكلفة وسعر السوق ، بل ان أهداف الشركة هى المحدد الرئيسى للمنهج الذى يتم استخدامه عند تحديد سعر التحويل بين الاطراف المترتبة .

ثم بعد ذلك قام الباحث بمناقشة أسعار التحويل وأثرها على اقتصاديات الدول النامية وذلك من خلال المبحث الثالث . ففي هذا المبحث أوضح الباحث ارتفاع نسبة التجارة بين الاطراف المترتبة ، وأن هذه النسبة تأخذ

في التزايد المستمر وأن البعض قدر هذه النسبة بحوالي ٤٠٪ من الحجم الكلى للتجارة الدولية وقد تم تدعيم هذا الرأي من خلال دراسة النموذجين الأمريكى والبريطانى .

كذلك قام الباحث بدراسة أسعار التحويل في الدول النامية وذلك من خلال التجربة التى قامت بها حكومة كولومبيا حيث أن هذه التجربة أوضحت مدى المبالغة الشديدة في أسعار التحويل وأنها وصلت في بعض الأحيان الى أكثر من ٣٠٠٪ من السعر الموجود بالأسواق العالمية .

وعلاوة على ما سبق ، فقد أوضح الباحث أن المبالغة في أسعار التحويل إنما ينتج عنها خسائر يتحمل عبئها قطاعات مختلفة في الدول النامية التى تعاني على وجه الخصوص من انخفاض مستوى المعيشة بها بسبب مشاكل البطالة والضغط المتزايد على ميزان مدفوعاتها وأن هذه القطاعات تشمل :

- ١ - الحكومة ( خسائر في الإيرادات الضريبية وخروج الصرف الاجنى ) .
- ٢ - المساهمون المحليون ( فقدانهم لنصيبهم العادل في أرباح هذه الشركات ) .
- ٣ - المستهلكون ( حصولهم على السلع والخدمات بأسعار مرتفعة ) .
- ٤ - المنتجون المحليون ( نقص الصرف الاجنى اللازم لاستيراد الخامات والسلع الرأسمالية ) .

ثم بعد ذلك اختتم الباحث هذا المبحث بعرض عدد من المقترحات التى قد تمكن الدول المضيفة من التغلب على الاثار السلبية لأسعار التحويل وأن من بين هذه المقترحات ما يلى :

- ١ - قيام الحكومة المضيفة بوضع أسعار كل من الرسوم الجمركية والضرائب بنفس المستوى .

٢ - حصر كافة واردات الشركات التابعة الاجنبية في ادارة واحدة لتحديد مصدرها .

٣ - الاسترشاد بأسس أخرى عند تحديد أرباح الشركات التابعة الاجنبية .

٤ - التحقق من أسعار التحويل بطريقة مباشرة ومقارنتها بالاسعار العالمية .

٥ - اقتسام الوعاء الضريبي لهذه الشركات بين جميع الحكومات المضيفة وذلك على أسس معينة .

٦ - زيادة حصة المساهمين المحليين في رأس مال الشركات التابعة الاجنبية .

هذا وقد أوضح الباحث أن هناك صعوبات ومشاكل عملية تحيط بكل بديل من البدائل السابقة .

وأخيرا قام الباحث بإجراء دراسة تطبيقية لبيان أهم محددات أسعار التحويل في الشركات البريطانية وذلك من خلال دراسة ميدانية اشتملت على ٣٥ شركة بريطانية . وقد أوضحت هذه الدراسة ما يلي :

١ - الأهمية النسبية لكل متغير على حدة من المتغيرات التي قد تؤثر في اتخاذ قرار أسعار التحويل .

٢ - بيان أهم المحددات الخمسة التي تؤثر تأثيرا كبيرا في اتخاذ قرار أسعار التحويل .

هذا وقد أوضحت الدراسة مدى الارتباط بين الرتب التي تم الحصول عليها من خلال السؤاليين الاول والثاني .

وأخيرا فقد أوضحت هذه الدراسة الميدانية أن أهم محددات أسعار التحويل في الشركات البريطانية هي :



- ١ - ضرائب الدخل
- ٢ - القيود على التسديدات
- ٣ - الرسوم الجمركية
- ٤ - المنافسة .
- ٥ - التضخم
- ٦ - القيود على الواردات .
- ٧ - اعانات التصدير .

Notes :

1. See for instance:
  - (a) Johnson H.G., The Theory of International Trade, in Samuelson P.A. (ed.), International Economic Relations, Macmillan, New York, 1969.
  - (b) Kindleberger C.P., The International Corporation, MIT Press, Cambridge, 1970.
  - (c) Vernon R., Sovereignty at Bay, Longman, London, 1971.
2. Choi F.D.S. and Muller G.G., An Introduction to Multinational Accounting, Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, N.J., 1978.
3. See for instance:
  - (a) Arpan. J.S., International Intra-Corporate Pricing: Non-American Systems and Views, Indiana University 1971.
  - (b) Vernon R., op. cit.
4. Chii and Muller, Op. Cit.
5. Sharav I., Transfer Pricing-Diversity of Goals and Practices, Journal of Accountancy, April, 1974, pp. 56-62.
6. Bhagwati J., Fiscal Policies, the Faking of Foreign Exchange Declarations and the Balance of Payments, BOUIES.
7. Vaitos C.V., Inter-Country Income Distribution and Transnational corporations, Lima, 1972.
8. Horst T., The Theory of the Multinational Firm: Optimal Behaviour under Different Tariff and Tax Rates, Journal of Political Economy, Vol., 79, 1971.

9. Bhagwati J., On the Underinvoicing of Imports, BOUIES, 1964.
10. Choi and Muller, Op. Cit., P. 304.
11. Lall S., Transfer Pricing by Manufacturing Firms, Oxford Bulletin of Economics and Statistics, August 1973, pp. 173 - 195.
12. See for instance.
  - (a) Lall S. Op. Cit.
  - (b) Choi and Muller, Op. Cit
13. Barker B.L., US Foreign Trade Associated with US. Multinational Companies, Survey of Current Business, December, 1972.
14. Williamson O.E., Managerial Discretion, Organization Form and the Multi-Division Hypothesis, in Marris R. and Wood A. (ed.) The Corporate Economy, Macmillan, London, 1971.
15. The recent investigation of a Swiss Pharmaceutical Firm by the British Monopolies Commission (1973) reveals an absolutely Unconstrained use of Transfer prices. In the company's own words transfer prices are determined by what is reasonable for tax purposes', Quoted from Lal S., Transfer Pricing by Multinational manufacturing Firms, Op. Cit., P. 418.
16. Lal S., The Multinational Corporation, Nine Essays, The Macmillan Press Ltd., London, 1980.

17. See for example:
  - (a) Keegan W.J., Multinational Pricing: How Far is Arm's Length?, Columbia Journal of World Business, Vol. IV , No. 3, 1969.
  - (b) Duerr M.G., Tax Allocations and International Business, The Conference Board, N.Y., 1972.
18. Vaitos C.V., Transfer of Resources and Preservation of Monopoly Rents, Harvard Development Advisory Service, 1970.
19. Lal S., Transfer pricing by Manufacturing Firms, Op. Cit.
20. Choi and Muller, Op. Cit., P. 308.
21. Horngren C.T., Cost Accounting, Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, 1984.
22. These institutions include , for example :
  - (a) The National Industrial Conference Board.
  - (b) The Financial Executives Research Foundation.
23. Choi and Muller, Op., Cit., P. 309.
24. This has been proved through the survey conducted by the National Industrial Conference Board, Quoted from Choi and Muller, Op. Cit.
25. Arpan J.S., International Incorporate Pricing: Non-American Systems and Views, Journal of International Business Studies, Spring 1972, P. 17.
26. Ibid.
27. Lal S., Transfer Pricing by Manufacturing Firms, Op.

28. Ibid.
29. For a detailed discussion of Foreign Direct Investment Theories, the author has a Ph. D. Thesis which is entitled 'The Location Decision of the Multinational corporation and the Role of the National Tax Accounting system : The Case of Egypt, ST. Anderws University, 1989.
30. Verson R., Op. Cit.
31. Moser C.A. and Kalton, Survey, Methods in Social Investigation, Heinemann Educational Books Ltd, London, 1983, pp. 361-66.
32. Choi and Muller, Op. Cit., P. 312.