



UHASSELT

KNOWLEDGE IN ACTION

Faculteit Bedrijfseconomische Wetenschappen

master in de handelswetenschappen

Masterthesis

**Transfer Pricing en een minimumbelasting voor Multinationale Ondernemingen:
reflecties op internationale inspanningen waaronder het BEPS Inclusive Framework
(Pillar I & Pillar II) en de TP-richtlijnen**

Cédric van der Tuin

Scriptie ingediend tot het behalen van de graad van master in de handelswetenschappen, afstudeerrichting
accountancy, financiering en fiscaliteit

PROMOTOR :

Prof. dr. Nadine LYBAERT

BEGELEIDER :

Mevrouw Ashley BERGMANS



UHASSELT

KNOWLEDGE IN ACTION

www.uhasselt.be
Universiteit Hasselt
Campus Hasselt:
Martelarenlaan 42 | 3500 Hasselt
Campus Diepenbeek:
Agoralaan Gebouw D | 3590 Diepenbeek

2023
2024



Faculteit Bedrijfseconomische Wetenschappen

master in de handelswetenschappen

Masterthesis

Transfer Pricing en een minimumbelasting voor Multinationale Ondernemingen: reflecties op internationale inspanningen waaronder het BEPS Inclusive Framework (Pillar I & Pillar II) en de TP-richtlijnen

Cédric van der Tuin

Scriptie ingediend tot het behalen van de graad van master in de handelswetenschappen, afstudeerrichting accountancy, financiering en fiscaliteit

PROMOTOR :

Prof. dr. Nadine LYBAERT

BEGELEIDER :

Mevrouw Ashley BERGMANS

Woord vooraf

Deze masterproef markeert het einde van mijn opleiding Master in de Handelswetenschappen aan de Universiteit van Hasselt. De creatie van deze masterproef was een intensieve, maar leerzame ervaring die mijn kennis en inzicht in de internationale fiscaliteit heeft verdiept.

Ik heb mijn onderwerp zelf aangedragen omdat ik een sterke interesse heb in het thema van internationale fiscaliteit en er geen bestaande onderwerpen aansloten bij mijn persoonlijke interesses. Deze masterproef heeft mij de kans geboden om bij te dragen aan dit dynamische, complexe, maar toch zo interessante vakgebied. Ik ben ervan overtuigd dat fiscaliteit, met in het bijzonder de internationale fiscaliteit, altijd relevant zal blijven.

"But in this world, nothing can be said to be certain, except death and taxes"
– Benjamin Franklin, 1789

Graag wil ik via deze weg een aantal personen bedanken die cruciaal hebben bijgedragen aan de totstandkoming van deze masterproef.

Allereerst wil ik mevrouw Ashley Bergmans bedanken voor haar bereidheid om de rol van begeleider op zich te nemen. Zonder haar had ik wellicht een ander onderwerp moeten kiezen en zou deze masterproef niet verwezenlijkt zijn. Ze heeft me veel geleerd over het onderwerp van deze masterproef. Daarbij wil haar, en ook Van Havermaet bedanken om mijn stage te laten verlopen in hetzelfde kader (Pillar II).

Ook wil ik Prof. dr. Nadine Lybaert bedanken voor haar rol als promotor. Haar begeleiding en constructieve feedback hebben mij geholpen om het academische aspect van mijn masterproef te waarborgen.

Bovendien wil ik mijn partner, Freddy Leenders, ook bedanken voor zijn onmisbare hulp tijdens het academisch schrijven, zijn ondersteuning bij de verwerking van statistische data, en voor het geven van de nodige motivatie.

Tot slot wil ik mijn familie, vrienden, en iedereen die mij heeft geholpen, bedanken om deze masterproef te realiseren.

Ik hoop dat deze masterproef enigszins een waardevolle bijdrage levert om de complexiteit te verhelpen in de wereld van de internationale fiscaliteit.

Cédric van der Tuin
Hasselt, juni 2024

Inhoudsopgave

WOORD VOORAF	1
GEBRUIKTE AFKORTINGEN	4
1. INTRODUCTIE	5
2. LITERATUURSTUDIE.....	9
2.1. EVOLUTIE INTERNATIONALE FISCALITEIT: TRANSFER PRICING EN DE OESO	9
2.2. SCHETSING INTERNATIONALE FISCALE STRUCTUUR VOOR MNO'S	10
2.3. TRANSFER PRICING IN MNO'S: METHODEN EN IMPLICATIES VOOR DE INTERNATIONALE FISCALITEIT	12
2.3.1. <i>Drijfveren van transfer pricing</i>	12
2.3.2. <i>Transfer Pricing richtlijnen (TP-richtlijnen)</i>	13
2.3.3. <i>Transfer Pricing methoden</i>	14
2.4. METHODIEKEN VAN BELASTINGONTWIJKing.....	16
2.4.1. <i>De locatie van Intellectuele Eigendom (IE)</i>	17
2.4.2. <i>Internationale schuldverschuiving</i>	17
2.4.3. <i>Treaty Shopping</i>	17
2.4.4. <i>Earnings management</i>	18
2.4.5. <i>Belastinguitstel, corporate inversions en wijziging hoofdzetel</i>	18
2.5. DE INVLOED VAN BELASTINGONTWIJKing OP INTERNATIONAAL NIVEAU	19
2.6. INTERNATIONALE BELASTINGHERVORMINGEN EN DE IMPACT OP FDI'S	22
2.7. INTERNATIONALE BELASTINGHERVORMINGEN VAN DE OESO	23
2.7.1. <i>Pillar I</i>	24
2.7.2. <i>Pillar II</i>	30
2.8. SUPRANATIONALE BELASTINGHERVORMINGEN: VOORSTELLEN VANUIT DE EU.....	35
2.8.1. <i>BEFIT Directive</i>	36
2.8.2. <i>Richtlijn (EU) 2022/2523 van de Raad</i>	40
2.8.3. <i>Het Anti-Tax Avoidance Directive (ATAD)</i>	41
2.8.4. <i>Het voorstel tot een geharmoniseerd transfer pricing beleid</i>	42
2.9. NATIONALE BELASTINGHERVORMINGEN: BELGISCHE CONTEXT	44
2.9.1. <i>Toepassingsgebied van de Minimumbelastingwet</i>	45
2.9.2. <i>Alomvattende inhoud van de Minimumbelastingwet</i>	45
2.9.3. <i>Impact op maatschappelijke thema's en overheidsinkomsten</i>	49
2.9.4. <i>Kritieken op het wetsontwerp</i>	50
3. METHODOLOGIE.....	52
3.1. KWALITATIEVE UITWERKING	54
3.2. KWANTITATIEVE UITWERKING	54

4.	RESULTATEN	59
4.1.	KWALITATIEF ONDERZOEK	59
4.1.1.	<i>Eerste interview (FOD Financiën)</i>	59
4.1.2.	<i>Tweede interview (Fiscalist)</i>	60
4.2.	KWANTITATIEF ONDERZOEK	64
4.2.1.	<i>Bepaling van normaliteit</i>	64
4.2.2.	<i>Trendanalyses</i>	65
4.2.3.	<i>Correlatie- en lineaire regressieanalyses tussen algemene variabelen en TP-variabelen</i>	66
4.2.4.	<i>Relatie tussen het aantal ingediende en behandelde dossiers</i>	67
5.	DISCUSSIE EN CONCLUSIE	68
5.1.	DISCUSSIE	68
5.1.1.	<i>Bespreking kwalitatieve resultaten</i>	68
5.1.2.	<i>Bespreking kwantitatieve resultaten</i>	69
5.2.	CONCLUSIE	70
5.3.	AANBEVELINGEN VOOR VERDER ONDERZOEK	72
6.	BIBLIOGRAFIE	73
7.	BIJLAGEN	77

Gebruikte afkortingen

ADS: Automated Digital Services
ALP: Arm's Length Principle
ATAD: Anti-Tax Avoidance Directive
BEFIT: Business in Europe: Framework for Income Taxation
BEPS: Base Erosion and Profit Shifting
CCCTB: Common Consolidated Corporate Tax Base
CFB('s): Consumer-Facing Business(es)
CFC-regels: Controlled Foreign Company regels
CON: Capital Ownership Neutrality
CUP-methode: Comparable Uncontrolled Price methode
DBV('s): Dubbelbelastingverdrag(en)
DVB: Dienst Voorafgaande Beslissingen
ETR: Effective Tax Rate
FDI('s): Foreign Direct Investment(s)
GAAR: General Anti-Tax Avoidance Rule
GloBE Rules: Global Anti-Base Erosion Model Rules
IE: Intellectuele Eigendom
IIR: Income Inclusion Rule
MAPs: Mutual Agreement Procedures
MLI: Multilateraal Instrument
MNO-groep(en): Multinationale Ondernemingsgroep(en)
MNO('s): Multinationale Onderneming(en)
NON: National Ownership Neutrality
OESO: De Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling
QDMTT: Qualified Domestic Minimum Top-Up Tax
STTR: Subject To Tax Rule
TCSH: Transitional Country-by-Country Safe Harbors
TNM-methode: Transactional Net Margin methode
TP: Transfer Pricing
TPS-methode: Transactional Profit Split methode
UPE: Ultimate Parent Entity
UTPR: Undertaxed Payment Rule
WIB 92: Wetboek van de inkomstenbelastingen 1992

1. Introductie

Tegenwoordig hechten ondernemingen er steeds meer belang aan dat hun activiteiten in een duurzame en maatschappelijke context geplaatst worden. Winstmaximalisatie is daarbij niet langer het enige doel, wat niet impliceert dat de financiële gezondheid van een onderneming onbelangrijk is (Camilleri, 2017). Integendeel, multinationale ondernemingen (MNO's) die opereren op een internationaal niveau proberen, net als elke andere onderneming, vanuit een economisch standpunt naar winstmaximalisatie te streven. Één van de manieren om dit te bereiken is uiteraard om de kosten zo laag mogelijk te houden. Dergelijke kostenposten waar een MNO veel belang aan hecht zijn de fiscale lasten. Vaak zijn deze fiscale lasten ten nadele van de MNO aangezien de uitgaande cashflow alsmaar toeneemt. Hierdoor zijn de investeringsuitgaven beperkter en kunnen aandeelhouders minder billijk vergoed worden (Djankov et al., 2010; Lu et al., 2023; Zhang et al., 2022).

Maar in de context van MNO's ligt de effectieve belastingsgraad of *effective tax rate* (ETR) vaak lager ten opzichte van niet-MNO's (Garcia-Bernardo et al., 2023; Johansson et al., 2017). Aangezien MNO's actief zijn in verschillende jurisdicties¹, zien we dat sommige MNO's de ETR trachten te optimaliseren door allerlei fiscale constructies te ontwikkelen. Hierdoor bewerkstelligen zij 'belastingontwijking' op internationaal niveau, wat strikt gescheiden dient te worden van illegale 'belastingontduiking'. We definiëren het begrip 'belastingontwijking' als "handelen binnen de wet, om belasting die anders wettelijk verschuldigd zou zijn, te minimaliseren of te elimineren" (Álvarez-Martínez et al., 2022).

Bij ondernemingen welke internationaal actief zijn, kunnen we *grosso modo* twee manieren onderscheiden waarop zij de belastingen die ze betalen verlagen: '*Base Erosion*' (grondslaguitholling) en '*Profit Shifting*' (winstverschuiving), samen vaak afgekort tot BEPS. Hierbij gaat het voornamelijk over vennootschapsbelasting (Taxfoundation.org, 2023).

'*Base Erosion*' verwijst naar de praktijk van het verminderen van de belastbare basis. Hierbij maken belastingplichtigen gebruik van de verschillen tussen de nationale belastingstelsels om hun totale belastingverplichting te verminderen (de zogenaamde '*hybrid mismatch*'). Hierbij kan er bijvoorbeeld sprake zijn van een dubbele aftrek (een aftrek aan beide zijden van de grens) of een aftrek van de inkomsten aan de ene kant van de grens zonder dat deze aan de andere kant worden opgenomen in de belastbare basis omwille van het nationale belastingstelsel. Naast deze *hybrid mismatch* kan *Base Erosion* ook ontstaan door het maken van hoge kosten, bijvoorbeeld hoge interestlasten.

Aan de andere kant verwijst '*Profit Shifting*' naar de praktijk van het verschuiven van belastbare winsten van jurisdicties met een hoge belastingdruk naar jurisdicties met een lagere belastingdruk. Een welbekend voorbeeld hiervan is de overdracht van intellectueel eigendom (IE), zoals een merknaam of octrooi, naar een vennootschap gelegen in een jurisdictie met een lagere belastingdruk.

¹ Jurisdictie: het territoriale en fiscaal soevereine rechtsgebied of land waar een entiteit van een organisatie zich heeft gevestigd.

Hierdoor zullen de inkomsten welke verkregen werden uit de intellectuele eigendommen ook belastbaar zijn aan een lager tarief van vennootschapsbelasting.

In het kader van BEPS is het gebruik van interne verrekenprijzen of '*transfer pricing*' (TP) tussen groepsentiteiten van een MNO die zich in verschillende jurisdicties bevinden, de normale gang van zaken om activa tussen beiden te transfereren. Dat betreft zowel het overdragen van materiële en immateriële vaste activa, alsook het verlenen van diensten. De Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling (OESO) publiceert al sinds 1979 de zogeheten *transfer pricing guidelines* (TP-richtlijnen). Die richtlijnen zorgen ervoor dat de transacties binnen een groep steeds aan een marktconforme prijs gebeuren, zoals dit ook zou gebeuren tussen niet-verbonden entiteiten. De OESO heeft in 2022 haar laatste versie van de TP-richtlijnen gepubliceerd (OECD, 2022).

Maar in de context van belastingontwijking bestaat de term '*transfer mispricing*' waarbij het volgende wordt gerealiseerd: de praktijk van MNO's om de intra-organisatorische verkopen op een bepaalde manier te regelen, opdat de meeste winst gerealiseerd wordt in het land met de laagste belastingvoet (Klassen et al., 2017). Indien MNO's aldus het TP-beleid binnen hun groep niet conform de richtlijnen toepassen, kan dit leiden dus tot BEPS.

Hoe dan ook, een correct TP-beleid is wel noodzakelijk voor MNO's aangezien het zorgt voor een consistent en efficiënt operationeel beheer, zakelijke besluitvorming, billijke verdeling van de belastingdruk, en een goede kostencontrole (Klassen et al., 2017). Echter, de problematiek inzake TP ligt vaak bij de te gebruiken *transfer price* die MNO's zelf moeten vaststellen: dat resulteert vaak in een te hoge of een te lage *transfer price* waardoor er sprake zou zijn van *transfer mispricing*.

Illustratief voorbeeld transfer pricing: veronderstel een producerende en verkopende entiteit A die is gevestigd in een land waar een belastingtarief van 30% geldt voor de vennootschapsbelasting. Entiteit B, die is gevestigd in een land waar een belastingtarief van 20% geldt, behoort tot dezelfde MNO-groep als entiteit A. Overigens vervult entiteit B een eerder distribuerende alsook een verkopende rol. Entiteit A moet bijgevolg entiteit B factureren aan een marktconforme prijs (transfer price) wanneer handelsgoederen getransfereerd worden. In de praktijk is het vaak lastig om dat te bewerkstelligen. Indien er sprake is van transfer mispricing, zou entiteit A aan entiteit B een te lage prijs aanrekenen voor haar handelsgoederen puur vanwege het belastingontwijkend incentive (de verschillen in het vennootschapsbelastingtarief tussen beide jurisdicties). Hierdoor heeft entiteit A minder omzet (en hoogstwaarschijnlijk minder winst) en zal de belastbare basis afnemen. Entiteit B heeft erg lage kosten vanwege de goedkope inkoop prijs waardoor de winst hoger zal liggen.

Als we kijken in de geschiedenis zien we dat grote multinationals al lang gebruikmaken van TP en dat de reeds vermelde problematiek in de context van belastingontwijking al besproken werd in 1961 door toenmalig Amerikaanse president John F. Kennedy (Brauner, 2014). Hoewel de problematiek rond TP en BEPS al decennia oud is, zien we pas de laatste jaren ontwikkelingen op dit vlak om belastingontwijking te voorkomen.

Naast *Base Erosion* en *Profit Shifting* zijn er ook andere methoden om de belastbare basis van een MNO te beïnvloeden. Dat zijn onder andere resultaatsturing via aangelegde voorzieningen (*accrual earnings management*) en resultaatsturing via operationele activiteiten (*real earnings management*) (Irawan et al., 2020). In de literatuurstudie zullen beide concepten verduidelijkt worden aan de hand van empirische studies. Daarnaast zullen we ook andere methoden die de belastbare basis mogelijk zouden beïnvloeden toelichten.

Vanwege de heersende problematiek die bestaat rond dit onderwerp probeert de OESO sinds 2013 een stappenplan te ontwikkelen dat vormen van belastingontwijking probeert in te perken. Dit stappenplan staat bekend als het BEPS-Actieplan. Dit Actieplan stond oorspronkelijk bekend als BEPS 1.0 en focust zich op drie kerndoelstellingen, namelijk: (I) de noodzaak om het internationale belastingstelsel op een op samenwerking-gebaseerd model te bewerkstelligen in plaats van op een concurrentie-gebaseerd model; (II) het belang van een systematische of holistische benadering van substantiële internationale belastinghervorming in plaats van een ad hoc aanpak, met inachtneming van de onderlinge afhankelijkheid van de normen van het internationale belastingstelsel; (III) en de onvermijdelijkheid om volledig nieuwe oplossingen te accepteren voor problemen die niet konden worden opgelost door de toepasselijke normen, in tegenstelling tot het traditionele conservatisme van het internationale belastingregime (Brauner, 2014).

Het BEPS 1.0 Actieplan werd gelanceerd in 2015, maar tijdens de afgelopen jaren zijn er hier meer recente ontwikkelingen in gekomen. Die ontwikkelingen hebben geleid tot de creatie van het BEPS 2.0 Actieplan waar Pillar I en Pillar II uit voortgekomen zijn. Pillar I focust zich vooral op het feit dat MNO's die economisch actief zijn in eender welke jurisdictie, maar aldaar geen fysieke vestiging hebben, toch onderworpen zijn aan de vennootschapsbelasting (OECD, 2020). Daarnaast richt Pillar II zich op MNO's die een bepaald omzetcriterium overschrijden. Zij zullen dan onderworpen zijn aan een effectieve minimumbelastingvoet (15%) in elke jurisdictie waarin zij operationele activiteiten uitvoeren, op enkele uitzonderingen na (OECD, 2021b). Een ander doel van het BEPS 2.0 Actieplan is om op te treden als een unilateraal belastingverdrag dat dubbele belasting en fiscale ongelijke behandelingen probeert te voorkomen (OECD, 2020, 2021b).

Niet enkel de OESO, maar ook andere organisaties proberen in te spelen op de problematiek rond *Base Erosion* en *Profit Shifting*. De Verenigde Naties (VN) hebben het VN-modelverdrag aangepast door artikel 12B toe te voegen. Het doel van artikel 12B is om inkomsten van geautomatiseerde diensten strenger te belasten. Hieronder verstaat men geautomatiseerde diensten als 'elke dienst geleverd op het internet of een elektronisch netwerk die minimale menselijke tussenkomst vereist vanwege de dienstverlener' (de Roeck & Jansen, 2022). Daarnaast probeerde de EU ook enkele richtlijnen in te voeren om de belastingproblematiek tussen lidstaten te verhelpen. In 2016 heeft zij het *Anti Tax Avoidance Directive* (ATAD) gepubliceerd dat de eerder vermelde '*hybrid mismatches*' tegengaat. Een eerder recent voorbeeld van september 2023 is het *Business in Europe: Framework for Income Taxation* (BEFIT Directive) dat probeert om een geharmoniseerd vennootschapsbelastingstelsel te ontwikkelen in de EU dat dubbele belastingen en fiscale ongelijke behandelingen vermijdt tussen lidstaten alsook de complexiteit van nationale vennootschapsbelastingwetgeving vereenvoudigt (European Commission, 2023). Overigens is de

BEFIT Directive een vervanging van de vroegere *Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB)* richtlijnen. Een ander voorbeeld ondernomen door de EU is de directe omzetting van Pillar II in een richtlijn. Hierdoor zijn EU-lidstaten juridisch gebonden om Pillar II in hun nationale wetgeving te implementeren (Raad van de EU, 2022).

We vinden vanwege de actualiteit van het onderwerp de materie zeer relevant en essentieel om een diepgaand begrip te verkrijgen in de internationale fiscaliteit. Pillar I, Pillar II, en het voorstel van de *BEFIT Directive* zijn respectievelijk in 2020, 2021, en 2023 gepubliceerd. Daarnaast hebben we de laatste jaren een stijgende trend gezien bij de globalisering (Capello et al., 2011). Vanwege die trend zijn de toetredingsbarrières tot de wereldeconomie vergemakkelijkt en is het aantrekkelijker voor ondernemingen om te opereren op internationaal niveau. Ook hebben MNO's een aanzienlijke invloed op de wereldhandel en in de globale economie. De bijdrage van MNO's aan het mondiale BBP bedroeg 32% in 2016, waarbij de bijdrage van MNO's tot de wereldexport 64% bedroeg (De Backer et al., 2019).

Ondanks dat we de impact van al deze internationale inspanningen nog niet concreet kunnen meten, kunnen we deze wel benaderen. Ons onderzoek richt zich op het meten van de impact van allerlei internationale fiscale ontwikkelingen. Hieruit volgt onze voorlopige centrale onderzoeksvraag: wat is de impact van de verscheidene internationale fiscale ontwikkelingen in de Belgische context? Vanwege al deze redenen beschouwen wij dit onderwerp als economisch relevant en uitnodigend om te onderzoeken.

In deze masterproef zullen we eerst aan de hand van een literatuurstudie een korte geschiedenis geven waarom MNO's aan BEPS doen en hoe dergelijke belastingontwijkende technieken, waaronder *transfer mispricing*, zijn ontstaan. Daarnaast geven we ook de huidige situatie van de fiscale structuur die heerst rond MNO's. Vervolgens zullen we de drijfveren en methodieken van de *transfer pricing* richtlijnen bespreken alsook de implicaties ervan op de internationale fiscaliteit. Naast de belastingontwijkende methodes rond *transfer mispricing* worden er ook andere methodes voorgesteld waarbij de MNO belastingontwijking realiseert. Naast een uitvoerige bespreking wordt er gekeken naar de invloed van dergelijke methodes op de internationale fiscaliteit. Verder gaan we over op de internationale belastinghervormingen en welke impact deze hebben op MNO's. Meer specifiek kijken we naar het BEPS 2.0 Actieplan waarbij Pillar I en Pillar II uitvoerig zullen worden besproken. Ook zullen we de supranationale verdragen op EU-niveau zoals de *BEFIT Directive*, Richtlijn 2022/2523, en ATAD bespreken en analyseren welke impact zij hebben op de lidstaten van de EU (European Commission, 2023; Raad van de EU, 2022). Ten slotte wordt er ook gekeken naar de nationale (Belgische) context en besproken hoe België Richtlijn 2022/2523 concretiseert in haar fiscale wetgeving op basis van het wetsontwerp houdende de invoering van een minimumbelasting voor multinationale ondernemingen en omvangrijke binnenlandse groepen (Belgische Kamer van Volksvertegenwoordigers, 2023c).

Na de uitvoerige literatuurstudie, zullen we verdergaan met de gehanteerde methodologie wat een combinatiemethode van zowel een kwantitatieve als kwalitatieve onderzoeksmethode betreft inzake respectievelijk Pillar II en *transfer pricing* dossiers van de Dienst Voorafgaande Beslissingen. Hierop

volgt een resultaatbespreking om ten slotte af te sluiten met een discussie, conclusie en de aanbevelingen voor verder onderzoek. Deze masterproef houdt rekening met het Belgisch wetgevend kader rond Pillar II tot en met juni 2024.

2. Literatuurstudie

2.1. Evolutie internationale fiscaliteit: transfer pricing en de OESO

Het concept '*transfer pricing*' maakte een eerste intrede vlak na de eerste wereldoorlog. Een reden hiervoor waren de stijgende belastingvoeten die overheden hanteerden om de grote staatsschulden weg te werken die tijdens de oorlog ontstonden. Vooral MNO's leden hieronder en begonnen methodieken te ontwikkelen om deze belastingen te ontwijken (Ignat & Ionescu-Feleagă, 2022). Bovendien was de VS in deze periode één van de eerste landen die regelgevingen omtrent *transfer pricing* heeft verwezenlijkt, meer specifiek heeft men voor het eerst de notie van '*an arm's length principle*' (ALP) gehanteerd. Die theorie is gebaseerd op het principe dat men tussen twee groepsentiteiten van dezelfde ondernemingsgroep, onafhankelijke prijzen zou moeten hanteren zoals zij dat jegens derden zou doen (Koomen, 2015). Het aantal transacties dat deze groepsentiteiten onderling deden steeg mettertijd enorm. Vanwege deze redenen begonnen steeds meer en meer landen het ALP in te voeren (Ignat & Ionescu-Feleagă, 2022). Door regelgevingen en richtlijnen te ontwikkelen omtrent de berekening van de *transfer pricing*, beogen de (multinationale) ondernemingen dat de intra-organisatorische verrichtingen steeds op een marktconforme wijze plaatsvinden.

Andere onderzoekers zoals Adams en Coombes (2003), beweren dat de opkomst van *transfer pricing* eerder sterk gelinkt is aan de opkomst van MNO's an sich. MNO's bestaan volgens hen al sinds de vijftiende en zestiende eeuw, hierbij denken we bijvoorbeeld aan de Vereenigde Oostindische Compagnie. Echter, de moderne MNO's, zoals wij kennen, hebben zich pas in het midden van de twintigste eeuw ontwikkeld. Nadat de tweede wereldoorlog eindigde, werd er door overheden veel geïnvesteerd om hun economie terug op te bouwen. In die periode begonnen ondernemingen een sterke productie op te voeren in het buitenland, wat ongewoon was gegeven de voorgaande geschiedenis op dat moment. De redenen hiervoor waren voornamelijk de lage arbeidskosten en de vergroting van de afzetmarkt. Daarnaast hebben Lohse et al. (2012) een studie uitgevoerd die de evolutie van wetgeving en reguleringen inzake *transfer pricing* onderzoekt. Bij die studie concluderen ze dat het merendeel van de onderzochte landen pas reguleringen rond *transfer pricing*, met inachtneming van het ALP, heeft toegepast in de periode van 1990 – 2000 (Lohse et al., 2012).

In de wetenschappelijke literatuur werd *transfer pricing* voor het eerst onderzocht na de tweede wereldoorlog. Zeer concreet kunnen we het artikel van Hirshleifer (1956) als een fundamenteel inzicht beschouwen aan het begrip van *transfer pricing*. In het artikel worden de kernconcepten van *transfer pricing* uitgelegd en uitvoerig besproken. Daarnaast wordt er een model geschetst dat bedrijven helpt om de optimale *transfer price* te zetten en rekening houdt met ALP. Later wordt dit

model gebruikt door veel onderzoekers die hierop verder ingaan en vormt dit vaak de basis van hun onderzoek. Ten slotte wordt in het artikel geconcludeerd dat wanneer er geen afzonderlijke markt is voor intermediaire inputs, de *transfer price* moet worden vastgesteld op de marginale kosten van de producerende divisie (Hirshleifer, 1956).

De OESO werd na de tweede wereldoorlog opgericht in de vorm van een samenwerkingsverband om het economisch beleid van de deelnemende landen te bespreken. Daarnaast heeft de OESO een comité inzake fiscale zaken die specifiek de internationale fiscaliteit behandelt. Natuurlijk behoren de ontwikkelingen van het BEPS Actieplan ook tot de bevoegdheid van dat comité. Het BEPS 1.0 Actieplan begon zich te ontwikkelen in 2013 en is gepubliceerd in 2014. De aanleiding van dit Actieplan was de economische crisis van 2008 aangezien er vanaf dat moment een toenemende vraag naar samenwerking en coördinatie op vlak van internationale fiscale wetgeving was (Oei, 2022). Dit Actieplan heeft zich in 2016 uitgebreid naar het *BEPS Inclusive Framework* wat tot doel heeft om BEPS en andere schadelijke fiscale praktijken op internationaal niveau in te perken (OECD, 2023). Er zijn immers meer dan 135 leden, die meer dan 95% van het globaal BBP vertegenwoordigen, die deel uitmaken van dit *Inclusive Framework*². De effectiviteit van het *BEPS Inclusive Framework* heeft invloed op hoeveel (vennootschaps)belasting een deelnemend lid kan innen van haar gevestigde ondernemingen (Oei, 2022). Overigens wordt het *BEPS Inclusive Framework* beschouwd als één van de belangrijkste recente ontwikkelingen in het kader van internationale fiscaliteit (Goulder, 2021).

2.2. Schetsing internationale fiscale structuur voor MNO's

Het principe om de MNO te belasten is bepaald op een internationaal belastingkader (*tax framework*) wat de facto een verzameling is van nationale fiscale wetgeving, bilaterale belastingverdragen en multilaterale belastinghervormingen en -verdragen (Beer et al., 2020). Maar de vraag luidt vaak: wanneer kunnen jurisdicties MNO's belasten en hoe kunnen zij dat doen?

Om te beginnen heeft een jurisdictie pas het recht om een MNO te belasten wanneer de omzet die gerealiseerd wordt, afkomstig is uit een bron die zich bevindt binnen de territoriale grenzen van de jurisdictie (fiscaal territorialiteitsbeginsel). Die bron verwijst naar een plaats waar de productie zich bevindt in combinatie met kapitaalintensieve investeringen of arbeid; het bronland. Daarnaast kan er ook sprake zijn van een vaste inrichting (of *permanent establishment*) waardoor het bronland de buitenlandse entiteit in kwestie kan belasten ook al bevindt die entiteit zich in het buitenland, namelijk in het residentieland. De juridische vorm van de vaste inrichting is in veel gevallen, net zoals in België, gebaseerd op artikel 5 in het OESO-model (OECD, 2003).

In principe bestaan er dus drie heffingsprincipes voor natuurlijke personen in de context van de algemene internationale fiscaliteit: het nationaliteitsprincipe, het woonstaatsprincipe, en het bronstaatsprincipe. Het nationaliteitsheffingsprincipe (*citizenship-based taxation*) houdt in dat een

² <https://www.oecd.org/tax/beps/> (geraadpleegd op 19 november 2023).

jurisdictie haar onderdanen belast ongeacht waar die hun inkomsten verdienen en ongeacht waar ze zich bevinden. De nadruk ligt, zoals de naam van het principe weergeeft, op de nationaliteit van de persoon in kwestie. Daarnaast bestaat ook het woonstaatheffingsprincipe (*residence-based taxation*) waar jurisdicties ook personen belasten op hun wereldwijd inkomen maar dit enkel geldt voor personen die ook residentieel in de jurisdictie verblijven, in tegenstelling tot het nationaliteitsprincipe. Tot slot bestaat ook nog het territoriaal heffingsprincipe (*territorial-based taxation*) waarbij de jurisdictie enkel het inkomen belast dat in de jurisdictie zelf gerealiseerd wordt. Vaak laten jurisdicties het toe, indien er sprake is van een bilateraal dubbelbelastingverdrag (DBV), om een aftrek toe te passen van het inkomen afkomstig van een andere jurisdictie waar al belasting op is geheven. Als dat niet het geval zou zijn, zou er sprake zijn van een economische dubbele belasting (Mooij et al., 2021).

Wat betreft de vennootschapsbelasting, of een gelijkaardig gestelde belasting daarvan, zijn er ook nog twee gebruikelijke internationale belastingssystemen. Ten eerste is er het territoriaal systeem (*territorial taxation*) wat voornamelijk gebruikt wordt in Europa. Bij dat systeem worden buitenlandse inkomsten vrijgesteld van belastingen (met de assumptie dat deze al belast zijn in het bronland). Ten tweede is er het wereldwijde systeem (*worldwide taxation*). In dat geval worden buitenlandse inkomsten wel belast, maar wordt dubbele belasting vermeden door 'tax credits' te geven zodat de belasting verminderd wordt (Beer et al., 2020). In de praktijk is het verschil tussen het wereldwijde en het territoriale systeem niet altijd zo heel duidelijk. Enkele voorbeelden hiervan zijn dividendbelasting uitstellen of het gebruik van extra *tax credits* afkomstig uit landen met een hoge belastinggraad om de belasting op dividenden uit landen met een lage belastinggraad te compenseren (*cross-crediting*). Dergelijke praktijken verzachten namelijk de impact van een wereldwijde belastingheffing, vandaar de nood aan doordachte verandering (Bird & Martinez-Vazquez, 2014).

De belastbare grondslag wordt in de Belgische vennootschapsbelasting vastgesteld volgens de regels van toepassing op de wereldwijde winst (art. 183 WIB 92). Dit betekent dat de Belgische vennootschappen in principe belastbaar zijn in België op hun wereldwijd inkomen. Hierop wordt een uitzondering voorzien wanneer er sprake is van een zogenaamde 'vaste inrichting' in een andere jurisdictie.

Roerende voorheffing heeft ook een invloed op de toewijzing van passief inkomen, wat afkomstig is van de MNO, tussen de bronlanden en de residentieële landen. Veel bronlanden heffen roerende voorheffing op bijvoorbeeld dividenden of interesten. In het ene geval werken de residentieële landen vaak met een *tax credit*-systeem (*worldwide* systeem) of in het andere geval waarbij deze belastingen worden vrijgesteld (*territorial* systeem). Ook hier helpen DBV's het voorkomen van dergelijke dubbele belastingheffingen door een minimumtarief aan roerende voorheffing te implementeren. Echter, die tarieven liggen vaak onder het nationale tarief van het bronland waardoor er effectief minder belasting geheven wordt. Vanwege die reden wordt roerende voorheffing eerder beschouwd als een bilateraal instrument om de inkomsten tussen beide landen te verdelen (Beer et al., 2020)

2.3. Transfer pricing in MNO's: methoden en implicaties voor de internationale fiscaliteit

2.3.1. Drijfveren van transfer pricing

Het begrijpen van de drijfveren en methoden waarom MNO's *transfer pricing* nodig hebben kan een beter beeld schetsen naar de complexiteit ervan. Zoals eerder besproken proberen MNO's het ALP toe te passen. Normaal gesproken zou dat eenvoudig moeten zijn, maar in de praktijk ligt dat vaak anders. Daar wordt het vaak eerder beschouwd als een theoretisch concept dan een concrete toepassing, aangezien de implementatie ervan vooral onderhevig is aan subjectieve interpretatieverschillen (Klassen et al., 2017).

Zoals eerder vermeld wordt *transfer pricing* in het algemeen gebruikt door MNO's wanneer er activa tussen groepsentiteiten van een MNO getransfereerd dienen te worden en vice versa. In de academische literatuur staat dat fenomeen bekend als '*resource allocation*'. In een paper van Göx en Schiller (2006) tonen zij aan dat het algemeen doel van *transfer pricing* vooral het streven is naar een efficiëntere *resource allocation*. Dit houdt in dat MNO's de activa op een gemakkelijkere manier tussen groepsentiteiten kunnen verplaatsen. Vaak vormt zich het probleem om de 'juiste' *transfer price* te zetten. In het standaard *transfer pricing* model probeert men dat probleem op te lossen door de prijs te nemen waarbij die gelijk is aan de marginale kosten van de producerende divisie (Hirshleifer, 1956). Echter, het model van Hirshleifer kan geen adequate theoretische verklaring voorzien voor de huidige gedecentraliseerde MNO aangezien de moederentiteit het optimaal productiebeleid niet per se delegeert, maar de activiteiten coördineert met behulp van *transfer pricing*. Beide auteurs geven overigens aan dat het oorspronkelijk model van Hirshleifer in de praktijk ernstige tekortkomingen vertoont (Göx & Schiller, 2006). Bovendien geven zij aan dat *transfer pricing* in de internationale context door meer dan 90% van de MNO's als een belangrijk aandachtspunt wordt gezien en bovenaan de agenda staat (Ernst & Young, 2005a).

Zoals reeds vermeld wordt *transfer pricing*, naast de noodzakelijke manier om activa tussen groepsentiteiten van een MNO te transfereren, ook vaak toegepast in de context van belastingontwijking. In een studie tonen Gordon en Hines (2002) indirect aan dat *transfer pricing* op een manier gebruikt wordt als een instrument om een belastingminimalisatie te bewerkstelligen waardoor er sprake is van *transfer mispricing*. Verder concluderen de auteurs ook dat internationale belastingheffing op een directe manier het volume en de locatie van *foreign direct investments* (FDI's) beïnvloedt waardoor er ook belastingontwijking plaatsvindt onder MNO's, vaak onder het mom van *transfer pricing*. Overigens is er vanwege deze redenen bij het vormen van nationale fiscale wetgeving een noodzaak om rekening te houden met dergelijke internationale fiscale praktijken. Ook wordt door Beuselinck en Deloof (2014) een negatieve relatie gevonden tussen het volume van intra-organisatorische handel en belastingvoordelen voor MNO's. Waarop dat weer samenloopt met het feit dat *transfer mispricing* gebruikt wordt als een instrument om de belastbare basis te verminderen.

In andere studies tonen onderzoekers ook aan dat *transfer pricing* gebruikt wordt als een instrument om de belastbare basis te verkleinen. Hebous en Johannesen (2016) tonen aan dat Duitse MNO's de *transfer prices* laat variëren afhankelijk van de actuele vennootschapsbelastingtarieven in vergelijking met de statische zakelijke prijzen die zij hanteren. Ook is gebleken bij dergelijke gevallen dat de intra-organisatorische handel bij die MNO's is toegenomen. Gelijkaardige effecten kunnen waargenomen worden in de Verenigde Staten, Denemarken, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk (Cristea & Nguyen, 2016; Davies et al., 2018; Flaaen, 2016; Liu et al., 2017). Bij die studies werden namelijk de semi-elasticiteiten berekend die betrekking hebben op de procentuele verandering van de *transfer price* ten opzichte van de verandering van één procentpunt in het vennootschapsbelastingtarief. Alhoewel de omvang van dat effect verschillend is per studie, wordt er in het algemeen een geschatte semi-elasticiteit gebruikt van 0,5% à 6% (Beer et al., 2020).

Als illustratief voorbeeld hiervan kunnen we het volgende weergeven: stel MNO X voor die operationeel is land Y waarbij een vennootschapsbelastingtarief van 25% geldt. MNO X past transfer pricing toe tussen haar entiteiten waarbij een semi-elasticiteit geldt van 3%. Stel dat het vennootschapsbelastingtarief stijgt naar 26%, in dat geval zal de transfer price van een product of dienst dat oorspronkelijk verhandeld werd voor 100 euro, verhandeld worden voor 103 euro. Omgekeerd wanneer het vennootschapsbelastingtarief zou dalen naar 24% zou hetzelfde product verhandeld worden voor 97 euro.

2.3.2. Transfer Pricing richtlijnen (TP-richtlijnen)

MNO's moeten een correct beleid voeren inzake hun interne verrekenprijzen. Zoals eerder vermeld moeten overheden er namelijk voor zorgen dat MNO's geen artificiële winstverschuivingen naar andere jurisdicties zouden doen vanuit fiscaal incentive perspectief. Om MNO's en alle andere ondernemingen te helpen om een correct TP-beleid te voeren, heeft de OESO de officieel goedgekeurde Transfer Pricing richtlijnen (TP-richtlijnen) sinds 1995 uitgevaardigd en worden deze periodiek geüpdatet³ (OECD, 2022).

Het voornaamste hoofddoel van de TP-richtlijnen zijn dat MNO's en andere ondernemingen het ALP correct toepassen binnen hun intern prijsbeleid. Daarnaast helpen de TP-richtlijnen ondernemingen er ook mee om aan de compliance te voldoen opgelegd door de verschillende fiscale administraties. Overheden kunnen namelijk zware boetes opleggen aan dergelijke ondernemingen die dus niet voldoen aan de opgelegde compliance (OECD, 2022).

Het ALP, als internationale standaard, wordt in de laatste TP-richtlijnen ook gedefinieerd als "indien er tussen twee ondernemingen in hun commerciële of financiële relaties voorwaarden werden gesteld of opgelegd die afwijken van de voorwaarden die zouden gelden tussen onafhankelijke ondernemingen, dan kunnen winsten die, zonder die voorwaarden, naar één van de ondernemingen zouden zijn gevloeid, maar vanwege de voorwaarden daar niet naartoe zijn gevloeid, kunnen deze

³ De laatste update aan de TP-richtlijnen dateert van 20 januari 2022.

toch opgenomen worden in de winsten van de andere onderneming om aldaar te worden belast” (OECD, 2022).

Aangezien de Transfer Pricing richtlijnen eerder een praktische toepassing ondervinden, wil dit niet zeggen dat ze niet in de academische literatuur worden besproken. In een artikel van Kobetsky (2020) wordt aangetoond en geconcludeerd dat de TP-richtlijnen van vitaal belang zijn om het ALP correct te interpreteren. De auteur licht toe dat de TP-richtlijnen in geval van juridische geschillen hulp kunnen bieden tot mogelijke verzoening. Verder licht Kobetsky ook toe dat de TP-richtlijnen ook helpen om een accuraat beeld te schetsen van de inkomens die de MNO in kwestie vergaart over al haar jurisdicties.

In een ander onderzoek van Rathke et al. (2021) waarbij de impact werd gemeten van de TP-richtlijnen op *Profit Shifting* is gebleken dat de in de steekproef opgenomen MNO's meer transacties doen met laagbelaste jurisdicties. Daarnaast blijkt dat de verschillen in wetgeving inzake TP ook een invloed hebben op het aantal intra-organisatorische transacties. Sterker nog, de auteurs merken ook op dat binnenlandse wetgeving voorrang heeft op de TP-richtlijnen van de OESO, alsook dat de TP-richtlijnen juist een *averechts effect* hebben: de TP-richtlijnen bevorderen juist BEPS. Belangrijk om op te merken is dat het onderzoek van Rathke et al. gebeurde in de Braziliaanse context.

2.3.3. Transfer Pricing methoden

Terug te vinden onder de TP-richtlijnen van de OECD (2022) alsook bij het artikel van Udoayang et al. (2009) geven de auteurs duidelijk weer welke *transfer pricing* methoden bestaan, die we in deze sectie zullen bespreken. De methodieken zijn ontwikkeld om MNO's te helpen opdat een correcte *transfer price* gevormd wordt. Om de methoden praktisch vatbaar te maken zal er bij elke TP-methode een fictieve situatie geïllustreerd worden die door de auteur zelf is geschreven.

Ten eerste zijn er de traditionele transactiemethoden (*traditional transaction methods*). Bij die methoden worden de transacties tussen entiteiten van een MNO uitgewerkt zodat er een waarde is bekomen die overeenstemt met het ALP. Die methoden vallen nog verder onder te verdelen in drie onderliggende methoden, namelijk de *comparable uncontrolled price* methode (CUP-methode), de *cost plus* methode, en de *resale price* methode.

De CUP-methode vergelijkt historische transacties tussen de MNO en derde partijen, waarbij een waarde wordt aangenomen die bestaat bij een gelijkaardige transactie in een gelijkaardige context. Indien er een verschil is tussen de twee gehanteerde prijzen, kan dit erop duiden dat het ALP niet correct is toegepast. Bovendien heeft de CUP-methode de hoogste voorkeur om gebruikt te worden aangezien het ALP hier op een directe manier is toegepast.

Illustratief voorbeeld CUP-methode: MNO TuttiTomati verkoopt tomaten (homogeen product), waardoor er wordt verondersteld dat de verkooptransacties elke keer onder dezelfde omstandigheden gebeuren aangezien de kwaliteit, het type tomaat en de prijs per kilogram min of

meer hetzelfde zijn. Wanneer een groepsentiteit een overdracht van tomaten zou doen naar een andere groepsentiteit die zich in het buitenland bevindt, en bijgevolg een transfer price zouden moeten bepalen, zouden ze dezelfde criteria hanteren zoals ze dat bij een normale verkoop zouden doen.

Een andere traditionele *transfer pricing* transactiemethode is de *cost plus* methode waarbij er gekeken wordt naar de input-, fabricage- en diverse productiekosten waarop nog een *mark-up* wordt toegerekend om een redelijke winstmarge te bekomen toepasselijk voor de markt. Deze methode wordt vaak toegepast onder entiteiten die producten fabriceren en vervaardigen en waarbij er vaak halfafgewerkte producten getransfereerd dienen te worden tussen entiteiten.

Illustratief voorbeeld cost plus methode: veronderstel MNO Mvideo die grafische videokaarten maakt. In jurisdictie X produceert zij de microchips om ze vervolgens in jurisdictie Y verder af te werken. Indien de microchips van jurisdictie X naar jurisdictie Y getransfereerd dienen te worden, wordt er dus gekeken naar de productiekost van de betreffende microchips en dient er vervolgens een mark-up aan toegevoegd te worden zodat deze overeenstemt met de brutomarge (bijvoorbeeld 10% of 15%) die van toepassing is in de markt.

De laatste traditionele *transfer pricing* transactiemethode is de *resale price* methode. Bij die methode is het startpunt de prijs van een product dat aangekocht werd bij een gelieerde entiteit. Vervolgens werd het product doorverkocht aan een onafhankelijke onderneming, in totaal zijn er dus drie partijen betrokken. De doorverkoopprijs (*resale price*) wordt verminderd met een billijke brutomarge wat de kosten vertegenwoordigen gedaan door de doorverkoper. Dus, de *resale price* methode is quasi het tegenovergestelde van de *cost plus* methode; er wordt eerst gekeken naar de vereiste brutomarge die vervolgens wordt afgetrokken van de verkoopprijs om te achterhalen welke kosten hadden toegerekend kunnen worden (Udoayang et al., 2009).

Illustratief voorbeeld resale price methode: veronderstel twee distributeurs van MNO iPear die hetzelfde product, namelijk smartphones, op dezelfde markt verkopen onder dezelfde naam. Beide distributeurs kopen hun product aan bij leverancier X. Distributeur A biedt een extra garantieperiode aan terwijl distributeur B dit niet doet, bijgevolg ligt de verkoopprijs en brutomarge van distributeur A hoger. Aangezien de twee marges niet vergelijkbaar zijn, moeten er aanpassingen worden gemaakt om een correcte vergelijking te maken. In dit geval kan de waarde van de extra garantie die door distributeur A wordt aangeboden, gekwantificeerd en vervolgens afgetrokken worden van de brutomarge van distributeur A.

Naast de traditionele *transfer pricing* transactiemethoden, zijn er in de TP-richtlijnen ook transactionele *transfer pricing* methoden die het ALP niet direct kunnen implementeren, maar het wel benaderen (OECD, 2022). De transactionele *transfer pricing* methoden onderzoeken de winsten die voortvloeien tussen intra-organisatorische transacties in een MNO-groep. Er bestaan twee transactionele *transfer pricing* methoden: De *transactional net margin* methode (TNM-methode), en de *transactional profit split* methode (TPS-methode).

De TNM-methode kijkt naar de nettowinstmarge en vergelijkt die in verhouding met een bepaalde passende basis (zoals de kosten, verkopen, activa, enzovoort) dat een entiteit realiseert bij een intra-organisatorische (gecontroleerde) transactie. Zodoende komt de TNM-methode grotendeels overeen met de *cost plus* of de *resale price* transactiemethode. Bovendien is deze methode vooral toepasbaar in het kader van verkopen.

Illustratief voorbeeld TNM-methode: een dochterentiteit van MNO MacroHard produceert informaticacomponenten voor haar moederentiteit. Om de transfer price te bepalen wordt de TNM-methode gebruikt en is de nettowinstmarge een indicator. Vergelijkbare onafhankelijke producenten realiseren een nettowinstmarge van 10% over de kosten. De dochterentiteit zal dus de kost per component moeten berekenen, en hier een nettowinstmarge van 10% op moeten toepassen.

De TPS-methode daarentegen onderzoekt de winsten afkomstig uit intra-organisatorische transacties die naderhand verdeeld (*profit splitting*) worden tussen de groepsentiteiten op basis van hun relevantie. Daarna wordt er vergeleken hoe onafhankelijke ondernemingen in vergelijkbare omstandigheden dergelijke transacties zouden behandelen. Deze transactionele methode wordt voornamelijk gebruikt bij unieke producten waaronder innovatieve technologieën, knowhow of intellectuele eigendomsrechten (meestal dus tijdens het productieproces). Er wordt bij deze methode niet per se een *transfer price* gehanteerd maar een billijke herverdeling van de winst met inachtneming van het oordeel van fiscale autoriteiten.

Illustratief voorbeeld TPS-methode: de MNO Peterson&Peterson is actief in de farmaceutische industrie waarbij zij voornamelijk medicatie ontwikkelt, produceert en vervolgens verkoopt. Dochterentiteit A staat in voor de productie en dochterentiteit B voor verkoop. Beiden dragen essentieel bij aan de waardecreatie van Peterson&Peterson. Na uitvoerig onderzoek kwamen we tot de conclusie dat de behaalde winst voor 40% toe te schrijven was aan dochterentiteit B en voor 60% aan dochterentiteit A.

2.4. Methodieken van belastingontwijking

We kunnen dus stellen dat het gebruik van *transfer mispricing* (waarbij dus het ALP niet in acht genomen wordt) een vorm van *Base Erosion* en *Profit Shifting* (BEPS) is. Maar er zijn nog andere methoden om BEPS te bewerkstelligen. Er zijn verschillende methoden die betrekking hebben op inkomsten die belast worden in het bronland. Die methoden zijn onder andere de strategische locatie van intellectuele eigendom, internationale schuldverschuiving en 'Treaty Shopping'. Daarnaast zijn ook nog belastingontwijkende methoden die van toepassing zijn in het residentieel land, zoals *real earnings management*, *accrual earnings management*, belastinguitstel (*tax deferral*) en de verandering van de locatie van de hoofdzetel.

2.4.1. De locatie van Intellectuele Eigendom (IE)

De locatie van intellectuele eigendom (IE) kan strategisch verplaatst worden zodat een MNO minder belasting dient te betalen. MNO's kunnen bijvoorbeeld O&O in de ene jurisdictie doen, maar het eigenaarschap van het octrooi transfereren naar een andere staat met een lagere belastinggraad. Aangezien er geen vergelijkbare transacties zijn die het bedrijf doet, wordt het ALP zeer moeilijk om toe te passen en worden de waarden van deze transacties gemanipuleerd (Grubert, 2003). Empirisch onderzoek heeft opgeleverd dat de locatie van IE systematisch gericht is naar landen met een lage belastinggraad. Meer specifiek werd hier ook een elasticiteit gevonden: een toename van één procentpunt in het vennootschapsbelastingtarief leidde tot een vermindering van 3,5% à 3,8% in het totaal aantal octrooiaanvragen (Karkinsky & Riedel, 2012). België heeft in de vorm van fiscale voordelen, meer specifiek via de innovatie-af trek, een fiscaal gunstig klimaat gecreëerd voor MNO's die veel innovatie leveren.

2.4.2. Internationale schuldverschuiving

Een andere manier die MNO's gebruiken om aan belastingontwijking te doen zijn intra-organisatorische leningen. In veel gevallen wordt het geld geleend van een groepsentiteit die zich bevindt in het bronland met een lage belastinggraad aan een entiteit die zich bevindt in het residentieel land dat een hoge belastinggraad heeft. Aangezien de interesten die betaald worden op deze lening fiscaal aftrekbaar zijn, dient de entiteit die zich in het residentieel land bevindt minder vennootschapsbelasting te betalen. Ook bij deze methode is er empirisch bewijs, onder meer bij Duitse MNO's waarbij een positieve correlatie werd gevonden tussen enerzijds de interne schuldgraad binnen MNO-groepen en anderzijds verschillen in de fiscaal gunstige vennootschapsbelastingtarieven tussen entiteiten die tot dezelfde MNO-groep behoren (Buettner et al., 2012; Weichenrieder, 2009).

2.4.3. Treaty Shopping

Vanwege de verschillen in het belastingtarief van de roerende voorheffing in meer dan 3.000 bilaterale dubbelbelastingverdragen (DBV's), kunnen MNO's gebruikmaken van '*treaty shopping*' oftewel persoonlijk baat hebben bij voordelige DBV's. *Treaty shopping* is een prominent voorbeeld van een *hybrid mismatch*. Natuurlijkerwijs proberen MNO's de belastbare basis te transfereren naar het land waar het laagste belastingtarief voor de roerende heffing geldt (Beer et al., 2020). Mintz en Weichenrieder (2010) hebben gevonden dat hogere roerende voorheffingstarieven in Duitsland de waarschijnlijkheid vergroten dat uitgaande FDI's worden omgeleid naar het land met een lager tarief. Verder heeft Weyzig (2013) quasi hetzelfde effect aangetoond waarbij het verlaagde tarief van roerende voorheffing bij dividenduitkering in Nederland, een belangrijke drijfveer is voor de belastingverlegging van FDI's via het Nederlandse *Special Purpose Entities* naar belastingparadijzen.

2.4.4. Earnings management

Zoals eerder besproken zijn er twee vormen van *earnings management*: *real earnings management* en *accrual earnings management*. Bij *accrual earnings management* wordt, zoals de naam het vermeldt, het belastbaar resultaat beïnvloedt door bijvoorbeeld een aanleg van voorzieningen, de kosten toewijzen aan een ander belastbaar tijdperk, of een manipulatie in de waardering van de inventaris. Er worden dus vooral boekhoudkundige bewerkingen (*accounting standards*) uitgevoerd zodat er een ander beeld zal optreden vergeleken met de werkelijkheid. Hierdoor zal de belastbare basis lager zijn. Bij die methode verandert de cashflow dus niet. Daarnaast is er ook *real earnings management* oftewel resultaatsturing via operationele activiteiten waarbij de cashflow wel effectief wordt aangepast. Bij die vorm van belastingontduiking worden economische activiteiten verborgen, wat bijvoorbeeld sales manipulatie, overproductie of verborgen economische activiteiten kunnen zijn. Ook bij die methode wordt de belastbare basis van de MNO beïnvloed waar de vennootschapsbelasting op wordt berekend (Roychowdhury, 2006). Verder heeft Irawan et al. (2020) beide vormen van *earnings management* geanalyseerd in een empirisch onderzoek met een steekproef van beursgenoteerde bedrijven. Hier concludeerde het onderzoeksteam dat *transfer pricing* en *real earnings management* een negatief verband hebben met belastingontwijking. Concreet betekent dit dat bedrijven die aan *transfer pricing* of *real accrual earnings management* doen, minder aan belastingontwijking doen en een hogere belastingdruk ervaren. Daarentegen heeft *accrual earnings management* wel een positief verband met belastingontwijking, wat betekent dat bedrijven boekhoudkundige praktijken hanteren om de belastbare basis te verlagen.

In een studie van Amidu et al. (2019) werd het verband tussen *transfer pricing*, *earnings management* en belastingontwijking in Ghana onderzocht. In dat onderzoek waren enkel MNO's onderdeel van de steekproef. Echter, de auteurs concludeerden dat zowel *transfer pricing* als *earnings management* een positief verband houdt met belastingontwijking, dat in tegenstelling tot het onderzoek van Irawan et al. (2020). Meer specifiek gebruikten MNO's die actief waren in de financiële sector eerder gebruik van *transfer pricing* in tegenstelling tot niet-financiële MNO's die eerder gebruikmaakten van *earnings management*. In een onderzoek van Wang et al. (2019), met Chinese productiebedrijven als steekproef, werd eveneens een positief verband tussen *earnings management* en belastingontwijking vastgesteld.

2.4.5. Belastinguitstel, corporate inversions en wijziging hoofdzetel

Een andere prominente methode die MNO's gebruiken om belastingontwijking te bewerkstelligen, is het uitstellen van belastingen (*tax deferral*). Vaak vindt die methode plaats in het thuisland van de MNO, namelijk de plaats van het hoofdkantoor (residentieel land). Simpelweg gezegd houdt dit in dat de buitenlandse inkomsten in het buitenland al voldoende is om niet belast te worden op dergelijke inkomsten. Enkele empirische onderzoeken hebben uitgewezen dat Amerikaanse MNO's hun winsten vaker terugbrachten naar de Verenigde Staten, in de vorm van een verhoogde dividenduitkering, wanneer er lagere belastingtarieven zouden zijn op buitenlandse inkomsten (Altshuler & Grubert, 2003; Giovannini et al., 1993; Slemrod et al., 1990).

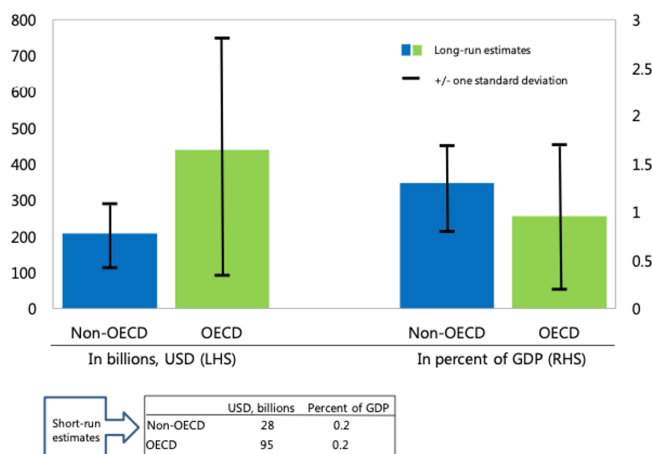
Een andere manier die MNO's gebruiken om minder belastingen te betalen in het thuisland is de verandering van de hoofdzetel (maatschappelijke zetel). In de praktijk veranderen MNO's de hoofdzetel naar een jurisdictie met een gunstiger fiscaal klimaat. In een studie uitgevoerd door Desai en Hines Jr (2002) gebruikmakend van een dataset van 60 Amerikaanse MNO's, werd een gemiddelde belastingbesparing van 45 miljoen USD op de vennootschapsbelasting gevonden in het jaar na de hoofdzetelwijziging. Daarnaast zijn *Corporate Inversions* specifieke gevallen van een grensoverschrijdende fusie (M&A) waarbij de fusie gewoonlijk vanuit een fiscaal oogpunt is gemotiveerd. Voget (2011) heeft gevonden, op basis van gegevens over 278 grensoverschrijdende fusies en overnames tussen 1997 en 2007, dat fiscale incentives belangrijke drijfveren zijn voor dergelijke fusies en overnames.

2.5. De invloed van belastingontwijking op internationaal niveau

Welke impact heeft belastingontwijking nu eigenlijk op de economie? Is er een groot verschil op internationaal niveau? In een studie van Beer et al. (2020) bespreken de auteurs internationale belastingontwijking begaan door MNO's. In die studie wordt ook het belang van de OESO aangescherpt om strengere fiscale wetgeving te voorzien voor MNO's aangezien zij vaak genieten van aan relatief erg lage ETR. Vanwege die lage ETR worden de overheidsinkomsten van jurisdicties in de negatieve zin beïnvloed. Het Internationaal Monetair Fonds (IMF) heeft in 2015 in haar BEPS Working Paper aangetoond dat overheden ook inkomstenverliezen ervaren met betrekking tot de vennootschapsbelasting of gelijkgestelde belastingen daaraan. Echter, we dienen hierbij te benadrukken dat het moeilijk is om de inkomstenverliezen te kwantificeren ten gevolge van BEPS. In een artikel van Gravelle (2013) werd er een analyse uitgevoerd op de Amerikaanse overheidsinkomstenverliezen met betrekking tot BEPS. Hierbij werd gevonden dat er een verlies was van ongeveer 25% van de bedrijfsbelastinginkomsten wat overeenkomt met 0,6% van het BBP.

Een andere potentiële methode om de inkomstenverliezen in kaart te brengen is om te kijken naar de verschillen in belastinggrondslagen door de doorstroming naar belastingparadijzen uit te sluiten. Door vervolgens te berekenen hoe de grondslagen zouden veranderen (het verschil) en dat te vermenigvuldigen met het geldende vennootschapsbelastingtarief, kunnen we de misgelopen overheidsinkomsten visualiseren (Crivelli et al., 2016). In dezelfde paper werd een analyse door het IMF gemaakt op basis van de cijfers van 2013, hiermee kunnen we zien dat op lange termijn de OESO-landen gemiddeld jaarlijks 1% van hun BBP aan overheidsinkomsten mislopen, wat hieronder is weergegeven.

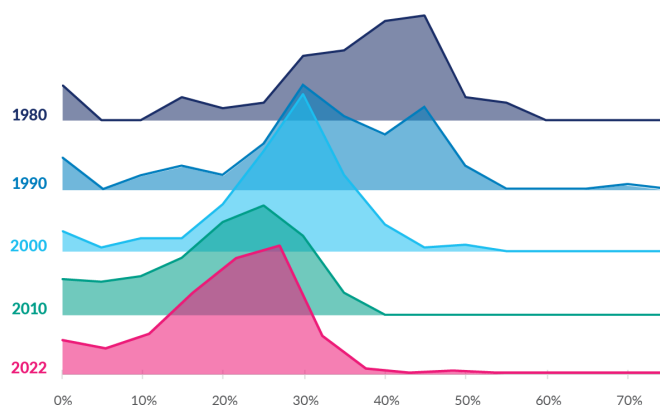
Figuur 1: Illustratief voorbeeld verlies overheidsinkomsten vanwege belastingontwijking (Crivelli et al., 2016)



Om de problematiek aanschouwelijk te maken zien we volgens een onderzoek van Berkhout (2016) dat in 2012 Amerikaanse MNO's 80 miljard USD aan winsten in de laagbelaste jurisdictie Bermuda hebben gerapporteerd, meer dan de geaggregeerde winsten van Japan, China, Duitsland, en Frankrijk samen.

Bovendien bestaat het zogenaamde fenomeen '*race to the bottom*' qua winstbelasting. Zoals blijkt uit bovenstaand voorbeeld, zien we dat belastingparadijzen erg aantrekkelijk zijn voor MNO's om zich daar te vestigen. Zo goed als elke jurisdictie wil natuurlijk bedrijven aantrekken om haar economie te stimuleren. Hierdoor zullen dergelijke jurisdicties geneigd zijn om het vennootschapsbelastingtarief te verlagen of zullen ze fiscale stimuli bedenken opdat ze competitief zijn met andere jurisdicties. Echter, vaak begrijpen jurisdicties niet dat dergelijk genomen beslissingen hun economie juist kunnen beschadigen (Berkhout, 2016).

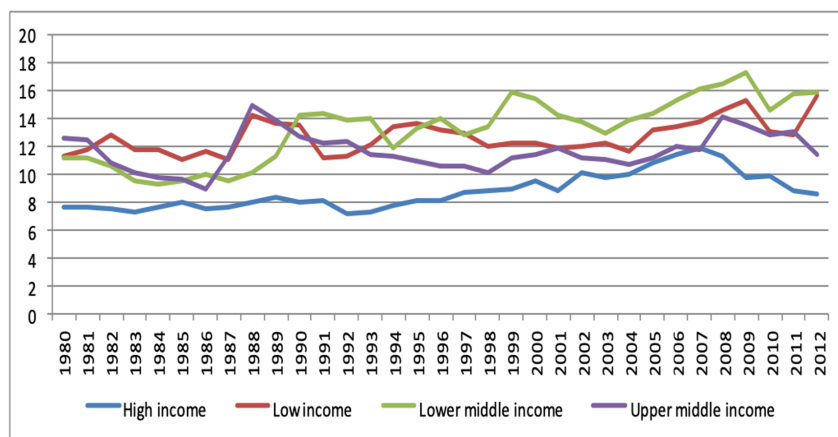
Figuur 1b: Verdeling van het gemiddeld vennootschapsbelastingtarief per decennium 1980 – 2022 (Tax Foundation, 2022)



Hierbij zien we dat het gemiddelde vennootschapsbelastingtarief van de OESO-landen in 1980 gemiddeld meer dan 45% bedroeg. In 2012 bedroeg het betreffende gemiddelde vennootschapsbelastingtarief 25%, een daling van ongeveer 44,44% (IMF, 2015). In een onderzoek van Berkhout (2016) werd aangetoond dat het wereldwijde gemiddelde van het vennootschapsbelastingtarief gedaald is van 27,5% naar 23,6% op een periode van tien jaar (2006 – 2016).

Opmerkelijk te vermelden is dat het relatieve percentage van de inkomsten die betrekking hebben op de vennootschapsbelasting, of gelijkgestelde belastingen, in hoge-inkomenslanden vanaf 1980 steeg tot een hoogtepunt rond 2007, maar nadien lichtjes daalde. Dezelfde trend is waarneembaar bij midden- en lage-inkomenslanden. Onderstaande grafiek geeft een visualisatie weer.

Figuur 2: Overheidsinkomsten uit vennootschapsbelasting, relatief tot de totale overheidsinkomsten (OESO, 2021)



Source: IMF Staff estimates; data from IMF's Fiscal Affairs Department database.
Note: Total tax revenue including grants and excluding social contributions; resource-rich countries excluded.

Om een visualisatie weer te geven van beschadigingen toegebracht aan de economie zien we bijvoorbeeld dat in Kenia en in Nigeria respectievelijk 1,1 miljard USD en 2,9 miljard USD wordt gespendeerd aan fiscale stimuli (zowel in de vorm van het derven van overheidsinkomsten of overheidssubsidies), terwijl beide landen lage-inkomenslanden zijn die kampen met structurele belemmeringen om duurzaam te groeien en vaak afhankelijk zijn van ontwikkelingshulp. Daarnaast ondervindt Nederland ook een invloed op haar overheidsinkomsten vanwege de zogeheten 'innovatie-box'⁴ die jaarlijks 1,2 miljard euro kost, of relatief gezien: 7,6% van het totale Nederlandse vennootschapsbelastinginkomen (Berkhout, 2016).

In een andere studie door Abbas en Klemm (2013) werden de mondiale vennootschapsbelastingssystemen van zowel opkomende- als ontwikkelingslanden onderzocht, meer specifiek werd bekeken hoe de belastingtarieven evolueerden alsook de gemiddelde ETR. Af te leiden uit de resultaten werd bevonden dat de tarieven werden verlaagd, terwijl de belastinggrondslagen

⁴ De Nederlandse innovatie-box is een fiscaal gunstige maatregel voor ondernemingen die innovatieve activiteiten uitvoeren (R&D). Dergelijke activiteiten worden dan belast aan 9% vennootschapsbelasting.

stabiel werden gehouden of verbreed. Eigenaardig is dat in Sub-Sahara Afrika de belastinggrondslag gemiddeld genomen werd verkleind. In het algemeen bieden ontwikkelingslanden, gelijkaardig aan geavanceerde economieën, fiscale stimuli en incentives aan waardoor de ETR tot nul herleid kan worden.

Niettemin hebben de verlaagde belastingtarieven niet geleid tot een significante daling van de belastinginkomsten. Integendeel, belastinginkomsten zijn vanwege de toegenomen economische activiteit, ten gevolge van een fiscaal aantrekkelijk klimaat, juist toegenomen. Die insteek suggereert een causatie tussen een verlaagd belastingtarief en een verhoogde economische activiteit. Echter, de enige uitzondering geldt bij Sub-Sahara Afrika waarbij de belastinggrondslag juist verkleind werd (Abbas & Klemm, 2013).

2.6. Internationale belastinghervormingen en de impact op FDI's

Internationale belastinghervormingen worden al enige tijd besproken in de wetenschappelijke literatuur. Een artikel dat veel geciteerd wordt rond dit topic is dat van Desai en Hines Jr (2003). In dit artikel legt men vooral de nadruk op multilaterale Amerikaanse internationale belastingverdragen en welke impact deze hebben op de Amerikaanse economie. Daarbij wordt vermeld dat de Verenigde Staten al sinds de vroege jaren '60 bezig zijn om belastingssystemen te ontwikkelen waarbij ze buitenlandse inkomsten correct belasten. In dat artikel komt vooral het begrip *capital ownership neutrality* (CON) of neutraal kapitaalbezit voor. Wanneer CON nageleefd wordt, houdt dit in dat belastingssystemen rekening houden met het bezit van kapitaal van de onderneming. Dit leidt tot wereldwijde efficiëntie wanneer de productiviteit van een (kapitaal)investering afhangt van het eigenaarschap ervan. Een ander veelvoorkomend begrip in deze paper is *national ownership neutrality* (NON) of nationale eigendomsneutraliteit. Wanneer NON nageleefd wordt, houdt dit in dat belastingssystemen de rentabiliteit van nationale ondernemingen bevorderen, wat leidt tot een stijging van de welvaart van het land waarin de nationale onderneming zich bevindt. Zowel CON als NON worden gebruikt als benchmark om belastingverdragen te evalueren en welke impact zij teweeg kunnen brengen (Desai & Hines Jr, 2003).

Ook hebben Desai en Hines Jr (2003) hun studie uitgevoerd in de Amerikaanse context waar het belastingstelsel gebaseerd is op de assumptie dat Amerikaanse bedrijven die in het buitenland investeren, minder in hun thuisland zullen investeren aangezien buitenlandse concurrenten niet reageren op Amerikaanse investeringen. Dit heeft tot gevolg dat er een opportuiniteitskost ontstaat tussen enerzijds nationale economische activiteit en anderzijds belastinginkomsten. In dat geval concluderen beide onderzoekers dat nationale welvaart gemaximaliseerd wordt door buitenlandse inkomsten te belasten en dat globale welvaart gemaximaliseerd wordt met '*foreign tax credits*', met andere woorden een terugtrekking van de betaalde belasting om dubbele belasting te vermijden. Indien buitenlandse investeringen gedaan worden door Amerikaanse bedrijven en deze wél binnenlandse investeringen aanmoedigen, dan ligt de zaak anders. Nationale welvaart wordt dan gemaximaliseerd door buitenlandse inkomsten vrij te stellen van belasting (NON-principe). Verder

maximaliseert de globale welvaart zich wanneer de belastingheffing op buitenlandse inkomsten wordt geharmoniseerd tussen kapitaal exporterende landen (Desai & Hines Jr, 2003).

Bovendien heeft de internationale fiscaliteit een invloed op de mate waarin MNO's aan FDI's doen alsook op hun eigenaarschap daarvan. Hymer (1960) heeft als een pionier onderzoek gedaan naar FDI's waaruit geconcludeerd werd dat de vraag naar FDI's vanuit de markt zelf komt en niet zozeer slechts een overdracht van middelen of *transfer pricing* is. Ook heeft Caves (1996) quasi hetzelfde geconcludeerd: namelijk dat MNO's vanwege hun competitief voordeel ten opzichte van niet-MNO's, niet enkel kapitaal willen transfereren vanwege de verschillen in gunstige belastingtarieven, maar dit ook doen vanwege andere redenen. Natuurlijk is elke FDI verschillend en is de productiviteit en winstgevendheid afhankelijk van de bedrijfsspecifieke activa. Hoewel er de laatste jaren ook gekeken wordt naar externe factoren zoals de juridische omgeving van een jurisdictie wat direct een invloed heeft op de FDI, heeft dit vooral een indirecte invloed op de productiviteit en winstgevendheid (Djankov et al., 2003)

Maar hebben belastingheffingen een invloed op het niveau en eigenaarschap van FDI's? Die vraag werd ook gesteld in het onderzoek van Desai en Hines Jr (2003). Volgens hen heeft zowel het belastingtarief van het thuisland (waar de MNO haar hoofdzetel heeft) als het belastingtarief van het bronland van de FDI een invloed. In het geval wanneer het thuisland buitenlandse inkomsten niet belast, is de MNO gealigneerd om eerder in landen met een laag belastingtarief te investeren in de vorm van een FDI. Dit in tegenstelling tot wanneer in het thuisland de MNO wél op buitenlandse inkomsten wordt belast, maar door middel van een incentive '*tax credit system*' een gedeelte van de belasting recupereert, de MNO in landen met een hoog belastingtarief ook wil investeren in de vorm van een FDI (Desai & Hines Jr, 2003). Verschillende wetenschappelijke bronnen bevestigen deze stelling onderbouwend met empirische vaststellingen. Zo heeft Hines Jr (2000) de verspreiding van Japanse en Amerikaanse FDI's vergeleken. Daarbij heeft Hines Jr gevonden dat Japanse MNO's in FDI's hebben geïnvesteerd in landen waarmee Japan '*tax sparing*' overeenkomsten heeft afgesloten. Vanwege deze reden zijn buitenlandse inkomsten in Japan minder belast en is het aantrekkelijker voor Japanse MNO's om in *tax sparing* landen te investeren in de vorm van een FDI (Hines Jr, 2000).

2.7. Internationale belastinghervormingen van de OESO

Zoals al eerder besproken is de OESO een overkoepelende organisatie die het sociaal en economisch beleid van de deelnemende landen helpt te organiseren en te coördineren. Vanwege de alsmaar toenemende belastinguitdagingen veroorzaakt door de digitalisering van de economie, heeft de OESO in de periode 2020 – 2021 het BEPS 2.0 Actieplan (*BEPS Inclusive Framework*) gelanceerd waar Pillar I en Pillar II uit voortgekomen zijn. Daarbij zijn zowel Pillar I als Pillar II niet juridisch bindend ten aanzien van jurisdicties, maar vervullen ze wel een belangrijke rol wat betreft de vorming van nationale fiscale wetgeving. In dit deel zullen we bespreken wat de doelstellingen zijn en welke impact het *BEPS Inclusive Framework* heeft op MNO's alsook de implicaties en de inhoud ervan.

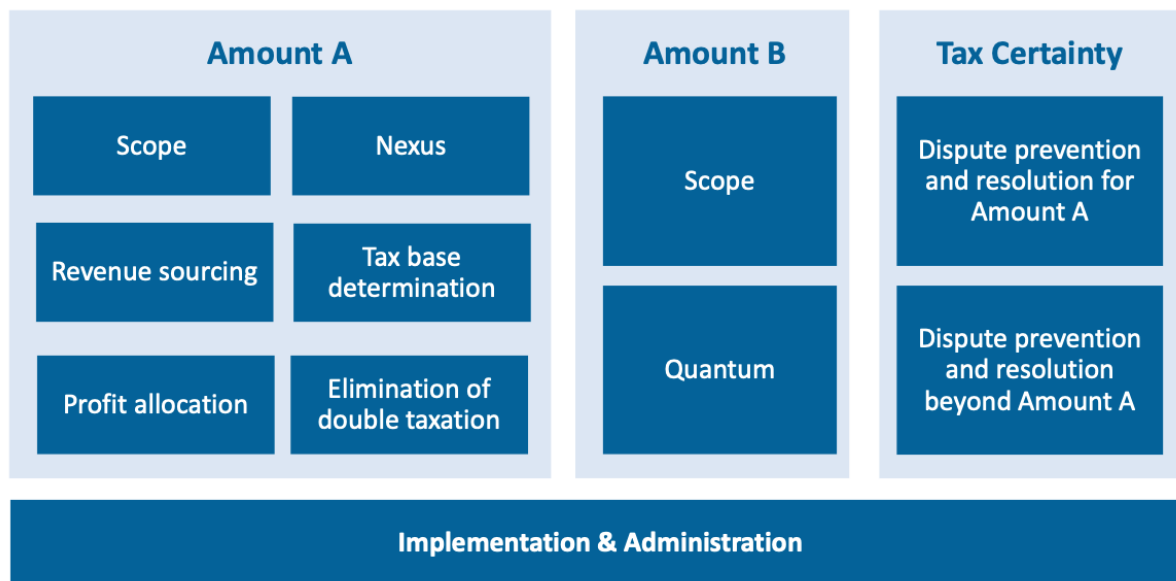
2.7.1. Pillar I

De voornamelijke doelstellingen van Pillar I zijn om het internationale fiscaal stelsel aan te passen aan nieuwe bedrijfsmodellen, dubbele belasting te vermijden binnen het *Inclusive Framework*, en het internationaal fiscaal stelsel eenvoudiger te maken. Kortom, een modernisering van het internationaal fiscaal stelsel. De technische focus van Pillar I ligt vooral op het beleid van de nexus en de winstallocatie inzake de vennootschapsbelastingberekening op boekhoudkundige winsten. In deze context verwijst de nexus naar de verbinding of relatie tussen de MNO en de belastingheffende jurisdictie, waarbij de MNO al dan niet in aanmerking komt om belast te worden. Daarnaast wordt ook vooral een nadruk gelegd op de manier hoe high-tech MNO's belast worden, aangezien zij vaak op een incorrecte manier belast worden. Het doel van Pillar I is om het huidige belastingstelsel aan te passen aan de noden van de huidige digitale en globaliserende economie (OECD, 2020). Dat wordt verwezenlijkt door de desbetreffende MNO's te belasten in landen waar ze effectief actief zijn, ongeacht of ze zich daar al dan niet fysiek bevinden. Daarnaast probeert Pillar I het toepassingsgebied van de nexus verder uit te breiden en het fiscaal territorialiteitsbeginsel te hervormen. Vanwege de technische complexiteit die Pillar I bezit, en het feit dat het Actieplan nog relatief nieuw is, zijn er nog steeds enkele tekortkomingen die enkel via politieke beslissingen opgelost kunnen worden. Belangrijk te vermelden is dat Pillar I optreedt als *soft law*, een omzetting naar een EU-richtlijn zal er in de toekomst waarschijnlijk komen.

De hoofdelementen van Pillar I zijn opgesplitst in drie componenten, namelijk: (I) een nieuw heffingsrecht voor marktjurisdicties⁵ over een deel van de residuele winst die een MNO-groep realiseert (bedrag A/Amount A); (II) een vaste belasting (*fixed return*) voor bepaalde basisactiviteiten betreffende marketing of distributie die fysiek plaatsvinden in een bepaalde marktjurisdictie in overeenstemming met het ALP (bedrag B/Amount B); (III) en processen om belastingzekerheid te verbeteren door middel van mechanismen voor het voorkomen van en het oplossen van geschillen (*tax certainty*). Onderstaande illustratie geeft de '*building blocks*' van Pillar I weer (OECD, 2020). Gezien de relevantie van het onderwerp, zullen we ons vooral concentreren op Amount A.

⁵ (Markt)jurisdictie: het rechtsgebied of land waar de goederen en/of diensten van (multinationale) onderneming worden geconsumeerd.

Figuur 3: Schematisch overzicht in blokform van Pillar I (OESO, 2020)



2.7.1.1. Amount A

Amount A of het nieuwe heffingsrecht zou een aanvulling vormen op de bestaande nexus en winstallocatie met een breed toepassingsgebied. Echter, vanwege de innovatieve kenmerken, moet het aantal betrokken MNO's op een aanvaardbaar administratief niveau gehouden worden om de *compliance costs* te drukken. De hoofdkenmerken van Amount A zijn onder andere:

- Een omzetcriterium en een *de minimis foreign in-scope revenue* analyse die *compliance costs* en de administratie beheerbaar houden voor de belastingadministratie. Volgens Pillar I kunnen de criteria eerst hoog gezet worden om vervolgens mettertijd verlaagd te worden van zodra de nieuwe regels beheerbaar zijn.
- Reguleringen op de afbakening (*scoping*) gericht op *automated digital services* (ADS) en *consumer-facing businesses* (CFB) die bepalen of een MNO al dan niet tot het toepassingsgebied behoort.
- Een vernieuwde vorm van de nexus, die MNO's identificeert die in aanmerking komen met Amount A. Daarnaast moet de nieuwe nexus kleinere rechtsgebieden en ontwikkelende economieën beschermen die mogelijks baat zouden hebben van de nieuwe heffingsregels.
- Regels inzake de bron van inkomsten (*sourcing rules*) die dienen als ondersteuning van de nexus. Dergelijke regels moeten rekening houden met ADS en CFB.
- Een pragmatische aanpak voor de herverdeling van residuele winst (*reallocating residual profit*). Hierbij ontvangen de jurisdicties een percentage van de residuele winst, berekend volgens een bepaalde formule op basis van de geconsolideerde boekhouding.

- Een regeling voor overgedragen verliezen (*loss carry-forward regime*) implementeren zodat er geen toewijzing van Amount A is wanneer de MNO in kwestie niet winstgevend is. Het verlies zal dan afgezet worden tegen toekomstige winsten op groepsniveau en niet per individuele jurisdictie waarin de MNO actief is.
- Het voorkomen van dubbele belasting (*elimination of double taxation*) wat bestaat uit twee componenten: (I) het identificeren van de betalende entiteiten en (II) de methoden om dubbele belasting te elimineren.
- Een vereenvoudigd administratief proces (*simplified administrative process*) zodat de complexiteit vermindert. Deze maatregel bevordert de implementatie van Amount A in nationale wetgeving of multilaterale (belastings)verdragen.

2.7.1.1.1. Amount A: toepassingsgebied en scope

Amount A is enkel van toepassing op MNO's die vallen onder de gedefinieerde '*scope*' en het toepassingsgebied van Pillar I. Die *scope* is gebaseerd op twee elementen, namelijk: een activiteitentest en een *threshold*-test. De activiteitentest is ontstaan vanwege de toenemende globalisatie waarbij MNO's niet meer fysiek aanwezig dienen te zijn in een jurisdictie om waardecreatie te bewerkstelligen. Hierdoor vallen ADS en CFB meestal onder de scope. Al bij al probeert de OESO ADS en CFB te definiëren:

De ADS' worden vanwege Pillar I gedefinieerd op basis van een positieve lijst van ADS activiteiten, een negatieve lijst van niet-ADS activiteiten en een algemene definitie die dient als back-up voor nieuwe en innovatieve activiteiten. Hierdoor kunnen bedrijven en belastingexperts makkelijk raadplegen of het bedrijfsproces al dan niet behoort tot een ADS. Verder worden de lijsten continu geüpdatet en zijn deze beschikbaar in de documenten die door de OESO ter beschikking zijn gesteld.

De CFB's hebben betrekking op MNO's die, in de brede zin, zich engageren met de consument en waardecreatie hebben als oogmerk. Alhoewel de huidige fiscale wetgevingen MNO's toelaten om dergelijke activiteiten uit te voeren zonder hiervoor billijke belasting te voldoen, probeert Pillar I dit te voorkomen. Iets concreter zijn CFB's de activiteiten die MNO's ontplooiën waarbij de goederen en diensten, al dan niet verhandeld via een intermediaire partij, aan consumenten verkocht worden op een manier waarbij franchising en licentieverlening toegepast zijn.

Naast de activiteitentest is er ook de *threshold*-test. De OESO is van mening dat wanneer de grootte van MNO's zich onder een bepaalde grens bevindt, een kosten-baten analyse uitwijst dat het niet rechtvaardig is om desbetreffende regels onder Amount A toe te passen op van toepassing zijnde MNO's (OECD, 2020). De *threshold*-test hanteert twee criteria, namelijk een wereldwijde omzetest en een *de minimis foreign in-scope revenue* test. Bij de wereldwijde omzetest wordt er gekeken naar de bruto-omzet die behaald werd door de geconsolideerde MNO-groep op wereldwijd niveau. Die drempel wordt, op aanraden van de OESO zelf, gesteld tussen de 10.000 miljoen (10 miljard)

euro en 750 miljoen euro. Een drempel onder de 750 miljoen euro zou administratief te veel druk opleggen voor belastingdiensten. In bijlage vinden we een tabel terug van het geschat aantal MNO's dat onder de *threshold*-test zou vallen (BIJLAGE 1). Indien de drempel is overschreden, is bijgevolg een *de minimis foreign in-scope revenue* test van toepassing. Bij die test wordt er gekeken naar de proportie buitenlandse inkomsten die de MNO in kwestie vergaart. Bij sprake van een significante buitenlandse inkomstenstroom zal de MNO in kwestie behoren tot de *scope* van Amount A. Een specifieke drempel op laatstgenoemd criterium is door de OESO niet genoemd.

2.7.1.1.2. Amount A: Nexus

Een heffingsrecht op basis van enkel fysieke aanwezigheid is vanwege de alsmaar toenemende digitalisering niet meer haalbaar (fiscaal territorialiteitsbeginsel). Vandaar dient de definiëring van de nexus zich verder uit te breiden. In Pillar I wordt de nexus verhaald op basis van de ADS- en CFB-activiteiten; op de *in-scope* inkomsten. Afgaande vanuit een voorstel van het Pillar I Actieplan komt dit neer op een nexus die bereikt is: voor ADS-activiteiten waarbij een omzet gerealiseerd werd van meer dan [X miljoen euro] per jaar; voor CFB-activiteiten waarbij een omzet gerealiseerd werd van meer dan [X miljoen euro] per jaar; een 'plus factor' waarbij overweging wordt gegeven aan het behandelen van inkomsten boven een bepaalde drempel als bewijs van actieve betrokkenheid verder dan enkel verkoop. Een specifieke opbrengstendrempel is nog niet expliciet af te leiden uit het Pillar I Actieplan.

2.7.1.1.3. Amount A: regels omtrent revenue sourcing

Pillar I heeft ook enkele reguleringen inzake de bron van inkomsten (*revenue sourcing*) geformuleerd. Zij zijn ontworpen om te bepalen welke inkomsten worden beschouwd als afkomstig van een specifieke marktjurisdictie. Deze regels zijn relevant voor het toepassen van de reikwijdteregels, de nexusregels en de Amount A formule. Ze houden rekening met de bijzonderheden van ADS en CFB) en streven ernaar een balans te vinden tussen nauwkeurigheid en de haalbaarheid voor in-scope MNO's om te voldoen zonder onevenredige nalevingskosten. Dit wordt voorgesteld te bereiken door het formuleren van bronbepalingsprincipes, ondersteund door een reeks specifieke indicatoren binnen een gedefinieerde hiërarchie, vooral belangrijk in verband met distributie door derden. Deze aanpak erkent de verschillende manieren waarop MNO's momenteel informatie verzamelen binnen hun bedrijfsmodel, terwijl het toch zekerheid biedt aan zowel MNO's als belastingadministraties dat de gedefinieerde set van acceptabele indicatoren kan worden vertrouwd om aanvaardbare resultaten te leveren.

2.7.1.1.4. Amount A: bepaling van de belastinggrondslag

De belastinggrondslag van Amount A introduceert een revolutionair heffingsrecht op een deel van de residuele winst van MNO-groepen die binnen de *scope* vallen. Het startpunt van de belastinggrondslag is de geconsolideerde financiële verslaggeving, waarbij de aangepaste winst voor belastingen (*Profit Before Taxes; PBT*) als basis dient. Deze aanpak werpt drie belangrijke

vraagstukken op voor de vaststelling van de belastinggrondslag van Amount A: (I) de noodzaak van een gestandaardiseerde winstmaatstaf, (II) de noodzaak van de grondgedachte en de technische haalbaarheid van het berekenen van Amount A met behulp van gesegmenteerde rekeningen, hetzij op bedrijfs- of geografisch niveau, en (III) het design van de *loss carry-forward* regels uit te werken (OECD, 2020).

2.7.1.1.5. Amount A: toewijzing van de winst

De toewijzing van Amount A zal worden bereikt door middel van een formule die niet gebaseerd is op het ALP. De formule zal worden toegepast op de belastinggrondslag van een groep en omvat drie afzonderlijke componenten, verdeeld over verschillende stappen:

De eerste stap bestaat uit een winstgevendheidsdrempel om de residuele winst die mogelijk wordt herverdeeld te isoleren en de interacties tussen Amount A en de vergoeding van routineactiviteiten onder de algemene verrekenprijsregels te beperken. Om complexiteit te vermijden, wordt deze drempel gebaseerd op een vereenvoudigde formule: een ratio tussen enerzijds PBT en de omzet. De volgende stap is om een herallocatiepercentage van een passend aandeel van de residuele winst toe te wijzen onder Amount A aan jurisdicties (*allocable tax base*). Hierdoor kunnen andere factoren, onder andere immateriële activa, kapitaal en diverse risico's, blijvend beloond worden en toegewezen worden als residuele winst. De toewijsbare belastinggrondslag wordt bepaald door een vast percentage (vermijding complexiteit). Als laatste stap wordt een toewijzingsleutel gebruikt om de toewijsbare belastinggrondslag onder de in aanmerking komende jurisdicties te verdelen (waar de nexus voor Amount A is vastgesteld). Deze is gebaseerd op de omzet die valt onder de *scope* van Pillar I.

2.7.1.1.6. Amount A: het voorkomen van dubbele belasting

Om dubbele belasting te voorkomen in het kader van Amount A richt Pillar I zich op een mechanisme dat zowel de toewijzing van de belastinggrondslag aan jurisdicties regelt als dubbele belasting elimineert. De ontwikkelde mechanismen bestaan uit twee componenten: een identificatie van de betalende entiteiten, methoden ontwikkelen om dubbele belasting te elimineren (via vrijstellingen of kredieten). Ook zouden er aanpassingen nodig zijn voor specifieke situaties zoals het gebruik van *transfer pricing* tussen marketing- of distributie-entiteiten (Amount B).

2.7.1.2. Amount B

De nadruk van Amount B ligt op de standaardisering van de vergoeding voor marketing- en distributieactiviteiten van groepsentiteiten in een jurisdictie. *Transfer pricing* komt ook hier ter sprake, de nadruk ligt op het ALP dat streng in deze context toegepast moet worden. Niet alleen zouden de fiscale administraties een vermindering zien van de administratieve lasten, maar ook een grotere rechts- en belastingzekerheid en minder geschillen tussen belastingplichtigen en de administratie zelf.

Amount B heeft een brede *scope* die zich niet beperkt tot de *scope* van Amount A. Hierbij ligt de focus vooral op transacties gerelateerd aan marketing- en distributieactiviteiten (*baseline marketing and distribution activities*). Dit betekent dat een vaste vergoeding (*remuneration*) zal worden vastgesteld voor dergelijke activiteiten, waarbij differentiatie mogelijk is om rekening te houden met de verschillende geografische locaties en industrieën. Om die reden zal een meer consequente en voorspelbare belastingheffing mogelijk zijn.

Wat betreft het quantum van Amount B is het essentieel dat de vaste vergoedingen gebaseerd moeten zijn op uitgebreide vergelijkbare transacties binnen verschillende industrieën en geografische regio's. Af te leiden uit het Pillar I document is de meest passende benadering naar het ALP via de TNM-methode. Dat houdt in dat de vaste vergoedingen gebaseerd zullen zijn op een *return on sales*, die mogelijks gedifferentieerd kunnen worden om rekening te houden met de verschillende geografische locaties, industrieën, of de mate en complexiteit van de activiteiten van de *in-scope* entiteiten.

2.7.1.3. Tax certainty

Belastingzekerheid behouden is ook een cruciaal element van Pillar I. Geschillen tussen belastingplichtigen en de fiscale administratie zouden verminderen door enige belastingzekerheid te waarborgen. Pillar I wil belastingzekerheid bewerkstelligen door twee segmenten in te voeren: geschillenpreventie en -beslechting voor Amount A (*dispute prevention and resolution for Amount A*) en geschillenpreventie en -beslechting buitenom Amount A (*dispute prevention and resolution beyond Amount A*).

De geschillenpreventie en -beslechting voor Amount A is nog in ontwikkeling, maar omvat een representatief panel bestaande uit een review panel en een vaststellingspanel. Dat panel zou samenwerken met de MNO in kwestie om overeen te komen wat betreft de belastingbasis, de implementatie van de formule, en andere kenmerken van Amount A. Het mechanisme heeft tot doel dat alle betrokken jurisdicties het eens zijn over de toepassing van Amount A.

Daarnaast omvat de geschillenpreventie en -beslechting buitenom Amount A innovatie mechanismen zoals arbitrage om geschillen efficiënt en effectief op te lossen. Daarbovenop wordt de aanpak ondersteund door sterk in te zetten op verbeteringen inzake MAPs. Een duurzame multilaterale samenwerking tussen jurisdicties zal de consistentie en toepassing van nieuwe heffingsregels buitenom Amount A bevorderen.

2.7.2. Pillar II

De nadruk van Pillar II ligt op een minimumbelasting die betrekking heeft op de vennootschapsbelasting die MNO's moeten betalen in elke jurisdictie waarin zij actief zijn. Concreet komt dit neer op een minimale effectieve belastingsvoet ten belope van 15%. Pillar II beoogt dat te bewerkstelligen door middel van de invoering van een *top-up tax* wanneer de ETR onder het minimumbelastingtarief ligt. Pillar II staat ook bekend als '*Global Anti-Base Erosion Model Rules*' (GloBE Rules) en maakt bovendien ook deel uit van het *BEPS Inclusive Framework* (OECD, 2021b). Hieronder worden enkele thema's inzake Pillar II besproken, namelijk: de *scope* van Pillar II, de toewijzing van een eventuele *top-up tax*, de belastbare basis waarop de ETR berekend wordt, de ETR berekening zelf en als laatste, vanwege de complexe en technische materie eigen aan Pillar II, een praktisch voorbeeld waarbij zo veel mogelijk elementen van Pillar II aan te pas komen.

Jurisdicties die het *BEPS Inclusive Framework* hebben bekrachtigd, waarin Pillar II is verwerkt zit, moeten het voorstel zien als een richtlijn om dergelijke regulering in de nationale fiscale wetgeving op te nemen.

2.7.2.1. Pillar II: scope

De *scope* in deze context omvat in concreto het toepassingsgebied van Pillar II. De OESO heeft bepaald dat Pillar II van toepassing is op de entiteiten van een MNO-groep die een geconsolideerde jaarlijkse omzet van meer dan 750 miljoen euro realiseren in ten minste twee van de vier boekjaren direct voorafgaand aan het geteste boekjaar. Daarnaast moet de genoemde geconsolideerde jaarlijkse omzet voortvloeien uit de boekhouding van de *Ultimate Parent Entity* (UPE) oftewel de uiteindelijke (begunstigde) moederentiteit.

Indien het boekjaar van een MNO-groep een andere tijdsspanne heeft dan de gebruikelijke twaalf maanden, dan wordt voor elk van de boekjaren de omzetsdrempel van 750 miljoen euro proportioneel bepaald naargelang de duur van het relevante boekjaar.

Een entiteit die bestempeld wordt als een '*Excluded Entity*' valt niet onder de *scope* van Pillar II. Dat zijn onder andere overheidsinstellingen, internationale organisaties, non-profitondernemingen, pensioenfondsen, investeringsfondsen die een UPE zijn, of vastgoedbeleggingsvehikels die een UPE zijn. Bovendien zijn de dochterondernemingen van voornoemde *Excluded Entities*, waarbij er een deelnemingsverhouding van ten minste 85% bestaat, ook geacht een *Excluded Entity* te zijn (met uitzondering van de pensioenfondsen).

2.7.2.2. Toewijzing van de *top-up tax*

Volgens de OECD (2021b) heeft een (intermediare ouder)entiteit die de UPE is van een MNO-groep, die een (in)directe deelneming heeft in een entiteit die zich bevindt in een laagbelaste

marktjurisdictie, de verplichting om een *top-up tax* te voldoen. Die belasting ligt in verhouding tot het aandeel van voorgenoemde deelneming.

De jurisdictie die deel uitmaakt van het *Inclusive Framework* heeft het voorrecht om de entiteit van de MNO-groep te belasten in de vorm van een *top-up tax*. Deze *top-up tax* wordt de *Qualified Domestic Minimum Top-Up Tax* (QDMTT) genoemd, in het Nederlands bekend als de 'binnenlandse bijheffing'. De jurisdictie mag deze belasting enkel heffen op de entiteiten die zich bevinden op haar grondgebied.

Indien een jurisdictie de QDMTT niet toepast, is de zogenaamde '*Income Inclusion Rule*' (IIR) van toepassing die opereert als de hoofdtoewijzing van de *top-up tax*. Dergelijk bedrag wordt berekend op basis van de *inclusion ratio* die vervolgens vermenigvuldigd wordt met de *top-up tax* van de laagbelaste entiteit. De *inclusion ratio* is enerzijds de verhouding tussen (I) het globaal inkomen van de laagbelaste entiteit van het laatste boekjaar verminderd met de inkomsten die afkomstig zijn van andere aandeelhouders en (II) het globaal inkomen van de laagbelaste entiteit van het laatste boekjaar. De OESO poogt met de *inclusion ratio* de inkomsten die afkomstig zijn van andere aandeelhouders weg te werken bij de berekening ervan om dubbele belasting te vermijden.

Naast de IIR, is er ook de *Undertaxed Payment Rule* (UTPR) die een 'residuele' *top-up tax* heft op de transacties die inadequaat zijn belast onder het IIR-regime. Dus, de UTPR fungeert als een aanvullend mechanisme of back-up zodanig dat MNO-groepen met zekerheid voldoen aan het betalen van een minimumbelasting.

2.7.2.3. De berekening van de belastbare basis

Net zoals bij de Belgische berekening van de belastbare basis inzake de vennootschapsbelasting, hanteert de OESO hetzelfde startpunt: de boekhoudkundige winst of het verlies. Vervolgens worden er enkele bewerkingen uitgevoerd opdat het *GloBE income* van de betreffende entiteit bekomen wordt. Die bewerkingen zijn onder andere de nettobelastinguitgaven, de uitgesloten dividenden, de vermindering of aanwas van eigen vermogen en de winst of het verlies op een geherwaardeerd actief. De volledige bewerkingen om tot het *GloBE income* te komen staan uitgeschreven onder artikel 3.2. tot en met artikel 3.5. van het Pillar II document (OECD, 2021b).

Naast de berekening van de belastbare basis, moet er ook rekening worden gehouden met de *Adjusted Covered Taxes*. Dat zijn in se de effectieve belastingen die geheven worden op de winst, maar ook enkele aanpassingen, gebaseerd op de tijd, die de verschuldigde belasting beïnvloeden. Hierbij denken we bijvoorbeeld aan uitgestelde belastingen (*deferred tax*), de meerwaarde op de herwaardering van een actief of een terugname op afschrijvingen van activa.

2.7.2.4. De berekening van de ETR en de *top-up tax*

De ETR dient voor een MNO-groep voor elk boekjaar apart berekend te worden. De ETR van een MNO-groep voor een bepaalde marktjurisdictie is gelijk aan de som van de *Adjusted Covered Taxes* van elke entiteit die zich in voornoemde marktjurisdictie bevindt, gedeeld door het netto *GloBE income* gerealiseerd van het desbetreffende boekjaar. Waarbij het netto *GloBE income* gelijkstaat aan het bruto *GloBE income* van alle entiteiten tezamen, verminderd met de *GloBE losses* (verliezen) van alle entiteiten tezamen.

Het *top-up tax percentage* wordt berekend door de minimumbelastingvoet (15%) te verminderen met de ETR die geldende is in een rechtgebied, op voorwaarde dat het percentage een positieve uitkomst heeft. Merk op dat dit slechts een percentage is en geen belastingbedrag an sich.

$$\text{Top up Tax Percentage} = \text{Minimumbelastingvoet} - \text{Effective Tax Rate (ETR)}$$

Om de *jurisdictional top-up tax* te berekenen dienen we het *top-up tax percentage* te vermenigvuldigen met de overtollige winst (*Excess Profit*⁶). Daarnaast moet de overtollige winst ook berekend worden door het netto *GloBE income* te verminderen met de *substance based income exclusion*, die ook enkel en alleen een positieve waarde kan aannemen. De *substance based income exclusion* wordt dan weer eerst bepaald door twee elementen: de *payroll carve-out* en de *tangible asset carve-out*. Beide elementen zorgen er voor dat MNO's die substantiële activiteiten in een bepaalde marktjurisdictie ontplooiën niet onevenredig worden belast. De specifieke kenmerken van de *payroll carve-out* en de *tangible asset carve-out* zijn terug te vinden onder artikel 5.3. van het Pillar II voorstel (OECD, 2021b).

Terug te komen op de *jurisdictional top-up tax* die eerst vermenigvuldigd werd met de overtollige winst, uiteindelijk in meerdering is gebracht met de *additional current top-up tax* om daarna de *domestic top-up tax* van af te trekken. Vanzelfsprekend heeft de *jurisdictional top-up tax* net zoals de 'normale' *top-up tax* een positieve uitkomst. De formule van de *jurisdictional top-up tax* is het volgende:

$$\text{Jurisdictional Top up tax} = (\text{top up tax percentage} * \text{excess profit}) + \text{additional current top up tax} - \text{domestic top up tax}$$

Om ten slotte te komen tot de toepasbare *top-up tax* van een specifieke entiteit moeten we de *jurisdictional top-up tax* vermenigvuldigen met de verhouding tussen het *GloBE income* van de entiteit en het geaggregeerd *GloBE income* van alle entiteiten in de MNO-groep. Concreet komt dat neer op de volgende formule:

$$\text{Top up tax entiteit} = \text{jurisdictional top up tax} * \frac{\text{GloBE income entiteit}}{\text{Geaggregeerd GloBE income alle entiteiten}}$$

⁶ *Excess Profit* = Netto *GloBE income* – *Substance based income*

Hierbij dienen we nog te vermelden dat indien bepaalde entiteiten in een jurisdictie samen minder dan 10 miljoen euro omzet realiseren of indien entiteiten in een jurisdictie minder dan 1 miljoen winst realiseren, de *top-up tax* gelijk is aan 0.

2.7.2.5. Praktisch voorbeeld⁷

Veronderstel onderneming HardwareCorp die zich specialiseert in het produceren en verhandelen van microprocessoren. HardwareCorp is een MNO met een globale bruto-omzet van minstens 900 miljoen euro de laatste vijf jaar. In boekjaar 2022 heeft ze zelfs een omzet gerealiseerd van 1.200 miljoen euro. Daarnaast heeft HardwareCorp haar hoofdzetel in Land X, een jurisdictie die het Pillar II voorstel volledig heeft geïncorporeerd in haar fiscale wetgeving. Bovendien heeft HardwareCorp enkele dochterondernemingen die verspreid zijn over de gehele wereld, namelijk:

- Entiteit A in Land A, waarbij entiteit A een omzet realiseerde van 300 miljoen euro in bj 2022
- Entiteit B in Land B, waarbij entiteit B een omzet realiseerde van 500 miljoen euro in bj 2022
- Entiteit B2 in Land B, waarbij entiteit B2 een omzet realiseerde van 100 miljoen euro in bj 2022
- Entiteit C in Land C, waarbij entiteit C een omzet realiseerde van 400 miljoen euro in bj 2022
- Entiteit D in Land D, waarbij entiteit D een omzet realiseerde van 8 miljoen euro in bj 2022

In alle dochterondernemingen heeft HardwareCorp een deelneming van 100%, behalve in Entiteit C waar de deelneming 60% bedraagt. Per jurisdictie (land) geven we een voorbeeld hoe Pillar II de belastingberekening zou beïnvloeden. De moederentiteit (UPE), is gevestigd in een land met een gekwalificeerde IIR.

Entiteit A

We veronderstellen een netto *GloBE income* van 110 miljoen euro. De belastingen (*Adjusted Covered Taxes*) die Entiteit A heeft betaald in Land A komen neer op 35 miljoen euro. De ETR wordt als het volgt berekend: $35 \text{ miljoen euro} / 110 \text{ miljoen euro} = 31,82\%$.

Om het eventuele *top-up tax percentage* te berekenen moeten we de ETR aftrekken van de minimumbelastingvoet die normaliter 15% bedraagt. Concreet komt dat neer op het volgende: $15\% - 31,82\% = -16,82\%$. Aangezien het *top-up tax percentage* negatief is, is er bijgevolg geen *top-up tax* gebonden aan de winst die in Land A gerealiseerd werd.

Entiteit B en Entiteit B2

We veronderstellen een netto *GloBE income* van 190 miljoen euro. Merk op: aangezien er twee entiteiten zijn in Land B, is dat de som van het netto *GloBE income* van beide entiteiten. De

⁷ Dit praktisch voorbeeld is door de auteur zelf geschreven.

belastingen (*Adjusted Covered Taxes*) die Entiteit B en Entiteit B2 hebben betaald in Land B komen neer op 10 miljoen euro. De ETR wordt als het volgt berekend: $10 \text{ miljoen euro} / 190 \text{ miljoen euro} = 5,26\%$.

Om het eventuele *top-up tax percentage* te berekenen moeten we de ETR aftrekken van de minimumbelastingvoet die normaliter 15% bedraagt. Concreet komt dat neer op het volgende: $15\% - 5,26\% = 9,74\%$. Aangezien het *top-up tax percentage* positief is dient er dus *top-up tax* voldaan te worden.

We veronderstellen de *substance-based income exclusion* op 20 miljoen euro (*Payroll carve-out* op 12 miljoen euro; *tangible asset carve-out* op 8 miljoen euro). Vervolgens bepalen we de *Excess Profit*: $190 \text{ miljoen euro} - 20 \text{ miljoen euro} = 170 \text{ miljoen euro}$.

Daarna bepalen we de *jurisdictional top-up tax*. We veronderstellen dat er geen *additional current-top-up tax* verschuldigd is dat de jurisdictie geen *domestic top-up tax* heft. Concreet komt dit op het volgende neer: $(9,74\% * 170 \text{ mio}) + 0 + 0 = 16,56 \text{ miljoen euro}$.

Om ten slotte de *top-up tax* van een entiteit te berekenen veronderstellen we dat entiteit B en B2 respectievelijk een *GloBE income* hebben van 170 miljoen euro en 20 miljoen euro.

- Voor Entiteit B: $16,558 * (170/190) = 14,82 \text{ miljoen euro}$
- Voor Entiteit B2: $16,558 * (20/190) = 1,74 \text{ miljoen euro}$

Entiteit C

We veronderstellen een netto *GloBE income* van 280 miljoen euro. De belastingen (*Adjusted Covered Taxes*) die Entiteit C heeft betaald in Land C komen overeen met 13,5 miljoen euro. De ETR wordt als volgt berekend: $13,5 \text{ miljoen euro} / 280 \text{ miljoen euro} = 4,82\%$.

Om het eventuele *top-up tax percentage* te berekenen moeten we de ETR aftrekken van de minimumbelastingvoet die normaliter 15% bedraagt. Concreet komt dat neer op het volgende: $15\% - 4,82\% = 10,18\%$. Aangezien het *top-up tax percentage* positief is dient er dus *top-up tax* voldaan te worden.

We veronderstellen de *substance-based income exclusion* op 35 miljoen euro (*Payroll carve-out* op 19 miljoen euro; *tangible asset carve-out* op 16 miljoen euro). Vervolgens bepalen we de *Excess Profit*: $280 \text{ miljoen euro} - 35 \text{ miljoen euro} = 245 \text{ miljoen euro}$.

We nemen de assumptie dat Land C niet beschikt over een gekwalificeerde IIR en geen deel uitmaakt van het *Inclusive Framework*. Hierdoor is Entiteit C niet verantwoordelijk voor een eventuele *top-up tax*, maar dient de moederentiteit zich hier wel van te vergewissen. Zoals eerder vermeld heeft de moederentiteit een deelneming van 60% in Entiteit C, 40% van het eigen vermogen wordt dus aangehouden door externen.

Bijgevolg is de UTPR-regeling van kracht bij de UPE. Concreet komt dit op het volgende neer: $(10,18\% * 235 \text{ mio}) + 0 + 0 = 23,92 \text{ miljoen euro}$. Maar dienen we ook rekening te houden met de deelnemingsverhouding: $23,92 \text{ miljoen euro} * 60\% = 14,35 \text{ miljoen euro}$.

Conclusie: de UPE dient een *top-up tax* te voldoen ten belope van 14,35 miljoen euro.

Entiteit D

Vanwege de kleine omvang van Entiteit D, kan er geopteerd worden voor de *de-minimis* vrijstelling.

We veronderstellen dat de omzet van Entiteit D in boekjaren 2021 en 2020 respectievelijk neerkomt op 9 miljoen euro en 5 miljoen euro. De gemiddelde omzet is bijgevolg minder dan 10 miljoen euro en ligt dus onder deze grens.

Als we kijken naar het netto *GloBE income* voor boekjaren 2022, 2021 en 2020 komen we respectievelijk neer op 600.000 euro, 1,1 miljoen euro en 350 duizend euro. Het gemiddelde hiervan ligt dus onder de grens van 1 miljoen euro.

Bijgevolg is Entiteit D niet onderworpen aan een minimumbelasting in Land D.

2.8. Supranationale belastinghervormingen: voorstellen vanuit de EU

Elke lidstaat in de EU (27 landen) heeft een eigen en complex vennootschapsbelastingstelsel. Hierdoor ondervinden ondernemingen en MNO's last van onder andere hoge *compliance costs*, *hybrid mismatches*, belemmeringen voor grensoverschrijdende operationele activiteiten, en hoge risico's voor dubbele of overbelasting (European Commission, 2023). MNO's moeten desgevallend tijdrovende juridische procedures opstarten om die geschillen te betwisten. Daarnaast moeten MNO's die actief zijn in alle lidstaten belastingaangiftes invullen voor elke lidstaat alsook rekening houden met toepasselijke bilaterale belastingverdragen. Dergelijke ongemakken beïnvloeden de Europese markt op een negatieve manier wat weer leidt tot een daling van de efficiëntie ervan.

De EU probeert soelaas te bieden door enkele richtlijnen te ontwikkelen die de vooropgestelde problemen proberen weg te werken. De eerste richtlijn die we zullen bespreken is de *BEFIT Directive* wat moet zorgen voor een geharmoniseerd vennootschapsbelastingstelsel tussen alle EU-lidstaten. De tweede richtlijn is de richtlijn tot waarborging van een mondiaal minimumniveau van belastingheffing voor groepen van multinationale ondernemingen en omvangrijke binnenlandse groepen in de Unie, aldus een concrete omzetting van Pillar II op EU-niveau. De laatste richtlijn is het Anti-Tax Avoidance Directive (ATAD), een richtlijn die belastingontwijking van MNO's binnen de EU sterk inperkt.

2.8.1. BEFIT Directive

Vanwege voorgaande redenen probeert de Europese Commissie het vennootschapsbelastingstelsel te harmoniseren op een supranationaal niveau met behulp van de *BEFIT Directive*. De voornaamste doelstelling van het project is om de belastingregels te versimpelen voor ondernemingen en MNO's die actief zijn in de EU. Op die manier probeert de EU de *compliance costs* te drukken. Verder probeert de *BEFIT Directive* economische groei en investeringen te stimuleren aangezien het aantal vennootschapsbelastingstelsels van de lidstaten waaraan MNO's dienen te voldoen zullen verminderen. Ten slotte probeert de *BEFIT Directive* eerlijke en duurzame belastinginkomsten voor de lidstaten te bewerkstelligen. Hierdoor kunnen de lidstaten dergelijke inkomsten gebruiken om te investeren in bijvoorbeeld infrastructuur of O&O van publieke diensten. Het eerste concrete voorstel van de *BEFIT Directive* werd door de Europese Commissie gepubliceerd op 12 september 2023.

Naast de *BEFIT Directive* wil de Europese Commissie ook de *transfer pricing* problematiek aanpakken. Zij willen het ALP van de OESO volledig integreren in de Europese wetgeving of gebruiken als een aanvullend mechanisme. Om die reden zouden de TP-richtlijnen van de OESO (zie *BEPS Inclusive Framework*) consequenter toegepast worden op een EU-niveau.

Bij het bespreken van de *BEFIT Directive* zullen we eerst kijken naar de *scope* en welke potentiële mogelijkheden er in het voorstel staan. Daarna zullen we voorgestelde mogelijkheden bespreken van de berekening van de belastbare basis. Vervolgens bespreken we de toewijziging (*allocation*) van de geaggregeerde belastbare basis en het administratieve aspect van de *BEFIT Directive*. Als laatste wordt de benadering van de EU naar *transfer pricing* ook weergegeven.

2.8.1.1. BEFIT Directive: scope

De *BEFIT Directive* regels zullen van toepassing zijn op alle entiteiten binnen een MNO-groep die geconsolideerde jaarrekeningen moeten neerleggen en bijgevolg onderworpen zijn aan de vennootschapsbelasting. Dit omvat dus enerzijds bedrijven die de titel van '*EU tax resident company*' dragen, en anderzijds vaste inrichtingen van bedrijven die buiten de EU zijn gevestigd.

Bij de bepaling van de *scope* heeft de Europese Commissie drie opties geschetst. Namelijk optie 1 waarbij het voorstel voor alle MNO-groepen die geconsolideerde jaarrekeningen neerleggen binnen de EU-lidstaten verplicht is, alsook voor de vaste inrichtingen. Naast optie 1 is er ook optie 2, hierbij is het voorstel slechts optioneel van toepassing op voorgenoemde MNO-groepen. Tot slot is er nog een derde optie waarbij er een hybride werking wordt voorgesteld. Bij optie 3 werkt de Europese Commissie met een geconsolideerde omzetrempel van 750 miljoen euro. Hierbij is bepaald dat MNO-groepen en vaste inrichtingen die boven die drempel zitten, verplicht zijn tot naleving van de *BEFIT Directive*, degenen die onder de drempel zitten niet.

2.8.1.2. Berekening van de belastbare basis

De Europese Commissie heeft twee mogelijkheden voorgesteld om de belastbare basis te berekenen: beperkte belastingaanpassingen (*limited tax adjustments*) en een uitgebreidere reeks belastingregels (*comprehensive set of tax rules*).

2.8.1.2.1. Optie 1: beperkte belastingaanpassingen

Om ervoor te zorgen dat elke entiteit die onder de *scope* valt van de *BEFIT Directive* voorstel dezelfde rapporteringstandaard gebruikt, dienen er enkele aanpassingen te gebeuren met betrekking tot de boekhouding. Die aanpassingen zorgen er immers voor dat de jaarlijkse financiële rapportering gestandaardiseerd is. Dergelijke aanpassingen moeten een aanzienlijke invloed (rond de 90%) hebben op de samenstelling van de belastbare basis. Daar zou het gaan over bijvoorbeeld de afschrijvingen, de aftrekbare bedrijfskosten of de behandeling van winstverdelingen.

Aangezien de belastbare basis is gebaseerd op het boekhoudkundig resultaat, in tegenstelling tot het vroegere CCCTB, moeten alle boekhoudkundige resultaten van elke entiteit binnen een MNO-groep samengevoegd worden om het geaggregeerd resultaat (*BEFIT tax base*) te bekomen. Intra-groep transacties worden geneutraliseerd om dubbele aftrekking of belasting te voorkomen (tenzij uitgezonderd voor activiteiten gerelateerd aan de scheepvaart).

Vervolgens wordt de winst of het verlies van de *BEFIT tax base* toegewezen aan de entiteiten van de MNO-groep van elke EU-lidstaat met aanpassingen voor specifieke items zoals O&O of voorzieningen voor pensioenen. Hierbij kunnen lidstaten nationale aanpassingen doorvoeren op elementen die een nationale regeling en toewijzing hebben zoals pensioenen.

2.8.1.2.2. Optie 2: uitgebreide belastingregels

De tweede mogelijkheid, bestaande uit een uitgebreid vennootschapsbelastingstelsel, resoneert met de vroegere CCCTB voorstellen. Bij deze mogelijkheid wordt er niet gestart vanuit het boekhoudkundig resultaat, maar vanuit een zelfstandig statuut die een juridisch framework probeert te bewerkstelligen. Het omvat onder andere een samenstelling en berekening van de belastbare inkomsten, de vrijgestelde inkomsten, de fiscaal aftrekbare uitgaven en de niet-aftrekbare posten, enzovoort.

De toewijzing om tot een geaggregeerde belastbare basis te bekomen (*BEFIT tax base*) verloopt idem zoals bij optie 1.

2.8.1.3. Toewijzing van de geaggregeerde belastbare basis (*BEFIT tax base*)

Het derde onderdeel van de *BEFIT Directive* voorstel omvat hoe de *BEFIT tax base* toegewezen wordt onder de entiteiten van een MNO-groep. Hierbij heeft de Europese Commissie drie mogelijkheden uitgetekend.

2.8.1.3.1. Optie 1: een formule zonder immateriële activa

Onder de eerste mogelijkheid zou er gebruik gemaakt worden van een formule bestaande uit de drie meest gebruikte factoren: arbeid, materiële activa en sales. Alle drie de factoren krijgen hetzelfde gewicht bij de formuleopstelling.

2.8.1.3.2. Optie 2: een formule met immateriële activa

In tegenstelling tot optie 1, zijn immateriële activa (bijvoorbeeld octrooien of licenties) wel inbegrepen in de formule die betrekking heeft op de toewijzing van de *BEFIT tax base*. Wanneer immateriële activa opgenomen is in de formule, zou dat een beter beeld reflecteren inzake inkomensvorming. Maar bij optie 2 is er wel sprake van een groot risico: *tax planning*. Om fiscaal misbruik tegen te gaan zijn er bij deze optie twee verschillende sub-opties bepaald.

Sub-optie 2.1. houdt in waar de immateriële activa officieel 'in de boeken' geregistreerd staan. Terwijl bij sub-optie 2.2. kijken ze naar de fysieke plaats waar uitgaven die gerelateerd zijn aan de creatie van immateriële activa daadwerkelijk tot stand zijn gekomen. Dergelijke uitgaven zijn bijvoorbeeld O&O-, payroll-, of marketingkosten die betrekking hebben op immateriële activa.

2.8.1.3.3. Optie 3: een overgangsregeling voor de toewijzing van de *BEFIT tax base*

Optie 3 introduceert een overgangsregeling voor de toewijzing van de *BEFIT tax base*, die een paar jaar duurt. Tijdens die periode wordt de belastingbasis verdeeld op basis van een gemiddelde van de belastingresultaten van de groep over de afgelopen drie jaar, om zo een soepele overgang naar een permanente toewijzingsmethode te faciliteren. Simultaan worden ook de effecten van de implementatie van Pillar I en Pillar II gemeten.

In deze fase hangt de toewijzing af van de individuele belastingresultaten van elke entiteit van een MNO-groep. Dit vereist consistentie met het ALP bij intra-groep transacties. Na de overgang kan de vereiste voor overeenstemming met dit principe worden geëlimineerd, wat leidt tot verdere vereenvoudiging en voorspelbaarheid voor bedrijven en belastingdiensten.

2.8.1.4. Administratief aspect

De *BEFIT Directive* beoogt de administratieve kosten en *compliance costs* van belastingplichtigen te verminderen. Het administratief systeem zou gebaseerd zijn op het huidige 'One-stop-shop' (OSS) systeem. Hierdoor zullen de processen gecentraliseerd zijn en uitgevoerd worden door de *Filing Authority* of de UPE van een MNO-groep. Bovendien zijn er nog drie mogelijkheden hoe het administratie zou functioneren: (I) een geavanceerd OSS-systeem waarbij de *Filing Authority* alle individuele fiscale formaliteiten van elke entiteit in de MNO-groep regelt en deze vervolgens indient, (II) een beperkter OSS-systeem waarbij elke entiteit an sich de belastingformaliteiten afhandelt met de lokale bevoegde instanties, of (III) een hybride/flexibel OSS-systeem waarbij het geavanceerd OSS-systeem voornamelijk gebruikt wordt, maar indien nodig ze kunnen terugvallen op het beperkter OSS-systeem indien er lokale geschillen zouden plaatsvinden.

2.8.1.5. BEFIT Directive en Transfer pricing in de EU

In het kader van de *BEFIT Directive* wordt *transfer pricing* binnen de EU ook benaderd opdat een vereenvoudiging zich zal realiseren waarbij een risicoanalysetool (voor intra-groep transacties) wordt gebruikt. Maar die risicoanalyse is gelimiteerd tot enkel specifieke *BEFIT Directive* aangelegenheden en raakt niet aan de bredere kwestie van uiteenlopende interpretaties van het ALP en de OESO-richtlijnen voor *transfer pricing* (BEPS 2.0).

Aangezien vier EU-lidstaten, namelijk Bulgarije, Cyprus, Kroatië, en Roemenië, geen lid zijn van de OESO, en dus bijgevolg niet juridisch gebonden zijn om de OESO-richtlijnen inzake *transfer pricing* (TP-richtlijnen) te volgen, heeft de Europese Commissie voor hen enkele mogelijkheden voorgesteld. De overige 23 EU-lidstaten die wel lid zijn van de OESO zijn immers wel gebonden om de OESO-richtlijnen te volgen en te implementeren in nationale wetgeving. Een verder voorstel tot uitwerking inzake het TP-beleid vinden we terug onder 2.8.4. van deze masterproef.

2.8.1.5.1. Optie 1: het ALP en de OESO-richtlijnen opnemen in EU-wetgeving

In een poging om de *transfer pricing* normen binnen de EU te harmoniseren, zou het ALP rechtstreeks geïntegreerd worden in EU-wetgeving. De OESO-richtlijnen betreffende *transfer pricing* zouden dan een juridische gebondenheid belichamen.

2.8.1.5.2. Optie 2: het ALP en de OESO-richtlijnen opnemen in EU-wetgeving samen met een gemeenschappelijke aanpak en coördinatie

De tweede mogelijkheid bouwt verder op optie 1, maar hierbij gaan ze verder door een mechanisme te implementeren dat de interpretaties van de OESO-richtlijnen onder de EU-lidstaten waarborgt. Concreet houdt dergelijk mechanisme in dat er een comité of expertengroep wordt opgericht die specifieke en praktische topics behandelt omtrent de interpretatie van het ALP op Europees niveau.

2.8.1.6. BEFIT Directive: samengevat

Kortom, de *BEFIT Directive* initiatief streeft naar een gemeenschappelijk vennootschapsbelastingstelsel dat de huidige nationale vennootschapsbelastingstelsels vervangt. Het initiatief brengt vereenvoudiging van het huidige belastingsysteem, draagt bij tot de economische groei van de EU en stimuleert het doen van investeringen. Onder deze tekst (figuur 4) staan nog de drie versies van het voorstel geschematiseerd: (I) de eerste versie die de hoogste graad van harmonisatie teweegbrengt (*comprehensive*), (II) de tweede versie waar de harmonisatie beperkt is en EU-lidstaten wat kunnen afwijken van de *BEFIT Directive* (*light*), en (III) de derde versie waarbij niet alles is geharmoniseerd maar wel een adequate vorm van gelijkmatigheid en flexibiliteit wordt bewerkstelligd (*composite*).

Figuur 4: Samenvattende tabel van de mogelijke versies van de *BEFIT Directive* (European Commission, 2023)

<u>Versie 1:</u> Van dwingende aard met de hoogste graad van harmonisatie, onmiddellijke inwerkingtreding (comprehensive)	<u>Versie 2:</u> Optioneler en beperkter, het minste harmonisatie, overgangsregeling (light)	<u>Versie 3:</u> Flexibel, enkele elementen van harmonisatie, overgangsregeling (composite)
• Scope: optie 1 (verplicht voor alle Europese groepsentiteiten)	• Scope: optie 2 (optioneel voor alle Europese groepsentiteiten)	• Scope: optie 3 (hybrideregeling voor alle Europese groepsentiteiten)
• Berekening belastbare basis: optie 2 (2.8.2.2.)	• Berekening belastbare basis: optie 1 (2.8.2.1.)	• Berekening belastbare basis: optie 1 (2.8.2.1.)
• Toewijzing van de geaggregeerde belastbare basis: optie 2 (2.8.3.2.)	• Toewijzing van de geaggregeerde belastbare basis: optie 3 (2.8.3.3.)	• Toewijzing van de geaggregeerde belastbare basis: optie 3 (2.8.3.3.)
• Administratief aspect: optie 1 (geavanceerd OSS-systeem)	• Administratief aspect: optie 2 (beperkter OSS-systeem)	• Administratief aspect: optie 3 (hybride OSS-systeem)
• Transfer pricing: optie 2 (2.8.5.2.)	• Transfer pricing: optie 1 (2.8.5.1.)	• Transfer pricing: optie 2 (2.8.5.2.)

2.8.2. Richtlijn (EU) 2022/2523 van de Raad

De EU heeft de creatie van het *BEPS Inclusive Framework*, namelijk Pillar II, omgezet in een Europese richtlijn. De Richtlijn dateert van 14 december 2022 en draagt de titel 'de waarborging van een mondiaal minimumniveau van belastingheffing voor groepen van multinationale ondernemingen en omvangrijke binnenlandse groepen in de Unie'. Aangezien de EU-lidstaten juridisch gebonden zijn om de richtlijn om te zetten in nationale wetgeving, kunnen we formeel vaststellen dat de OESO-richtlijnen onrechtstreeks een juridische waarde bezitten.

Qua inhoud komt de de gedachtegang grotendeels overeen met het Pillar II Actieplan gepubliceerd door de OESO. De inhoud van de Richtlijn zullen we niet bespreken aangezien we van mening zijn dat de inhoud van de Belgische wet en de eigenlijke de door de OESO opgestelde Pillar II tekst meer relevant zijn in het kader van deze masterproef.

2.8.3. Het Anti-Tax Avoidance Directive (ATAD)

Op 28 januari 2016 heeft de Europese Commissie het ATAD voorgesteld dat (agressieve) belastingontwijking zou tegengaan. De nadruk ligt vooral om de zogeheten '*hybrid mismatches*' weg te werken, wanneer er dus verschillen zijn in de fiscale wetgeving tussen landen. Enkele MNO's maken dan gebruik van deze *hybrid mismatches* om agressieve fiscale optimalisatie te bewerkstelligen, wat vaak leidt tot belastingontwijking in de vorm van grondslaguitholling. Naast de wegwerking van de *hybrid mismatches* focust het ATAD ook op vijf andere antimisbruikmaatregelen die we in dit onderdeel zullen bespreken. Op 20 juni 2016 werd door de Raad van de EU de Richtlijn (EU) 2016/1164 aangenomen, alle lidstaten hebben ten laatste tegen 1 januari 2019 de Richtlijn moeten omzetten in nationale wetgeving (Raad van de EU, 2016).

2.8.3.1. Algemene antimisbruikbepaling

Terug te vinden onder art. 6 van de Richtlijn vinden we de algemene antimisbruikregel, oftewel de *General Anti-tax Avoidance Rule* (GAAR). Deze bepaling is gericht op het bestrijden van kunstmatige (fiscale) constructies die uitsluitend gecreëerd zijn vanwege voordelige fiscale overwegingen. Indien de constructie geen reële economische activiteit behartigt wordt deze genegeerd en zal de entiteit in kwestie toch belast worden. De EU-lidstaat waar de entiteit zich bevindt mag deze dan belasten naar behoren.

2.8.3.2. CFC-regels

De *Controlled Foreign Company* regels (CFC-regels) onder art. 7 van de Richtlijn hebben betrekking op (dochter)entiteiten⁸ of vaste inrichtingen die zich bevinden in laagbelaste niet-EU jurisdicties. Vaak konden EU-moederentiteiten hun winsten verschuiven om zo niet op hun winsten in de EU belast te worden. Met de komst van CFC-regels is de EU-lidstaat waar de moederentiteit zich heeft gevestigd toch bevoegd om een vennootschapsbelasting te heffen op die winsten. Vaak worden specifieke transacties getarget die grensoverschrijdend (buiten de EU) zijn.

2.8.3.3. De *switchover*-regels

De *switchover*-regels zijn niet expliciet opgenomen als clause in de Richtlijn maar vallen grotendeels onder art. 5 en art. 7. Deze regel richt zich vooral op uitgekeerde dividenden van buitenlandse (dochter)entiteiten of entiteiten waarin is geïnvesteerd is geweest die niet naar billijkheid zijn belast in laagbelaste jurisdicties. Vanwege deze bepaling hebben EU-lidstaten het recht om dividenden te belasten indien zij uit het bronland niet voldoende belast zijn geweest. Vaak opereren de *switchover*-regels complementair met de CFC-regels.

⁸ Waarbij de belastingplichtige een economische rechtstreekse of middellijke deelneming van > 50% heeft

2.8.3.4. Exittaks

Een exittaks, zoals beschreven onder art. 5 van de Richtlijn, moet voorkomen dat belastingplichtigen hun (im)materiële activa verplaatsen naar laagbelaste jurisdicties. Meestal is dat het geval bij O&O-activiteiten waar intellectuele eigendommen uit voortkomen, hierdoor hoeven belastingplichtigen minder vennootschapsbelasting te betalen in de EU. Vanwege de invoering van deze bepaling kan de EU-lidstaat waar de belastingplichtige zich heeft gevestigd een belasting heffen op basis van de overgebrachte activa.

2.8.3.5. Een beperking van interestaftrekken

Ten slotte is er nog een bepaling opgenomen wat betreft een beperking op de aftrekbaarheid van interestlasten aan verbonden ondernemingen, gedefinieerd onder art. 4. De onderneming in kwestie holt zijn grondslag uit door een buitenproportionele interestlast af te trekken van de belastbare basis. De Richtlijn heeft voorzien dat het financieringskostensurplus⁹ kan worden afgetrokken ten belope van maximaal 30% van de winst vóór rente, belastingen, afschrijvingen en amortisatie (EBITDA). Echter, er wordt een minimaal aftrekbaar financieringskostensurplus voorzien van 3 miljoen euro ongeacht de EBITDA.

2.8.3.6. Academische opvattingen

In de academische literatuur zijn Haslehner et al. (2020) van mening dat de implementatie van het ATAD de uniformiteit en harmonisatie van vennootschapsbelasting in de EU heeft verbeterd. Ook werd gevonden dat belastingontwijking zwaar werd ingeperkt. Echter, er worden veel vragen gesteld bij invoering van een beperking op de interestaftrek waardoor er conflict ontstaat. Dergelijke regeling is in sommige EU-lidstaten ongrondwettelijk, doch niet in strijd met het verdrag betreffende de werking van de EU (Dourado, 2017).

2.8.4. Het voorstel tot een geharmoniseerd *transfer pricing* beleid

De Europese Commissie heeft op 12 september 2023 een voorstel ingediend om een geharmoniseerd TP-beleid te voeren binnen de EU. Dat voorstel maakt integraal deel uit van het eerder besproken *BEFIT Directive* en legt een nadruk op het ALP en de algemene basisprincipes inzake *transfer pricing*. Tijdens dit onderdeel zullen we enkele hoofdpunten van deze Europese TP-richtlijn kort bespreken.

In totaal zijn er drie voornamelijke doelstellingen die EU beoogt te bewerkstelligen met het voorstel tot een geharmoniseerd TP-beleid: (I) BEPS en belastingontwijking tegengaan vanwege *transfer mispricing*, (II) geschillen inzake dubbele belasting bij TP aanpakken, en (III) de hoge *compliance* kosten gerelateerd aan TP verlichten. Bij de bepaling van deze doelstellingen heeft de Europese Commissie zich beroepen op enkele wetenschappelijke bronnen. Zo lieten bijvoorbeeld officiële OESO

⁹ Financieringskostensurplus: rentelasten (kosten) – rentebaten (opbrengsten)

cijfers zien dat het aantal *Mutual Agreement Procedures* (MAPs) opgesteld in het kader van dubbele belastingen gerelateerd aan TP-dossiers in de periode van 2016 tot 2021 met 33% procent gestegen is (OECD, 2021a).

Momenteel moet het voorstel goedgekeurd worden door de Raad van de EU waarbij unanimiteit behaald dient te worden. De Europese Commissie stelt voor dat de lidstaten de Richtlijn omgezet moeten hebben tegen 31 december 2025 in nationale wetgeving zodat op 1 januari 2026 de Richtlijn formeel van kracht is.

2.8.4.1. Integratie van het ALP en TP-methoden in EU-wetgeving

In art. 4 van het voorstel staat dat indien intra-groep transacties bij geassocieerde ondernemingen niet nageleefd zijn volgens het ALP, deze aangepast dienen te worden opdat ze dat wel zijn. Vaste inrichtingen zijn altijd beschouwd als een geassocieerde onderneming. Net zoals gesteld in de OESO TP-richtlijnen is het ALP volgens het voorstel het internationale standaardprincipe dat voorschrijft dat geassocieerde ondernemingen met elkaar moeten handelen alsof zij onafhankelijke derden zijn (art. 3). Deze bepaling zorgt voor een uniforme toepassing van het ALP binnen de EU. De praktische toepassing van het ALP staat uitgewerkt onder art. 14 van het voorstel.

Naast de invoering van het ALP voorziet het voorstel ook TP-methoden zoals gesteld in de OESO TP-richtlijnen. Afgaande op art. 9 zijn er vijf TP-methoden die van toepassing kunnen zijn, deze omvatten de eerder besproken TP-methoden: de CUP-methode, de *resale price* methode, de *cost plus* methode, de TNM-methode, en de TPS (*profit split*) methode. Indien de genoemde TP-methoden geen toepassing kunnen vinden, kan een lidstaat een andere TP-methode gebruiken die in lijn is met het ALP (art. 10). Hierbij dienen we te vermelden dat er onzekerheid bestaat of de TP-richtlijnen al dan niet expliciet geïntegreerd zullen worden in EU-wetgeving, dit kan dus nog gewijzigd worden. We zijn er wel zeker van dat het ALP opgenomen zal worden in EU-wetgeving indien het voorstel goedgekeurd wordt.

2.8.4.2. De definitie van 'geassocieerde ondernemingen'

Bovendien introduceert het voorstel een gemeenschappelijke definitie van 'geassocieerde ondernemingen' om consistentie te bieden bij het toepassen van de TP-richtlijnen in de EU. Zoals bepaald onder art. 5 is er sprake van een geassocieerde onderneming wanneer een (rechts)persoon is gerelateerd aan een andere (rechts)persoon op de volgende manieren: (a) een persoon participeert in het management van een andere persoon door een significante invloed uit te voeren, (b) een persoon heeft meer dan 25% van de stemrechten in een andere persoon, (c) een persoon heeft direct of indirect meer dan 25% van het eigendom in het kapitaal van een andere persoon, (d) een persoon heeft recht op 25% of meer van de winsten van een andere persoon.

Aangezien veel EU-lidstaten verschillende criteria hanteren, draagt dit weer bij tot het probleem van de *hybrid mismatches*. Bij de invoering van een geharmoniseerde definitie zal dit ook leiden tot een

meer uniforme interpretatie en toepassing van een 'geassocieerde onderneming'. Hierdoor zouden geschillen inzake *transfer pricing* makkelijker oplosbaar zijn tussen lidstaten.

2.8.4.3. Rechtszekerheid en het vermijden van dubbele belasting

Een ander belangrijk doel van het voorstel is het vergroten van de rechtszekerheid voor ondernemingen inzake *transfer pricing* en het vermijden van een dubbele belasting. Vanwege de verduidelijkende bepalingen opgenomen in het voorstel die uniform toegepast zullen worden over alle 27 EU-lidstaten, zullen geschillen inzake dubbele belastingheffingen (waar MAPs een cruciale rol on spreken) hoogstwaarschijnlijk afnemen tussen ondernemingen en de fiscale autoriteiten. De kans op een dubbele belasting zal daarom sterk verkleinen in deze context.

Het voorstel introduceert '*compensating adjustments*' oftewel 'compenserende aanpassingen' die belastingplichtigen helpen om een correcte *transfer price* te hanteren. Een *compensating adjustment* is een vrijwillige aanpassing waarbij de belastingplichtige een *transfer price* rapporteert die overeenkomt met het ALP maar afwijkt van het effectieve bedrag dat in rekening werd gebracht tussen twee geassocieerde ondernemingen. Dergelijke bepaling is ingevoerd om dubbele belasting te vermijden aangezien niet alle lidstaten binnen de EU dit principe op dezelfde manier interpreterden of toepasten.

2.9. Nationale belastinghervormingen: Belgische context

In België heeft de federale wetgevende macht, de Kamer van Volksvertegenwoordigers, tijdens de vergadering van de Commissie Financiën en Begroting de dato 22 november 2023 gedebatteerd over het wetsontwerp houdende 'de invoering van een minimumbelasting voor multinationale ondernemingen en omvangrijke binnenlandse groepen'. Het wetsvoorstel is een concrete omzetting van Richtlijn (EU) 2022/2523 naar nationale wetgeving. De wettekst werd officieel aangenomen op 14 december 2023 door de plenaire vergadering de dato 7 december 2023. De publicatie in het Belgisch Staatsblad vond plaats op 28 december 2023 waarbij de inwerkingtreding van de wet werd bepaald op de verslagjaren beginnend vanaf 31 december 2023 (art. 68 § 1), uitgezonderd UTPR-bijheffingen. Ten slotte werd de wet geïmplementeerd in het Wetboek van de Inkomstenbelastingen 1992 (WIB 92).

Tijdens de bespreking van de wettekst zullen we ons richten op bepaalde aspecten ervan. We beginnen met het toepassingsgebied om vervolgens de alomvattende inhoud te bespreken. Hierna volgt een interpretatie van de impact op de overheidsinkomsten. We sluiten af met enkele geuite kritieken op de wettekst die gegeven werden tijdens de commissievergadering. Daarnaast zullen we de tekst doorlopend vergelijken met het eerder besproken Pillar II Actieplan van de OESO.

In bijlage staat de concordantietabel wetsontwerp-Richtlijn waarbij de overeenkomsten en baseringen van het wetsontwerp zijn weergegeven (BIJLAGE 2).

2.9.1. Toepassingsgebied van de Minimumbelastingwet

Het toepassingsgebied wordt bepaald onder art. 5 tot en met art. 7. In concreto is de wet van toepassing op de in België gevestigde groepsentiteiten die deel uitmaken van een MNO-groep of van een omvangrijke binnenlandse groep met een jaaropbrengst van 750 miljoen euro of hoger. Laatstgenoemd omzetcriterium moet voorkomen in de geconsolideerde jaarrekening in twee van de vier geteste boekjaren die direct voorafgaan aan het geteste boekjaar. Indien het boekjaar langer of korter dan twaalf maanden bedraagt, wordt het omzetcriterium *pro rata* aangepast.

Toch vallen enkele entiteiten buiten het toepassingsgebied zoals overheidsentiteiten, internationale organisaties, non-profitorganisaties, pensioen- en beleggingsfondsen of vastgoedbeleggingsvehikels die een UPE zijn. Bovendien vallen entiteiten die een deelneming van ten minste 95% (of 85% bij enkele uitzonderingen) hebben in voorgenoemde entiteiten ook buiten het toepassingsgebied. Ook zijn er specifieke regels uitgewerkt indien er groepsentiteiten fusies of splitsingen ondergaan. Hieruit kunnen we stellen dat het toepassingsgebied grotendeels overeenkomt met de in *Pillar II* opgenomen tekst (OECD, 2021b).

2.9.2. Alomvattende inhoud van de Minimumbelastingwet

2.9.2.1. Kwalificerend inkomen of -verlies

Allereerst dienen entiteiten van een MNO-groep het kwalificerend inkomen of -verlies te bepalen, zoals bepaald onder art. 8 tot en met art. 13. Het beginpunt van het kwalificerend inkomen of -verlies is het netto-inkomen of -verlies uit de geconsolideerde financiële verslaggeving (boekhouding). Hierbij dienen enkele consolidatieaanpassingen te gebeuren waarbij de intra-groep transacties niet uitgesloten bij de berekening.

Vervolgens wordt het netto-inkomen of -verlies met het bedrag van de volgende posten aangepast opdat het kwalificerend inkomen of verlies bekomen wordt. Deze posten zijn de nettobelastinglasten, de uitgesloten dividenden, de uitgesloten vermogenswinsten- of verliezen, de inbegrepen winsten of verliezen op basis van de herwaarderingsmethode, op grond van art. 38 uitgesloten winsten of verliezen uit de vervreemding van activa en verplichtingen, asymmetrische winsten of verliezen uit wisselkoers-verschillen, beleidshalve niet-toegestane lasten, fouten in een voorgaande periode en wijzigingen in de verslagleggingsbeginselen, en lasten voor opgebouwd pensioen.

Inkomsten uit de internationale scheepsvaart of nevenactiviteiten die voortvloeien daarvan, worden niet meegerekend bij het kwalificerend inkomen of -verlies, hiervoor is een specifieke regeling uitgewerkt.

2.9.2.2. Berekening aangepaste betrokken belastingen

Vanaf art. 14 tot en met art. 20 kunnen we de wetgevende basis van de aangepaste betrokken belastingen terugvinden. Het startpunt van de aangepaste betrokken belastingen zijn de betrokken belastingen geheven op het inkomen of de winst van een groepsentiteit. Dat zijn onder andere de geheven belastingen op winsten, uitgekeerde winsten, ingehouden winsten, en de vervangende vennootschapsbelastingen. De wetgever stelt bovendien dat de betrokken belastingen van een groepsentiteit aangepast dienen te worden. Die aanpassingen noemen we fiscale vermeer- of verminderingen.

Met fiscale vermeerderingen verstaan we onder andere de geheven fiscale lasten in de winst vóór belastingen, de uitgestelde belastingen bij een kwalificerend verlies, betrokken belastingen bij dubieuze fiscale situaties of terugbetalingen van belastingtegoeden. Daarnaast zijn fiscale verminderingen onder andere belastinglasten die niet meetellen voor het kwalificerend inkomen of verlies, terugbetalingen van belastingtegoeden die niet goedgekeurd waren, niet-goedgekeurde belastingtegoeden die niet aangemerkt waren als een 'aanpassing op de belastinglasten', belastinglasten bij dubieuze situaties, en ten slotte belastinglasten die binnen de drie jaar niet voldaan dienen te worden.

2.9.2.3. Berekening ETR en eventuele bijheffingen

De berekening van de ETR en eventuele bijheffingen heeft de wetgever voorzien in art. 21 tot en met art. 26. Net zoals in het oorspronkelijke Pillar II Actieplan, dienen we ook in deze context de verhouding te nemen tussen de som van de aangepaste betrokken belastingen van alle gevestigde groepsentiteiten van een bepaalde jurisdictie en het netto kwalificerend inkomen van de groepsentiteiten in desbetreffende jurisdictie. Hierbij is laatstgenoemd gelijk aan enerzijds het verschil van de kwalificerende opbrengsten en anderzijds de kwalificerende verliezen. Indien de ETR van een groepsentiteit in een jurisdictie lager ligt dan het minimumbelastingtarief, berekent de MNO-groep afzonderlijk de bijheffing voor elk van zijn groepsentiteiten. Dat noemen we het bijheffingspercentage op jurisdictioneel niveau.

Echter, het is ook mogelijk dat de verschuldigde bijheffing zich tot nul herleidt indien de gemiddelde kwalificerende opbrengsten in België lager zijn dan 10 miljoen euro en wanneer het gemiddelde kwalificerend inkomen negatief is of minder dan 1 miljoen euro bedraagt. Deze uitzondering komt overeen met de *de-minimis* uitzondering die van oorsprong ook uit het Pillar II Actieplan is voortgevloeid. Bij de berekening van beide gemiddelden kijken we naar het jaar waarin de uitzondering wordt gevraagd en de twee daaraan voorafgaande jaren.

Naast de *de-minimis* uitzondering, is er nog een bepaling die de wetgever heeft voorzien waarbij een groepsentiteit het netto kwalificerend inkomen kan verminderen. Dat is namelijk de *substance*-gebaseerde inkomensuitzondering die ervoor zorgt dat economische activiteiten met een daadwerkelijke fysieke aanwezigheid binnen België blijven. Concreet nemen we enerzijds de som

van 5% van de loonkosten en anderzijds 5% van de boekhoudkundige materiële activa en verminderen we deze van het netto kwalificerend inkomen. Dat fenomeen staat bekend als de zogenaamde jurisdictionele overwinst waarmee het bijheffingspercentage mee vermenigvuldigd wordt. Natuurlijk zijn hier ook uitzonderingen op voorzien die we terugvinden onder art. 23.

Indien een groepsentiteit wel is onderworpen aan een bijheffing, is deze bijheffing onder te verdelen in drie categorieën, namelijk de aanvullende binnenlandse bijheffing, de IIR-bijheffing en de UTPR-bijheffing. De wetgever wil met behulp van alle bijheffingen ervoor zorgen dat de groepsentiteit van de MNO-groep in kwestie wel degelijk een minimumbelasting betaalt door middel van de ETR op te voeren naar 15%.

De aanvullende binnenlandse bijheffing of *Qualified Domestic Minimum Top-Up Tax* (QDMTT), zoals bepaald onder art. 27 tot en met art. 30, bewerkstelligt dat de in België gevestigde groepsentiteiten voldoen aan een ETR die ten minste gelijk is aan de minimumbelastingvoet. Eenvoudig gezegd, deze aanpak stelt België in staat om ervoor te zorgen dat MNO's binnen hun grenzen een minimumbelasting betalen op hun winsten, voordat er belastingrechten mogelijk moeten worden gedeeld met andere jurisdicties. Om dit te bewerkstelligen nemen we het positieve verschil tussen het minimumbelastingtarief en het binnenlandse bijheffingsbelastingtarief. Het bekomen percentage wordt vervolgens vermenigvuldigd met de jurisdictionele overwinst. In België zal de aanvullende binnenlandse bijheffing verschuldigd door groepsentiteiten voldaan worden via voorafbetalingen.

Daarnaast is er ook nog de IIR-bijheffing, bepaald onder art. 31 tot en met art. 33, die ervoor zorgt dat het laagbelast kwalificerend inkomen van buitenlandse groepsentiteiten, alsnog in België belast worden tot aan het minimumbelastingniveau. Deze regeling geldt enkel voor UPE's die zich in België hebben gevestigd en ook optreden in de hoedanigheid van indienende groepsentiteit waarbij de dochterentiteiten een tekort aan belastingen hebben betaald. In dat geval komt het bijheffingspercentage neer op het positieve verschil tussen het minimumbelastingtarief en de ETR die geldt in de laagbelaste jurisdictie van de desbetreffende groepsentiteit, natuurlijk afhankelijk het eigendomsbelang van beide entiteiten. Net zoals bij de aanvullende binnenlandse heffing wordt de IIR-bijheffing voldaan met voorafbetalingen. We zien dat de IIR-bijheffing quasi overeenkomt met de Pillar II originele tekst.

Tot slot is er de UTPR-bijheffing die gedefinieerd staat onder art. 35 tot en met art. 36. Dergelijke bijheffing fungeert als een back-up om het resterende deel van de buitenlandse kwalificerende inkomen alsnog te belasten aan het minimumbelastingtarief indien de IIR-bijheffing onvoldoende belasting heft. In België gebeurt de UTPR-bijheffing via een aparte bijheffing, als het ware een gelijkwaardige correctie indien te weinig belasting zou worden betaald. Het UTPR-percentage wordt

jaarlijks berekend door de som te nemen van de ratio van 50% 'A'¹⁰ en 50% 'B'¹¹. De UTPR-bijheffing is niet van toepassing indien een laagbelaste groepsentiteit een gekwalificeerde IIR heeft toegepast. Bovendien heeft de wetgever een verrekenmechanisme voorzien waarbij intra-groep transacties fiscaal neutraal zullen gebeuren in het kader van de UTPR-bijheffing. In vergelijking met de oorspronkelijke Pillar II UTPR-bijheffing, zien we dat België heeft gekozen door een gelijkwaardige correctie te eisen. De andere mogelijkheid voor een jurisdictie was om een aftrek te weigeren op buitenlandse inkomsten.

2.9.2.4. Overgangsbepalingen

De Belgische wetgever voorziet ook enkele overgangsbepalingen, of TCSH (*Transitional Country-by-country Safe Harbors*), met betrekking tot de Minimumbelastingwet. Deze TCSH zouden ondernemingen die onder het toepassingsgebied van de Minimumbelastingwet vallen, moeten helpen om de Minimumbelastingwet in de praktijk om te zetten. Vanwege deze regeling hoeven dergelijke ondernemingen geen complexe berekeningen te maken van de ETR indien het door de groep ingediende kwalificerend landenrapport zou blijken dat op het eerste zich geen bijheffing verschuldigd is. Natuurlijk zijn de TCSH beperkt in de tijd: alle boekjaren die beginnen vanaf 31 december 2023 en eindigen op of na 31 december 2026, met een absolute einddatum van 30 juni 2028. Alle TCSH zijn bepaald onder art. 64.

Concreet verstrekt de Belgische wetgever drie verschillende 'veilige havens' of '*safe harbors*'. Indien één veilige haven van toepassing is, wordt de jurisdictionele bijheffing (dus zowel QDMTT, IIR, als UTPR) van de groepsentiteit in kwestie tot nul herleid.

De eerste veilige haven is een *de-minimis* test waar er aan twee voorwaarden voldaan dient te worden. Ten eerste moeten de groepsentiteiten in een bepaalde jurisdictie, in dit geval België, minder dan 10 miljoen euro aan opbrengsten in een boekjaar halen. Daarnaast mogen deze groepsentiteiten ook niet meer dan 1 miljoen euro aan winst realiseren voor een bepaald boekjaar.

Daarnaast bestaat de vereenvoudigde ETR-test, de tweede veilige haven. Indien de ETR een bepaald percentage overschrijdt, hoeft er ook geen jurisdictionele bijheffing voldaan te worden. Concreet betekent dit een ETR van 15%, 16%, en 17% voor boekjaren die aanvangen na 31/12/2024,

¹⁰ In deze context verstaan we 'A' als de verhouding tussen het totale aantal werknemers van alle groepsentiteiten van de MNO-groep gevestigd in België en het totale aantal werknemers van alle groepsentiteiten van de MNO-groep gevestigd in een jurisdictie die een van kracht zijnde gekwalificeerde UTPR heeft voor het verslagjaar (boekjaar).

¹¹ We verstaan 'B' als de verhouding tussen de som van de nettoboekwaarde van de materiële activa van alle groepsentiteiten van de MNO-groep gevestigd in België en de som van de nettoboekwaarde van de materiële activa van alle groepsentiteiten van de MNO-groep gevestigd in een jurisdictie die een van kracht zijnde gekwalificeerde UTPR heeft voor het verslagjaar.

boekjaren die aanvangen tussen 01/01/2025 en 31/12/2025, en boekjaren die aanvangen tussen 01/01/2026 en 31/12/2026, respectievelijk.

De laatste veilige haven is de routinematige winst test. Indien de winst vóór belastingen kleiner of gelijk aan het *substance uitgesloten* inkomen is, is er voldaan aan deze veilige haven. Natuurlijkwijs kunnen verlieslatende ondernemingen, met name een winst vóór belastingen die kleiner is dan nul, ook zich beroepen op deze veilige haven.

2.9.3. Impact op maatschappelijke thema's en overheidsinkomsten

In het document van het wetsontwerp is er nog een bijlage betreffende een geïntegreerde impactanalyse terug te vinden met betrekking tot het wetsontwerp. Daarbij zien we dat er op 4 van de 21 afgetoetste maatschappelijke thema's een impact werd ondervonden. We kunnen deze bijlage terugvinden in het document van het wetsontwerp vanaf bladzijde 210 tot en met bladzijde 220 .

Het eerste maatschappelijk thema zijn de investeringen met betrekking tot O&O. Zij worden namelijk aangemoedigd aangezien de terugbetaaltermijn van het belastingkrediet teruggedrongen wordt van vijf naar vier jaar. Bijgevolg zal de overheid meer middelen moeten voorzien om aan de terugbetaaltermijn te voldoen. Hierdoor zullen ondernemingen meer investeringen rond O&O verrichten wat de opbrengsten op lange termijn potentieel zou verhogen.

Ten tweede wordt de aftrek voor innovatie-inkomsten door het wetsontwerp wel beperkt. Hierdoor zullen de overheidsinkomsten toenemen aangezien ondernemingen minder fiscale bewerkingen kunnen doen wat de verschuldigde vennootschapsbelasting laat toenemen.

Daarnaast zijn MNO's die vallen onder het toepassingsgebied van de wetgeving, verplicht om meer administratieve handelingen uit te voeren. Vanwege de nieuwe wet zijn er drie nieuwe aangiften geïntroduceerd: een aangifte inzake de binnenlandse bijheffing alsook een aangifte inzake de IIR-bijheffing en de UTPR-bijheffing.

Tot slot is er nog een positieve impact op ontwikkelingslanden. Aangezien veel jurisdicties Pillar II in hun nationale wetgeving moeten implementeren, waaronder ook België in deze context, veroorzaakt dit een stop van de zogenaamde *race to the bottom* inzake het vennootschapsbelastingtarief. Bijgevolg zouden jurisdicties minder competitief zijn naar elkaar toe wanneer het zou gaan over een verlaging van het belastingtarief.

Bij de begroting voor begrotingsjaar 2024 heeft de Belgische Kamer van Volksvertegenwoordigers (2023a), meer specifiek de FOD Financiën, een raming gemaakt van de geschatte opbrengsten ten bate van de staatskas die de minimumbelasting met zich teweegbrengt. Concreet komt dit neer op een schatting van 300 miljoen euro voor de IIR-bijheffing en 350,1 miljoen euro voor de binnenlandse bijheffing. In totaal komt dit neer op een geschatte bruto-opbrengst van 650,1 miljoen

euro, oftewel 0,7949%¹² van de directe fiscale ontvangen. Minister van Peteghem heeft tijdens de commissievergadering verder verduidelijkt dat er nog enkele kosten (onder andere personeelskosten en omvorming van het belastingkrediet) afgetrokken dienen te worden waardoor de netto-opbrengsten van de minimumbelasting neerkomen op 634 miljoen euro (Belgische Kamer van Volksvertegenwoordigers, 2023b).

Bovendien heeft het Rekenhof (2023) benadrukt dat de schatting van de FOD Financiën betreffende de opbrengsten van de IIR-bijheffing gebaseerd werd op CbCR¹³-gegevens die dateren uit 2018. Daarnaast hebben zij de schatting van de opbrengsten van de binnenlandse bijheffing gebaseerd op een simulatie van de mogelijke opbrengsten voor de jaren 2016 – 2019. Het gebruik van oude gegevens is te wijten aan de niet-representativiteit van coronajaar 2020 en de onbeschikbaarheid van recentere jaren. Om deze redenen heeft het Rekenhof erop gewezen dat “de geraamde opbrengsten onzeker zijn door het gebrek aan recente cijfergegevens en door de complexiteit en het internationaal karakter van de maatregel”.

2.9.4. Kritieken op het wetsontwerp

De Raad van State heeft op 19 oktober 2023 een advies gepubliceerd inzake het voorontwerp van de wet. Vanwege de zeer technische aard van het wetsontwerp heeft de Raad van State geen concreet advies kunnen verstrekken omtrent het wetsontwerp. Hierdoor lag de focus vooral op een concrete omzetting van de richtlijn zelf. Het advies zelf werd op basis van de volgende passage met voorzichtigheid gegeven: het advies wordt dan ook onder dit voorbehoud gegeven. Uit de vaststelling dat over een bepaling van het voorontwerp in dit advies niets wordt gezegd, mag daarom niet zonder meer worden afgeleid dat er niets over kan worden gezegd en, indien er wel iets over wordt gezegd, dat er niet méér over te zeggen valt. Het eigenlijke onderzoek van de wettekst is terug te vinden vanaf bladzijde 12 tot en met bladzijde 18 van het desbetreffende advies waarbij ze kritiek uit op artikelen 2, 3, 31, 35, 55, 61, en 75 en op hoofdstukken 6 en 7 van de wettekst (Raad van State, 2023).

Ook hebben enkele politici tijdens de commissievergadering kritiek geuit op het wetsvoorstel. Deze kritiek was vaak politiek dogmatisch van aard. Volgens politicus Peter De Roover (N-VA) is het omzetcriterium van 750 miljoen euro te laag en wordt het bedrag niet-geïndexeerd. Hierdoor zal het toepassingsgebied van de aangenomen wet elk jaar stelselmatig verbreden. Evenzeer benadrukte De Roover dat er een zeer korte periode, MNO's geconfronteerd worden met de complexe wetgeving. Volgens hem hebben informatici geen voldoende tijd gekregen om deze wetgeving integraal te implementeren binnen bedrijfsgerelateerde IT-toepassingen (Belgische Kamer van Volksvertegenwoordigers, 2023b).

¹² Directe belastingen ontvangen 2023: 81.780,9 miljoen euro, uit

https://financien.belgium.be/nl/Statistieken_en_analysen/statistische-cijfers/budget-ontvangsten

¹³ *Country-by-country-reporting*: Rapportering gedaan door MNO-groepen waaruit informatie over onder andere activa, omzet, winst, aantal werknemers, enzovoort, wordt opgenomen in elk rechtsgebied waarin ze actief zijn

Daarnaast heeft politicus Van Hees Marc (PVDA) tijdens de commissievergadering van 22 november 2023 vijf amendementen ingediend die volgens hem enkele kritieke punten teniet zouden doen. De vijf amendementen zijn respectievelijk (I) een verhoging van de minimumbelasting van 15% naar 25% (II) inkomsten uit vermogenswinsten wél laten meetellen in de berekening van het gekwaliceerde inkomen (III) een afschaffing van de vrijstellingen inzake het *substance*-gebaseerd inkomen (IV) een afschaffing van de vrijstellingen onder '*de minimis-voorwaarden*' (V) en tenslotte een afschaffing van de overgangsperiode van de wet zelf. Alle amendementen werden door de commissie- en plenaire vergadering verworpen (Van Hees, 2023).

3. Methodologie

Tijdens het eerste deel van deze masterproef werd een uitvoerige literatuurstudie gegeven waarbij Pillar II in detail werd besproken. Zoals laat blijken en is bevestigd, is Pillar II een reactie op BEPS. De Belgische wetgever heeft met behulp van het wetsontwerp houdende de invoering van een minimumbelasting voor MNO's en omvangrijke binnenlandse groepen Pillar II in Belgische context omgezet. Het eerste doel van deze masterproef is om de impact te meten van dit wetsontwerp, zowel op mondiaal als nationaal niveau. Vanwege de relatieve jonge inwerkingtreding van dit wetsontwerp, alsook de relatieve jonge aard van Pillar II zelf, kunnen concrete impactmetingen nog niet gerealiseerd worden.

Op basis van ons na te streven doel volgt onze eerste hoofdonderzoeksvraag:

Hoofdonderzoeksvraag 1:

"Wat is de impact van de Minimumbelastingwet in België volgens personen die enige kennis van Pillar II hebben (zoals fiscalisten, betrokken bestuurders, en werknemers)?"

Naast de hoofdonderzoeksvraag kunnen er nog twee deelvragen geformuleerd worden:

Deelvraag 1a:

"Op welke manier heeft België Pillar II, met name de omzetting van de EU-richtlijn, geïmplementeerd in haar fiscale wetgeving?"

Deelvraag 2a:

"Welke strategische aanpassingen en wijzigingen in de al bestaande fiscale wetgeving kunnen België helpen om fiscaal competitief te blijven ondanks de omzetting van de EU-richtlijn (Pillar II)?"

Hieruit volgt onze keuze om een kwalitatief-georiënteerd onderzoek uit te voeren dat peilt naar de meningen, opvattingen, en interpretaties van de ingevoerde Minimumbelastingwet in België in de vorm van een interview. De doelgroep van dergelijke interviews omvat fiscalisten, bestuurders en werknemers van groepsentiteiten die onder het toepassingsgebied van de minimumbelasting zouden vallen, accountants, en personen die een diepgaande kennis hebben van de Minimumbelastingwet zelf. Natuurlijk vanuit het ethisch perspectief zou elke geïnterviewde een *informed consent* hebben ondertekend.

Echter, er zijn enkele schattingen door overheidsinstanties gemaakt in het kader van de staatsbegroting, waarbij de overheidsinkomsten met betrekking tot Pillar II zijn meegenomen. In België heeft het Rekenhof, zoals eerder vermeld (zie 2.9.2.), enkele commentaren gegeven met betrekking tot de schattingen van de bruto-inkomsten die zouden voortvloeien uit de Minimumbelastingwet. In het kader van deze masterproef zouden we een aanvullende kwantitatieve onderzoeksmethode kunnen hanteren waarbij de data die het Rekenhof heeft gebruikt, kritisch onder

de loep genomen worden. Daarnaast zou een vergelijking van België met EU-lidstaten mogelijk zijn op vlak van de overheidsinkomsten en alle aanhorigheden die daarbij horen.

Ongelukkigerwijze liet de Studiedienst van de FOD Financiën voorafgaand weten dat de gebruikte data niet publiekelijk toegankelijk waren waardoor bovenstaande analyse niet mogelijk is. Bijgevolg dienen we deze onderzoeksmethode achterwege te laten. In het interview met de Studiedienst van de FOD Financiën werden wel andere zaken besproken, met name een algemene uitleg omtrent Pillar II, een verdere uitwerking hiervan is terug te vinden onder de resultatensectie.

Eerder verdergaand op het *transfer pricing* luik wat hand-in-hand gaat met internationale fiscaliteit, zoals Pillar II, willen we hier ook onderzoek naar voeren. Aangezien we willen aantonen wat het belang van *transfer pricing* is in de Belgische fiscaliteit volgt onze tweede hoofdonderzoeksvraag:

Hoofdonderzoeksvraag 2:

"Welke trend rond transfer pricing zien we in de Belgische context in de periode tussen 2010 en 2022?"

Bijgevolg kunnen we enkele deelvragen formuleren op basis van bovenstaande tweede centrale onderzoeksvraag:

Deelvraag 1b:

"Hoe verhouden de TP-dossiers zich ten opzichte van de algemene dossiers binnen de DVB in de periode van 2010 tot 2022?"

Deelvraag 2b:

"Hoe verloopt de efficiëntie wat betreft de verwerkingstijd en complexiteit van TP-dossiers in de periode tussen 2010 en 2022?"

Hiervan kunnen we ook een kwantitatieve onderzoeksmethode rond ontwikkelen. We zullen enkele bronnen van de Dienst Voorafgaande Beslissingen (DVB), oftewel de 'rulingsdienst', raadplegen. Meer specifiek nemen we de jaarverslagen van voorgaande jaren erbij waar het cumulatieve aantal rulings omtrent TP-topics staan vermeld. Die data kunnen we eerst extraheren van de jaarverslagen om ze dan vervolgens te analyseren met behulp van het statistisch programma SPSS 29.0.2.0 (20). We hebben gekozen om de data te extraheren vanaf de periode 2010 aangezien de data daarvoor niet beschikbaar was. Er werd namelijk pas vanaf het jaarverslag 2010 qua rapportering een opsplitsing gemaakt tussen prefilings en officiële aanvragen inzake dossiers gerelateerd aan *transfer pricing*.

3.1. Kwalitatieve uitwerking

In totaal werden twee interviews afgenomen. De geïnterviewden werden gecontacteerd via e-mail om een datum in te plannen voor het interview. Hierbij werd overeengekomen dat het eerste interview, betreffende een bespreking van de gebruikte cijfers inzake Pillar II van de FOD Financiën in de begroting, zou plaatsvinden op 26 maart 2024. Het tweede interview, betreffende een algemene visie naar het standpunt van een fiscalist ten opzichte van Pillar II, werd overeengekomen dat die zou plaatsvinden op 13 mei 2024. De gekozen onderzoeksmethode voor beide interviews betreft een semigestructureerd interview. Dergelijke onderzoeksmethode biedt een structuur om de belangrijkste thema's inzake Pillar II te behandelen, maar ook de nodige flexibiliteit om aanvullende en diepgaandere vragen te stellen indien dit nodig zou zijn. Een interviewleidraad werd aldus opgesteld en is beschikbaar onder bijlage 3.

Qua deskundigheid op het vlak van internationale fiscaliteit zijn beide geïnterviewden zeer bekwaam. De uitgebreide kennis en ervaring in het Pillar II verhaal hebben veel toegevoegde waarde teweeggebracht tijdens het interview. Vanwege deze redenen beschouwen wij de geïnterviewden als de best mogelijke kandidaten in het kader van deze masterproef.

Voorafgaand de interviews werd een *informed consent* toegestuurd aan de geïnterviewden. De geïnterviewden gingen akkoord met de voorwaarden van het interview, alsook een garantie op anonimiteit en vertrouwelijkheid.

Het eerste interview vond plaats zoals overeengekomen op 26 maart 2024 via Google Meet, dit interview werd niet getranscribeerd maar er werden wel annotaties genomen. Het tweede interview werd op 13 mei 2024 telefonisch afgenomen via WhatsApp. Vervolgens werd het interview woord per woord getranscribeerd en geanalyseerd.

3.2. Kwantitatieve uitwerking

De data werden manueel geëxtraheerd uit de jaarverslagen van de DVB die publiekelijk beschikbaar zijn op de website van de FOD Financiën¹⁴. In de jaarverslagen maakt de DVB het verschil tussen een officiële aanvraag en een prefiling. Een officiële aanvraag is, zoals de naam weergeeft, een formele aanvraag gericht aan de DVB om een fiscaal uitzonderlijke situatie te behandelen. Een prefiling daarentegen gebeurt vóór de officiële formele aanvraag, vaak indien er sprake is van een meer complexe fiscaal uitzonderlijke situatie. De prefiling houdt vaak een vergadering in waarbij de DVB meer inzicht verkrijgt in de houding van de voorgelegde verrichting alsook om na te gaan of alle relevante gegevens voor de te behandelen kwestie aanwezig zijn. Nadat dergelijke prefiling heeft plaatsgevonden kan de aanvrager al dan niet beslissen om over te gaan tot een officiële formele aanvraag, aldus is de aanvrager hiertoe niet verplicht.

¹⁴ <https://www.ruling.be/nl/downloads/jaarverslag>

In totaal werden 8 afhankelijke variabelen en 1 onafhankelijke variabele gecreëerd. De 8 afhankelijke variabelen worden opgesplitst tussen enerzijds 4 variabelen die betrekking hebben op alle dossiers van de DVB, de 'algemene variabelen', (Aanvragen_In, Aanvragen_Out, Prefilings_In, en Prefilings_Out) en anderzijds 4 variabelen die enkel betrekking hebben op TP-dossiers van de DVB, de 'TP-variabelen' (TP_Aanvragen_In, TP_Aanvragen_Out, TP_Prefilings_In, en TP_Prefilings_Out). De enige onafhankelijke variabele is het jaartal (Jaar). Hieronder staat kort elke variabele toegelicht alsook een weergave van de tabel met de ruwe data.

Tabel 1: Beschrijving van elke hoofdvariabele in het kwantitatieve onderzoek

Variabele	Beschrijving
Jaar	Het jaartal waarin de data gerapporteerd werden.
Aanvragen_In	Het totaal aantal officiële formele aanvragen dat de DVB ingezonden kreeg binnen het Jaar.
Aanvragen_Out	Het totaal aantal officiële formele aanvragen dat de DVB behandeld heeft binnen het Jaar ¹⁵ .
Prefilings_In	Het totaal aantal aangevraagde prefilings dat de DVB kreeg binnen het Jaar.
Prefilings_Out	Het totaal aantal vergaderingen (<i>prefiling meetings</i>) wat de DVB heeft gehouden binnen het Jaar.
TP_Aanvragen_In	Het totaal aantal officiële formele aanvragen die betrekking hebben op Transfer Pricing dat de DVB ingezonden kreeg binnen het Jaar.
TP_Aanvragen_Out	Het totaal aantal officiële formele aanvragen die betrekking hebben op Transfer Pricing dat de DVB behandeld heeft binnen het Jaar ¹⁶ .
TP_Prefilings_In	Het totaal aantal aangevraagde prefilings met betrekking op Transfer Pricing dat de DVB kreeg binnen het Jaar.
TP_Prefilings_Out	Het totaal aantal vergaderingen (<i>prefiling meetings</i>) met betrekking op Transfer Pricing wat de DVB heeft gehouden binnen het Jaar.

¹⁵ De uitkomst van een officiële formele aanvraag kan de volgende waarden aannemen: gunstig, verzaking, onontvankelijk, ongunstig, of gemengd.

¹⁶ De mogelijke uitkomsten van officiële formele aanvragen die betrekking hebben op Transfer Pricing worden niet expliciet vermeld in de beschikbare data.

Tabel 2: Data met bijhorende variabelen die geëxtraheerd werden vanuit de jaarverslagen van de DVB

Jaar	Aanvragen_In	Aanvragen_Out	Prefilings_In	Prefilings_Out	TP_Aanvragen_In	TP_Aanvragen_Out	TP_Prefilings_In	TP_Prefilings_Out
2010	576	493	866	716	96	64	90	65
2011	592	633	951	863	86	99	102	94
2012	548	550	941	868	85	97	82	89
2013	647	641	1103	906	87	81	82	77
2014	756	739	1186	1427	74	70	78	122
2015	750	743	1361	1182	60	62	84	84
2016	935	882	1715	1381	71	77	87	94
2017	1043	1002	2040	1721	73	68	100	85
2018	1260	1251	2071	2073	62	67	105	104
2019	1216	1248	2317	1840	59	61	85	86
2020	2281	2276	2290	2323	37	45	98	72
2021	1268	1218	2807	2613	51	48	111	79
2022	1142	1126	2391	2443	70	53	128	96

Vanwege de Covid-19 pandemie zijn er in 2020 significant meer officiële formele aanvragen ingediend en behandeld, vaak gerelateerd aan Covid-19 gerelateerde kwesties. Hierdoor zijn de variabelen 'Aanvragen_In' en 'Aanvragen_Out' in het jaar 2020 sterk beïnvloed en niet representatief ten opzichte van voorgaande en komende jaren. Vanwege deze reden werd in dit onderzoek beslist dat er gewerkt zal worden met 'gecorrigeerde data'. Concreet komt dit neer in 2020 op een vermindering van 1051 dossiers en 1048 dossiers voor de variabelen 'Aanvragen_In' en 'Aanvragen_Out', respectievelijk. De gecorrigeerde data zullen dus gebruikt worden voor het uitvoeren van statistische testen in het kader van deze masterproef.

Tabel 3: Gecorrigeerde data uit Tabel 2 (aanpassing van Covid-19 dossiers in 2020)

Jaar	Aanvragen_In	Aanvragen_Out	Prefilings_In	Prefilings_Out	TP_Aanvragen_In	TP_Aanvragen_Out	TP_Prefilings_In	TP_Prefilings_Out
2010	576	493	866	716	96	64	90	65
2011	592	633	951	863	86	99	102	94
2012	548	550	941	868	85	97	82	89
2013	647	641	1103	906	87	81	82	77
2014	756	739	1186	1427	74	70	78	122
2015	750	743	1361	1182	60	62	84	84
2016	935	882	1715	1381	71	77	87	94
2017	1043	1002	2040	1721	73	68	100	85
2018	1260	1251	2071	2073	62	67	105	104
2019	1216	1248	2317	1840	59	61	85	86
2020	1230	1228	2290	2323	37	45	98	72
2021	1268	1218	2807	2613	51	48	111	79
2022	1142	1126	2391	2443	70	53	128	96

De eerste test die we zullen uitvoeren is de Shapiro-Wilk test om de normaliteit van de data te bepalen. Vervolgens zullen we een trendanalyse uitvoeren op de in Tabel 2 opgenomen data. Met de trendanalyse kunnen we visueel een beeld geven van het algemeen aantal voorafgaande beslissingen en het aantal voorafgaande beslissingen rond het topic van TP. Met de trendanalyse kunnen we ook visueel weergeven wanneer specifieke beleidswijzigingen in het kader van TP zijn doorgevoerd.

Als aanvulling bij de trendanalyse zullen we ook vier Pearsoncorrelatieanalyses uitvoeren op elke TP variabele : 'TP_Aanvragen_In', 'TP_Aanvragen_Out', 'TP_Prefilings_In', en 'TP_Prefilings_Out'. Elke variabele zal dan gecorreleerd worden aan het jaar ('Jaar'). Op die manier zijn de eventuele waar te nemen trends statistisch onderbouwd.

Bovendien hebben we een tabel opgesteld waarin het relatief aandeel van TP-dossiers in verhouding staat tot de algemene dossiers. Concreet komt dit neer op de verhouding tussen de variabelen 'TP_Aanvragen_In' en 'Aanvragen_In', de variabelen 'TP_Aanvragen_Out' en 'Aanvragen_Out', enzovoort. Hieruit werden vier nieuwe variabelen gecreëerd die het relatief aandeel weergeven. Ook deze data zullen gebruikt worden voor een visuele trendanalyse.

Tabel 4: Relatieve data van TP-dossiers ten opzichte van de algemene dossiers (uit Tabel 3)

Jaar	TP_Relatief_Aanvragen_In	TP_Relatief_Aanvragen_Out	TP_Relatief_Prefilings_In	TP_Relatief_Prefilings_Out
2010	0,1667	0,1298	0,1039	0,0908
2011	0,1453	0,1564	0,1073	0,1089
2012	0,1551	0,1764	0,0871	0,1025
2013	0,1345	0,1264	0,0743	0,0850
2014	0,0979	0,0947	0,0658	0,0855
2015	0,0800	0,0834	0,0617	0,0711
2016	0,0759	0,0873	0,0507	0,0681
2017	0,0700	0,0679	0,0490	0,0494
2018	0,0492	0,0536	0,0507	0,0502
2019	0,0485	0,0489	0,0367	0,0467
2020	0,0301	0,0366	0,0428	0,0310
2021	0,0402	0,0394	0,0395	0,0302
2022	0,0613	0,0471	0,0535	0,0393

Naast de trendanalyse zullen we ook vier Pearsoncorrelatieanalyses uitvoeren tussen de volgende variabelen (uit Tabel 3): 'Aanvragen_In' en 'TP_Aanvragen_In'; 'Aanvragen_Out' en 'TP_Aanvragen_Out'; 'Prefilings_In' en 'TP_Prefilings_In'; 'Prefilings_Out' en 'TP_Prefilings_Out'. Door het uitvoeren van deze Pearsoncorrelatieanalyses kunnen we voor elk van de variabelen het verband meten wat betreft de aanvragen en de prefilings tussen algemeen en Transfer Pricing niveau. Indien sprake van een matig-sterke correlatiecoëfficiënt ($>|0,5|$) zal een bijkomende regressieanalyse uitgevoerd worden om een eventueel effect te meten tussen beide variabelen, met de algemene variabelen als onafhankelijke variabele.

In de veronderstelling dat de data normaal verdeeld zijn zullen we twee gepaarde T-testen uitvoeren. Te vertrekken uit de data van Tabel 3 voeren we deze uit op de paren TP_Aanvragen_In; TP_Prefilings_In en TP_Aanvragen_Out; TP_Prefilings_Out. De bedoeling van deze gepaarde T-testen is om de complexiteit van TP-dossiers te meten, indien er dus sprake is van een verhoging in het gemiddeld aantal prefilings, er sprake is van een verhoogde complexiteit inzake TP-dossiers.

Voor alle statistische testen zal een significantieniveau van 5% gehanteerd worden ($\alpha = 0,05$).

4. Resultaten

In deze resultatensectie zullen de resultaten uit ons kwalitatief en kwantitatief onderzoek besproken worden. Voor een verdere interpretatie van de resultaten verwijzen wij naar de discussie en conclusie van deze masterproef.

4.1. Kwalitatief onderzoek

4.1.1. Eerste interview (FOD Financiën)

4.1.1.1. Algemene uitleg Pillar II

Tijdens het begin van het interview werd door de respondent een algemene uitleg gegeven over Pillar II: onder andere de totstandkoming, de EU-richtlijn, en de implementatie ervan in België. De verschillende heffingen – QDMTT, IIR, UTPR – werden ook besproken alsook de werking ervan in België. Bovendien werd vermeld dat de huidige Belgische fiscale wetgeving ook enkele aanpassingen nodig had om tegemoet te komen aan enkele bepalingen in de EU-richtlijn, zoals de verkorting van de terugbetalingstermijn van het belastingkrediet O&O. De *Subject to Tax Rule* (STTR) kwam ook even ter sprake, maar is minder relevant aangezien zij pas vanaf 2026 een toepassing zal ondervinden. De STTR is gericht op transacties, namelijk op die van dividenden en royalties en zal geïncorporeerd worden in bilaterale DBV's.

Het belang van Pillar II werd ook aangekaart, steeds meer en meer landen zullen Pillar II implementeren in hun nationale wetgeving, ongeacht of zij al dan niet een EU-lidstaat zijn. Er wordt gesproken van Pillar II als een multilateraal instrument (MLI). Qua competitiviteit ligt de nadruk vooral op de personenbelasting, daar de vennootschapsbelasting erg gedaald is de laatste jaren om competitief te blijven.

4.1.1.2. Gebruik van data in de begroting van 2024.

In de staatsbegroting van 2024 werd een schatting gedaan naar de opbrengsten van de minimumbelasting. Net zoals opgenomen in het verslag van het Rekenhof, deelt de respondent mee dat er een inkomstenraming werd gemaakt van 650 miljoen euro. Zoals eerder vermeld zijn de cijfers van die schatting gebaseerd op CbCR-gegevens. De respondent deelde mee dat de formules en expliciete data niet publiekelijk toegankelijk waren. Ook werd toegelicht dat de geraamde voorafbetalingen, die enkel in december 2024 zullen getransfereerd worden, waarschijnlijk onvoldoende zouden zijn om tegemoet te komen aan het eerder geschatte bedrag van 650 miljoen euro. Data van buitenlandse dochterondernemingen van Belgische moederbedrijven waren moeilijk of niet beschikbaar.

4.1.1.3. Pillar II: inhoudelijke vragen

Tijdens het interview kon niet ingegaan worden op de vragen die wij hadden. Er werd aanbevolen om onze vragen door te sturen naar een Pillar II voortbestemd e-mailadres (pillar2@minfin.fed.be) waar er antwoord op onze vragen geboden kan worden. Echter, wij kregen op 18 april 2024 het antwoord dat er niet ingegaan kon worden op onze vragen, ze zullen wel in de toekomstige circulaire gepubliceerd worden.

4.1.2. Tweede interview (Fiscalist)

4.1.2.1. Algemene mening en het doel van Pillar II

De respondent is actief bij een 'Big Four' consultancybedrijf, meer specifiek in de afdeling 'tax'. De specialiteit van de respondent ligt in de vennootschapsbelasting en in de internationale fiscaliteit. Bij die functie heeft hij Amerikaanse MNO's geholpen om te begeleiden bij investeringen in België en in de EU. Tijdens zijn loopbaan kwam Pillar II ook vaak ter sprake, aangezien de ontwikkeling ervan al sinds 2013 voortdurend bezig is.

Bovendien gaf de respondent aan dat België de EU-richtlijn (2022/2523) keurig heeft omgezet tot Belgische wetgeving. Hij benadrukte dat hoewel de invoering van Pillar II sneller kwam dan verwacht, de gedachtegang nog steeds in lijn ligt met eerdere internationale ontwikkelingen. Daarnaast omschrijft de respondent Pillar II als een totaal nieuw complex concept in de fiscaliteit.

"En natuurlijk, met Pillar II hebben ze een wereldje op zichzelf gecreëerd. Het is echt een totale set van regels dat eigenlijk behoorlijk goed in elkaar zit. Dus uiteindelijk op zo'n korte termijn zo iets uitwerken, is behoorlijk indrukwekkend geweest eigenlijk."

Vanuit het perspectief van de respondent komt het hoofddoel van Pillar II overeen met wat eerder werd beschreven in deze masterproef: een wereldwijde minimumbelasting heffen ten belope van 15% op MNO's en omvangrijke binnenlandse groepen. Hierbij heeft de respondent benadrukt dat de minimumbelasting enkel geldt op ondernemingen die veel middelen bezitten en veel omzet genereren, hierdoor hebben zij meer ruimte voor fiscale optimalisatie.

"In tegenstelling tot KMO's, kleinere spelers, kunnen die grote vennootschappen gemakkelijker de 'fiscale trukendoos' bovenhalen en sneller hun winsten verschuiven naar andere landen, of snel toegang kunnen krijgen tot fiscale gunstmaatregelen. En met die wereldwijde minimumbelasting valt er weinig te verschuiven."

Tijdens de bespreking van het idee van een mondiale minimumbelasting geeft de respondent weer dat er geen mogelijkheid bestaat tot een verschuiving naar andere fiscale interessante gebieden (in tegenstelling tot een binnenlandse belasting). In het kader van Pillar II is het 'samenspel' van de eerder besproken drie heffingen (QDMTT, IIR, UTPR) een garantie op een effectieve bijheffing.

Vanwege dat samenspel is het zeer moeilijk voor MNO's om een agressief fiscaal beleid (BEPS) te voeren. Hierdoor neemt de fiscale competitiviteit tussen de EU-lidstaten wel af, maar niet-EU lidstaten kunnen Pillar II anders interpreteren en hoeven de EU-richtlijn niet te volgen. De respondent illustreert dit met Zwitserland.

"Het eerste wat Zwitserland gedaan heeft, is gezegd dat alle inkomsten die we uit die Pillar II belasting gaan krijgen, gaan we gewoon teruggeven aan de businesses via subsidies."

4.1.2.2. Belgische aanpak rond Pillar II en de (fiscale) impact daarvan

België heeft bij de invoering van Pillar II enkele wijzigingen doorgevoerd in de huidige Belgische fiscale wetgeving, met name de verkorting van de terugbetalingstermijn van het belastingkrediet O&O. Ook in het interview haalt de respondent aan dat deze wijziging noodzakelijk was om de competitiviteit van het Belgisch fiscaal landschap te vrijwaren. Toch wordt benadrukt dat de voorgenoemde EU-richtlijn weinig ruimte geeft aan België om een fiscaal aantrekkelijk klimaat te creëren.

"Bijvoorbeeld, als het gaat om het belastingkrediet voor onderzoek en ontwikkeling, heeft ze (België) daar de meest aangewezen optie of de meest aangewezen mogelijkheid gekozen om de terugbetalingstermijn naar vier jaar te brengen, wat initieel vijf jaar was in België, om zo het belastingkrediet O&O eigenlijk als een kwalificerend belastingkrediet te gaan kwalificeren onder die richtlijn, om daar de impact zo minimaal mogelijk te maken en de bedrijven zo optimaal mogelijk in dat systeem te laten stappen. Dus in die zin heeft België links en rechts een paar accenten gelegd die interessant kunnen zijn, maar meer dan dat konden ze ook niet doen binnen dat Europese kader natuurlijk."

Daarnaast heeft de Belgische wetgever de innovatie-aftrek aangepast. Hierdoor kan elke Belgische vennootschap of VI de niet-gebruikte innovatie-aftrek omzetten in een niet-terugbetaalbaar belastingkrediet. Dergelijke omzetting was noodzakelijk aangezien de innovatie-aftrek altijd volledig verrekend zou worden in de vennootschapsbelasting. Ook tijdens het interview acht de respondent dit als een zeer goede maatregel om de competitiviteit in het Belgisch fiscaal landschap te behouden. Er is zelfs sprake van een 'lobbyfiscaliteit'.

"Maar die aanpassing van de innovatie-aftrek, dus de omzetting van de innovatie-aftrek, die je niet gebruikt naar het belastingkrediet, is er eigenlijk maar een paar weken geleden doorgekomen op het parlement. Op vraag van een panel van onder meer farmabedrijven. En de vraag van, oké, we moeten wel België als investeringsland wel competitief en interessant houden."

"En er was heel weinig appetijt voor binnen de regering. Dus dat is een heel lelijk woord, maar de lobbyfiscaliteit hadden wel hun werk moeten doen om de regeringen ervan te overtuigen dat dat echt wel noodzakelijke ingrepen zijn om niet irrelevant te worden in het internationale investeringsklimaat."

Aangezien Pillar II een volledig nieuw concept is, is er ook sprake van een nieuwe manier van rapporteren. Volgens de respondent ligt de nadruk niet zozeer meer op fiscale optimalisatie, maar eerder op de integratie en het praktisch toepasbaar krijgen van het gehele Pillar II verhaal. Op maat gemaakte toepassingen voor MNO's en omvangrijke binnenlandse groepen die onder de scope van Pillar II vallen is prioritair. Dergelijke toepassingen zouden de informatieverzameling en nadien ook de *compliance* moeten faciliteren.

"En dan is er zelfs nog niet gesproken over fiscale planning of fiscale optimalisatie binnen dat kader (Pillar II). De eerste uitdaging is gewoon om dat onder de knie te krijgen en praktisch toepasbaar te kunnen krijgen op zo'n korte termijn voor organisaties die wereldwijd actief zijn."

De sector die de meeste impact in België zal ondervinden, in de zin van een toegenomen fiscale druk, is volgens de respondent de farmaceutische sector. Vermits die sector intensief gebruik maakt van fiscale O&O-incentives, zal de ETR vaak onder het minimumbelastingtarief (15%) liggen. Vanwege de Minimumbelastingwet zal er dan sprake zijn van een mogelijke bijheffing om tot aan het minimumbelastingtarief te komen. Echter, in de eerste drie jaren kunnen ondernemingen die onder de scope vallen gebruik maken van de TCSH. Op langere termijn zal de Belgische farmaceutische sector wel een verhoogde fiscale druk ervaren.

"We hebben al een aantal oefeningen gedaan voor een aantal bedrijven, en dat is waarschijnlijk het grootste slachtoffer, dat zijn de farmabedrijven, die tot nu toe het gebruik maakten van de innovatie-aftrek en van het belastingkrediet. Die betaalden een effectieve belastingvoet van misschien nog geen 5%, als die dat ineens gaan moeten optrekken, naar 15%, dat gaat over tientallen, in bepaalde gevallen, voor Belgische bedrijven zelfs over honderden miljoenen."

4.1.2.3. Toekomstige aanbevelingen voor België

Zoals eerder vermeld hoeven niet-EU-lidstaten, zoals Zwitserland, de EU-richtlijn niet te volgen. Dat leidde ertoe dat Zwitserland heeft beslist om de inkomsten van Pillar II terug te geven aan MNO's in de vorm van subsidies. De respondent benadrukte dat België hierom fiscaal benadeeld is. Dergelijk fiscaal incentive doorvoeren in België zou, vanwege de al complexe staatsstructuur en interpretatie van de EU-richtlijn, zeer moeilijk tot onmogelijk zijn.

Om die reden moet België, volgens de respondent, meer inzetten op andere fiscale incentives die niet zo sterk door Pillar II gevisieerd worden. Tijdens het interview werd de fiscale incentive inzake de vrijstelling van de doorstorting van de bedrijfsvoorheffing aangehaald. België zou dan met de inkomsten die ze halen uit de minimumbelasting verder kunnen inzetten op dat fiscaal incentive om België fiscaal aantrekkelijk te maken.

"Dat (vrijstelling doorstorting bedrijfsvoorheffing) is een cash saver voor bedrijven. Dat is natuurlijk iets wat buiten Pillar II valt, maar dat zijn wel dingen waar je dan echt mee kunt uitpakken als land van we gaan daar vollebak op inzetten, zoals Zwitserland doet met subsidies."

"Met andere woorden: dat zijn fiscale maatregelen die buiten de vennootschapsbelasting vallen, en dus niet door Pillar II geïmplementeerd worden. Dus er zijn fiscale incentives of initiatieven nodig om fiscale concurrentie tussen de landen nog aan te wekken of te behouden, ook al zal Pillar II bestaan."

De respondent is van mening dat er een gevorderd investeringsplan opgesteld dient te worden om fiscaal competitief te blijven. Doch kaart hij de beperkingen aan: de strikte controle van de EU. Een verdere uiteenzetting van de vrijstelling van de doorstorting van de bedrijfsvoorheffing.

"Maar ik zeg het, als ik minister van Financiën moest zijn, ik zou dan meer in gaan zetten op die bedrijfsvoorheffing voor onderzoek, om daar eigenlijk meer all the way in te gaan. Dat is buiten de vennootschapsbelasting, dat is een maatregel die op de start zijn succes heeft bewezen."

Het laatste wat de respondent wil aanhalen qua aanbeveling is om rechtszekerheid te creëren. Praktische toepassingen zijn wederom zeer belangrijk om een Pillar II integratie in de Belgische fiscaliteit vlot te laten verlopen. Veel bedrijven hebben enorm veel vragen rond hun specifieke situatie. Een ruling aanvragen zou soelaas kunnen bieden, maar de Belgische wetgever laat dit uitdrukkelijk niet toe. Andere buurlanden van België dan wel weer, een gemiste kans volgens de respondent. De respondent is van mening dat het oprichten van een team gespecialiseerd in Pillar II materie een oplossing zou kunnen zijn.

"Daar heb je als investeerder wel de mogelijkheid om in onze buurlanden dan zo'n ruling te behandelen, om zekerheid te krijgen dat Pillar II over uw groep gaat werken. En in België is het dan zelfs uitdrukkelijk in de wet opgenomen dat dat niet mogelijk is."

4.1.2.4. Inhoudelijke Pillar II vraagstukken

In totaal werden er drie inhoudelijke Pillar II vraagstukken die voor ambigue interpretatie vatbaar zijn voorgelegd aan de respondent. Dezelfde vragen (op één na) werden ook doorgestuurd naar het Pillar II e-mailadres.

Het eerste vraagstuk heeft vooral betrekking op de wijziging van de terugbetalingstermijn van het belastingkrediet voor O&O. Wij vroegen ons af of de wijziging geldt op de al aangelegde belastingkredieten of enkel op de kredieten die aangelegd zijn vanaf AJ 2025. Vervolgens gaf de respondent aan dat het laatste van toepassing is: de verkorting van de terugbetalingstermijn geldt enkel op kredieten die aangelegd zijn vanaf AJ 2025. Verder gaf de respondent aan dat dit een tijdelijk nadeel met zich zou meebrengen voor ondernemingen die hiervan gebruik zouden maken. Bovendien is tijdens het interview vermeld dat een soortgelijke vraag in de Kamer werd ingediend in de vorm van een schriftelijke vraag. Op dit ogenblik werd nog niets gepubliceerd (juni 2024).

Nadien stelden wij ons enkele vragen bij de werking van de zogeheten '*deferred tax assets*'. Bij het gebruik van dat systeem vroegen wij aan de respondent of een mogelijkheid bestaat tot de overdraging naar volgende boekjaren. Op dat vraagstuk had de respondent geen weet, hij benadrukte wel dat er in de toekomst een circulaire gepubliceerd zal worden waar de meeste vragen beantwoord zullen worden.

Ons laatste vraagstuk heeft betrekking op het systeem van voorafbetalingen inzake Pillar II. Uit de memorie van toelichting van de Minimumbelastingwet kan geïnterpreteerd worden dat het surplus van de bonificatie in de voorafbetalingen bij de gewone vennootschapsbelasting overgedragen kan worden naar het systeem van voorafbetalingen bij Pillar II. Wij vroegen ons af of dat ook in de omgekeerde richting zou werken. Bij deze vraagstelling gaf de respondent aan dat dit niet mogelijk is, de redenering erachter ontging hem.

Het interview had een totale duur van 30 minuten en negentien seconden.

4.2. Kwantitatief onderzoek

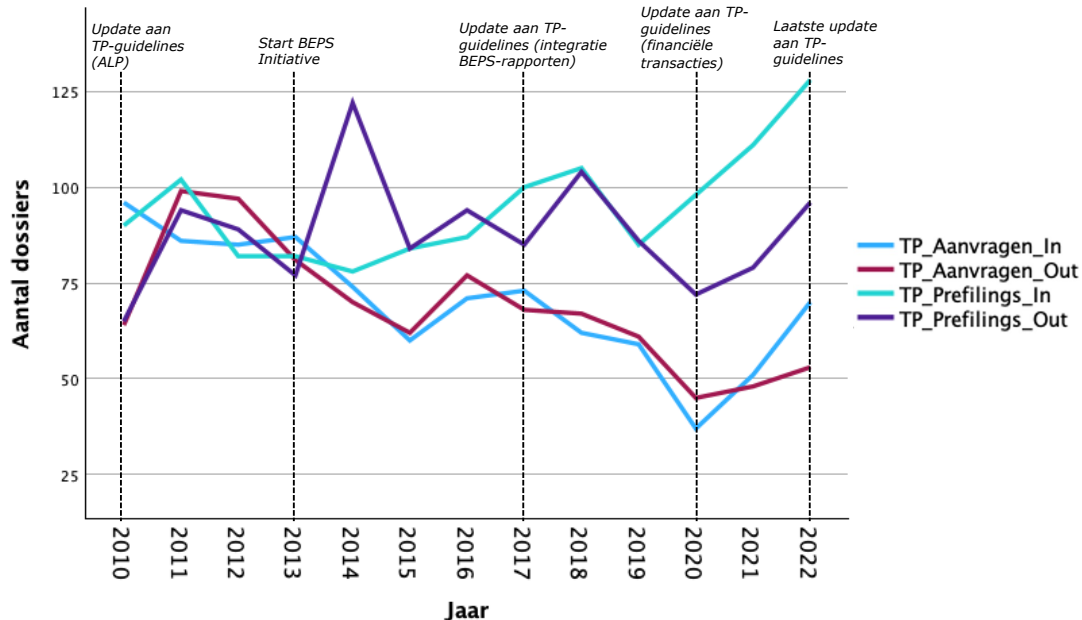
4.2.1. Bepaling van normaliteit

Aangezien $n < 30$ ($n = 13$ per variabele) werd er een Shapiro-Wilk test uitgevoerd op elke variabele (uitgezonderd "Jaar"). Die test van normaliteit heeft aangetoond dat alle geteste variabelen normaal verdeeld zijn. De nulhypothese worden bij geen enkele variabele verworpen aangezien bij elke variabele geldt: $p > 0.05$. Zie bijlage 4 voor een outputtabel.

Algemene variabelen	TP-variabelen
$W(13) = 0,869; p = 0,051;$	$W(13) = 0,973; p = 0,923;$
$W(13) = 0,885; p = 0,084;$	$W(13) = 0,942; p = 0,481;$
$W(13) = 0,912; p = 0,193;$	$W(13) = 0,908; p = 0,171;$
$W(13) = 0,928; p = 0,319;$	$W(13) = 0,961; p = 0,769.$

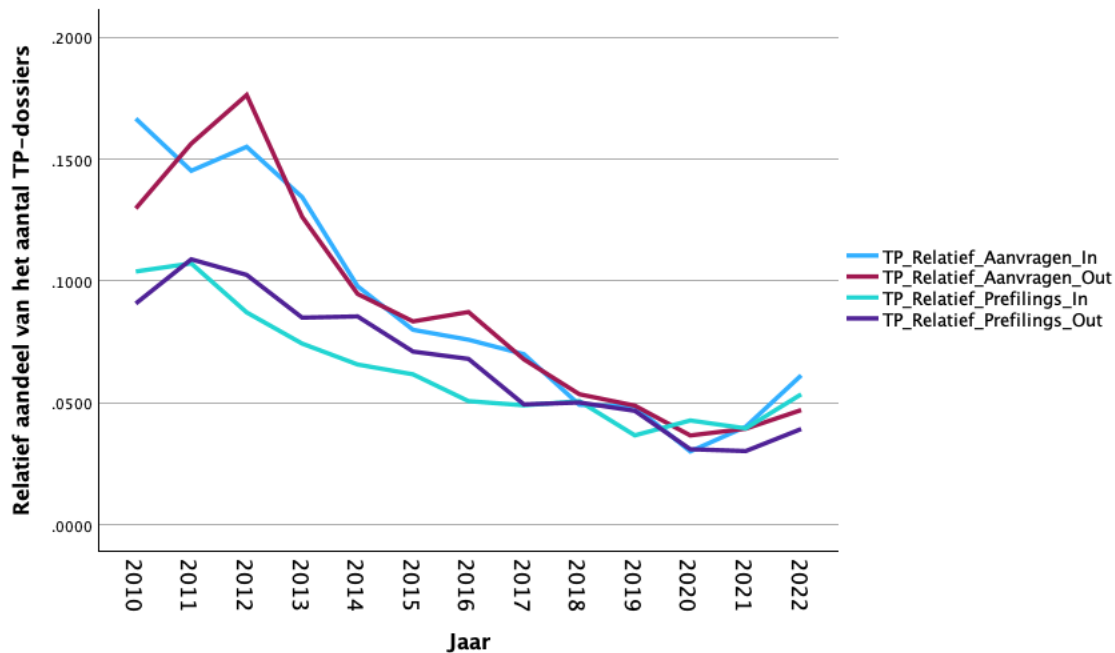
4.2.2. Trendanalyses

Figuur 5: Het absoluut aantal voorafgaande beslissingen rond Transfer Pricing in combinatie met merkwaardige gebeurtenissen (uit Tabel 3)



Er werden in totaal vier Pearson Correlatiecoëfficiënten gevonden, waarvan er drie significant waren, om de relatie tussen de TP-variabelen en het jaar te berekenen. We zien een significant sterke negatieve correlatie tussen het aantal formeel ingediende TP-aanvragen en het jaar, $r(13) = (-0,809)$; $p = < 0,001$. Bij het aantal formeel behandelde TP-aanvragen zien we ook een significant sterke negatieve correlatie ten opzichte van het jaar, $r(13) = (-0,759)$; $p = 0,003$. Daarnaast zien we bij het aantal ingediende prefilings een iets minder sterke, doch significante positieve correlatie met het jaar, $r(13) = (0,621)$; $p = 0,023$. Ten slotte zien we bij het aantal behandelde prefilings een zeer zwakke positieve en niet-significante correlatie, $r(13) = (0,051)$; $p = 0,868$. Een volledige outputtabel is terug te vinden onder bijlage 5.

Figuur 6: De verhouding van het aantal TP-dossiers ten opzichte van het totaal aantal dossiers (uit Tabel 4)



4.2.3. Correlatie- en lineaire regressieanalyses tussen algemene variabelen en TP-variabelen

Er werden vier Pearson Correlatiecoëfficiënten gevonden, waarvan er drie significant waren, om de relatie tussen de algemene variabelen en de TP-variabelen te berekenen. Een significante sterke negatieve correlatie werd gevonden tussen het totaal aantal formeel ingediende aanvragen bij de DVB en het totaal aantal TP-aanvragen, $r(13) = (-0,817)$; $p = < 0,001$. Bovendien werd er ook een significante matig-sterke negatieve correlatie gevonden tussen het totaal aantal behandelde formele aanvragen en het totaal aantal behandelde TP-aanvragen, $r(13) = (-0,695)$; $p = 0,008$. Tussen het totaal aantal ingediende prefilings en het totaal aantal ingediende TP-prefilings werd een significante matige-sterke positieve correlatie waargenomen, $r(13) = (0,619)$; $p = 0,024$. Tot slot werd een niet-significante en zeer zwakke positieve correlatie gevonden tussen het totaal aantal behandelde prefilings en het totaal aantal behandelde TP-prefilings, $r(13) = (0,089)$; $p = 0,773$. Een volledige outputtabel is terug te vinden onder bijlage 6.

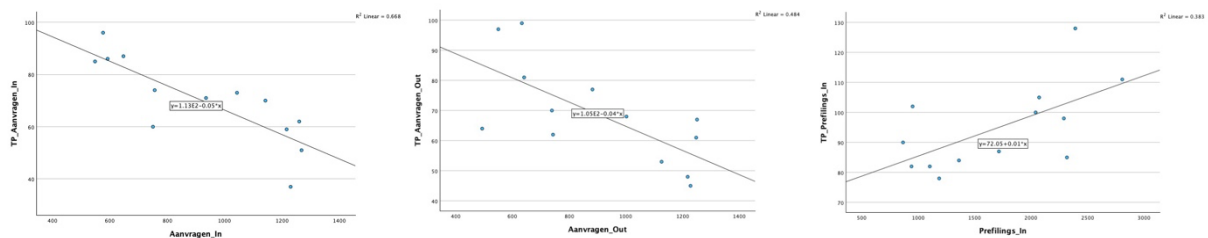
Vanwege een waargenomen significante correlatie op de eerste 3 geanalyseerde variabelen, alsook een matig-sterke correlatiecoëfficiënt ($>|0,5|$) zullen er 3 bijkomende regressieanalyses uitgevoerd worden.

Bij een enkelvoudige regressieanalyse tussen het totaal aantal formele aanvragen en het totaal aantal TP-aanvragen is een significante voorspelling waargenomen, $F(1,11) = 22,108$; $p < 0,001$. 66,8% van de variantie in het totaal aantal TP-aanvragen konden worden verklaard met het totaal aantal formele aanvragen. De regressiecoëfficiënt van het totaal aantal formele aanvragen $(-0,047)$ is zeer zwak, doch significant ($t(11) = 11,845$; $p < 0,001$).

Bij een enkelvoudige regressieanalyse tussen het totaal aantal behandelde formele aanvragen en het totaal aantal behandelde TP-aanvragen is een significante voorspelling waargenomen, $F(1,11) = 10,299$; $p = 0,008$. 48,4% van de variantie in het totaal aantal behandelde TP-aanvragen konden worden verklaard met het totaal aantal behandelde formele aanvragen. De regressiecoëfficiënt van het totaal aantal behandelde formele aanvragen (-0,040) is zeer zwak, doch significant ($t(11) = -3,209$; $p = 0,008$).

Bij een enkelvoudige regressieanalyse tussen het totaal aantal ingediende prefilings en het totaal aantal ingediende TP-prefilings is een significante voorspelling waargenomen, $F(1,11) = 6,828$, $p = 0,024$. 38,3% van de variantie in het totaal aantal ingediende TP-prefilings konden worden verklaard met het totaal aantal ingediende prefilings. De regressiecoëfficiënt van het totaal aantal ingediende prefilings (0,013) is zeer zwak, doch significant ($t(11) = 2,613$; $p = 0,024$).

Figuur 7: Visuele weergave van de uitgevoerde lineaire regressieanalyses op elk van de TP-variabelen



4.2.4. Relatie tussen het aantal ingediende en behandelde dossiers

Er werden twee gepaarde t-tests uitgevoerd om de verschillen te onderzoeken tussen de ontvangen en afgehandelde aanvragen en prefilings die betrekking hebben op TP.

Af te leiden uit de resultaten geeft weer dat het verschil in het aantal formele TP-aanvragen voor de ingediende TP-aanvragen ($M = 70,08$; $SD = 16,348$) en behandelde TP-aanvragen ($M = 68,62$; $SD = 16,601$) niet significant is ($t(12) = 0,428$; $p = 0,676$).

Ook is af te leiden uit de resultaten dat het verschil wat betreft het aantal TP-prefilings voor de ingediende TP-prefilings ($M = 94,77$; $SD = 14,330$) en behandelde TP-prefilings ($M = 88,23$; $SD = 14,618$) niet significant is ($t(12) = 1,139$; $p = 0,277$).

5. Discussie en conclusie

5.1. Discussie

Tijdens dit onderdeel zullen we de hoofdlijnen van zowel de kwalitatieve als kwantitatieve resultaten bespreken. We voegen onze eigen interpretatie toe aan de bekomen resultaten.

5.1.1. Bespreking kwalitatieve resultaten

Gezien dat beide respondenten voldoen aan de interviewcriteria en enige kennis van Pillar II hebben, lijken de antwoorden valide. De enige beperking van ons onderzoek is het laag aantal respondenten waardoor er geen algemene conclusies gevormd kunnen worden.

Afgaande op de resultaten van het kwalitatief onderzoek zelf, bestaande uit twee afgenomen interviews met de FOD Financiën en een fiscalist, blijkt dat de implementatie van de Minimumbelastingwet een redelijke tot aanzienlijke invloed heeft gehad in de Belgische fiscaliteit. Naast de initiële omzetting van de EU-richtlijn naar Belgisch niveau zijn er ook enkele fiscale aanpassingen doorgevoerd. Bijvoorbeeld de aanpassing van de terugbetalingstermijn van het belastingkrediet O&O van vijf naar vier aanslagjaren of de creatie van een niet-terugbetaalbaar belastingkrediet inzake de innovatie-aftrek.

De studiedienst van de FOD Financiën kon geen expliciete formule of dataset vrijgeven waarop de schatting berust die opgenomen werd in de staatsbegroting van 2024. Hierdoor blijft er onzekerheid langs onze kant wat betreft de precieze financiële impact van de Minimumbelastingwet op de overheidsinkomsten. Enkel in het vierde kwartaal van 2024 zouden entiteiten een voorafbetaling moeten uitvoeren. Bovendien zouden dergelijke entiteiten gretig gebruikmaken van de TCSH of de innovatie-aftrek slechts gedeeltelijk verrekenen onder het nieuwe stelsel. Aangezien er hoogstwaarschijnlijk met de vorige elementen geen rekening werd gehouden tijdens de berekening, lijkt ons het eerder geschatte bedrag van 650 miljoen euro tamelijk onrealistisch.

De fiscalist gaf aan dat er nog steeds veel onduidelijkheden heersen rond de technische topics van de Minimumbelastingwet. Hij benadrukte dat de entiteiten die onder het toepassingsgebied zouden vallen nog veel vragen hierover hebben. Er bestaat vooral onduidelijkheid omtrent de toepassing van de *Deferred Tax Assets*, het toepassingsgebied bij uitzonderlijke omstandigheden, en de praktische implementatie van de Minimumbelastingwet zelf. De focus zou vooral liggen op de informatieverzameling waarbij een aanpassing van de infrastructuur nodig zal zijn en de *compliance* toeneemt.

Bovendien legde de fiscalist de nadruk op het feit dat België fiscaal competitief moest blijven. Hij gaf aan dat België fiscaal gunstige maatregelen moet implementeren in de context van Pillar II om een aantrekkelijk investeringsklimaat te behouden. Wanneer België zich niet zou kunnen onderscheiden

van andere landen zou dit nadelig zou kunnen zijn voor de innovatieve en farmaceutische sector, wat de fiscale concurrentiepositie van België verder onder druk zet. In het bijzonder stelde de fiscalist voor dat België meer zou moeten inzetten op het vrijstellingsregime van de doorstorting van de bedrijfsvoorheffing. Verder zagen wij ook dat de fiscalist zich bekommerde over de afwezigheid van de mogelijkheid tot een rulingsaanvraag of praktische vraag in het kader van de Minimumbelastingwet. De buurlanden van België voorzien soortgelijke diensten wel, waardoor zij ondernemingen meer rechtszekerheid en draagvlak bieden.

5.1.2. Bespreking kwantitatieve resultaten

Op basis van het eerste resultaat van ons kwantitatief onderzoek, kunnen we vaststellen dat onze data normaal verdeeld is. Hierdoor zijn alle uitgevoerde statistische tests valide.

De trendanalyses geven aan dat er voor de variabelen TP_Aanvragen_In en TP_Aanvragen_Out een significante negatieve correlatie in de tijd bestaat, wat suggereert dat het absoluut aantal officiële aanvragen over de afgelopen jaren is gedaald. Als we kijken naar de visuele trendanalyse (Figuur 5) zien we een daling van beide variabelen vanaf de start van het BEPS Actieplan (2013) met een nog sterkere daling vanaf de update aan de TP-richtlijnen (2017). Dit zou impliceren dat aanpassingen aan de TP-richtlijnen en het BEPS Actieplan ondernemingen helpen om de ambiguïteit inzake *transfer pricing* weg te werken.

Aan de andere kant zien we ook een significante positieve correlatie van de variabele TP_Prefilings_In met het jaar, wat weergeeft dat het absoluut aantal ingediende prefilings over de afgelopen jaren sterk is toegenomen. Ook in de visuele trendanalyse (Figuur 5) is deze trend waarneembaar, met een sterke stijging sinds 2019. De achterliggende reden hiervoor zou zijn dat ondernemingen meer gebruikmaken van het prefilings-systeem aangezien dat minder administratieve lasten met zich meebrengt. Daarmee zou de stijgende trend in het absoluut aantal ingediende prefilings mogelijk ook een invloed hebben op de daling van het aantal officiële aanvragen.

Als we kijken naar Figuur 6 dat de relatieve verhouding van het aantal TP-dossiers weergeeft ten opzichte van het totaal aantal dossiers, zien we bij elke variabele een sterk dalende trend. Dit zou kunnen suggereren dat de DVB oftewel haar diensten de laatste jaren heeft uitgebreid naar diverse vakgebieden oftewel dat de groei in TP-dossiers niet zo sterk is vergeleken met andere vakgebieden.

Wat betreft de correlatie- en regressieanalyses tussen de algemene en TP-variabelen tonen deze aan dat een redelijk tot aanzienlijk deel van de variantie in TP-dossiers verklaard kan worden door de algemene variabelen. Dit houdt in dat een deel van het totaal aantal dossiers verklarend kan zijn voor het totaal aantal *transfer pricing* gerelateerde dossiers.

De verschillen tussen het aantal ingediende dossiers en het aantal afgehandelde dossiers zijn in geen van beide gevallen significant. Dit wijst erop dat de capaciteit om TP-dossiers te behandelen vlot

gebeurt en er geen sprake is van een significante achterstand, wat een efficiënte verwerking van de DVB insinueert.

5.2. Conclusie

Tijdens dit onderdeel van de masterproef zullen een antwoord bieden op onze onderzoeksvragen zoals eerder opgesteld onder onze methodologie. Ook zullen alle deelvragen aan bod komen.

Hoofdonderzoeksvraag 1: Wat is de impact van de Minimumbelastingwet in België volgens personen die enige kennis van Pillar II hebben (zoals fiscalisten, betrokken bestuurders, en werknemers)?

Om een antwoord te bieden op deze vraag blikken we terug naar het kwalitatief-georiënteerd deel van ons onderzoek. Hieruit blijkt dat de Minimumbelastingwet een significante directe impact heeft op Belgische MNO's en omvangrijke binnenlandse groepen die onder het toepassingsgebied vallen. En in het bijzonder op innovatieve sectoren waarbij fiscale O&O incentives regelmatig gebruikt worden, zoals de farmaceutische of biomedische sector. Indien een entiteit in België een lagere ETR dan 15% zou halen vanwege diverse fiscale bewerkingen, zou deze opwaarts gecorrigeerd worden in de vorm van een bijheffing zodat de vereiste minimumbelasting van 15% bereikt wordt.

De exacte impact op de MNO's en omvangrijke binnenlandse groepen die hun hoofdzetel hebben in België kan nog niet gemeten worden. Wel wordt verwacht dat de fiscale druk zal toenemen alsook dat er mogelijks investeringen nodig zijn om tegemoet te komen aan de toegenomen vraag van informatieverzameling en *compliance*. Bovendien is het zo dat Pillar II gereguleerd is op mondiaal niveau waardoor het voor dergelijke ondernemingen zeer moeilijk zal zijn om hieraan te ontsnappen.

Qua overheidsinkomsten worden deze geschat op 650,1 miljoen euro. Onzes inziens lijkt die raming te onrealistisch gegeven dat het voorafbetalingssysteem nog niet volledig op punt staat en ondernemingen nog veel praktische vragen rond Pillar II hebben. De data om de raming te berekenen werd ook gebaseerd op CbCR-gegevens die dateren van 2018, volgens ons lijkt dit ook niet representatief om de inkomsten te schatten voor 2024.

Deelvraag 1a die betrekking heeft op de manier waarop België Pillar II heeft geïmplementeerd in haar nationale wetgeving, de 'Minimumbelastingwet', kan ook beantwoord worden. EU-Richtlijn 2022/2523 was voor alle EU-lidstaten van dwingende aard en België heeft deze ook op 19 december 2023 formeel in het leven geroepen. In het algemeen komen de bepalingen van de Minimumbelastingwet overeen met die van de EU-Richtlijn. De wet werd niet opgenomen in het WIB 92 maar opereert als een aparte wet.

België heeft wel enkele aanpassingen moeten doorvoeren in haar bestaande wetgeving, deels om haar fiscale competitiviteit te behouden, deels vanuit de 'lobbyfiscaliteit'. Concreet komen deze

aanpassingen neer op een verkorting van de terugbetalingstermijn (van 5 naar 4 jaar) van het belastingkrediet voor milieuvriendelijke O&O, en de creatie van een niet-terugbetaalbaar belastingkrediet indien men de innovatie-aftrek niet volledig heeft benut (mogelijkheid tot vrijwillige overdracht). Deze aanpassingen zijn van toepassing op alle in Belgische gevestigde ondernemingen die recht hebben op voorgenoemde fiscale incentives.

Echter, de EU-Richtlijn geeft België weinig ademruimte om fiscaal competitief te blijven. Uit het interview is gebleken dat bijvoorbeeld Zwitserland, dat niet gebonden is door de Richtlijn, de inkomsten uit Pillar II via subsidies teruggeeft aan de ondernemingen. Dit leidt ons om een antwoord te bieden op **deelvraag 2a**, namelijk welke aanpassingen België zou kunnen doorvoeren om fiscaal competitief te blijven.

De eerste aanbeveling is om meer rechtszekerheid te bieden aan ondernemingen die onder het toepassingsgebied zouden vallen. De Belgische wetgever heeft expliciet omschreven dat er geen voorafgaande beslissingen door de DVB uitgevaardigd mogen worden. Enkele buurlanden van België zoals Nederland of Frankrijk, laten dat wel toe. Deze maatregel is ongunstig voor de fiscale competitiviteit van België, waardoor bedrijven onder Pillar II zich mogelijk elders zullen vestigen.

Daarnaast zou België meer moeten inzetten op het systeem van de vrijstelling van de doorstorting bedrijfsvoorheffing. Gezien dat dit fiscaal incentive buiten de vennootschapsbelasting om valt, zou België hier mee op kunnen inzetten. Er zou zelfs een investeringsplan opgesteld kunnen worden om de fiscale competitiviteit in België te kunnen waarborgen. In soortgelijk plan zouden nieuwe fiscale incentives voorgesteld worden, die in overeenstemming zijn met de regels van de EU-Richtlijn.

Hoofdonderzoeksvraag 2: Welke trend rond transfer pricing zien we in de Belgische context in de periode tussen 2010 en 2022?

In de periode tussen 2010 en 2022 zien we bij de DVB een eerder significante dalende trend in het absoluut aantal formele dossiers gerelateerd aan *transfer pricing*. Een doorslaggevende reden hiervoor kon niet bepaald worden. Volgens ons zijn er wel enkele factoren die hun invloed hebben uitgeoefend om deze trend waar te nemen. Wat betreft de TP-prefilings zagen we enkel een significante stijgende trend op het aantal ingediende dossiers. Het aantal behandelde TP prefiling-dossiers was niet significant.

Ondernemingen die eerder gebruik maken van het prefiling-systeem lijkt ons de meest voor de hand liggende factor die bijdraagt tot een negatieve trend in het absoluut aantal formele dossiers. Omdat de formaliteiten van een prefiling veel minder zijn dan bij een formele aanvraag, zouden ondernemingen hiervoor eerder opteren.

Een andere factor die bijdraagt aan de dalende trend zouden de updates zijn aan de TP-richtlijnen van de OESO. Aangezien deze richtlijnen een fundament vormen om TP toe te passen, zouden de updates aan dit document ondernemingen meer zekerheid kunnen bieden door ambigue situaties weg te werken.

Wat betreft de verhouding tussen de algemene dossiers en de TP-dossiers zagen we ook enigszins een trend, wat ons ertoe leidt om een antwoord te bieden op **deelvraag 1b**. Af te leiden uit Figuur 6 kunnen we zien dat er een dalende trend is in het aantal TP-dossiers ten opzichte van het totaal aantal dossiers van de DVB. Een oorzaak hiervan kan te wijten zijn aan enerzijds de uitbreiding van de DVB naar meer thema's, of anderzijds aan een beperkte organische groei in de *transfer pricing* afdeling. Een combinatie van beide factoren lijkt ons plausibel.

Uit het onderzoek is gebleken dat er geen significante verschillen zijn in de verwerkingstijd van TP-dossiers waardoor **deelvraag 2b** iets moeilijker te beantwoorden is. We stellen voor dat op deze deelvraag meer onderzoek vereist is, met name een analyse van de verwerkingstijd van enkel TP-dossiers en prefilings van de DVB. Maar dat ligt iets moeilijker omdat dergelijke data niet publiek toegankelijk is.

5.3. Aanbevelingen voor verder onderzoek

Om af te sluiten hebben we ook enkele aanbevelingen voor toekomstig onderzoek. We hebben zowel aanbevelingen voor een toekomstig kwalitatief of kwantitatief onderzoek. Hier leggen wij vooral de focus op verder onderzoek rond *transfer pricing* en inter- of supranationale belastingverdragen.

Gezien het klein aantal respondenten van de interviews in ons kwalitatief onderzoek, zouden wij aanbevelen om dit aantal verder uit te breiden. Zodoende wordt er een algemener en representatiever beeld geschetst van de impact van de Minimumbelastingwet op Belgische MNO's en omvangrijke binnenlandse groepen die onder het toepassingsgebied vallen.

Daarnaast zou een effectieve impactmeting van Pillar II in België een waardevolle bijdrage leveren aan de Belgische fiscaliteit. Hiermee kunnen we ook evalueren hoe de implementatie in de praktijk zich heeft voorgedaan. De opvolging van een nog te publiceren circulaire zou ook een hulpmiddel hierin zijn. Aangeraden wordt om dit onderzoek vanaf 2026 te laten plaatsvinden, ongeveer twee jaar na implementatie. Een vergelijking van België met andere EU-lidstaten in hoeverre zij Pillar II in nationale wetgeving hebben geïmplementeerd, zou ook gunstig zijn.

Een analyse naar het *BEFIT Directive* zou aanvullend zijn wanneer deze geïmplementeerd zou worden binnen de EU. Een inleidend onderzoek zou in de periode 2026 – 2028 mogelijk zijn.

Aangaande het *transfer pricing* luik zou een diepgaand onderzoek naar het aantal *Mutual Agreement Procedures* (MAPs) en *Advance Pricing Agreements* (APAs) in België in vergelijking met andere EU-lidstaten helpen om de effectiviteit van de Belgische fiscaliteit te beoordelen. Ook zou een onderzoek gedaan kunnen worden waarom ondernemingen een MAP of APA in België aanvragen.

Tot slot, als vervolg op dit onderzoek, zou het belangrijk zijn hoe een concreet Belgisch investeringsplan uitgewerkt zou kunnen om de fiscale competitiviteit in België te verhogen.

6. Bibliografie

- Abbas, S. A., & Klemm, A. (2013). A partial race to the bottom: corporate tax developments in emerging and developing economies. *International Tax and Public Finance*, 20, 596-617.
- Adams, C., & Coombes, R. (2003). Global transfer pricing: principles and practice. (*No Title*).
- Altshuler, R., & Grubert, H. (2003). Repatriation taxes, repatriation strategies and multinational financial policy. *Journal of Public Economics*, 87(1), 73-107.
- Álvarez-Martínez, M. T., Barrios, S., d'Andria, D., Gesualdo, M., Nicodème, G., & Pycroft, J. (2022). How large is the corporate tax base erosion and profit shifting? A general equilibrium approach. *Economic Systems Research*, 34(2), 167-198.
- Amidu, M., Coffie, W., & Acquah, P. (2019). Transfer pricing, earnings management and tax avoidance of firms in Ghana. *Journal of Financial Crime*, 26(1), 235-259.
- Beer, S., De Mooij, R., & Liu, L. (2020). International corporate tax avoidance: A review of the channels, magnitudes, and blind spots. *Journal of economic surveys*, 34(3), 660-688.
- Belgische Kamer van Volksvertegenwoordigers. (2023a). *BEGROTINGEN VAN ONTVANGSTEN EN UITGAVEN voor het begrotingsjaar 2024: ALGEMENE TOELICHTING*.
- Belgische Kamer van Volksvertegenwoordigers. (2023b). *Veslag van de commissie voor Financiën en Begroting betreft het wetsontwerp houdende de invoering van een minimumbelasting voor multinationale ondernemingen en omvangrijke binnenlandse groepen*.
- Belgische Kamer van Volksvertegenwoordigers. (2023c). *Wetsontwerp houdende de invoering van een minimumbelasting voor multinationale ondernemingen en omvangrijke binnenlandse groepen*.
- Berkhout, E. (2016). *Tax Battles: The dangerous global race to the bottom on corporate tax*. Oxfam.
- Beuselinck, C., & Deloof, M. (2014). Earnings management in business groups: Tax incentives or expropriation concealment? *The International Journal of Accounting*, 49(1), 27-52.
- Bird, R. M., & Martinez-Vazquez, J. (2014). *Taxation and Development: The Weakest Link?: Essays in Honor of Roy Bahl*. Edward Elgar Publishing.
- Brauner, Y. (2014). What the BEPS? *Fla. Tax Rev.*, 16, 55.
- Buettner, T., Overesch, M., Schreiber, U., & Wamser, G. (2012). The impact of thin-capitalization rules on the capital structure of multinational firms. *Journal of Public Economics*, 96(11-12), 930-938.
- Camilleri, M. A. (2017). Corporate sustainability and responsibility: creating value for business, society and the environment. *Asian Journal of Sustainability and Social Responsibility*, 2(1), 59-74.
- Capello, R., Fratesi, U., & Resmini, L. (2011). *Globalization and regional growth in Europe: Past trends and future scenarios*. Springer Science & Business Media.
- Caves, R. E. (1996). *Multinational enterprise and economic analysis*. Cambridge university press.
- Cristea, A. D., & Nguyen, D. X. (2016). Transfer pricing by multinational firms: New evidence from foreign firm ownerships. *American Economic Journal: Economic Policy*, 8(3), 170-202.
- Crivelli, E., De Mooij, R., & Keen, M. (2016). Base erosion, profit shifting and developing countries. *FinanzArchiv/Public Finance Analysis*, 268-301.
- Davies, R. B., Martin, J., Parenti, M., & Toubal, F. (2018). Knocking on tax haven's door: Multinational firms and transfer pricing. *Review of Economics and Statistics*, 100(1), 120-134.

- De Backer, K., Miroudot, S., & Rigo, D. (2019). Multinational enterprises in the global economy: Heavily discussed, hardly measured. <https://cepr.org/voxeu/columns/multinational-enterprises-global-economy-heavily-discussed-hardly-measured>
- de Roeck, W., & Jansen, T. (2022). DEEL X - Herziening internationale belastingstelsel: pijler 1 en 2, too big to fail? In *Fiscaal Praktijkboek Directe Belastingen 2022 - 2023* (pp. 507-562).
- Desai, M. A., & Hines Jr, J. R. (2002). Expectations and expatriations: Tracing the causes and consequences of corporate inversions. *National Tax Journal*, 55(3), 409-440.
- Desai, M. A., & Hines Jr, J. R. (2003). Evaluating international tax reform. *National Tax Journal*, 56(3), 487-502.
- Djankov, S., Ganser, T., McLiesh, C., Ramalho, R., & Shleifer, A. (2010). The effect of corporate taxes on investment and entrepreneurship. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 2(3), 31-64.
- Djankov, S., Glaeser, E., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (2003). The new comparative economics. *Journal of comparative economics*, 31(4), 595-619.
- Dourado, A. P. (2017). The Interest Limitation Rule in the Anti-Tax Avoidance Directive (ATAD) and the Net Taxation Principle. *EC tax review*, 26(3).
- Ernst & Young. (2005a). 2005–2006 Global transfer pricing surveys. <https://www.ey.com/-/transferpricing-survey>
- European Commission. (2023). *BEFIT Directive: IMPACT ASSESSMENT REPORT* (Proposal for a Council Directive on Business in Europe: Framework for Income Taxation (BEFIT) and Proposal for a Council Directive on Transfer Pricing, Issue.
- Flaaten, A. (2016). The Role of Transfer Prices in Profit-Shifting by US Multinational Firms: Evidence from the 2004. *Homeland Investment Act Federal Reserve Board*, 39.
- Garcia-Bernardo, J., Janský, P., & Tørsløv, T. (2023). Effective tax rates of multinational corporations: Country-level estimates. *Plos one*, 18(11), e0293552.
- Giovannini, A., Hubbard, R. G., & Slemrod, J. (1993). *Studies in international taxation*. University of Chicago Press.
- Gordon, R., & Hines, J. (2002). *International Taxation*. <https://EconPapers.repec.org/RePEc:nbr:nberwo:8854>
- Goulder, R. (2021, 29/12/2021). *How The OECD Inclusive Framework Shaped A New World Tax Order*. Forbes. <https://www.forbes.com/sites/taxnotes/2021/12/29/how-the-oecd-inclusive-framework-shaped-a-new-world-tax-order/?sh=34c9764d33e7>
- Göx, R. F., & Schiller, U. (2006). An economic perspective on transfer pricing. *Handbooks of management accounting research*, 2, 673-695.
- Gravelle, J. (2013). Corporate tax incidence: review of general equilibrium estimates and analysis. *National Tax Journal*, 66(1), 185-214.
- Grubert, H. (2003). Intangible income, intercompany transactions, income shifting, and the choice of location. *National Tax Journal*, 56(1), 221-242.
- Haslehner, W., Pantazatou, K., Kofler, G., & Rust, A. (2020). *A Guide to the Anti-Tax Avoidance Directive*. Edward Elgar Publishing.
- Hebous, S., & Johannesen, N. (2016). At your service! The role of tax havens in international trade with services. Proceedings. Annual Conference on Taxation and Minutes of the Annual Meeting of the National Tax Association,
- Hines Jr, J. R. (2000). Tax sparing and direct investment in developing countries. In *International Taxation and Multinational Activity* (pp. 39-72). University of Chicago Press.

- Hirshleifer, J. (1956). On the economics of transfer pricing. *The Journal of Business*, 29(3), 172-184.
- Hymer, S. H. (1960). *The international operations of national firms, a study of direct foreign investment* Massachusetts Institute of Technology].
- Ignat, I., & Ionescu-Feleagă, L. (2022). Short History of the Transfer Pricing Concept and Interesting Concerns in Relation to It. In *Transfer Pricing in Manufacturing: An Analysis of the OECD Guidelines* (pp. 1-19). Springer.
- IMF. (2015). Base Erosion, Profit Shifting and Developing Countries. *Working Papers*.
- Irawan, F., Kinanti, A., & Suhendra, M. (2020). The impact of transfer pricing and earning management on tax avoidance. *Talent Development & Excellence*, 12(3), 3203-3216.
- Johansson, Å., Skeie, Ø. B., Sorbe, S., & Menon, C. (2017). Tax planning by multinational firms: Firm-level evidence from a cross-country database.
- Karkinsky, T., & Riedel, N. (2012). Corporate taxation and the choice of patent location within multinational firms. *Journal of International Economics*, 88(1), 176-185.
- Klassen, K. J., Lisowsky, P., & Mescall, D. (2017). Transfer pricing: Strategies, practices, and tax minimization. *Contemporary Accounting Research*, 34(1), 455-493.
- Kobetsky, M. (2020). The Status of the OECD Transfer Pricing Guidelines in the Post-BEPS Dynamic. *Int'l Tax Stud.*, 2.
- Koomen, M. (2015). Transfer Pricing in a BEPS Era: Rethinking the Arm's Length Principle-Part I. *International Transfer Pricing Journal*, 22(3), 141-152.
- Liu, L., Schmidt-Eisenlohr, T., & Guo, D. (2017). International Transfer Pricing and Tax Avoidance. Proceedings. Annual Conference on Taxation and Minutes of the Annual Meeting of the National Tax Association,
- Lohse, T., Riedel, N., & Spengel, C. (2012). *The Increasing Importance of Transfer Pricing Regulations – a Worldwide Overview*. <https://EconPapers.repec.org/RePEc:bx:wpaper:1227>
- Lu, Y., Liu, R., Cao, Y., & Li, Y. (2023). Tax burden and corporate investment efficiency. *Sustainability*, 15(3), 1747.
- Mintz, J. M., & Weichenrieder, A. J. (2010). *The Indirect Side of Direct Investment: Multinational Company Finance and Taxation*. MIT press.
- Mooij, R. A. d., Klemm, A. D., Perry, V. J., & Perry, V. J. (2021). *Corporate Income Taxes under Pressure: Why Reform Is Needed and How It Could Be Designed*. Corporate Income Taxes under Pressure. International Monetary Fund. <https://doi.org/10.5089/9781513511771.071>
10.5089/9781513511771.071.ch007
- OECD. (2003). ARTICLES OF THE MODEL CONVENTION WITH RESPECT TO TAXES ON INCOME AND ON CAPITAL (Tax, Issue. <https://www.oecd.org/tax/treaties/1914467.pdf>
- OECD. (2020). *Tax Challenges Arising from Digitalisation – Report on Pillar One Blueprint*. OECD Publisher. <https://doi.org/10.1787/beba0634-en>
- OECD. (2021a). Mutual Agreement Procedure Statistics 2021 - Inventory Trends.
- OECD. (2021b). *Tax Challenges Arising from Digitalisation of the Economy – Global Anti-Base Erosion Model Rules (Pillar Two)*. <https://doi.org/10.1787/782bac33-en>
- OECD. (2022). *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022*. <https://doi.org/10.1787/0e655865-en>

- OECD. (2023). *BEPS: Inclusive Framework on Base Erosion and Profit Shifting*. Retrieved 19/11/2023 from <https://www.oecd.org/tax/beps/>
- Oei, S.-Y. (2022). World tax policy in the world tax polity? An event history analysis of OECD/G20 BEPS inclusive framework membership. *Yale J. Int'l L.*, 47, 199.
- Richtlijn (EU) 2016/1164 van de Raad van 12 juli 2016 tot vaststelling van regels ter bestrijding van belastingontwijkingspraktijken welke rechtstreeks van invloed zijn op de werking van de interne markt, L193/191-L193/114 (2016).
- RICHTLIJN (EU) 2022/2523 VAN DE RAAD van 14 december 2022 tot waarborging van een mondiaal minimumniveau van belastingheffing voor groepen van multinationale ondernemingen en omvangrijke binnenlandse groepen in de Unie, 58 (2022).
- Raad van State. (2023). *advies 73.946/3 van 19 oktober 2023 over een voorontwerp van wet 'houdende de invoering van een minimumbelasting voor multinationale ondernemingen en omvangrijke binnenlandse groepen'*.
- Rathke, A. A., Rezende, A. J., & Watrin, C. (2021). The impact of countries' transfer pricing rules on profit shifting. *Journal of Applied Accounting Research*, 22(1), 22-49.
- Rekenhof. (2023). *Commentaar en opmerkingen bij de ontwerpen van staatsbegroting voor het begrotingsjaar 2024*.
- Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Journal of accounting and economics*, 42(3), 335-370.
- Slemrod, J., Razin, A., & Slemrod, J. (1990). *Taxation in the global Economy*. University of Chicago Press Chicago.
- Tax Foundation. (2022). *Corporate Tax Rates by Country*. Tax Foundation. Retrieved 05-06-2024 from <https://taxfoundation.org/data/all/global/corporate-tax-rates-by-country-2022/#previous-versions>
- Taxfoundation.org. (2023). Profit Shifting. <https://taxfoundation.org/taxedu/glossary/profit-shifting/>
- Udoayang, J. O., Akpanuko, E. E., & Asuquo, A. I. (2009). Multinational transfer pricing and international taxation: What, why, how and reporting challenges. *African Research Review*, 3(5).
- Van Hees, M. (2023). *Amendementen van het wetsontwerp houdende de invoering van een minimumbelasting voor multinationale ondernemingen en omvangrijke binnenlandse groepen*.
- Voget, J. (2011). Relocation of headquarters and international taxation. *Journal of Public Economics*, 95(9-10), 1067-1081.
- Wang, H., Xu, Z., & Huang, H. (2019). Operating cash flow, earnings management and tax aggressiveness: Evidence from listed companies in China. Proceedings of the twelfth international conference on management science and engineering management,
- Weichenrieder, A. J. (2009). Profit shifting in the EU: Evidence from Germany. *International Tax and Public Finance*, 16(3), 281-297.
- Weyzig, F. (2013). Tax treaty shopping: structural determinants of Foreign Direct Investment routed through the Netherlands. *International Tax and Public Finance*, 20, 910-937.
- Zhang, X., Husnain, M., Yang, H., Ullah, S., Abbas, J., & Zhang, R. (2022). Corporate business strategy and tax avoidance culture: Moderating role of gender diversity in an emerging economy. *Frontiers in Psychology*, 13, 827553.

7. Bijlagen

Bijlage 1: aantal geschatte MNO's dat onder de *threshold*-test van Pillar I zouden vallen

Wereldwijde omzeldrempel (miljoen euro)	Geschat aantal MNO-groepen na toepassing van het wereldwijd omzetcriterium	Geschat aantal MNO groepen met een primaire activiteit in ADS- of CFB-sectoren na toepassing van het wereldwijd omzetcriterium
750	~8.000	~2.300
1.000	~6.800	~2.000
2.000	~4.100	~1.300
5.000	~2.000	~620
10.000	~1.000	~350

Bijlage 2: concordantietabel wetsontwerp-richtlijn

Aangenomen wettekst van 19 december 2023	Richtlijn (EU) 2022/2523
Art. 1	/
Art. 2, § 1	/
Art. 2, § 2	Art. 1
Art. 3, 1° tot 44°	Art. 3, 1) tot 44)
Art. 3, 45°	/
Art. 3, 46° en 47°	Art. 33.1
Art. 3, 48° tot 55°	Art. 16.1
Art. 3, 56° tot 58°	Art. 28.1
Art. 3, 59°	Art. 2.3
Art. 3, 60° en 61°	Art. 35.1
Art. 3, 62° tot 65°	Art. 31.1
Art. 4	Art. 4
Art. 5, § 1	Art. 2.1
Art. 5, § 2	Art. 2.2
Art. 6	Art. 2.3.
Art. 7	Art. 33
Art. 8	Art. 15
Art. 9	Art. 16
Art. 10	Art. 17
Art. 11	Art. 18

Art. 12	Art. 19
Art. 13	Art. 16
Art. 14	Art. 20
Art. 15	Art. 21
Art. 16	/
Art. 17	Art. 22
Art. 18	Art. 23
Art. 19	Art. 24
Art. 20	Art. 25
Art. 21	Art. 26
Art. 22	Art. 27
Art. 23	Art. 28
Art. 24	Art. 29
Art. 25	Art. 30
Art. 26	Art. 31
Art. 27	Art. 11
Art. 28	Art. 11
Art. 29	Art. 11
Art. 30	/
Art. 31, § 1, 1º	Art. 5
Art. 31, § 1, 2º en Art. 31, § 2	Art. 6 en 7
Art. 31, § 1, 3º en Art. 31, § 3	Art. 8
Art. 32	Art. 9
Art. 33	Art. 10
Art. 34	/
Art. 35	Art. 12 en 13
Art. 36	Art. 14
Art. 37	Art. 34
Art. 38	Art. 35
Art. 39	Art. 36
Art. 40	Art. 37
Art. 41	Art. 38
Art. 42	Art. 39
Art. 43	Art. 40
Art. 44	Art. 41
Art. 45	Art. 42
Art. 46	Art. 43
Art. 47	/
Art. 48	/
Art. 49	/

Art. 50	/
Art. 51	/
Art. 52	/
Art. 53	Art. 44
Art. 54	Art. 44
Art. 55	Art. 44
Art. 56	Art. 44
Art. 57, § 1	Art. 44
Art. 57, § 2	Art. 51
Art. 58	Art. 45.1
Art. 59	Art. 45.2
Art. 60	/
Art. 61	Art. 46
Art. 62	/
Art. 63	Art. 32
Art. 64	Art. 32
Art. 65	Art. 47
Art. 66	Art. 48
Art. 67	Art. 49
Art. 68	Art. 56
Art. 69	/
Art. 70	/
Art. 71	/
Art. 72	/
Art. 73	/
Art. 74	/
Art. 75	/

Bijlage 3: interviewleidraad van het tweede interview

Voorafgaande vragen

- Bent u akkoord dat dit interview opgenomen zal worden en verwerkt worden i.h.k.v. mijn masterproef (wetenschappelijk onderzoek)?

Inleidende vragen

- Zou u zich kort kunnen voorstellen?
- Hoe zou u uw professionele carrière omschrijven?
 - o Welke link heeft u met internationale fiscaliteit?

Inhoudelijk – invoering Pillar II

- Wat is uw algemene mening over de invoering van Pillar II in Belgische context?
 - o Wat is volgens u het voornaamste doel van de Minimumbelastingwet (Pillar II)?
- Hoe verschilt volgens u de aanpak van België t.o.v. andere EU-lidstaten/landen?
- Hoe zouden MNO's en omvangrijke binnenlandse groepen die onder de scope vallen hun fiscaal beleid aanpassen n.a.v. Pillar II?
 - o Hoe zouden zij hun investeringsbeleid aanpassen ten gevolge van Pillar II?
- Hoe denkt u dat de fiscale druk voor ondernemingen die binnen de scope van Pillar II vallen zou evolueren?
- Hoe percipieert u de overgangsmaatregelen die de Belgische overheid voorziet (TCSH)?
 - o Wat is uw mening over de aanpassing van het belastingkrediet O&O en de innovatie-aftrek?

Inhoudelijk – impact Pillar II

- Wat zijn volgens u de grootste uitdagingen die Belgische MNO's en omvangrijke binnenlandse groepen ondervinden bij de implementatie van Pillar II?
- Hoe denkt u dat de winsten/rendabiliteit van MNO's en omvangrijke binnenlandse groepen beïnvloed zal worden vanwege Pillar II?
- In welke mate bent u overtuigd dat belastingontwijking (grondslaguitholling en winstverschuiving; BEPS) ingeperkt zal worden vanwege Pillar II?
 - o Wat is volgens u de impact op de huidige Belgische fiscale incentives¹⁷, denkt u dat deze ingeperkt zullen worden?
- Welke impact zal Pillar II hebben op de locatiekeuze van de hoofdzetel van ondernemingen die onder de scope van Pillar II vallen?
- Hoe zouden ondernemingen die onder de scope van Pillar II vallen de Minimumbelastingwet praktisch aanpakken volgens u?
- Welke sectoren zouden volgens u de meeste impact ondervinden van Pillar II?

Inhoudelijk – complexe Pillar II vraagstukken

- Geldt de wijziging van het belastingkrediet O&O enkel op de al aangelegde belastingkredieten O&O of pas op die vanaf AJ 2025?
 - o Indien ja, worden de belastingkredieten voor O&O die aangelegd werden in AJ 2021 en zowel in AJ 2020 simultaan terugbetaalbaar in AJ 2025 indien deze in de voorgaande AJ's niet werden verrekend met de VennB?

¹⁷ Belastingkrediet milieuvriendelijke O&O, innovatie-aftrek, investeringsaftrek milieuvriendelijke O&O, DBI-aftrek, korting bedrijfsvoorheffing

- Bij sprake van een kwalificerend verlies, worden de *deferred tax assets* (uitgestelde belastinglatenties) automatisch volledig verrekend of kan er nog geopteerd worden voor een gedeeltelijke verrekening (bijvoorbeeld tot aan het niveau van de minimale ETR: 15%)?
- Is het surplus van bonificatie in het systeem van voorafbetalingen van Pillar II ook overdraagbaar naar het systeem van voorafbetalingen van de VennB (aangezien dit wel werkt in de omgekeerde richting: 'communicerende vaten')?

Afsluiting

- Heeft u nog andere opmerkingen die u graag wilt toevoegen aan dit interview?
- Graag zou ik u willen bedanken voor uw tijd en output tijdens dit interview.

Bijlage 4: outputtabel van de normaliteitstesten (onder 4.2.1.)

Tests of Normality						
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Aanvragen_In	.179	13	.200 [*]	.869	13	.051
Aanvragen_Out	.174	13	.200 [*]	.885	13	.084
Prefilings_In	.164	13	.200 [*]	.912	13	.193
Prefilings_Out	.151	13	.200 [*]	.928	13	.319
TP_Aanvragen_In	.127	13	.200 [*]	.973	13	.923
TP_Aanvragen_Out	.159	13	.200 [*]	.942	13	.481
TP_Prefilings_In	.169	13	.200 [*]	.908	13	.171
TP_Prefilings_Out	.144	13	.200 [*]	.961	13	.769

*. This is a lower bound of the true significance.

a. Lilliefors Significance Correction

Bijlage 5: outputtabel van de Pearson Correlatiecoëfficiënten tussen de TP-variabelen en het jaar

		Jaar	TP_Aanvragen_In
Jaar	Pearson Correlation	1	-.809**
	Sig. (2-tailed)		<.001
	N	13	13
TP_Aanvragen_In	Pearson Correlation	-.809**	1
	Sig. (2-tailed)	<.001	
	N	13	13

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

		Jaar	TP_Prefilings_In
Jaar	Pearson Correlation	1	.621 [*]
	Sig. (2-tailed)		.023
	N	13	13
TP_Prefilings_In	Pearson Correlation	.621 [*]	1
	Sig. (2-tailed)	.023	
	N	13	13

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

		Jaar	TP_Aanvragen_Out
Jaar	Pearson Correlation	1	-.759**
	Sig. (2-tailed)		.003
	N	13	13
TP_Aanvragen_Out	Pearson Correlation	-.759**	1
	Sig. (2-tailed)	.003	
	N	13	13

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

		Jaar	TP_Prefilings_Out
Jaar	Pearson Correlation	1	.051
	Sig. (2-tailed)		.868
	N	13	13
TP_Prefilings_Out	Pearson Correlation	.051	1
	Sig. (2-tailed)	.868	
	N	13	13

Bijlage 6: outputtabel van de Pearson Correlatiecoëfficiënten tussen de algemene variabelen en de TP-variabelen

		Aanvragen_In	TP_Aanvragen_In
Aanvragen_In	Pearson Correlation	1	-.817**
	Sig. (2-tailed)		<.001
	N	13	13
TP_Aanvragen_In	Pearson Correlation	-.817**	1
	Sig. (2-tailed)	<.001	
	N	13	13

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

		Prefilings_In	TP_Prefilings_In
Prefilings_In	Pearson Correlation	1	.619*
	Sig. (2-tailed)		.024
	N	13	13
TP_Prefilings_In	Pearson Correlation	.619*	1
	Sig. (2-tailed)	.024	
	N	13	13

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

		Aanvragen_Out	TP_Aanvragen_Out
Aanvragen_Out	Pearson Correlation	1	-.695**
	Sig. (2-tailed)		.008
	N	13	13
TP_Aanvragen_Out	Pearson Correlation	-.695**	1
	Sig. (2-tailed)	.008	
	N	13	13

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

		Prefilings_Out	TP_Prefilings_Out
Prefilings_Out	Pearson Correlation	1	.089
	Sig. (2-tailed)		.773
	N	13	13
TP_Prefilings_Out	Pearson Correlation	.089	1
	Sig. (2-tailed)	.773	
	N	13	13