



Transfer pricing in Nederlandse goederenhandel

Angie Mounir

Marcel van den Berg

CBS Heerlen
CBS-weg 11
6412 EX Heerlen
Postbus 4481
6401 CZ Heerlen
+31 45 570 60 00
www.cbs.nl

projectnummer 302676
EBH
3 augustus 2017

kennisgeving De in dit rapport weergegeven opvattingen zijn die van de auteur(s) en komen niet noodzakelijk overeen met het beleid van het Centraal Bureau voor de Statistiek.

Managementsamenvatting

Verrekenprijzen (in het Engels: transfer pricing) zijn de prijzen die gehanteerd worden bij handelstransacties binnen (multinationale) concerns. Deze prijzen dienen volgens de richtlijnen van de OESO en de wet VpB marktconform te zijn. Echter, verrekenprijzen worden regelmatig door de OESO in verband gebracht met de verschuiving van winsten binnen concerns, met als doel de effectieve belastingdruk te minimaliseren. Door databeperkingen is het vaak lastig om intra-concern transacties en handel met niet-gelieerde partijen in het buitenland te onderscheiden, waardoor het al dan niet bestaan van transfer pricing moeilijk aantoonbaar is.

Sinds kort beschikt het CBS over een nieuwe databron, het Euro Group Register (EGR), waarmee zeggenschapsrelaties tussen Europese bedrijven in kaart gebracht kunnen worden. Uit de statistiek Internationale Handel in Goederen is het mogelijk om op transactieniveau een gemiddelde prijs per eenheid te berekenen. Door deze te combineren met informatie uit het EGR is het mogelijk om inzicht te krijgen in de verschillen tussen handel binnen en buiten het concern en daarmee een preliminair beeld te schetsen van het fenomeen transfer pricing in de Nederlandse goederenhandel. Aangezien het EGR zich uitsluitend op Europese landen richt, kijken we in dit rapport alleen naar de prijzen van de handel van in Nederland gevestigde multinationals met Europese handelspartners (EU en Europese Vrijhandelsassociatie).

De empirische resultaten laten zien dat Nederlandse ondernemingen gemiddeld lagere prijzen in rekening brengen voor goederen die geëxporteerd worden binnen het concern. Bij Nederlandse ondernemingen zijn deze prijzen nog lager indien de intra-concernexport naar een land gaat waar het vennootschapsbelastingtarief lager is dan dat in Nederland. Deze bevinding is in overeenstemming met de bevindingen van onderzoeken in andere landen en is een indicatie van fiscaal gemotiveerd prijsgedrag door Nederlandse ondernemingen. Lagere prijzen van de export naar concernonderdelen in landen met lagere belastingtarieven verlagen zowel de winst van de onderneming in Nederland en de kosten van het gelieerde bedrijf in het buitenland, waardoor een deel van de marge boekhoudkundig wordt verplaatst naar het land met het lagere belastingtarief. Bij buitenlandse ondernemingen actief in Nederland bieden de data onvoldoende houvast om uitspraken te doen over het al dan niet voorkomen van dergelijk gedrag.

Prijsverschillen tussen handel binnen en buiten het concern worden ook beïnvloedt door het belang van wederuitvoer in de export van een onderneming. Ondernemingen waar de wederuitvoer meer dan 95 procent van de export vormt rekenen beduidend hogere prijzen voor export binnen het concern dan buiten het concern. Dit wijst op verschillen in het prijsgedrag tussen wederuitvoerbedrijven en exporteurs van goederen van eigen makelij. De reden hiervoor is echter onduidelijk en bovendien worden de resultaten sterk gedreven door een kleine groep bedrijven in specifieke bedrijfstakken. Aan de importzijde laat ons model geen verschillen zien tussen prijzen van handel binnen het concern en vergelijkbare importtransacties met niet-gelieerde partijen.

Al met al is dit onderzoek een waardevolle eerste stap in het onderzoeken van verschillen in de beprijzing van handel binnen en buiten het concern. De resultaten van deze exercitie laten zien dat bepaalde groepen ondernemingen prijsgedrag laten zien dat varieert met verschillen in belastingtarieven tussen Nederland en het bestemmingsland van de export. De resultaten van deze eerste exercitie rond het delicate onderwerp transfer pricing dienen wel met de nodige voorzichtigheid geïnterpreteerd te worden. Om een robuuste en definitieve conclusie te kunnen trekken over het al dan niet voorkomen van transfer pricing in de Nederlandse goederenhandel zijn data nodig met een mate van detail die op dit moment niet voorhanden zijn.

1. Inleiding

Verrekenprijzen, of ‘transfer pricing’, zijn de prijzen die in rekening worden gebracht voor handelstransacties binnen een (multinationaal) concern. Volgens de richtlijnen van de OESO (OECD, 1995) en artikel 8b Wet VPB 1969, dienen deze prijzen marktconform te zijn, oftewel gelijk aan het prijsniveau van ‘arm’s length’-transacties. Ondernemingen zijn wettelijk verplicht de prijzen van intra-concern handel gelijk te stellen aan die van een identieke transactie tussen niet-gelieerde ondernemingen. Niettemin worden verrekenprijzen regelmatig door de OESO in verband gebracht met de verschuiving van winsten binnen concerns, met als doel de effectieve belastingdruk te minimaliseren. Ondernemingen zijn namelijk wettelijk verplicht om verrekenprijsdocumentatie bij te houden, maar zijn in het algemeen niet verplicht om gegevens over buitenlandse onderdelen van het concern te verstrekken¹.

Door databeperkingen zijn intra-concerntransacties en handel met niet-gelieerde partijen in het buitenland vaak niet te onderscheiden. Op de Verenigde Staten na, zijn deze gegevens voor vrijwel alle landen zeer schaars en onvolledig. Door een samenwerking met Eurostat beschikt het CBS nu over een nieuwe databron, het Euro Group Register (EGR), waarmee zeggenschapsverhoudingen tussen grensoverschrijdende ondernemingen binnen de EU en de Europese Vrijhandelsassociatie (EVA) in kaart gebracht kunnen worden. Voor een onderneming in Nederland kan dus worden vastgesteld of die een moeder-, dochter- of zustermaatschappij heeft in de EU of EVA-landen. Derhalve is het voor in Nederland gevestigde ondernemingen mogelijk te bepalen of een handelstransactie plaats vindt met een land waarin een moeder-, dochter- of zustermaatschappij van de Nederlandse onderneming gevestigd is. Echter, het is alleen mogelijk te bepalen of de betreffende onderneming met een land handelt waar een gelieerde partij zich bevindt en niet of de handel ook met die gelieerde partij plaatsvindt. Desalniettemin bieden beschikbare gegevens de mogelijkheid om een aantal beleidsrelevante vragen te beantwoorden. Zo kunnen we met econometrische analyses nieuwe inzichten verkrijgen in de prijsverschillen tussen handel binnen een multinationaal concern en handel tussen niet-gelieerde partijen.

In dit onderzoek proberen we ook verklarende factoren te identificeren voor prijsverschillen tussen transacties van ondernemingen en buitenlandse concerngenoten en vergelijkbare transacties van dezelfde goederen en met dezelfde bestemmingslanden van ondernemingen zonder concernverband. De literatuur wijst, bijvoorbeeld, op een belangrijk effect van verschillen in vennootschapsbelastingtarieven tussen het land van herkomst en het bestemmingsland op de gehanteerde prijsniveaus. Indien onderneming x een gelieerde partij in land y heeft en als het belastingtarief in land y lager is dan dat in Nederland, dan kan het fiscaal voordelig zijn voor onderneming x om de exportprijs bij handel binnen het concern met land y wat lager te zetten om zowel de kosten bij het buitenlandse onderdeel als de winst in Nederland te verlagen. Hogere belastingtarieven, gecorrigeerd voor

¹ Per 1 januari 2016 zijn nieuwe documentatieverplichtingen opgenomen in de vennootschapsbelasting waarbij grotere internationale ondernemingen (met een omzet vanaf 50 miljoen euro of meer) extra informatie, onder andere, over de financiële en fiscale positie van het concern en de eigendomsstructuur van de groep dienen te verstrekken.

verschillen in douanerechten indien deze van toepassing zijn, in landen waar concernonderdelen zich bevinden gaan vaak gepaard met hogere exportprijzen en lagere importprijzen voor handelstransacties binnen een concern (Clausing (2003) en Bernard et al. (2006) voor het geval van de VS; en Vicard (2014) en Davies et al. (2014) voor Frankrijk).

Naast belastingtarieven en douanerechten, benadrukt de literatuur de rol van sommige goederenkenmerken in het verklaren van verschillen tussen intra-concernprijzen en vergelijkbare transacties buiten het eigen concern. Zo zijn deze verschillen vaak beduidend groter bij handel in heterogene goederen. Verrekenprijzen van homogene goederen zijn namelijk makkelijker te berekenen omdat een vergelijkbare transactie in een arms'-length setting beginsel eenvoudiger vast te stellen is. Prijzen van heterogene goederen, aan de andere kant, kunnen zelfs verschillen tussen twee technisch identieke goederen als deze door de consument als verschillend gezien worden. Het is derhalve moeilijker om voor een intra-concerntransactie een marktconforme prijs te bepalen als het om een heterogeen goed gaat (Bernard et al., 2006). Verder kan de invloed van belastingtarieven op prijsverschillen versterkt worden bij handel in heterogene goederen. Omdat de marktconforme prijs in zo'n geval minder makkelijk vast te stellen is dan bij homogene goederen, kunnen verrekenprijzen makkelijker aangepast worden om een fiscaal voordeel te behalen (Davies et al., 2014).

Dit onderzoek richt zich op de goederenhandel van in Nederland gevestigde ondernemingen met bedrijven in de EU en in EVA-landen. We kijken daarbij specifiek naar de verschillen tussen verrekenprijzen van intra-concernhandel en de prijzen van transacties tussen niet-gelieerde partijen. Met gebruik van het EGR en de Statistiek internationale Handel in Goederen (IHG) volgen we de methode van Vicard (2014) en beschouwen we een handelstransactie als intra-concern indien deze plaatsvindt met een land waar een gelieerde partij van het betreffende bedrijf gevestigd is. Dit is een simplificering van de werkelijkheid en leidt tot een overschatting van intra-concernhandel en een onderschatting van de handel tussen niet-gelieerde partijen. Een bedrijf dat naar Frankrijk exporteert en daar ook een dochter heeft handelt niet per definitie met deze dochter. Intra-concerntransactie volgens deze methode zijn dus een combinatie van handel binnen en buiten multinationale concerns. Niettemin is het mogelijk om op basis van zo'n vereenvoudigde definitie van intra-concerntransacties nieuwe inzichten te verkrijgen in verklarende factoren voor de bovengenoemde prijsverschillen tussen intra-concernhandel en handel met niet-gelieerde partijen.

Paragraaf 2 beschrijft de databronnen van dit onderzoek en licht zowel de methode als de beperkingen daarvan toe. Paragraaf 3 schetst een beeld van de bedrijven in onze dataset en toont de resultaten van het econometrisch model. Paragraaf 4 sluit af met conclusies, bespreekt de beperkingen van dit onderzoek en geeft aanbevelingen voor verder onderzoek.

2. Databronnen en methode

In dit onderzoek wordt een nieuwe bron benut, namelijk het Euro Group Register (EGR). Voortvloeiend uit een samenwerking tussen Eurostat en statistische bureaus in diverse EU- en Europese Vrijhandelsassociatie (EVA) landen², brengt het EGR zeggenschapsverhoudingen tussen grensoverschrijdende ondernemingen binnen EU- en EVA-landen in kaart. Voor een onderneming in Nederland kan dus worden vastgesteld of die een moeder-, dochter- of zustermaatschappij heeft in een of meer EU- of EVA-landen. Het gaat hier om zowel directe als indirecte zeggenschapsrelaties tussen gelieerde eenheden binnen een concern. Hiermee onderscheidt het EGR zich van zowel de buitenlandse investeringsdata uit de vennootschapsbelasting als de Outward-FATS, bronnen waar het CBS al beschikking over had op dit vlak. In deze twee bronnen gaat het alleen om directe deelnemingen, oftewel directe dochters, terwijl het EGR ook informatie bevat over directe en indirecte moeders, indirecte dochters en overige gelieerde eenheden. In tegenstelling tot de vennootschapsbelasting is het EGR voornamelijk gericht op meerderheidsbelangen.

Het EGR is in principe beschikbaar voor de jaren 2008 tot en met 2015. Door een methodebreuk is het EGR vóór 2014 niet vergelijkbaar met recentere versies. Tot en met 2013 lag de nadruk op input vanuit commerciële bronnen zoals Dun & Bradstreet en Bureau van Dijk als bronnen van gegevens over multinationale concerns actief binnen Europa. De rol van statistische bureaus beperkte zich tot het valideren van de input geleverd door deze commerciële bronnen. Sinds 2014 zijn statistische bureaus een actievere rol gaan spelen door zelf de populatie van eenheden behorend tot multinationals af te bakenen en aanvullende informatie daarover aan Eurostat te leveren. Het CBS heeft er voor gekozen om geen gebruik te maken van commerciële bronnen en gegevens van andere statistische bureaus om Nederlandse eenheden toe te voegen aan het EGR. Deze bronnen worden alleen gebruikt voor het vastleggen van grensoverschrijdende relaties waarvan een in Nederland gevestigde eenheid deel uitmaakt. Commerciële bronnen worden echter nog wel gebruikt om eenheden aan te vullen en binnenlandse verbanden vast te leggen bij landen die dat toestaan.

Het CBS levert een volledige populatie van eenheden waarvan bekend is dat ze een moeder en/ of dochters in het buitenland hebben. Echter, de uiteindelijke dekking van het EGR is mede-afhankelijk van de eenheden geleverd door andere lidstaten. Zo is in 2014 bijvoorbeeld voor ruim 4.600 bedrijven buiten het EGR bekend uit de Vennootschapsbelasting dat ze meerderheidsbelangen in maatschappijen binnen de EU bezitten. Voor 2015 bevat het EGR informatie over 80.000 concerns actief binnen Europa, waarvan 13.606 in Nederland aanwezig zijn. In 2014 ging het om 61.000 concerns waarvan 9.300 in Nederland minstens één vestiging hebben. Zoals iedere nieuwe bron, is het verbeteringsproces in het EGR nog gaande. Zo is de dekking van Europese multinationals in het kader van 2015 beter dan in dat van 2014. Derhalve werken we in dit onderzoek met

² Naast de 28 EU-landen bevat het EGR informatie over onderdelen van multinationals in Noorwegen, Zwitserland, IJsland en Liechtenstein.

het kader van 2015. Nederlandse eenheden worden in het EGR op het niveau van CBS-personen³ gerapporteerd. Door deze aan het Algemeen Bedrijven Register (ABR) te koppelen is op ondernemingengroepsniveau (OG) bekend in welke EU- of EVA-landen een onderneming een gelieerde partij heeft. Indien een gelieerde maatschappij van een onderneming in land x is gevestigd, dan hebben alle bedrijfseenheden⁴ die onder zo'n groep vallen ook een gelieerde maatschappij in land x.

Naast het EGR maakt dit onderzoek ook gebruik van de Statistiek Internationaal Handel in Goederen (IHG). Deze bevat informatie over goederenhandel van bedrijven uitgesplitst naar goederensoort en land van herkomst of bestemming en wordt beschikbaar gesteld op het niveau van de bedrijfseenheden. Naast de regelmatig benutte informatie over de waarde van goederenhandel, bevat IHG ook informatie over hoeveelheden. Door een methodeverbetering is de kwaliteit van de hoeveelheidsinformatie sinds 2013 aanzienlijk hoger. Omdat gehanteerde prijzen niet worden uitgevraagd, worden hoeveelheden binnen dit onderzoek gebruikt om gemiddelde prijzen per bedrijf-goederensoort-landcombinatie te berekenen. Voor ieder bedrijf berekenen we deze gemiddelde prijzen voor ieder herkomst- en bestemmingsland op het meest gedetailleerde goederenniveau van de gecombineerde nomenclatuur van de Europese Unie. Om uitbijters uit te sluiten, laten we de hoogste en laagste 1 procent van de gemiddelde prijzen binnen iedere bedrijf-goederensoort-landcombinatie buiten beschouwing. Aangezien het EGR zich voornamelijk op concernverbanden binnen EU- en EVA-landen richt, beperken we ons tot de handel met deze landen. Voor handel binnen de EU geldt een waarneemdrempel van 900.000 euro in- of uitvoer per jaar. Bedrijven met een handelswaarde onder de drempel worden binnen IHG bijgeschat op basis van de opgaaf intracommunautaire prestaties (ICP). Aangezien de ICP geen informatie bevat over verhandelde goederensoorten, zijn deze niet op transactieniveau beschikbaar voor bedrijven onder de waarneemdrempel. Derhalve blijven deze bedrijven in dit onderzoek buiten beschouwing.

Dit onderzoek richt zich op prijsverschillen tussen goederenhandel binnen het eigen concern en goederenhandel tussen niet-gelieerde partijen. Idealiter zouden we voor iedere handelstransacties van een bedrijf in Nederland willen bepalen of deze binnen of buiten het concern plaatsvindt. Omdat de benodigde informatie over handelspartners ontbreekt, is het alleen mogelijk om met gebruik van het EGR te bepalen of een import- of exporttransactie plaatsvindt met een land waarin een aan het bedrijf gelieerde partij zich bevindt. Als bedrijf x deel uitmaakt van een multinational actief in Duitsland, dan beschouwen we alle invoer (uitvoer) van zo'n bedrijf uit (naar) Duitsland als intra-concern. Hierin volgen we de methode van Vicard (2014). Echter, deze afbakening overschat de waarde van intra-concernhandel en onderschat daarmee het verschil tussen handelsprijzen binnen het concern en prijzen van handel tussen niet-gelieerde partijen.

³ Een groep Een CBS-persoon bestaat uit een combinatie KvK-nummer en Fi-nummer. Samen vormen CBS-personen een ondernemingengroep indien er sprake is van overwegende zeggenschap, oftewel een zeggenschapspercentage van 50 procent of meer, tussen de eenheden (Heijnen, 2013).

⁴ Een bedrijfseenheid (BE) is onderdeel van een ondernemingengroep (OG) en maakt zelfstandig beslissingen over het productieproces. Een ondernemingengroep kan uit een of meer bedrijfseenheden ontstaan en wordt gekenmerkt door financiële autonomie. In dit onderzoek refereert de term bedrijf aan een bedrijfseenheid in termen van het Algemeen Bedrijvenregister.

Wat wij hier als extra-concernhandel beschouwen zou ook als zodanig geënclassificeerd worden als er meer informatie beschikbaar was geweest over handelspartners. Handel geënclassificeerd als intra-concern, aan de andere kant, is in feite een combinatie van handel binnen en buiten het eigen concern. Een bedrijf dat naar Frankrijk exporteert en daar ook een dochter heeft handelt niet per definitie met deze dochter. Volgens de literatuur is de kans juist groter dat de handel van zo'n bedrijf buiten het concern plaatsvindt. Zo laten Ramondo et al. 2011 en Atalay et al. (2014) voor de Verenigde Staten zien dat de meeste bedrijven behorend tot een multinational helemaal niet met gelieerde partijen handelen. Het aandeel van intra-concerntransacties in de totale goederenhandel is voor de VS op een derde vastgesteld (Bernard et al., 2006). In onze data ligt dit aandeel ruim boven de 65 procent voor zowel de import als de export binnen EU- en EVA-landen.

Omdat een zuivere afbakening van intra-concernhandel niet mogelijk is, kunnen we in dit onderzoek geen uitspraken doen over het aandeel van intra-concernhandel in de Nederlandse goederenhandel. Schattingen van prijsverschillen tussen handel binnen een groepsmaatschappij en handel tussen niet-gelieerde partijen zijn in dit onderzoek ook niet mogelijk. Niettemin kan de huidige definitie van intra-concernhandel nieuwe inzichten opleveren in de verklarende factoren van zo'n prijsverschil. Als uit ons model blijkt dat intra-concernhandel, zoals hier gedefinieerd, beduidend anders geprijsd wordt dan handel buiten het concern, dan is zo'n verschil een ondergrens van het werkelijke verschil tussen verrekenprijzen en externe prijzen. Indien verrekenprijzen niet beduidend anders blijken te zijn dan prijzen van handel met niet-gelieerde partijen, dan kan er nog sprake zijn van zo'n verschil maar is dat door databeperkingen niet zichtbaar in onze resultaten.

In een regressiemodel worden de prijzen van transacties op bedrijf-goederensoort-landniveau van het jaar 2015 verklaard aan de hand van diverse variabelen ontleend aan de literatuur. In de modellen van paragraaf 3 worden de volgende verklarende variabelen in beschouwing genomen: (1) of de transactie wel of niet als intra-concernhandel gecategoriseerd is; (2) of de transactie plaatsvindt met een land met een lager of met een hoger belastingtarief dan Nederland; (3) of het verhandelde goed heterogeen van aard is (volgens de Rauch-classificatie (Rauch, 1999)) en (4) of het een intermediair of consumptiegoed is (volgens de BEC-classificatie⁵). In sommige modellen kijken we ook naar de Ultimate Controlling Unit (UCI) van een bedrijf om te bepalen of prijsverschillen bij Nederlandse zich op dezelfde manier voordoen als bij buitenlandse bedrijven.

Hoewel we niet alle goederen-, land- en ondernemingenkenmerken expliciet in ons model opnemen, houden we wel rekening met deze mogelijke bronnen van verschillen door middel van fixed effects. Een model waarin we fixed effect opnemen voor landen en goederen, bijvoorbeeld, houdt impliciet rekening met verschillen in afstanden naar handelsbestemmingen, marktomvang, valuta, cultuur, taal, voorkeuren en overige (mogelijk niet-waarneembare) verschillen tussen landen, goederen en combinaties

⁵ "Classification by Broad Economic Categories" van de Statistische Commissie van de VN. Deze classificatie onderscheidt vier goederengroepen: intermediaire goederen, kapitaalgoederen, duurzame en niet-duurzame consumptiegoederen

daarvan. In een statische (cross-sectie) analyse zoals deze, houdt een model met ondernemingen en goederen effecten impliciet rekening met verschillen tussen ondernemingen zoals productiviteit, UCI, grootteklasse en geëxporteerde goederensoorten. Door rekening te houden met dit soort verschillen minimaliseren we de kans dat waargenomen verschillen in gemiddelde prijzen door product-, land- of bedrijfsheterogeniteit veroorzaakt worden.

Verder worden EU en EVA-landen in ons model in twee groepen ingedeeld: landen waar de vennootschapsbelastingtarieven lager zijn dan Nederland en landen waar dat niet zo is⁶. In 2015 hadden België, Duitsland⁷, Frankrijk, Griekenland, Italië, Luxemburg, Malta en Spanje hogere belastingtarieven dan Nederland⁸. Dit terwijl Bulgarije, Cyprus, Tsjechië, Denemarken, Portugal, Estland, Finland, het Verenigd Koninkrijk, Kroatië, Hongarije, Ierland, Litouwen, Letland, Polen, Roemenië, Zweden, Slovenië, Slowakije, IJsland, Liechtenstein en Zwitserland lagere VpB-tarieven hadden. In Oostenrijk was het VpB-tarief gelijk aan dat van Nederland in 2015. Deze indeling is op basis van de wettelijk bepaalde vennootschapsbelastingtarieven, oftewel de statutaire belastingdruk.

⁶ Deze groep bevat dus ook landen waar het belastingtarief gelijk is aan dat van Nederland. In het geval van EVA-landen geldt dit in 2015 alleen voor Oostenrijk.

⁷ Naast een vennootschapsbelastingtarief van 15 procent kent Duitsland gemeentelijke belastingen op winst tussen 7 en 17 procent en bedragen gemiddeld 15 procent.

⁸ Hier gaan we uit van een belastbare winst van 200.000 euro of meer en dus een belastingtarief van 25%.

3. Onderzoeksresultaten

In deze paragraaf worden de resultaten van dit onderzoek besproken. Eerst worden de belangrijkste kenmerken van bedrijven in onze populatie samengevat (paragraaf 3.1). Vervolgens kijken we, door middel van een regressieanalyse, naar prijsverschillen tussen intra-concernhandel en handel buiten concernverband en mogelijke verklarende factoren daarvan (paragraaf 3.2 kijkt naar exportprijzen en 3.3 naar importprijzen)

3.1 Populatieschets

Het Euro Group Register (EGR) bevat informatie over 16.490 in Nederland gevestigde bedrijven in 2015. Deze maken onderdeel uit van multinationals actief in ruim 210 landen. Niettemin worden onderdelen van multinationals in landen buiten de EU en het EVA-gebied verre van volledig opgenomen in het EGR. In 2015 maakte 15.506 Nederlandse bedrijven onderdeel uit van een concern actief in minstens één van de 28 EU-landen, Noorwegen, Zwitserland, IJsland of Liechtenstein. Ruim 83 procent van alle bedrijven in het EGR hadden in 2015 goederenexport en/of import en 40 procent handelde met minstens één EU- of EVA-land. In dit onderzoek kijken we alleen naar bedrijven in het EGR van 2015 die met EU- en EVA-landen handelen. We kiezen er voor om deze niet aan te vullen met bedrijven uit het ABR die wel met EU- of EVA-landen handelen maar niet opgenomen zijn in het EGR. Dit doen we niet omdat extra-concernhandel in dat geval ook een theoretische mix van intra- en extrahandel wordt voor zover bedrijven niet in het EGR voorkomen, maar wel in het ABR voorkomen met internationale handel in goederen en directe buitenlandse deelnemingen. In dit geval zou het niet meer mogelijk om verschillen tussen de twee groepen te interpreteren als een ondergrens van het werkelijke verschil.

Zoals eerder opgemerkt is de dekking van het EGR mede-afhankelijk van de informatie geleverd door andere landen. Uit de Vennootschapsbelasting van 2014, bijvoorbeeld, bleken 4.600 bedrijven buiten het EGR meerderheidsdeelnemingen binnen de EU te bezitten⁹. Verder is het sterk af te raden om het EGR aan te vullen met de Vennootschapsbelasting indien een volledig beeld van de vestigingslanden van gelieerde partijen noodzakelijk is voor het betreffende onderzoek. Buitenlandse investeringsdata uit de Vennootschapsbelasting zijn voornamelijk gericht op directe deelnemingen, oftewel directe dochters, terwijl het EGR ook naar moeders, indirecte dochters en overige gelieerde partijen kijkt. Indien de twee bronnen gecombineerd worden kan ten onrechte geconcludeerd worden dat een bedrijf geen gelieerde partij heeft in land x, waarbij een intra-concerntransactie van dat bedrijf met land x als handel met niet-gelieerde geïdentificeerd wordt.

Onze dataset telt 6.597 bedrijven, waarvan 80 procent zowel handelt als een gelieerde maatschappij heeft in een EU- of EVA-land. In 2015 zijn bedrijven in onze dataset samen

⁹ Voor 2015 is niet mogelijk vast te stellen over hoeveel bedrijven het gaat omdat de benodigde gegevens nog niet beschikbaar zijn.

goed voor 76 procent van de goederenexport naar en 78 procent van de goederenimport uit EU-landen, Noorwegen, Zwitserland, IJsland en Liechtenstein.¹⁰ Tabel 1 laat zien dat ruim 60 procent van de bedrijven in onze dataset tot een buitenlandse onderneming behoren. De meerderheid van deze buitenlandse ondernemingen heeft minder dan 250 werkzame personen in de ondernemingsgroep in Nederland. Merk op dat buitenlandse bedrijven oververtegenwoordigd zijn in onze dataset omdat we uitsluitend naar bedrijven behorend tot multinationale concerns kijken. Bedrijven die tot een Nederlandse multinational behoren zijn gelijk verdeeld tussen ondernemingen met het MKB-grootteklasse (ZMKB-ondernemingen) en ondernemingen met meer dan 250 werkzame personen in Nederland.

Tabel 1: Aantallen bedrijven naar UCI en grootteklasse van de overkoepelende onderneming

	Aantal	%
Buitenlandse onderneming met		
meer dan 250 wp	1046	16%
minder dan 250 wp	2971	45%
Nederlandse onderneming met		
meer dan 250 wp	1215	18%
minder dan 250 wp	1365	21%
Bedrijven in het EGR met intra-EU of EVA handel	6597	100%

Voor handel met EU- en EVA-landen, zijn buitenlandse ondernemingen in onze dataset goed voor 65 procent van de export van eigen makelij, 75 procent van de wederuitvoer en 66 procent van de invoer (Tabel 2). Als het om import of export van eigen makelij gaat dan is het aandeel van grote buitenlandse bedrijven hoger dan dat van kleine bedrijven. Bij kleine buitenlandse ondernemingen is het aandeel van de wederuitvoer in goederenexport met ruim 60 procent het hoogst. Bij de overige drie groepen ondernemingen is dit hooguit 45 procent.

Tabel 2: verdeling van intra-EU en EVA handel naar UCI en grootteklasse van de onderneming

	Invoer		Uitvoer eigen makelij		Wederuitvoer	
	mln euro	%	mln euro	%	mln euro	%
Buitenlandse onderneming met						
meer dan 250 wp	40335	37%	32557	42%	22588	34%
minder dan 250 wp	32170	29%	17587	23%	26871	40%
Nederlandse onderneming met						
meer dan 250 wp	30622	28%	20899	27%	12256	18%
minder dan 250 wp	6960	6%	6937	9%	5632	8%
Handel met EU- en EVA-landen	110086	100%	77979	100%	67348	100%

Tabel 3 toont de verdeling van de handel van Tabel 2 tussen intra-concerntransacties en handel buiten het concern. Als het bedrijf volgens het EGR deel uitmaakt van een multinational actief in land x dan beschouwen we alle handel van dat bedrijf met land x als

¹⁰ Hier gaat het om het gedeelte van de handel dat aan het ABR koppelt. Ruim 20 procent van de handel ieder jaar is niet aan een bedrijf in het Algemeen Bedrijven Register (ABR) te koppelen. Verder betreft het hier de intra- EU en EVA handel waarvan het land van de handelspartner onbekend is. Soms is bijvoorbeeld alleen bekend dat de handel binnen de EU plaats vindt zonder informatie over land van oorsprong of bestemming.

intra-concernhandel. Een transactie wordt als extra-concern gezien als het exporterende (importerende) bedrijf geen gelieerde maatschappij heeft in het betreffende land van bestemming (herkomst). Zoals eerder opgemerkt is de hier berekende waarde van intra-concerntransacties sterk overschat. Ruim 75 procent van de export van grote ondernemingen, zowel Nederlands als buitenlands, wordt in dit geval als intra-concern ingedeeld. Voor kleine ondernemingen is het aandeel van export buiten het concern hoger. Zo valt 44 procent van de export van kleine buitenlandse ondernemingen onder handel met niet-gelieerde partijen. Voor het zmkb is dit 63 procent van de export. Bij import is het aandeel van intra-concerntransacties hoger dan bij de export, behalve bij Nederlandse grote ondernemingen.

Tabel 3: Verdeling handel met EU- en EVA-landen naar intra- en extra-concern

	Goederenuitvoer			Goedereninvoer		
	Extra-concern	Intra-concern	totaal	Extra-concern	Intra-concern	totaal
<i>Buitenlands onderneming</i>						
meer dan 250 wp	12001	43144	55145	7543	32792	40335
	22%	78%	100%	19%	81%	100%
minder dan 250 wp	19697	24761	44458	7421	24749	32170
	44%	56%	100%	23%	77%	100%
<i>Nederlandse onderneming</i>						
meer dan 250 wp	9081	24073	33155	11053	19569	30622
	27%	73%	100%	36%	64%	100%
minder dan 250 wp	7927	4642	12569	4175	2784	6960
	63%	37%	100%	60%	40%	100%
Totaal	48706	96620	145327	30192	79894	110087
	34%	66%	100%	27%	73%	100%

3.2 Exportprijzen binnen eigen concern en belastingverschillen

In modellen A, B en C in Tabel 4 kijken we naar prijsverschillen tussen intra-concernhandel en export naar niet-gelieerde partijen en de rol van verschillen in belastingtarieven daarin, rekening houdend met verschillen tussen ondernemingen, landen en goederensoorten. De variabele *intra-concern* heeft waarde 1 als een transactie, volgens onze afbakening, binnen hetzelfde concern plaatsvindt. Variabele *VpB hoger* heeft waarde 1 als het Nederlandse VpB-tarief hoger is dan dat in het land van exportbestemming.

Tabel 4: Exportprijzen binnen eigen concern en belastingverschillen 2015

	Model A	Model B	Model C
Intra-concern	-0,015***	-0,019***	-0,026****
Intra-concern & pure wederuitvoer OG			0,034***
Intra-concern & VpB hoger	0,011	0,037****	-0,011
Intra-concern & Nederlandse UCI		0,014	
Intra-concern & UCI = NL & VpB hoger		-0,094****	
Intra-concern & VpB hoger & pure wederuitvoer OG			0,078****

BEC-classificatie (kapitaalgoederen als referentie groep)

Intermediaire goederen	-0,548****	-0,548****	-0,548****
Niet-duurzame consumptiegoederen	-0,944****	-0,944****	-0,944****
Duurzame consumptiegoederen	-0,133****	-0,133****	-0,133****

Rauch-classificatie (homogene goederen als referentie groep)

Goederen met een referentieprijs	0,184****	0,185****	0,184****
heterogene goederen	0,187****	0,188****	0,187****
Goed - land effect	Ja	Ja	Ja
Goed – onderneming effect	Ja	Ja	Ja
N	588.081	588.081	588.081
Adjusted R ²	0,673	0,673	0,672

* p<0.1, ** p<0.05, *** p<0.01, **** p<0.001

Uit model A blijkt dat intra-concerntransacties doorgaans lagere gemiddelde exportprijzen hebben dan transacties met niet-gelieerde maatschappijen. Model A laat geen verschillen zien tussen prijzen van intra-concernexport naar landen met lagere belastingtarieven en prijzen van export binnen het eigen concern naar landen met hogere VpB-tarieven. In model B kijken we of de conclusies van model A zowel voor Nederlandse als buitenlandse bedrijven gelden. Model B laat zien dat intra-concernprijzen lager zijn dan prijzen van export buiten het eigen concern bij bestemmingslanden met hogere belastingtarieven. Dit geldt voor zowel Nederlandse als buitenlandse bedrijven. Bij bestemmingslanden met relatief lagere belastingtarieven zien we een aanzienlijk verschil tussen Nederlandse en buitenlandse ondernemingen. Bij Nederlandse ondernemingen zijn de prijzen van export binnen het eigen concern naar deze landen beduidend lager dan de prijzen voor dezelfde intra-concerntransacties met landen met een hoger belastingtarief, ook na dat er rekening is gehouden met overige verschillen tussen landen, goederensoorten en overige kenmerken van ondernemingen. Bij buitenlandse ondernemingen zien we dat prijzen van intra-concernexport naar landen met een lager belastingtarief juist beduidend hoger zijn dan deze van export binnen het eigen concern naar landen met een hoger tarief.

Het verschil in prijzen op belastingtarieven bij Nederlandse exporteurs is conform de literatuur en wordt geïnterpreteerd als teken van een fiscaal gemotiveerd prijsgedrag aan de kant van de ondernemingen. Door lagere exportprijzen te berekenen aan onderdelen van het concern in landen met een lager belastingtarief, verlaagt het concern zowel de winst in Nederland als de kosten bij het gelieerde bedrijf in het buitenland. Het verschil in prijzen bij buitenlandse bedrijven, aan de andere kant, is moeilijk te verklaren. Echter, uit de onderliggende data blijkt dat dit verschil bij buitenlandse ondernemingen bepaald wordt door minder dan 10 ondernemingen met een aandeel van wederuitvoer in de export van 100 procent. Dit wijst op een mogelijk verschil in gedrag tussen pure wederuitvoerders en exporteurs van producten van eigen makelij.

Om dit verschil in kaart te kunnen brengen, volgen we Kuypers et al. (2012) en maken we onderscheid tussen pure wederuitvoerondernemingen en overige exporteurs.¹¹ Pure wederuitvoerondernemingen zijn ondernemingen met een aandeel van wederuitvoer in de export naar EU- en EVA-landen van 95 procent of meer. Van een totaal van 3.268 ondernemingen in onze dataset hebben 761 een dergelijk aandeel wederuitvoer. Model C in Tabel 4 laat zien dat pure wederuitvoerondernemingen hogere prijzen berekenen voor export binnen het eigen concern dan voor export met niet-gelieerde partijen. Model C laat ook zien dat intra-concernprijzen van pure wederuitvoerondernemingen beduidend hoger zijn bij handel met landen met een lager belastingtarief dan bij intra-concernhandel met landen met een lager belastingtarief. Het is moeilijk te verklaren waarom intra-concerntransacties bij pure wederuitvoerondernemingen hogere prijzen hebben. Verschillen tussen intra-concernprijzen op belastingtarieven bij buitenlandse bedrijven verdwijnen echter zodra pure wederuitvoerondernemingen uit worden gesloten (model niet getoond). Ons model laat dus geen variërende intra-concernprijzen zien in de hoogte van belastingtarieven in het geval van buitenlandse ondernemingen met een aandeel van wederuitvoer in de export van minder dan 95%.

Ten slotte wijst de literatuur op grotere verschillen tussen prijzen van intra-concernexport en export naar niet-gelieerde partijen indien het verhandelde goed niet homogeen is. Deze hypothese kunnen we op basis van onze analyses echter niet te bevestigen.

3.3 Importprijzen binnen eigen concern en belastingverschillen

Voor importtransacties laat ons model bijna geen prijsverschillen zien tussen intra-concern handel en vergelijkbare transacties buiten het concern. Volgens model D in Tabel 5 is er geen sprake van dergelijke verschillen zowel bij handel met landen met lagere belastingtarieven als bij import uit landen met hogere belastingtarieven. In model E kijken we alleen naar ondernemingen die zowel importeren als exporteren. Ook daar zien we geen prijsverschillen op intra-concernstatus of op belastingverschillen. Alleen bij Nederlandse bedrijven in model F zien we een beduidend verschil tussen intra-concerntransacties en invoer van buiten het concern uit landen met lagere belastingtarieven.

Tabel 5: Importprijzen binnen eigen concern en belastingverschillen 2015

	Model D	Model E	Model F
Intra-concern	-0,010	-0.009	-0.010
Intra-concern & VpB hoger	-0,008	-0.006	-0.024
Intra-concern & Nederlandse UCI			0.001
Intra-concern & UCI = NL & VpB hoger			0.078***

BEC-classificatie (kapitaalgoederen als referentie groep)

¹¹ Kuypers et al. (2012) passen deze definitie toe op bedrijfseenheden en niet op de overkoepelende onderneming. Pure wederuitvoerbedrijven in Kuypers et al. (2012) zijn bedrijven met een aandeel van wederuitvoer in de export van het bedrijf van 95% of meer.

Intermediaire goederen	-0,432****	-0.452****	-0.452****
Niet-duurzame goederen	-0,803****	-0.784****	-0.783****
Duurzame goederen	-0,087****	-0.096****	-0.095****

Rauch-classificatie (homogene goederen als referentie groep)

Goederen met een referentieprij heterogene goederen	0,179****	0.181****	0.181****
Goed - land effect	Ja	Ja	Ja
Goed – onderneming effect	Ja	Ja	Ja
N	360642	286.432	286.432
Adjusted R ²	0,637	0.650	0.650

* p<0.1, ** p<0.05, *** p<0.01, ****p<0.001

4. Conclusie

Dit onderzoek combineert de statistiek Internationale Handel in Goederen met een nieuwe bron die sinds kort beschikbaar is, namelijk het Euro Group Register. Met gebruik van het EGR kunnen zeggenschapsverhoudingen tussen grensoverschrijdende ondernemingen binnen de Europese Vrijhandelsassociatie (EVA) in kaart gebracht worden. Voor iedere goederenhandelstransactie van een bedrijf in Nederland is het mogelijk te bepalen of deze plaatsvindt met een land waar een moeder-, dochter- of zustermaatschappij van het betreffende bedrijf gevestigd is. Met deze informatie zijn goederenhandelstransacties uit de statistiek Internationale Handel in Goederen uitgesplitst naar intra-concern handel en handel met niet-gelieerde partijen. De voornaamste beperking van zo'n indeling is de aanzienlijke overschatting van de intra-concernhandel. Schattingen van het aandeel van intra-concernhandel in de totale handel en van werkelijke absolute prijsverschillen tussen intra-concerntransacties en vergelijkbare transacties van ondernemingen zonder concernverband zijn daarom niet mogelijk op basis van dit onderzoek. Ondanks deze beperkingen is het op basis van de gehanteerde categorisering wel mogelijk om zicht te krijgen op de factoren die samenhangen met prijsverschillen tussen handel binnen en buiten multinationale concerns.

Naast het gevolgde en in deze notitie beschreven onderzoekspad is er nog een aantal andere routes bewandeld die uiteindelijk niet tot resultaat hebben geleid. Zoals in hoofdstuk 2 is besproken hebben we de mogelijkheid verkend om het EGR aan te vullen met informatie uit het ABR, de VpB en de outward-FATS. Dit bleek echter niet verstandig met het oog op de interpretatie van de resultaten. Daarnaast hebben we de optie verkend om op basis van casestudies van België en Finland in combinatie met de Nederlandse opgaaf ICP een schets van het fenomeen transfer pricing te maken. Deze twee landen lenen zich daar bij uitstek voor omdat microdata uit het lokale handelsregister openbare informatie is en één-op-één aansluit op de BTW-nummers van lokale bedrijven die Nederlandse bedrijven opgeven als hun handelspartner in hun opgaaf ICP. Dit spoor liep echter dood omdat de ICP niet het noodzakelijke onderscheid naar type exportproduct kent. Ten slotte hebben we in de analyses gekeken of intra-concernprijzen worden beïnvloedt door kenmerken van het bestemmingsland zoals het ontwikkelingsniveau (gemeten als het inkomen per hoofd) of de afstand tot Nederland. Dit leverde echter geen vermeldenswaardige nieuwe inzichten op.

De resultaten van onze analyses laten zien dat prijzen van intra-concernexport doorgaans lager te zijn dan vergelijkbare exporttransacties tussen niet-gelieerde partijen. Bij Nederlandse ondernemingen zien we ook prijzen van intra-concernexport ook variëren met de relatieve hoogte van belastingtarieven in het land van bestemming. Dit is conform de literatuur en wordt geïnterpreteerd als signaal van fiscaal gemotiveerd prijsgedrag. Verder zien we aanzienlijke verschillen in prijzen binnen de groepsmaatschappij tussen pure wederuitvoerondernemingen en exporteurs van producten van eigen makelij. De reden dat pure wederuitvoerondernemingen ander gedrag laten zien dan andere typen exporteurs is echter onduidelijk. Daarnaast worden de resultaten sterk gedreven door een klein aantal

bedrijven in specifieke bedrijfstakken. Om hier meer over te kunnen zeggen is verder onderzoek nodig.

Aan de importzijde laat ons model weinig significante resultaten zien. Dit kan beteken dat prijzen binnen en buiten de groepsmaatschappij niet veel van elkaar verschillen. Echter, het kan ook zijn dat ons model geen verschillen laat zien vanwege de noodzakelijke gemaakte aannames. Wat in dit onderzoek ingedeeld is als handel binnen het concern is in feite een combinatie van handel binnen en buiten het concern. Indien het werkelijke aandeel van handel buiten het concern in onze intra-concernhandel heel groot is, kan het model de verschillen tussen intra-concerntransacties en overige handel niet meer identificeren. In zo'n geval kunnen we alleen concluderen dat ons model een bepaalde hypothese niet kan bevestigen.

Al met al is dit onderzoek een waardevolle eerste stap in het onderzoeken van verschillen in de beprijzing van handel binnen en buiten het concern. De resultaten van deze exercitie laten zien dat bepaalde groepen ondernemingen prijsgedrag laten zien dat varieert met verschillen in belastingtarieven tussen Nederland en het bestemmingsland van de export. De resultaten van deze eerste exercitie rond het delicate onderwerp transfer pricing dienen wel met de nodige voorzichtigheid geïnterpreteerd te worden. Om een robuuste en definitieve conclusie te kunnen trekken over het al dan niet voorkomen van transfer pricing in de Nederlandse goederenhandel zijn data nodig met een mate van detail die op dit moment niet voorhanden zijn.

Naast de hierboven beschreven beperkingen van onze classificatie van transacties naar intra- en extra-concern, missen we een aantal belangrijke kenmerken van de handelsrelaties tussen Nederlandse bedrijven en buitenlandse handelspartners. Vaste handelspartners, bijvoorbeeld, krijgen vaker lagere prijzen aangeboden dan eenmalige of incidentele handelspartners. Het is niet duidelijk in hoeverre dit soort kenmerken de resultaten zouden beïnvloeden. Omdat het EGR zich op EU- en EVA-landen richt, missen we ook informatie over de wereldwijde belastingdruk van een concern. De belastingdruk van een concern alleen actief binnen Europa is waarschijnlijk anders dan deze van een groepsmaatschappij met onderdelen in Afrika, Azië en/of Noord-Amerika. Deze wereldwijde belastingdruk is ongetwijfeld van invloed op het prijsgedrag van de verschillende onderdelen van het concern.

Verder gebruikt dit onderzoek de statutaire belastingdruk om de relatieve belastingtarieven te berekenen. De resultaten van dit model blijven echter ongewijzigd als we in plaats van de wettelijke tarieven de effectieve belastingdruk (Spengel et al., 2015) in beschouwing nemen. Indien betere data beschikbaar komen, is de effectieve belastingdruk echter een betere maat van verschillen in belastingtarieven dan de statutaire druk.

5. Referenties

Atalay, E., Hortacsu, A. & Syverson, C. (2014), 'Vertical integration and input flows', *American Economic Review* **104**(4), 1120–48.

Bernard A. B., Jensen, J. B., Schott, P. K. (2006). *Transfer pricing by US-based multinational firms*. NBER working papers 12493. National Bureau of Economic Research, Inc.

Clausing, K. (2003). Tax-motivated transfer pricing and U.S. intrafirm trade prices. *Journal of Public Economics*, **87**(1):2207–2223

Davies R.B., Julien, M., Mathieu, P., Farid, T. (2014). *Knocking on tax haven's door: multinational firms and transfer pricing*, CESifo working paper No. 5132

Kuyper, F., Lejour, A., Lemmers, O., Ramaekers, P. (2012). Kenmerken van wede 9vruitvoerbedrijven. Centraal Bureau voor de Statistiek
OESO (2017). *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017*. OESO, Parijs

Ramondo, N., Rappoport, V. & Ruhl, K. J. (2011), *Horizontal vs. vertical fdi : Revisiting evidence from u.s. multinationals*, Working Papers 11-12, New York University, Leonard N. Stern School of Business, Department of Economics.

Rauch, James E., Networks Versus Markets in International Trade, *Journal of International Economics*, **48**(1), 7-35

Spengel, C., Endres, D., Finke, K., Heckemeyer, J. (2015). *Effective Tax Levels using the Devereux/Griffith Methodology: Intermediate Report 2015*, Centre for European Economic Research (ZEW), Project for the EU Commission TAXUD/2013/CC/120, October 2015

Vicard, V. (2015). *Profit shifting through transfer pricing: evidence from French firm level trade data*, Banque de France working paper No. 555

