

Tax Glossary



Byroja Ndërkombëtare e Dokumentacionit Fiskal

© Të gjitha të drejtat të rezervuara.

Fjalori Tatimor Ndërkombëtar, tradicionalisht, është konsideruar nga përdoruesit e tij të shumtë nga e gjithë bota, përfshirë profesionistët, akademikët, studentët, gjykatat dhe administratat tatimore, si një burim kompetent për përcaktimin e termave tatimore. Projekti i Marrëveshjes Prag të Sfidës së Mijëvjeçarit për Shqipërinë, nën administrimin e USAID, ka bërë përkthimin e këtij fjalori në gjuhën shqipe, nga i cili, në marrëveshje me Byronë Ndërkombëtare të Dokumentacionit Fiskal (www.ibfd.org), është rënë dakord që të botohen 300 kopje për Administratën Tatimore shqiptare dhe për disa përdorues të tjerë të rëndësishëm, si ente shtetërore, shoqata biznesi dhe universitete. Gjithashtu, është rënë dakord që të publikohen në faqen e internetit të Drejtorisë së Përgjithshme të Tatimeve 200 terma që janë konsideruar si më të rëndësishme dhe më të përdorshme në legjislacionin dhe praktikën tatimore shqiptare. Këto mund t'i gjeni në vijim:

ACCELERATED DEPRECIATION – AMORTIZIM I PËRSHPEJTUAR

Metodë e amortizimit të aktiveve të trupëzuara sipas së cilës zbritjet (normat e amortizimit) në vitet e para të jetës së një aktivi janë më të larta se ato sipas metodës lineare të amortizimit. Përgjithësisht përdoret për të nxitur investimet kapitale në një kategori të caktuar aktivesh. Shembuj të kësaj metode përfshijnë metodën e amortizimit me vlerë të mbetur në rënie, lehtësitë (reduktimet) për periudhën e nisjes; metodën e amortizimit për numrin e viteve dhe, në rrethana të përshtatshme, metodën e amortizimit për njësi prodhimi.

ADVANCE RULING – VENDIM PARAPRAK

[Binding ruling – Vendim detyrues]

Procedurë që përdoret në shumë vende sipas së cilës tatimpaguesi duhet të marrë konfirmim zyrtar nga organet tatimore para hyrjes në transaksione specifike me pasoja tatimore. Në disa vende një vendim paraprak ka fuqi detyruese mbi organin tatimor nëqoftëse tatimpaguesi vepron në përputhje me vendimin. Në vende të tjera këto vendime nuk mund të merren për raste hipotetike, ndërsa në vende të tjera organet tatimore duhet të botojnë lehtësitë tatimore për të udhëzuar tatimpaguesit. Disa lloje vendimesh, veçanërisht ato që kërkojnë konfirmimin që një transaksion nuk do të mbulohej nga një rregull kundër-shmangieje, quhen në disa vende (p.sh. MB) edhe miratime paraprake.

AGRICULTURE, TAXATION OF – TATIM BUJQËSOR

Tatimi direkt bujqësor mund të ndahet në tatim mbi të ardhurat nga produktet bujqësore dhe në tatim mbi tokën. Tatimi mbi të ardhurat nga produktet bujqësore është një metodë “moderne” e tatimit të zonave rurale, ndërsa tatimet mbi tokën njihen që në kohët e lashta (megjithëse ato përdoren edhe sot e kësaj dite në një sërë vendesh) ku sundimtari merrte një pjesë të produktit nga toka bujqësore.

Tatimet mbi tokën përgjithësisht janë vendosur mbi produktin e tokës së kultivuar (paguar me para në dorë ose në natyrë) ose mbi tokën vetë, në varësi nga madhësia, pjelloria ose vlera.

Në varësi nga fakti nëse një vend përdor sistemin tatimor tabelar, të ardhurat nga bujqësia mund të përfshihen në të ardhurat e tatueshme të grupuara, ose mund të jenë subjekt i një tatimi më vete mbi të ardhurat neto nga bujqësia që duhen përcaktuar mundësisht mbi bazën e llogarive të tatimpaguesit.

Në mungesë të llogarive të duhura, ose në rast të të dhënave kontabël me mangësi, përdoren metoda të ndryshme për tatimin e të ardhurave nga bujqësia. Sipas disa sistemeve, organet tatimore mund të vlerësojnë detyrimet tatimore mbi të ardhurat neto faktike sa më përafërsisht që të jetë e mundur mbi bazën e “metodës së gjykimit të tyre më të mirë”.

ALLOCATION (OF BUSINESS PROFITS) – ALOKIM (I FITIMEVE TË BIZNESIT)

[Apportionment of profits – Shpërndarje e fitimeve; Attribution of profits – Atribuim i fitimeve]

E drejta e një vendi për të tatuar fitimet ose të ardhurat nga biznesi të një biznesi jorezident përgjithësisht kufizohet në marrëveshje tatimore (dhe shpesh sipas legjislacionit vendas) për situata kur jorezidentët kryejnë biznes në shtetin e burimit të të ardhurave nëpërmjet një selie të përhershme. Shuma e këtyre fitimeve, që mund të taton në shtetin e burimit të të ardhurave, përgjithësisht kufizohet në marrëveshjet tatimore në shumën që do të ishte e pritshme sikur selia e përhershme të ishte një seli e ndryshme dhe e veçantë që vepron e pavarur në të njëjtat rrethana, d.m.th. që është e palidhur me shoqërinë për të cilën vepron si seli e përhershme. Ky parim quhet edhe “metodë direkte”, “metodë kontabël e veçantë”, ose “teori e ndërmarrjes më vete”.

Marrëveshjet (dhe legjislacioni vendas i disa vendeve) shpesh parashikojnë një metodë alternative sipas së cilës fitimet që i alokohen selisë së përhershme përcaktohen si një pjesë e fitimeve në shkallë botërore të shoqërisë që i korrespondon kontributit të selisë së përhershme në krijimin e këtyre fitimeve dhe llogaritet sipas faktorëve të tillë si të ardhurat bruto relative, aktivet dhe pagat. Kjo metodë, që quhet edhe “metodë indirekte”, “shpërndarje pjesore”, ose “shpërndarje me formulë”, zbatohet më rrallë, por mund të ndeshet në disa lloje industrish si ato të sigurimit ose transportit.

Zgjedhja e termit “atribuim” ose “alokim” në këtë kontekst varet nga fakti se cila nga metodat e mësipërme ndiqet, ku termi “atribuim” është më i përshtatshëm për metodën direkte dhe termi “alokim” më i përshtatshëm për metodën indirekte. Megjithatë, në praktikë termat janë të këmblyeshme. Në atribuimin e fitimeve një selie të përhershme është konstatuar një dallim tjetër (OECD 2001) ndërmjet vendeve të ndryshme: në disa vende fitimet e atribueshme nuk mund të tejkalojnë fitimet e realizuara nga e gjithë ndërmarrja e biznesit përkatës (metoda e “aktivitetit të biznesit përkatës”), ndërsa në vende të tjera fitimet llogariten në mënyrë të pavarur sikur çdo seli e përhershme të ishte një “subjekt funksionalisht më vete”. Metoda e parë është e ngjashme me shpërndarjen me formulë ndërsa metoda e dytë mund të barazohet me metodën direkte.

Bibliografi: Neni 7 i Modelit të OECD-së; M.B. Carroll, “Metodat e shpërndarjes së të ardhurave të tatueshme”, Tatimi i Ndërmarrjeve të Huaja dhe Vendase (Vol. VI), Lidhja e Kombeve, 1933; I. Burgers, “Tatimi dhe mbikëqyrja e degëve të bankave ndërkombëtare”, IBFD, 1991; Kreditimi i të ardhurave në selitë e përhershme”, Çështje të Tatimit Ndërkombëtar Nr. 5, OECD, 1994; Parimet për përcaktimin e të ardhurave dhe kapitalit të selive të përhershme dhe zbatimet e këtyre parimeve për bankat, shoqëritë e sigurimit dhe institucionet e tjera financiare”, IFA Cahiers de droit fiscal international, Vol. 81a, Kluwer,

1996; Projekt diskutim rreth kreditimit të fitimeve në selitë e përhershme”, OECD, 2001-2004.

AMORTIZATION – AMORTIZIM I AKTIVEVE TË PATRUPËZUARA

Megjithëse ky term ka tendencë të përdoret në mënyrë të këmbyeshme me (depreciation) amortizimin e aktiveve të trupëzuara, disa vende (p.sh. Kanada, SHBA), bëjnë një dallim rigoroz në kontekstin tatimor, ku termi amortization i referohet amortizimit të aktiveve të trupëzuara (përfshi instrumentet financiare) sipas të cilit kosto shlyhet gjatë jetës së tij, normalisht në bazë lineare. Përdoret edhe në kontekst jo-tatimor për t’iu referuar pakësimit periodik të borxheve, si për shembull nëpërmjet pagesave të kësteve të hipotekës.

ANTI-AVOIDANCE – KUNDËR-SHMANGIE

[Anti-abuse – Kundër-abuzim]

Term i përdorur në kontekstin e masave që synojnë luftën kundër shmangies së tatimeve. Masa të tilla mund të jenë të zbatueshme, p.sh. në formën e një rregulli të përgjithshëm të kundër-shmangies, ose të përqëndrohen në transaksione ose situata specifike, p.sh. në taksën e daljes mbi emigracionin, ose në kontekstin e tatimit mbi vlerën e shtuar. Ato mund të bazohen në parime të pashkruara ligjore, legjisllacion, ose marrëveshje tatimore.

ANTI-EVASION – KUNDËR-EVAZION

Term i përdorur në kontekstin e masave që synojnë luftën kundër evazionit tatimor. Masat kundër-evazion mund të zbatohen në mënyra të ndryshme dhe në faza të ndryshme të procesit të tatimit, si në mekanizmin e llogaritjes së tatimit (p.sh. në llogaritjen ose parashikimet e të ardhurave), në fazën e raportimit (p.sh. në kërkesat e përgjithshme të raportimit të mbështetura me dënime ose në kompetencat për mbledhje informacioni), në fazën e mbledhjes së tatimeve (p.sh. në mbajtjen e tatimeve në burim), në mekanizmat e vlerësimit (p.sh. në barrën e provës), etj.

ARM’S LENGTH RANGE – KUFIJ TË VLERËS SË TREGUT

Shprehje e përdorur në kontekstin e transferimit të çmimit dhe e përkufizuar nga OECD-ja si një “sërë të dhënash që janë të pranueshme për të përcaktuar nëse kushtet e një transaksioni të kontrolluar janë në vlerën e tregut dhe që burojnë ose nga zbatimi i së njëjtës metodë të transferimit të çmimit për të shumëfishuar të dhëna të krahasueshme ose nga zbatimi i metodave të ndryshme të transferimit të çmimit”. Në përgjithësi, për t’u përfshirë në kufijtë e vlerës së tregut, transaksionet e krahasueshme duhet të kenë një nivel të ngjashëm krahasueshmërie dhe vërtetësie, dhe duhet të identifikohen dhe saktësohen gjithë ndryshimet kryesore ndërmjet transaksioneve të kontrolluara dhe transaksioneve të pakontrolluara. Nëqoftëse transferimi i çmimit i përdorur nga tatimpaguesi është brenda kufijve të vlerës së tregut, organet tatimore zakonisht nuk bëjnë saktësim të transferimit të çmimit.

ASSESSMENT – VLERËSIM

Term që përshkruan aktin e llogaritjes së tatimit për t’u paguar, si edhe dokumentin ose regjistrimin që përmban detajet e llogaritjes dhe tatimin. Vlerësimi ndonjëherë ka të bëjë me parashikimin e tatimit të bërë në mungesë të deklaratës tatimore ose deklarimit të tatimpaguesit.

ASSOCIATED ENTERPRISES – SUBJEKTE TË LIDHURA

[Related parties – Palë të lidhura]

Përdoret përgjithësisht në kontekstin e dispozitave të transferimit të çmimit në një marrëveshje tatimore për t'iu referuar subjekteve nën menaxhim, kontroll ose pronësi të përbashkët. Dispozitat përkatëse të marrëveshjeve i konsiderojnë subjektet si të lidhura kur një subjekt merr pjesë drejtpërsëdrejti ose tërthorazi në menaxhimin, kontrollin ose kapitalin e subjektit tjetër ose kur të njëjtët persona marrin pjesë drejtpërsëdrejti ose tërthorazi në menaxhimin, kontrollin ose kapitalin e të dy subjekteve. Sipas këtyre dispozitave një shtet palë në marrëveshje lejohet të saktësojë fitimet për të pasqyruar një rezultat të vlerës së tregut.

AVOIDANCE – SHMANGIE

Për qëllime tatimore, shmangia është një term i përdorur për të përshkruar sjelljen e tatimpaguesit që synon në pakësimin e detyrimeve tatimore por pa kryer evazion tatimor. Megjithëse shprehja mund të përdoret për të treguar mënyra të “pranueshme” të sjelljes, të tilla si planifikimi tatimor, ose edhe heqja dorë prej konsumit, më shpesh ajo përdoret në kuptim negativ për të treguar një qëndrim që konsiderohet “i papranueshëm”, ose “i pandershëm” (por jo domosdoshmërisht “i paligjshëm”). Shmangia tatimore formalisht shpesh është brenda ligjit por është kundër frymës së ligjit. Ajo përgjithësisht përmban elementë artificialiteti, p.sh. të formës ligjore të zbatuar, por që mund të konsiderohet si kundër frymës së ligjit. Megjithatë, natyra e saj mund të ndryshojë nga njëri vendi në tjetrin, në varësi të qëndrimit të qeverisë, gjykatave dhe opinionit publik. Disa juridiksione nuk e pranojnë konceptin e shmangies bazuar në faktin që sjellja ose është ligjshme ose, nëqoftëse është e paligjshme, përbën evazion. Shembuj të shmangies së tatimit përfshijnë vendosjen e pasurive në juridiksione jashtë vendit, konvertimin e të ardhurave në fitime të patatueshme ose me tatime më të ulta, shpërndarjen e të ardhurave tek tatimpagues të tjerë me shkallë tatimore marginale më të ulta, ndarjen e veprimtarive të biznesit për të evituar regjistrimin me TVSH dhe skemat e dhënies dhe rridhënies me qira për të përfituar zbritjet e hershme të tatimit të kreditueshëm.

Bibliografi: “Tatimi i dyfishtë dhe evazoni fiskal”, Lidhja e Kombeve, 1925; “Shmangia Ndërkombëtare e Tatimeve”, Instituti i Studimeve Fiskale të Roterdamit, Kluwer, 1978, “Evazoni dhe shmangia tatimore”. Një raport nga Komiteti i OECD-së për Çështje Fiskale” 1980; “Shmangia dhe evazoni tatimor ndërkombëtar”, Botim i Burosë Ndërkombëtare të Dokumentacionit Fiskal, 1981; “Shmangia tatimore/Evazoni tatimor”, IFA Cahiers de droit fiscal international, Vol. 68a, Kluwer, 1983; “Shmangia dhe evazoni tatimor ndërkombëtar. Katër studime të lidhura”, OECD, 1987.

BENEFICIAL OWNER – PRONAR PËRFITUES

Termi pronar përfitues përdoret në legjislacionin vendas të një numri të kufizuar vendesh sistemet ligjore të të cilëve bazohen në të drejtën zakonore. Kuptimi i tij është përpunuar nga gjykatat në këto vende, por ekzistojnë dallime, si ndërmjet këtyre vendeve ashtu edhe brenda një vendi të caktuar, për kufijtë e përpiktë të përdorimit të termit. Faktorët, që gjatë viteve janë marrë në konsideratë nga gjykatat si tipare thelbësore, përfshijnë të drejtën për të gëzuar përfitime ekonomike nga pasuria në fjalë, si edhe të drejtën e kontrollit mbi tjetërsimin e asaj pasurie. Termi pronësi përfituese shpesh përdoret si i kundërt me termin pronësi ligjore, ku të drejtat e pronësisë janë të ndara, dhe termi pronësi ligjore u referohet atributëve shkresore të tilla si regjistrimi, etj. Megjithëse koncepti mund të

krahasohet me koncepte të ngjashme në vendet me të drejtë civile bazuar në pronësi ekonomike, ky i fundit mund të dallohet në atë që të drejtat e lidhura janë përgjithësisht të natyrës kontraktuale, ndërsa një pronar përfitues mund të ushtrojë, në përgjithësi, të drejtat e tij kundrejt palëve të treta. Pronësia përfituese përdoret shpesh në lidhje me termin pronësi me titull pjesëmarrjeje. Ndërsa të dy shprehjet duket se kanë kuptim të ngjashëm, nuk është e qartë nëse ato mund të përdoren në çdo rast si të këmbyeshme.

Në kontekst ndërkombëtar termi ndeshet më shpesh në marrëveshjet tatimore si një nga parakushtet për të drejtën e marrëveshjes në lidhje me, p.sh. dividendët, interesat dhe honoraret/qiratë e shfrytëzimit të nëntokës (royalties). Ka mundësi që termi të jetë futur në marrëveshjet tatimore si një masë kundër-shmangieje. Megjithatë, ka një mungesë konsensusi lidhur me faktin nëse termi ka një kuptim autonom “të ligjit tatimor ndërkombëtar” ose nëse kuptimi i tij buron vetëm nga legjislacioni vendas i vendeve të përfshira. Megjithëse një agjent ose i emëruar (kujdestar) përgjithësisht përjashtohet nga koncepti i pronësisë përfituese, disa i konsiderojnë këta vetëm si shembuj ilustrues, dhe pranojnë që koncepti ka një kuptim më të ngushtë. Për shembull, është diskutuar që një shoqëri përcjellëse nuk mund të jetë një pronar përfitues. Gjithashtu është sugjeruar që pronësia përfituese nënkupton kontroll mbi kapitalin, nga i cili buron e ardhura dhe/ose kontroll mbi transferimin e vetë të ardhurës. Një pikëpamje tjetër përqëndrohet në faktin nëse marrësi i pagesës përfiton vetë nga marrja e saj. Në një kuptim më të gjerë është sugjeruar që termi duhet të interpretohet në lidhje me funksionin e tij të përjashtimit të subjekteve të përfshira vetëm për qëllim të gëzimit të përfitimeve të marrëveshjes të cilat në rrethana të tjera nuk do të ishte e mundur të gëzoheshin.

Bibliografi: Charl P. du Toit, “Pronësia përfituese e royalties në marrëveshjet tatimore dypalëshe”, IBFD, 1999; J. Oliver, e të tjerë, “Pronësia përfituese”, Buletin për Dokumentacionin Fiskal Ndërkombëtar, 10 korrik 2000.

BENEFITS IN KIND – PËRFITIME NË NATYRË

Term i përdorur për të ardhurat, kryesisht nga punësimi, të ndryshme nga ato në para, si pjesë e kompensimit për shërbimet e kryera (p.sh. ushqim, banim, përdorim i automjetit të shoqërisë, gratis ose të subvencionuar, etj. që janë pjesë e të ardhurës nga punësimi). Vlera e përfitimeve në natyrë të marra nga një punonjës zakonisht duhet të përfshihet në të ardhurën e tatueshme të punonjësit, megjithëse në disa sisteme është punëdhënësi që është i detyruar për tatimin. Vlerësimi i përfitimeve në natyrë ndryshon nga vendi në vend, p.sh. si kosto për punëdhënësin, vlera e tregut, llogaritja me kuotë fikse.

BEST JUDGEMENT ASSESSMENT – VLERËSIM MBI GJYKIMIN MË TË MIRË

Në disa vende, në raste të caktuara, organet tatimore autorizohen të bëjnë vlerësime sipas gjykimit të tyre më të mirë. Vlerësimet sipas gjykimit më të mirë normalisht bëhen kur:

- tatimpaguesi nuk bën deklaratën e kërkuar të të ardhurave të tij;
- tatimpaguesi nuk përgatit llogaritë, dokumentet, informacionin ose deklaratat e kërkuara të aktiveve dhe pasiveve;
- tatimpaguesi, pasi ka bërë një deklaratë tatimore, nuk vë në dispozicion të zyrës së organeve tatimore dokumentet ose provat e kërkuara;
- tatimpaguesi nuk vepron në përputhje me udhëzimin e nxjerrë nga organet tatimore lidhur me kontrollin e të dhënave të tij kontabël.

Rregulla të ngjashme zbatohen edhe për vlerësimet e TVSH-së.

BILATERAL ADVANCE PRICING ARRANGEMENT – SKEMË DYPALËSHE E ÇMIMIT PARAPRAK

[BAPA – SDÇP]

Rregullim i çmimit paraparak për të cilin dy organe tatimore marrin pjesë në miratimin e metodës së transferimit të çmimit ndërkufitar.

BRANCH – DEGË

Term popullor i përdorur për t'iu referuar një selie të përhershme. Një nga shembujt e dhënë në Modelin e OECD-së për selinë e përhershme. Sipas Komentarit të Modelit të OECD-së këto shembuj përbëjnë një seli të përhershme, vetëm nëqoftëse ato plotësojnë kërkesa të tjera të dispozitës. Megjithatë kjo pikëpamje nuk pranohet nga të gjitha vendet. Termi përdoret në ligjet vendase të disa vendeve, për t'iu referuar një koncepti të ngjashëm (p.sh. më parë, MB). Termi nuk ka një kuptim të përcaktuar qartësisht por mund të kuptohet gjerësisht si një sektor, zyrë, ose njësi tjetër biznesi e vendosur në një vend të ndryshëm nga ai i zyrës kryesore ose selisë.

BRANCH TAX – TATIM MBI DEGËN

[Branch profits tax (e.g. US) – Tatim mbi fitimet e degës (p.sh. SHBA)]

Shumë vende vendosin mbi fitimet e degëve të shoqërive të huaja një “tatim dege” përmbi tatimin normal të të ardhurave të shoqërisë mbi fitimet e degës. Tatimi i degës është i barasvlefshëm me tatimin mbi dividendët që do të ishte i pagueshëm nëqoftëse dega do të ishte një filial i shoqërisë së huaj dhe do i shpërndante fitimet e saj si dividendë. Shumica e vendeve që vendosin një tatim dege e vendosin atë mbi fitimet totale të degës, pas zbritjes së tatimit mbi të ardhurat e shoqërisë, edhe kur nuk ka derdhje faktike, d.m.th. pavarësisht nëse fitimet i janë paguar faktikisht zyrës kryesore. Vende të tjera tatojnë vetëm pjesën që nuk investohet në aktivet e qëndrueshme të biznesit që i përkasin degës. Disa vende tatojnë vetëm pjesën e paguar të fitimeve. Në këtë rast përdoret termi “tatim mbi pagesat”.

Megjithëse Modeli i OECD-së përjashton vendosjen e një tatimi dege, disa marrëveshje tatimore, të nënshkruara ndërmjet vendeve që vendosin një tatim të tillë, e kanë ruajtur këtë të drejtë, por përqindja është zvogëluar, në përgjithësi, në të njëjtën mënyrë si përqindja e tatimit të mbajtur në burim për dividendët.

Shih gjithashtu: Branch-level interest tax – Tatim mbi interesin në nivel dege; Dividend equivalent amount – Shumë ekuivalente dividendi

BURDEN OF PROOF – BARRË E PROVËS

Është një parim gjerësisht i zbatuar që barra ose detyrimi për të provuar bie mbi tatimpaguesin me qëllim deklarimin e të ardhurave tatimore ose transaksionet e tij. Zakonisht nuk është e mundur që një sistem tatimor të funksionojë me sukses nëqoftëse përgjegjësia për llogaritjen e detyrimit tatimor nuk bie mbi tatimpaguesin përderisa alternativa, e cila do të ishte llogaritja ose parashikimi i detyrimit tatimor në të gjitha rastet nga organet tatimore, do ta ngarkonte administratën me një barrë të rëndë dhe në një farë mase do të ishte arbitrare në praktikë.

BUSINESS INCOME – TË ARDHURA NGA BIZNESI

[Business profits – Fitime biznesi]

Shprehja të ardhura nga biznesi përgjithësisht përdoret për të dalluar të ardhurat e krijuara nga veprimtaritë e biznesit nga lloje të tjera të ardhurash, të tilla si të ardhurat nga punësimi. Të ardhurat nga biznesi zakonisht llogariten në bazë të një sërë rregullash të veçanta, p.sh. ato të zbritjeve, amortizimeve të lejueshme, etj. E ardhura nga biznesi mund ose mund të mos përfshijë fitimet nga kapitali, në varësi të kontekstit në fjalë. Në një kontekst marrëveshjeje tatimore, koncepti përgjithësisht i referohet fitimeve nga biznesi ose, në marrëveshje më të hershme (si edhe në sistemet tatimore vendase të disa vendeve), fitimet nga prodhimi dhe ato tregtare. Sipas Komentarit të Nenit 7 të Modelit të OECD-së, fitimi nga biznesi ka një kuptim të gjerë dhe përfshin gjithë të ardhurat e rrjedhura nga drejtimi i një ndërmarrjeje. Megjithëse zakonisht ndeshet në vende me sistem tatimor mbi të ardhurat globale koncepti është i lidhur më ngushtësisht me konceptin e sistemit tatimor tabelar.

BUSINESS PROPERTY – PASURI BIZNESI

Termi pasuri biznesi përgjithësisht përdoret për të dalluar aktivet që përdoren në kryerjen e veprimtarive të biznesit (p.sh. inventari dhe aktivet e qëndrueshme) nga ato të përdorura për qëllime të tjera, p.sh. investim privat. Në disa vende aktivet mund të konsiderohen të mbajtura si pasuri biznesi jo nga veprimtaria për të cilën ato mbahen por mbi bazën që ato janë mbajtur p.sh. nga një shoqëri. Në disa vende, vlera e pasurisë së biznesit në pronësi të shoqërive është subjekt tatimi. Përveç kësaj, në disa vende pa një tatim të përgjithshëm të shtimeve të kapitalit, shtimet nga shitja e aktiveve të qëndrueshme të biznesit mund të jenë subjekt i tatimit mbi fitimin.

BUSINESS PURPOSE TEST – TEST I QËLLIMIT TË BIZNESIT

Është kriter që përdoret për të përcaktuar nëse një transaksion preket nga një masë kundër-shmangieje. Kriteri shpesh shoqërohet me një motiv shmangieje të tatimit, por pesha relative akorduar secilit ndryshon ndjeshëm nga vendi në vend. Për shembull, prania e një qëllimi të vetëm biznesi në disa raste mund të jetë e mjaftueshme për të përjashtuar një motiv shmangieje tatimore; në raste të tjera mund të jetë e nevojshme që, për të evituar zbatimin e një mase të caktuar kundër-shmangieje, qëllimi kryesor ose i vetëm duhet të jetë qëllim biznesi.

CAPITAL TAXES – TATIME MBI KAPITALIN

Term kolektiv i përdorur përgjithësisht në një kontekst qeveritar ose ndërkomunitar qeveritar për t'iu referuar grupimeve specifike të tatimeve që aplikohen në lidhje me kapitalin. Termi përdoret për qëllime statistikore nga Kombet e Bashkuara për t'iu referuar “detyrimeve kapitale (d.m.th. ato tatime të vendosura në intervale të parregullta dhe shumë të rralla mbi vlerat e aktiveve ose pasurinë neto në pronësi të njërive institucionale) dhe tatimeve mbi transferimet e kapitalit (d.m.th. tatimet mbi vlerat e aktiveve të transferuara ndërmjet njërive institucionale si rezultat i trashëgimisë, dhurimeve me gjallje (inter vivos) (d.m.th. kur donatori është gjallë) ose transferime të tjera”. Në disa vende (p.sh. MB) termi gjithashtu përfshin tatimet mbi shtimet e kapitalit.

CAROUSEL FRAUD – MASHTRIM KARUSEL

Mashtrimi karusel është term që përshkruan disa lloje të mashtrimit me tatime indirekte dhe karakterizohet nga transaksione të shumëfishta në mallra lehtësisht të tregtueshme ndërmjet tregtarëve

që bashkëpunojnë me njëri tjetrin në juridiksione të ndryshme. Mashtrimi normalisht përfshin furnizimin e mallrave pa TVSH, p.sh. për arsye eksporti, tek një palë homologe në një juridiksion tjetër, i cili në fakt i furnizon mallrat mbrapsht tek pala e parë me çmim me TVSH, dhe pala homologe nuk e llogarit TVSH-në e marrë. Mashtrimi mund të kombinojë elementë të mashtrimit me mungesë tregtari (ku pala homologe zhduket pa paguar TVSH-në) dhe mashtrim me dokumentacion eksporti (ku mallrat që në dukje janë të destinuara për eksport hidhen në tregun e brendshëm pa paguar tatime). Një sërë shoqërisht shpesh futen në zinxhirin e furnizimit për ta bërë diktimin e mashtrimit më të vështirë. Praktika të ngjashme mund të përfshijnë edhe detyrimet doganore.

CASH BASIS – PARIM I ARKËTIMEVE DHE PAGESAVE

(1) [Cash method – Metodë e arkëtimeve dhe pagesave; Cash receipts and disbursements method (US) – Metodë e arkëtimeve dhe pagesave (SHBA)]

Metodë kontabël, ku për llogaritjen e të ardhurës së tatueshme njihen vetëm arkëtimet dhe pagesat e kryera. Kjo metodë përgjithësisht përdoret për biznesin e vogël.

(2) Termi gjithashtu përdoret në kontekstin e TVSH-së ku TVSH-ja e zbatueshme llogaritet në bazë të arkëtimeve dhe pagesave dhe jo në bazë të shumave të faturuara.

CASH-FLOW TAX – TATIM MBI FLUKSIN E PARASË

Një model tatimi mbi të ardhurat, sipas të cilit nuk bëhet dallim ndërmjet shpenzimeve kapitale dhe shpenzimeve për mjete qarkullimi, si fuqi punëtore dhe lëndë të para. Baza e tatueshme është në fakt diferenca ndërmjet të ardhurave nga shitjet e mallrave dhe shërbimeve dhe kostos së prodhimit të tyre. Fluksi i parave është propozuar si bazë për modelin e një forme alternative të TVSH-së, veçanërisht në kontekstin e shërbimeve financiare ku pagesa për vlerën e shtuar merr formën e një pagese konstruktive, përfshirë në marzhin e një transaksioni të veçantë. Sipas një varianti të kësaj metode, metoda e shkurtuar e fluksit të parasë, llogaritjet e fluksit të parasë kryhen nga ndërmjetës financiarë.

Bibliografi: S. Poddar dhe M. English, "Tatimi i shërbimeve financiare me një tatim të vlerës së shtuar: duke zbatuar metodën e fluksit të parasë", 50 Revistë Kombëtare e Tatimeve 89 (1997).

CENTRAL MANAGEMENT AND CONTROL – MENAXHIM DHE KONTROLL QENDROR

[Centre of management – Qendër menaxhimi]

Për të përcaktuar rezidencën e një shoqërie, vendndodhja e menaxhimit dhe kontrollit qendror në disa vende (veçanërisht në vendet me sisteme tatimore bazuar në të drejtën zakonore) përdoret në mënyrë të ngjashme me vendin e menaxhimit ose vendin e menaxhimit efektiv. Ndërsa i ngjashëm me konceptet e mësipërme, koncepti i menaxhimit dhe kontrollit qendror nuk është domosdoshmërisht identik me to. Megjithëse vendndodhja e menaxhimit dhe kontrollit qendror është kryesisht një test bazuar në fakte, ai normalisht kushtëzohet me vendin ku drejtorët e shoqërisë ushtrojnë kompetencat dhe autoritetin e tyre (përgjithësisht ku zhvillohen mbledhjet). Vendi ku gjendet qendra e nivelit më të lartë të kontrollit të biznesit të një shoqërie duhet dalluar nga vendi ku gjenden operacionet kryesore të biznesit, megjithëse këto dy vende mund edhe të përkojnë (MB).

CHARITIES, DONATIONS TO – DHURIME PËR BAMIRËSI

Në shumë vende, u jepet një formë lehtësie tatimore mbi të ardhurat tatimpaguesve që u dhurojnë organizatave bamirëse ku në përgjithësi përfshihen subjekte fetare, vullnetare, arsimore, shkencore, ndihme sociale ose publike dhe që janë regjistruar si të tilla sipas legjislacionit të vendeve përkatëse. Për qëllime të tatimit mbi të ardhurat, këto dhurime normalisht janë të zbritshme në llogaritjen e të ardhurave të tatueshme, zakonisht deri në një shumë maksimale të caktuar dhe/ose në masën që dhurimet tejkalojnë një shumë të caktuar. Në disa vende bëhet dallim ndërmjet zbritshmërisë së këtyre dhurimeve si shpenzime biznesi e të tjera.

Për qëllime të tatimit mbi trashëgiminë dhe dhurimet, dhurimet për bamirësitë normalisht përjashtohen pjesërisht ose plotësisht nga tatimi ose taten me shkallë të zvogëluar, me kusht që dhurimi të përdoret vetëm për kryerjen e objektivave publike të përfituesit të dhurimit.

Në disa vende, dhurimet për institucionet e kualifikuar të bamirësisë gëzojnë të drejtën për kreditim tatimi, në vend të zbritjes së tatimit. Dhurimet për bamirësitë zakonisht nuk janë subjekt i TVSH-së.

CODE OF CONDUCT – KOD I ETIKËS

Kodi i Etikës në Tatimin e Biznesit është një iniciativë e Bashkimit Europian që synon realizimin e veprimit të koordinuar vullnetar për të zbutur konkurrencën tatimore ndërmjet Shteteve Anëtare që çon në masa me efekte të dëmshme, d.m.th. masa që ndikojnë në mënyrë të ndjeshme vendndodhjen e veprimtarisë së biznesit në Bashkimin Europian. Këto “masa tatimore të dëmshme” karakterizohen si masa që shkaktojnë një nivel shumë më pak efektiv tatimi se nivelet përgjithësisht të zbatuara në Shtetet Anëtare në fjalë nën dritën e një sërë kriteresh shtesë, të tilla si nëse avantazhet janë izoluar nga tregu i brendshëm, nëse avantazhet janë dhënë pa kushtin e ushtrimit të ndonjë veprimtarie ekonomike reale dhe pa prani ekonomike të konsiderueshme, dhe në mungesë transparence.

COLLECTION OF TAX – MBLEDHJE E TATIMEVE

Në përgjithësi, mbledhja e tatimit mund të realizohet nëpërmjet një ose disa prej metodave të mëposhtëme:

- mbajtjes së tatimit nga paguesi i të ardhurës dhe derdhjes së shumës së mbajtur në buxhetin e shtetit;
- pagesës së përkohshme (parapagesës) nga një tatimpagues gjatë një viti tatimor për të cilin tatimi mbi të ardhurat duhet paguar në buxhetin e shtetit, tatim i llogaritur në bazë të të ardhurës vjetore ose tatimit të paguar në vitin paraardhës;
- pagesës së vetëvlerësuar nga tatimpaguesi në afatin e pagesës, pas ose me dorëzimin e një deklarate tatimore; sipas sistemit të vetëvlerësimit, tatimpaguesi llogarit tatimin që duhet paguar pas zbritjes së pjesës së tatimit të mbajtur në burim dhe parapagesave ose, në rastin e TVSH-së, TVSH-së së kreditueshme të paguar, dhe e derdh shumën e tatimit për t’u paguar në buxhetin e shtetit;
- pagesave shtesë të tatimit bazuar në një vlerësim tatimor përfundimtar nga organet tatimore pas hetimit ose shqyrtimit të deklaratës tatimore të dorëzuar;
- pagesës së tatimit pas njoftimit të vlerësimit.

COMMON CONSOLIDATED TAX BASE – BAZË TATIMORE E KONSOLIDUAR E PËRBASHKËT

[Common consolidated corporate tax base – Bazë tatimore e konsoliduar e përbashkët shoqërie;

Common tax base – Bazë tatimore e përbashkët; Consolidated tax base – Bazë tatimore e konsoliduar]

Një sistem i propozuar për tatimin e grupeve të shoqërive me veprimtari në disa Shtete Anëtare të BE-së

sipas të cilit të gjithë ose, mundësisht, fillimisht, një grup i Shteteve Anëtare miratojnë një paketë rregullash të përbashkëta (të ndara nga ato që zbatohen në nivel kombëtar) për krijimin e bazës së tatueshme të grupeve që dëshërojnë të zbatojnë sistemin. E përbashkëta e këtij sistemi me propozime të ngjashme është që duhen caktuar rregulla më vete për transferimin e bazës tatimore ndërmjet Shteteve Anëtare. Tatimi administrohet nga Shteti Anëtar ku grupi ka selinë, por përbindja e tatimit caktohet nga secili Shtet Anëtar për pjesën e fitimit të transferueshëm. Si edhe propozime të ngjashme, ky sistem çon në zgjidhjen e një sërë problemesh lidhur me transferimin e çmimit dhe lehtësinë e kompensimit të humbjeve ndërkufitare.

Bibliografi: “Drejt një Tregu të Brendshëm pa pengesa tatimore”, COM (2001) 582; “Një bazë tatimore shoqërie e konsoliduar e përbashkët për BE-në”, Komisioni për këshillin jozyrtar Ecofin, 7 korrik 2004.

COMPARABILITY ANALYSIS – ANALIZË KRAHASUESHMËRIE

Një analizë e bërë në rastet e transferimit të çmimit për të krahasuar një transaksion të kontrolluar nga një transaksion i pakontrolluar. Në përgjithësi, që një transaksion i pakontrolluar të jetë i krahasueshëm, duhet të bëhet e mundur të identifikohen dhe saktësohen të gjitha ndryshimet thelbësore, ndërmjet transaksionit të pakontrolluar dhe transaksionit të kontrolluar. Standardet për krahasueshmëri përfshijnë krahasueshmërinë lidhur me llojin e pasurisë ose të shërbimeve të transferuar, funksionet e kryera nga palët, burimet e përdorura, termat kontraktuale, rreziqet kryesore që merren parasysh nga palët, dhe kushtet ekonomike kryesore që do të ndikonin çmimin që do të kërkohej për t’u paguar ose fitimet që do të nxirreshin.

COMPARABLE PROFIT SPLIT METHOD (e.g. US) – METODË E NDARJES SË FITIMIT TË KRAHASUESHËM (p.sh. SHBA)

Njëra nga dy metodat e ndarjes së fitimit që përdoret në Rregulloret e Transferimit të Çmimit të SHBA-së. Metoda e ndarjes së fitimit të krahasueshëm ndan fitimet ose humbjet operative të kombinuara të një grupi tatimpaguesish të kontrolluar në të njëjtin raport me të cilin ndahen fitimet ose humbjet nga tatimpaguesit e pakontrolluar që përfshihen në transaksione ose veprimtari biznesi të ngjashme.

COMPARABLE UNCONTROLLED FINANCIAL TRANSACTION METHOD (e.g. US) – METODË TRANSAKSIONI FINANCIAR TË PAKONTROLLUAR TË KRAHASUESHËM (p.sh. SHBA)

[CUFT – TFPK]

Një metodë e përdorur në Rregulloret e Transferimit të Çmimit të SHBA-së për transferim të ardhurash, zbritjesh, fitimesh dhe humbjesh në operacione të përgjithshme lidhur me letra me vlerë. Metoda vlerëson nëse shuma që duhet paguar është me vlerën e tregut me referencë në shumën që duhet paguar në transaksione financiare të pakontrolluara të krahasueshme.

COMPARABLE UNCONTROLLED PRICE METHOD – METODË ÇMIMI TË PAKONTROLLUAR TË KRAHASUESHËM

[CUP – ÇPK]

Metoda e çmimit të pakontrolluar të krahasueshëm përcaktohet (OECD) si një “metodë e transferimit të çmimit që krahason çmimin për pasuri ose shërbime të transferuar në një transaksion të kontrolluar me çmimin që duhet paguar për pasuri, ose shërbime të transferuar në një transaksion të pakontrolluar të

krahasueshëm në rrethana të krahasueshme”.

Bibliografi: Direktiva të OECD-së për Transferimin e Çmimit.

COMPARABLE UNCONTROLLED TRANSACTION METHOD (e.g. US) – METODË TRANSAKSIONI TË PAKONTROLLUAR TË KRAHASUESHËM (p.sh. SHBA)

[CUT – TPK]

Metoda e transaksionit të pakontrolluar të krahasueshëm është një metodë e transferimit të çmimit që përcakton çmimin në vlerën e tregut për transferimin e pasurisë së patrupëzuar me referencë në shumën e paguar në transaksione të pakontrolluara të krahasueshme. Transaksionet e pakontrolluara duhet të kenë të bëjnë me një transferim të së njëjtës pasuri të patrupëzuar ose të krahasueshme me të në rrethana të njëjta ose të përafërta. Kjo gjë mund të ndodhë vetëm nëqoftëse ka ndryshme të vogla ndërmjet transaksioneve të kontrolluara dhe të pakontrolluara dhe efekti i këtyre ndryshimeve mbi shumën e paguar mund të saktësohen.

COMPENSATING ADJUSTMENT – SAKTËSIM KOMPENSUES

Në kontekstin e transferimit të çmimit një saktësim kompensues përshkruan një procedurë që mund të eliminojë nevojën për një saktësim fillestar të transferimit të çmimit duke e lejuar tatimpaguesin të raportojë një çmim të transferuar për qëllime tatimore që është çmim me vlerën e tregut për një transaksion të kontrolluar, edhe pse ky çmim ndryshon nga shuma aktualisht e paguar ndërmjet subjekteve të lidhura. Ky saktësim bëhet para dorëzimit të deklaratës tatimore. Saktësimet kompensuese nuk njihen në shumë vende, me arsyetimin që deklaratat tatimore duhet të pasqyrojë transaksione aktuale. Kur vendi i një subjekti të lidhur lejon një saktësim kompensues ndërsa vendi tjetër nuk e lejon atë, mund të krijohen rrethana të vendosjes së tatimit të dyfishtë.

COMPREHENSIVE BUSINESS INCOME TAX (e.g. US) – TATIM GJITHËPËRFSHIRËS MBI TË ARDHURAT E BIZNESIT (p.sh. US)

Një sistem prototip i integritit të tatimeve të shoqërisë. Sipas këtij sistemi për dividendët ose interesin e paguar nga shoqëritë nuk lejohet asnjë zbritje, ndërsa dividendët dhe interesi i marrë nga aksionerët përjashtohen nga të ardhurat. Rezultati është vetëm një nivel tatimi mbi të ardhurat e kapitalit të fituara nga bizneset. Avantazhet e këtij sistemi përfshijnë barazinë në trajtimin tatimor të borxheve, pjesëmarrjeve dhe pakësimin e deformimeve tatimore ndërmjet fitimeve të mbajtura dhe atyre të shpërndara.

COMPREHENSIVE INCOME TAX SYSTEM – SISTEM GJITHËPËRFSHIRËS I TATIMIT MBI TË ARDHURAT

Një sistem tatimor gjithëpërfshirës mbi të ardhurat është sistemi në të cilin tatohet shtimi i fuqisë ekonomike blerëse dhe jo përdorimi i këtyre mundësive. Ky sistem përdor një përkufizim të gjerë të së ardhurës i cili përgjithësisht përfshin konsumin aktual dhe shtesën aktuale në pasurinë neto të tatimpaguesit. Në këtë kuptim mund të thuhet se të ardhurat japin matësin më gjithëpërfshirës të aftësisë për të paguar të tatimpaguesit. Ky sistem sugjeron që një dhurim ose trashëgimi do të ishte subjekt i tatimit të duart e përfituesit të dhurimit ose trashëgimisë. Ky sistem mund të konsiderohet që nxit drejtësinë horizontale për faktin që gjithë të ardhurat tatohen njësoj pavarësisht nga forma që

marrin. Në këtë kuptim ai mund të krahasohet me një sistem tatimor tabelar.

Bibliografi: Raport i Komisionit Mbretëror të Tatimit, 1966, Printeri i Mbretëreshës, Otava, 1966.

CONDUIT COMPANY – SHOQËRI PËRCJELLËSE

[Stepping stone company – Shoqëri e shkallëzuar]

Një shoqëri përcjellëse është shoqëria që përfiton nga një marrëveshje tatimore në lidhje me të ardhurat e krijuara në një vend të huaj, përfitimet ekonomike nga të ardhurat e së cilës akumulohen për persona në një vend tjetër, të cilët nuk do ta gëzonin të drejtën e këtyre përfitimeve nga marrëveshja po t'i kishin marrë të ardhurat drejtpërsëdrejti. Kjo gjë mund të arrihet p.sh. nëpërmjet shoqërisë përcjellëse që ju huan të ardhurat këtyre personave, riinvestimit të të ardhurave për përfitimin e tyre përfundimtar, ose shpërndarjes së dividendëve (përjashtuar nga tatimi). Një hua ndërmjet personash të lidhur është një shembull tipik i përdorimit të një shoqërie përcjellëse. Një shoqëri përcjellëse përgjithësisht nuk është subjekt tatimi, ose është subjekt i tatimeve minimale sipas legjislacionit të vendit të saj, ose për shkak të të ardhurave që paguhen në formë të zbritjeve tatimore (duke lënë normalisht një “kufi” të vogël për t’u tatuar në shoqërinë përcjellëse ose “të shkallëzuar”). Shoqëritë përcjellëse luajnë kështu një rol kryesor në zgjedhjen e marrëveshjes. Marrëveshjet tatimore gjithnjë e më shpesh përmbajnë një dispozitë të kufizimit të përfitimeve e cila specifikisht synon parandalimin e shpërdorimit të tyre nga shoqëritë përcjellëse.

Bibliografi: “Konventat e Tatimit të Dyfishtë dhe Përdorimi i Shoqërive Përcjellëse, Shmangia dhe Evazioni Tatimor Ndërkombëtar – Katër Studime të Lidhura”, Çështje për Tatimin Ndërkombëtar Nr. 1, OECD, 1987.

CONTEXT – KONTEKST

Termi kontekst ka rëndësi për interpretimin e marrëveshjeve dhe ka rëndësi të veçantë për interpretimin e marrëveshjeve tatimore. Termi përdoret në nenin e përkufizimeve të shumicës së marrëveshjeve tatimore në mënyrë që të lejojë, ose më saktë të kërkojë, një interpretim që është i ndryshëm nga përkufizimi i dhënë në marrëveshje ose, në rastin e termave të papërkufizuara, të ndryshëm nga kuptimi i dhënë në ligjin vendas. Termi mund gjithashtu të luajë një rol të ngjashëm në interpretimin e disa ligjeve të brendshme të disa vendeve. Ideja e kontekstit presupozon që një term i caktuar nuk ka një kuptim të vetëm por një sërë kuptimesh të mundshme. Konteksti i një termi marrëveshjeje, në një kuptim të përgjithshëm, mund të shihet si mjedisi përkatës në të cilin përdoret termi, dhe si i tillë mund të krahasohet me një bazë relativisht të ngushtë interpretimi si kuptimi gramatikor i termit. Fushëveprimi i kontekstit, ose mjedisi që konsiderohet përkatës, mund të përshkruhet gjerësisht ose ngushtësisht. Një fushëveprimi e ngushtë, për shembull, mund të përfshijë tekstin në të cilin termi përdoret, d.m.th. që pasqyron një mënyrë interpretimi sistematik. Një fushëveprimi më e gjerë mund të përfshijë sfondin politik dhe ekonomik të marrëveshjes. Ekzistojnë udhëzime nga burime ndërkombëtare në lidhje me fushëveprimin e konceptit. Sipas Nenit 31(1) të Konventës së Vjenës në Ligjin e Traktateve një marrëveshje “do të interpretohet në mirëbesim në përputhje me kuptimin e zakonshëm që u jepet termave të marrëveshjes në kontekstin e tyre në dritën e objektit dhe qëllimit të saj”. Konteksti përkufizohet në Nenin 31(2) të Konventës së Vjenës për të përfshirë “ përveç tekstit, duke përfshirë hyrjen e tij dhe anekset: (a) çdo marrëveshje që ka të bëjë me marrëveshjen e cila është bërë ndërmjet të gjitha palëve në lidhje me përfundimin e marrëveshjes; (b) çdo instrument i cili është bërë nga një ose më shumë palë në lidhje me përfundimin e marrëveshjes

dhe e pranuar nga palët e tjera si një instrument që ka të bëjë me marrëveshjen”. Megjithëse ky përkufizim mund të konsiderohet krejt i ngushtë, në praktikë, përderisa Konventa e Vjenës lejon gjithashtu mbështetje në burime të tjera (subjekt i kufizimeve të caktuara), gama e materialeve ose burimeve që mund të konsultohen për interpretimin e një marrëveshjeje, mund të jetë më e gjerë. Këto burime shtesë përfshijnë marrëveshje dhe praktika të mëvonshme, mjete shtesë interpretimi, dhe tekstin në gjuhë të tjera zyrtare. Një interpretim i bazuar në Nenin 31(2) të Konventës së Vjenës mund të quhet si i bazuar në kontekst të “brendshëm”, dhe një interpretim i bazuar në burime të tjera, si i bazuar në kontekst të “jashtëm”. Komentarët e Nenit 3 të Modelit të OECD-së shpjegojnë që konteksti “përcaktohet në veçanti nga qëllimi i Shtetit Kontraktues kur nënshkruan Konventën si edhe kuptimi i dhënë termit në fjalë në legjislacionin e Shtetit tjetër Kontraktues”. Është sugjeruar që termi kontekst ashtu si përdoret në marrëveshjet tatimore bazuar në Modelin e OECD-së duhet interpretuar bazuar si në kontekstin e “brendshëm” ashtu edhe në atë të “jashtëm”. Çështja e konsultimit të Komentarëve për Modelin e OECD-së kur interpretohet një marrëveshje tatimore dhe, nëse po, nëse ato përbëjnë pjesë të kontekstit të “brendshëm” ose të “jashtëm” është subjekt i një debati ndërkombëtar të konsiderueshëm. Megjithatë, në praktikë gjykatat kombëtare në përgjithësi po tregojnë një vullnet në rritje për marrjen në konsideratë të Komentarëve.

Bibliografi: Edwardes-Kerr, “Interpretimi i marrëveshjes tatimore” (libri i azhurnuar me fletë të zëvendësueshme); J. Avery Jones, e të tjerë, “Interpretimi i marrëveshjeve tatimore me referencë të veçantë në Nenin 3(2) të Modelit të OECD-së – II”, Periodiku Tatimor Britanik, Nr. 2, 1984, 90.

CONTRACT MANUFACTURING – KONTRATË PRODHIMI ME MATERIAL TË POROSITËSIT

Term i përdorur për t’iu referuar një sërë skemash në të cilat tipari themelor është që një pjesë ose gjithë procesi i prodhimit “delegohet” nga një palë (shpesh e quajtur si “porositëse”) tek një palë tjetër. Në disa skema prodhuesi thjesht vepron si agjent, dhe porositësi ruan pronësinë mbi lëndët e para ose produktet gjysëm të gatshme. Ndonjëherë këto skema quhen “prodhim me copë” (për të pasqyruar bazën e pagesës, d.m.th. pagesën bazuar në volumin e punës (copë), por ky term përdoret edhe në vend të termit prodhim me kontratë. Në skema të tjera prodhuesi vepron zakonisht në emër të tij duke blerë lëndët e para ose produktet gjysëm të gatshme nga porositësi dhe duke ia shitur ato përsëri porositësit pas kryerjes së punës [(gjithashtu quajtur si “transaksion dydrejtimitësh” (Kanada, OECD)]. Këto skema mund të përdoren brenda një grupi shumëkombësh për minimizimin e barrës së përgjithshme tatimore. Për shembull, në rastin e prodhimit me copë, si përshkruhet më sipër, porositësi vendoset zakonisht në një juridiksion me tatime të ulta, ashtu si edhe në rastin kur prodhuesi merr pronësinë, prodhuesi vendoset zakonisht në juridiksion me tatime të ulta. Këto skema shpesh implikojnë transferimin ose licensimin e pasurisë së patrupëzuar nga porositësi tek prodhuesi. Ato shpesh kanë të bëjnë me çështje të transferimit të çmimit si në lidhje me pasurinë e patrupëzuar ashtu edhe në lidhje me çmimin e skemave të prodhimit.

CONTROLLED FOREIGN COMPANY (e.g. UK) – SHOQËRI E HUAJ E KONTROLLUAR (p.sh. MB)

[CFC – SHHK; Controlled foreign affiliate (Canada) – Filial i huaj i kontrolluar (Kanada); Controlled foreign corporation (e.g. US) – Shoqëri e huaj e kontrolluar (p.sh. SHBA)]

Ky term përgjithësisht përdoret në kontekstin e rregullave të shmangies tatimore hartuar për të luftuar devijimin e të ardhurave nga tatimpaguesit rezidentë në shoqëritë që ata kontrollojnë dhe që janë zakonisht rezidente në vende me pak ose pa tatime. Sipas këtyre rregullave të ardhurat e shoqërisë së kontrolluar zakonisht ose gjykohet të jenë krijuar drejtpërsëdrejti nga aksionerët, ose gjykohet t’u jenë

shpërndarë atyre si dividendë. Shpesh vetëm pjesë e të ardhurave të shoqërisë së kontrolluar trajtohet në këtë mënyrë, zakonisht të ardhurat pasive, si dividendët, interesi dhe honoraret/qiratë e shfrytëzimit të nëntokës (royalties) (“të ardhura të prekura”). Shumë nga, por jo të gjitha, regjimet e shoqërisë së huaj të kontrolluar, zbatohen vetëm për aksionerët e shoqërisë.

Shumica e regjimeve të SHHK-së ofrojnë përjashtime, p.sh. kur SHHK-ja nxjerr të ardhura aktive biznesi, kur SHHK-ja shpërndan një pjesë minimum të të ardhurave të saj (“politika e shpërndarjes së pranueshme” (MB)), ose ka të ardhura të prekura nën një nivel të caktuar (“testi de minimis”), etj.

Kur niveli i tatimit të huaj mbi SHHK-në është i lidhur me zbatimin e rregullave, mund të zbatohen teste të ndryshme, si p.sh. një krahasim me tatimin ekuivalent që do të paguhej mbi të ardhurën sipas ligjeve tatimore të aksionerëve. Për këto qëllime, shumë vende përgatisin lista të vendeve që konsiderohen jashtë fushëveprimit të rregullave vendase në të gjitha rastet (“listë e bardhë”), ose vetëm në disa raste (“listë gri”), ose ata të cilët konsiderohen se bien gjithnjë brenda fushëveprimit të rregullave (listë e zezë”).

Bibliografi: “Tatimi i shoqërive të huaja të kontrolluara: Një krahasim ndërkombëtar”, Fondacioni Kanadez i Tatimeve, 1986; “Shtyrja e të ardhurave të fituara nëpërmjet shoqërive të huaja të kontrolluara të SHBA-së – Një studim politikë”, Zyra e Politikës Tatimore, Departamenti i Thesarit, Dhjetor 2000.

Shih gjithashtu: Base company – Shoqëri shërbyese; Branch equivalent method – Metodë ekuivalente e degës; Constructive dividend – Dividend konstruktiv; Deferral – Shtyrje; Deflected income – Të ardhura të devijuara; Foreign accrual property income – Të ardhura të konstatuara nga pasuria e huaj; Foreign base company income – Të ardhura shoqërie shërbyese të huaj; Subpart F income – Të ardhura të nënpjesës F; Tax haven – Vend me pak ose pa tatime

CORRESPONDING ADJUSTMENT – SAKTËSIM KORRESPONDUES

[Appropriate adjustment – Saktësim i përshtatshëm; Collateral adjustment – Saktësim kolaterali; Consequential adjustment (also UK) – Saktësim me konsekuencë (gjithashtu MB); Correlative adjustment (US) – Saktësim i ndërlidhur (SHBA)]

OECD-ja e përkufizon saktësimin korrespondues si “saktësim për detyrimin tatimor të një subjekti të lidhur në një juridiksion tatimor të dytë bërë nga administrata tatimore e atij juridiksioni, që i korrespondon një saktësimi fillestar bërë nga administrata tatimore në juridiksionin e parë, për të siguruar përputhjen e transferimit të fitimeve nga të dy juridiksionet”. Saktësimet korrespondojnë me njëri tjetrin në kuptimin që rezultati i fundit për të dy palët do të ishte ai që do të ishte zbatuar ndërmjet palëve që bëjnë biznes me njëri tjetrin me vlerën e tregut. Kur një saktësim rezulton në rritje të fitimeve të tatueshme për një palë, saktësimi korrespondues për pasojë do të rezultonte në pakësim të fitimeve të tatueshme për palën tjetër. Saktësimet korresponduese parashikohen në Modelin e OECD-së dhe Modelin e OKB-së (quajtur “saktësime përshtatjeje”) por shpesh nuk përfshihen në marrëveshjet dypalëshe. Në dispozita marrëveshjeje standarde (kur përfshihet), ky saktësim nuk kërkohet nëse organet tatimore të vendit në fjalë gjykojnë se saktësimi fillestar pasqyron një standard të vlerës së tregut. Qëllimi i këtij saktësimi është të parandalojë tatimin e dyfishtë që mund të lindë si rezultat i saktësimin fillestar të transferimit të çmimit.

Bibliografi: Neni 9 i Modelit të OECD-së; Raporti i Komitetit për Çështje Fiskale të OECD-së për transferimin e çmimit dhe shqëritë shumëkombëshe: Tre çështje tatimore. Transferimi i çmimit,

saktësimet korresponduese, dhe procedura e marrëveshjes dypalëshe”, OECD 1984; Direktiva të OECD-së për Transferimin e Çmimit.

COST-PLUS METHOD – METODË E KOSTOS-PLUS

Metoda kosto-plus është një metodë e transferimit të çmimit e përdorur për të përcaktuar çmimin me vlerë tregu për transferimin e pasurisë dhe shërbimeve. Një vlerë e shtuar e fitimit bruto i shtohet koston së prodhimit të pasurisë ose të kryerjes së shërbimeve për të arritur në çmimin me vlerën e tregut. Vlera e shtuar e fitimit bruto përcaktohet në bazë të funksioneve të kryera nga tatimpaguesi (duke mbajtur parasysh aktivitetet e përdorura, rreziqet e marra, dhe kushtet e tregut) ose mbi bazën e transaksioneve të pakontrolluara të krahasueshme. Kjo metodë përdoret zakonisht në lidhje me shitjen e produkteve gjysëm të gatshme (p.sh. në kontekstin e prodhimit me kontratë) ose furnizimin e shërbimeve ndërmjet palëve të lidhura.

CREDIT, FOREIGN TAX – KREDITIM I TATIMIT TË HUAJ

Një kreditim tatimi të huaj është një metodë e lehtësisë së tatimit të dyfishtë ndërkombëtar sipas të cilës, në terma të përgjithshme, tatimet e vendosura mbi të ardhura të huaja mund të kreditohen, d.m.th. të zbriten nga tatimi vendas mbi ato të ardhura. Kreditimi i tatimit të huaj në praktikë jepet me marrëveshje ose rregulla njëpalëshe.

Shuma e kreditimit të tatimit të huaj përgjithësisht është subjekt i një ose më shumë kufizimesh, që quhen kufizime të kreditimit të tatimit të huaj. Kur jepet një kreditim për një tatim të huaj vendosur mbi personin që kërkon kreditimin, ky quhet “kreditim direkt” për t’u dalluar nga një kreditim tatimi indirekt.

Mund gjithashtu të vendosen kufizime për llojin e tatimit për të cilin jepet një kreditim tatimi të huaj.

Bibliografi: Neni 23B i Modelit të OECD-së.

CREDIT, WITHHOLDING TAX – KREDITIM I TATIMIT TË MBAJTUR NË BURIM

Lloje të ndryshme të të ardhurave (si dividendë, interes, honorare/qira të shfrytëzimit të nëntokës (royalties) taten në burim duke i kërkuar pagesit ta zbrisë tatimin dhe derdhë atë në organet tatimore. Ky tatim i mbajtur në burim nuk është domosdoshmërisht pagesa përfundimtare e tatimit mbi të ardhurat por mund shpesh të jetë një pagesë paraprake në llogari të detyrimit përfundimtar. Tatimpaguesi marrës i këtyre të ardhurave ka të drejtë të kreditojë tatimin e mbajtur në burim kundrejt detyrimit tatimor përfundimtar. Për marrësit jorezidentë, tatimi i mbajtur në burim shpesh është detyrimi tatimor përfundimtar në vendin e burimit por të ardhurat mund të jenë të tatueshme edhe në vendin e tij të rezidencës.

DECLARATION OF TAXPAYER RIGHTS – DEKLARATA E TË DREJTAVE TË TATIMPAGUESIT

Në shkurt të vitit 1985 nga Ministri i të Ardhurave u botua Deklarata e parë Kanadeze e të Drejtave të Tatimpaguesve. Kjo deklaratë mund të jetë e para në këtë fushë, megjithëse disa kushtetuta ose ligje garantojnë të drejtat e tatimpaguesve kundrejt administratës.

Disa nga të drejtat e tatimpaguesve kundrejt organeve tatimore përfshijnë: të drejtën e informacionit,

paanshmërinë, mirësjelljen dhe marrjen në konsideratë, prezumimin e ndershmërisë së tatimpaguesit, sekretin vetiak, konfidencialitetin dhe dëgjimin e paanshëm para pagimit të tatimit.

Në deklaratë parashikohet që tatimpaguesi ka të drejtë t'i planifikojë punët e tij në mënyrë të tillë që të paguajë tatimin minimal të kërkuar nga ligji.

DECLINING-BALANCE DEPRECIATION METHOD – METODË AMORTIZIMI ME VLERË TË MBETUR NË RËNIE

[Degressive depreciation method – Metodë amortizimi zbritëse; Diminishing value method – Metodë e vlerës së zvogëluar; Reducing balance depreciation method – Metodë amortizimi me vlerë të mbetur të pakësuar]

Formë e amortizimit të përshpejtuar sipas së cilës zbatohet një normë e caktuar amortizimi për vlerën kontabël të një aktivi të pakësuar nga zbritjet e amortizimit në vitet paraardhëse, d.m.th. për vlerën e mbetur në rënie të vlerës kontabël. Norma e amortizimit mund të shprehet si përqindje e vlerës ekuivalente të amortizimit linear (“metoda e amortizimit me vlerë të mbetur në rënie të kufizuar”). Kështu, nëqoftëse një aktiv ka një jetëgjatësi përdorimi prej 5 vjetësh, një normë amortizimi me vlerë të mbetur në rënie prej 25% mund të përshkruhet si metoda e amortizimit me vlerë të mbetur në rënie prej 125%, d.m.th. 125% e normës ekuivalente të amortizimit linear (20% për një aktiv me jetëgjatësi përdorimi prej 5 vjetësh). Një normë amortizimi me vlerë të mbetur në rënie prej dy herë ekuivalentin e amortizimit linear (40% në këtë shembull) mund të përshkruhet si metodë e amortizimit me vlerë të mbetur në rënie të dyfishtë.

DEDUCTIONS – ZBRITJE

Zbritjet (ndonjëherë quajtur edhe zbritje tatimore) përgjithësisht janë elementë që mund të hiqen, ose zbriten, gjatë llogaritjes së të ardhurës së tatueshme. Zbritjet jepen më shpesh në lidhje me shpenzimin aktual por ato mund gjithashtu të jenë shuma fikse, në vend të shpenzimit aktual. Termi zbritje hera herës përdoret për të zëvendësuar termin lehtësi (reduktime). Për qëllime të TVSH-së, zbritjet janë shumat e TVSH-së së kreditueshme që një person i tatueshëm ka të drejtë t'i rimbursojë kundrejt TVSH-së së zbatueshme. TVSH-ja e kreditueshme mund të jetë e zbritshme edhe kur artikulli i blerë ka humbur, është shkatërruar ose shitur me humbje.

DEFERMENT OF TAX – SHTYRJE E TATIMIT

Shumë vende, në rrethana të caktuara, ofrojnë shtyrjen e tatimit për të nxitur biznesin ose kur tatimi aktual dekurajon ose krijon vështirësi financiare. Shtyrja mund të jetë ose direkte, p.sh. pagesa e tatimit me këste, ose indirekte, p.sh. nëpërmjet amortizimit të përshpejtuar, ose shpërndarjes së të ardhurës në më shumë se 1 vit. Termi shtyrje shpesh përdoret (gabimisht) në lidhje me lehtësinë e qarkullimit që zakonisht kërkon një rillogaritje të shtimit – dhe për pasojë gjithashtu të tatimit – në një datë të mëvonshme që mund të rezultojë në tatim më të lartë ose më të ulët se shuma që duhej paguar pa lehtësinë, p.sh. në varësi të faktit nëse përqindja e tatimit ose vlera e pasurisë ngrihet ose bie.

DEFERRAL – SHTYRJE

Në terma të përgjithshme termi i referohet shtyrjes së tatimit aktual mbi të ardhura që akumulohen financiarisht për tatimpaguesin. Një shembull tipik do të ishte parimi që një shtim kapitali nuk është i

tatueshëm derisa të realizohet në fakt (por edhe atëhere shtimi nuk tatohet domosdoshmërisht në fakt, p.sh. kur shtimi nuk njihet për qëllime tatimore). Në kontekstin e tatimit ndërkombëtar termi përdoret për t'iu referuar parimit që e ardhura e një shoqërie të huaj tatohet vetëm në duart e aksionerëve rezidentë kur shpërndahet si dividend. Një përjashtim nga ky parim është legjislacioni i shoqërisë së huaj të kontrolluar i cili do ta bënte të ardhurën subjekt të tatimit aktual në duart e aksionerëve.

DEFERRED INCOME – E ARDHUR E SHTYRË

(1) Term i përgjithshëm për të përshkruar të ardhurën që njihet në një datë të caktuar, duke shtyrë kështu detyrimin tatimor. Termi përdoret në kontekstin e skemave të pensionit ose të pushimeve të vetë-financuara (“plane të të ardhuraës së shtyrë”) për të pasqyruar faktin që njohja e të ardhurës shtyhet për qëllime tatimore deri në tërheqjen e përfitimeve (Kanada). Skemat e të ardhurës së shtyrë në një kontekst punësimi shpesh quhen si kompensime të shtyra, ose shpërblime të shtyra. Një shembull tipik do të ishin skemat e aksioneve me opsion për punonjësit.

Bibliografi: “Aspekte të tatimit ndërkombëtar të shpërblimeve të shtyra” IFA Cahiers de droit fiscal international, Vol. 85b, Kluwer, 2000.

DEPENDENT PERSONAL SERVICES – SHËRBIME PERSONALE TË VARURA

Shprehje e përdorur më parë në Modelin e OECD-së në nenin lidhur me pagat, rrogat dhe shpërblime të tjera të ngjashme nga punësimi. Neni nuk mbulon pensionet, shpërblimet dhe pensionet në lidhje me shërbimin shtetëror, dhe kompensimin e drejtorëve, të cilët trajtohen në nene të tjera. Kjo shprehje u zëvendësua në vitin 2000 nga shprehja “e ardhur nga punësimi” për të pasqyruar shfuqizimin e neni që parashikonte shërbimet personale të pavarura.

Sipas këtij neni, e drejta për të tatuar këtë lloj të ardhure përgjithësisht i jepet ekskluzivisht vendit ku punonjësi është rezident. Shteti tjetër mund ta tatojë të ardhurën vetëm nëqoftëse punësimi ushtrohet në atë shtet dhe përmbushet një ose më shumë nga tre kushtet. Këto kushte lidhen gjerësisht me kohën e qëndrimit në shtetin tjetër, dhe nëse shpërblimi jepet nga një punëdhënës rezident ose që ka një seli të përhershme në shtetin tjetër. Shprehja mund gjithashtu të përdoret në mënyrë të ngjashme në legjislacionin tatimor vendas.

Bibliografi: Neni 15 i Modelit të OECD-së; L. de Broe, etj., “Interpretimi i Neni 15(2)(b) i Konventës Model të OECD-së: “shpërblimi i paguar nga, ose në emër të, një punëdhënësi i cili nuk është rezident i shtetit tjetër””, Buletini për Dokumentacionin Fiskal Ndërkombëtar, tetor 2000, 503.

DEPRECIATION – AMORTIZIM (ZHVLERËSIM) I AKTIVEVE TË TRUPËZUARA

Amortizimi është procesi i zbritjes për qëllime tatimore të kostos së aktiveve tëaktuara të biznesit. Termi përgjithësisht, por jo gjithmonë, zbatohet në lidhje si me aktivet e trupëzuara ashtu edhe me ato të patrupëzuara (termi amortization ndonjëherë përdoret për aktivet e patrupëzuara). Megjithëse në kontekstin tatimor termi është i ngjashëm me atë të përdorur për qëllime kontabël, shumë shpesh ndryshojnë falë ndryshimeve në metoda ose shkallë. Ndërsa amortizimi përgjithësisht lejohet për jetëgjatësinë e pritshme të përdorimit të një aktivi, shumë vende miratojnë udhëzime për të përcaktuar jetëgjatësinë e pritshme të përdorimit dhe normat e amortizimit, shpesh duke iu referuar kategorive të veçanta të aktiveve. Këto udhëzime përgjithësisht specifikojnë metodën ose metodat e veçanta të

amortizimit që duhen zbatuar. Shembuj të metodave të amortizimit përfshijnë metodën lineare të amortizimit, metodën e amortizimit me vlerë të mbetur në rënie, metodën e amortizimit për numrin e viteve dhe metodën e amortizimit për njësi prodhimi.

Shumë vende japin stimuj nëpërmjet rregullave të veçanta të amortizimit, si p.sh. amortizimin e përshpejtuar, amortizimin bonus, amortizimin e lirë dhe lehtësitë (reduktimet) e investimit. Në disa raste, baza e amortizimit mund të kufizohet në koston shtesë (ose shpenzimin rritës) të ndodhur në një vit të veçantë përmbi atë në vitet paraardhëse. Kjo gjë ndodh kur lejohet amortizim i përshpejtuar për shpenzime të K&ZH.

DIPLOMATIC PRIVILEGES – PRIVILEGJE DIPLOMATIKE

Personat me status diplomatik (ambasadorë, konsuj, dhe anëtarë të caktuar të stafit të tyre, por jo konsuj nderi) janë përgjithësisht të përjashtuar nga gjithë detyrimet dhe tatimet e vendosura në shtetin ku ata janë akredituar, me kusht që këto detyrime dhe tatime t'u përkasin të ardhurave, pagave ose pasurisë së lidhur me funksionin e tyre. Ngjashmërisht, pasuria e zotëruar nga një shtet që përdoret për qëllime diplomatike në një shtet tjetër është përgjithësisht e përjashtuar nga tatimi në shtetin e fundit. Marrëveshjet e bazuara në Modelin e OSCD-së tërthorazi i përjashtojnë këta persona nga përkufizimi i rezidentit kur ata janë vetëm subjekt i tatimit mbi burime të kufizuara të të ardhurës ose kapitalit në atë shtet. Për të parandaluar këta persona nga shmangia e ndonjë detyrimi tatimor mbi të ardhurat dhe pasurinë neto të tyre, shumë marrëveshje tatimore përfshijnë një klauzolë që parashikon që e drejta për tatim i rezervohet shtetit dërgues.

Shih gjithashtu: Residence – Rezidencë; Vienna Conventions – Konventat e Vjenës

DIRECTIVE (EU) – DIREKTIVË (BE)

Direktiva është një formë e legjislacionit dytësor brenda Bashkimit Europian. Direktiva u drejtohet Shteteve Anëtare për t'u kërkuar atyre që të bëjnë ndryshime në legjislacionin e tyre vendas që janë të nevojshme për përputhshmërinë me një dispozitë të një marrëveshjeje të KE-së. Direktiva përcakton objektivin e saj, dispozitat që duhet të hyjnë në fuqi dhe datën në të cilën dispozitat duhet të zbatohen. Kështu, një Direktivë është e detyrueshme lidhur me rezultatet për t'u arritur por u krijon hapësirë Shteteve Anëtare për të përcaktuar mënyrën e zbatimit të Direktivës. Nëqoftëse një Shtet Anëtar nuk zbaton dispozitat e një Direktive brenda afatit të caktuar, Direktiva mund të bëhet automatikisht e zbatueshme, d.m.th. koncepti i efektit direkt e lejon një Direktivë të bëhet e detyrueshme në një Shtet Anëtar edhe në mungesë të legjislacionit zbatues të saj në atë vend. Direktivat janë instrumenti kryesor për harmonizimin e sistemeve ligjore të Shteteve Anëtare në lidhje me TVSH-në dhe tatime të tjera.

DIRECT TAX – TATIM DIREKT

Nuk ka dallim përgjithësisht të pranuar ndërmjet një tatimi direkt dhe një tatimi indirekt. John Stuart Mill ka dhënë përkufizimin e mëposhtëm: “Një tatim direkt është ai që kërkohet të paguhet nga ata persona që synohet ose dëshërohet ta paguajnë tatimin. Tatimet indirekte janë ato që kërkohen të paguhet nga një person që pritet dhe synohet që të paguajë (për tatimin e mbledhur prej tij) me shpenzimin e një tjetri.” Kështu mund të thuhet se tipari dallues është nëse tatimpaguesi është personi mbi të cilin pritet të bjerë barra ekonomike e tatimit. Në këtë aspekt, një tatim mund të thuhet se është direkt si në kuptimin e vlerësimit ashtu edhe atë të mbledhjes. Kështu, tatimi mbi të ardhurat

përgjithësisht vlerësohet direkt mbi tatimpaguesin por mbledhja e tij po bëhet gjithnjë e më shumë indirekte (p.sh. nëpërmjet mbajtjes në burim). Një tipar dallues i rëndësishëm i tatimeve direkte është marrja parasysh prej tyre e rrethanave të tatimpaguesve të veçantë. Kjo gjë sugjeron që mund të ketë gjithashtu një marrëdhënie ndërmjet tatimeve indirekte dhe tatimeve “in rem” (mbi gjënë), ku ky i fundit përgjithësisht nuk merr parasysh rrethanat personale. Një mënyrë tjetër (përdorur nga Kombet e Bashkuara në Sistemin e saj të Llogarive Kombëtare) e bazon dallimin mbi faktin nëse tatimi vendoset në intervale të rregullta mbi burimin e të ardhurës si p.sh. punësimi ose pasurisë (tatime direkte), apo mbi prodhuesit në lidhje me prodhimin, shitjen, etj. të mallrave dhe shërbimeve, që ata kërkojnë për shpenzimet e prodhimit (tatime indirekte). Një dallim përgjithësisht i pranuar (edhe pse jo gjithëpërfshirës) mund të bëhet mbi bazën nëse tatimi është një tatim mbi të ardhurën (përfshi shtimet kapitale dhe pasurinë neto) (direkt) apo mbi konsumin (indirekt). Tatimet indirekte konsiderohen të jenë një nga burimet më të vjetra të të ardhurave shtetërore. Shembuj të tatimeve që përgjithësisht shihen si tatime indirekte përfshijnë tatimin mbi vlerën e shtuar, tatimin mbi shitjet, akcizat, taksën e pullës, taksat mbi shërbimet, taksën e regjistrimit, dhe tatimin mbi transaksionet. Ndërsa tatimi mbi dhurimin, detyrimet mbi vdekjen dhe tatimi mbi pasurinë përgjithësisht konsiderohen si tatime direkte, disa forma të detyrimeve mbi vdekjen mund të konsiderohen si tatime indirekte.

DIRECTORS' FEES – SHPËRBLIME TË DREJTORËVE

Shpërblime që u paguhen anëtarëve të një bordi drejtorësh ose një bordi mbikëqyrës si kompensim për pjesëmarrjen në mbledhjet e bordit dhe shërbime të tjera të kryera për shoqërinë (zakonisht jo si punonjës). Këto shpërblime përgjithësisht janë të zbritshme nga e ardhura e shoqërisë për qëllime tatimore. Ndonjëherë bëhet dallim ndërmjet drejtorëve “aktivë” dhe “joaktivë”, ku shpërblimet e paguara drejtorëve “joaktivë” mund të shihen si një shpërndarje fitimi të fshehur dhe mund të mos jenë të zbritshme. Këto shpërblime normalisht janë subjekt i tatimit mbi të ardhurat në duart e drejtorëve. Në shumë vende, këto shpërblime që u paguhen drejtorëve jorezidentë janë subjekt i tatimit të mbajtur në burim i cili është përfundimtar. Shpërblimet e drejtorëve zakonisht trajtohen në marrëveshje tatimore, veçanërisht rastet kur një rezident i një shteti është drejtor i një shoqërie rezidente në një shtet tjetër. Sipas shumicës së marrëveshjeve shpërblimet taten nga shteti i rezidencës së shoqërisë.

Bibliografi: Neni 16 i Modelit të OECD-së.

DISCRIMINATION – DISKRIMINIM

Diskriminimi mund të përkufizohet përgjithësisht si një trajtim i barabartë i rasteve të ndryshme ose trajtim i pabarabartë i rasteve të krahasueshme. Në një kontekst tatimor ndërkombëtar diskriminimi më shpesh merr formën e trajtimit të ndryshëm të tatimpaguesve rrethanat e të cilëve janë të krahasueshme me përjashtim të një rrethane të tillë si shtetësia. Diskriminimi mund të jetë direkt (ose i hapur) ose indirekt (ose i fshehur) në dallim nga ai direkt (ose i hapur), d.m.th. kur rregulli në fjalë nuk diferencon shprehimisht në lidhje me karakteristikën në fjalë por në praktikë ka efektin e diferencimit. Marrëveshjet tatimore përgjithësisht përmbajnë rregulla jo-diskriminuese që ndalojnë diskriminimin e drejtpërdrejtë në një sërë rrethanash, duke përfshirë diskriminimin ndërmjet shtetasve dhe ndërmjet ndërmarrjeve të dy shteteve kontraktuese. Mund të bëhet dallim ndërmjet diskriminimit horizontal dhe diskriminimit vertikal, ku (në rastin e diskriminimit mbi bazë të rezidencës) i pari i referohet trajtimit tatimor të ndryshëm nga një juridiksion ndërmjet rezidentëve të dy juridiksioneve të ndryshme (përveç juridiksionit tatimor), dhe i fundit i referohet trajtimit tatimor të ndryshëm nga një juridiksion ndërmjet rezidentëve të atij juridiksioni dhe një juridiksioni tjetër. Në kontekstin e legjislacionit tatimor të

Bashkimit European, ndalimi i diskriminimit pasqyron parimin bazë të trajtimit të barabartë ndërmjet shtetasve dhe jo-shtetasve dhe, veçanërisht, liritë themelore të mishëruara në Marrëveshjen e KE-së (si liria e lëvizjes së mallrave dhe personave, dhe liria e themelimit). Diskriminimi në kontekstin e BE-së (parim i cili është zgjeruar nga rastet gjyqësore për të përfshirë diskriminimin indirekt) ndalohej përveç kur ka një justifikim që e lejon atë. Diskriminimi i kthyeshëm në kontekstin tatimor shihet përgjithësisht në kuptimin e diskriminimit nga një juridiksion tatimor i shtetasve të tij. Diskriminimi arbitrar përdoret në kontekstin e lirisë së lëvizjes së kapitalit në Bashkimin European dhe, ndërsa kuptimi i tij nuk është i qartë, kuptimet e sugjeruara përfshijnë diskriminimin e pajustificuar si edhe diskriminimin kur nuk ka masa të barasvlerëshme në nivel kombëtar që çojnë në të njëjtin rezultat.

Bibliografi: Neni 24 i Modelit të OECD-së; K. Van Raad, "Mosdiskriminimi në legjislacionin tatimor ndërkombëtar", Kluwer, 1986; J. Avery Jones, etj., "Neni i mosdiskriminimit në marrëveshjet tatimore", Tatimi European, Tetor 1991, 310; "Rregullat e mosdiskriminimit në tatimin ndërkombëtar", IFA Cahiers de droit fiscal international, Vol. 78b, Kluwer, 1993; L. Hinnekens, "Mosdiskriminimi në ligjin për tatimin mbi të ardhurat e KE-së: parimi i pikturimit me ngjyrat e kameleonit" Tatimi European, Shtator 1996, 286.

DIVIDENDS – DIVIDENDË

Në terma ekonomike, dividendi është norma e fitimit të kapitalit aksioner të investuar në një shoqëri. Në kuptimin ligjor të një shoqërie termi përgjithësisht përdoret për të treguar shpërndarjen formale tek aksionerët të të ardhurave të mbajtura (zakonisht me vendim të aksionerëve). Gjithashtu, në një kontekst ligjor shoqërie, ndeshet shpesh edhe termi shpërndarje ose shpërndarje fitimi. Në një kontekst tatimor termi shpërndarje përdoret përgjithësisht në një kuptim më të gjerë për t'iu referuar çdo shpërndarjeje aksionerëve të aktiveve të shoqërisë për një vlerë më të vogël, duke përfshirë shpërndarjet informale si p.sh. të dividendëve konstruktivë. Disa vende zbatojnë trajtim tatimor të diferencuar ndaj dividendëve dhe dividendëve konstruktivë. Megjithëse dividendët zakonisht paguhen në dividend në para, ata mund të paguhen gjithashtu në formën e emetimit të aksioneve të reja si dividend aksion ose në formën e aktiveve të shoqërisë si dividend në natyrë. Në vende me sistem ligjor bazuar në të drejtën civile termi dividend mund gjithashtu të përdoret për shpërndarjet në një shoqëri komandite të fitimit nga aksionet.

Marrëveshjet tatimore, veçanërisht ato të bazuara në Modelin e OECD-së, përgjithësisht përfshijnë një përkufizim autonom të dividendëve (duke përfshirë të ardhurën nga aksionet, jouissance (gëzimin) e aksioneve ose të drejtave, aksionet e minierës, aksionet e themeluesit dhe të drejta të tjera pa pretendime borxhi që marrin pjesë në fitime) me një përcaktim të mbetur duke përfshirë të ardhurat nga të drejta të tjera të shoqërisë që tatóhet si të ardhurt nga aksionet në vendin e shpërndarjes.

Bibliografi: Neni 10 i Modelit të OECD-së; M. Helminen, "Koncepti dividend në legjislacionin tatimor ndërkombëtar: Pagesat e dividendit ndërmjet subjekteve të shoqërisë", Kluwer, 1999.

DIVIDEND STREAMING – NDARJE DIVIDENDI SIPAS NIVELEVE

Termi i përgjithshëm i përdorur për një sërë skemash të plainfikimit të tatimit që i bashkon synimi i maksimalizimit të përfitimeve të kreditimeve të tatimit në dispozicion në një sistem atribui. Këto skema hartohen veçanërisht për të kanalizuar dividendët të cilëve u bashkëngjiten kreditime të

atribuara aksionerëve që nuk mund t'i përdorin ato (p.sh. sepse ata nuk kanë të ardhur të tatueshme të mjaftueshme ose sepse si aksionerë jorezidentë ata nuk mund të përfitojnë nga kreditimet e atribuara).

Shumë vende kanë miratuar masa kundër-shmagieje veçanërisht kundër këtyre skemave (të cilat mund të quhen edhe si “rregull kundër ndarjes së dividendit sipas niveleve” (p.sh. Australia). Një shembull i thjeshtë është dispozita që parashikon që raporti i kreditimit të atribuar për dividendin duhet të jetë i njëjtë për të gjithë dividendët e paguar gjatë të njëjtit vit.

Termi gjithashtu përdoret në një kuptim më neutral për t'iu referuar një metode të mundshme të dhënies së lehtësisë (ndonjëherë e quajtur edhe lehtësi tatimore trepalëshe) për kreditimet e atribuara dividendëve ndërkufitarë.

DOMICILE – VENDBANIM

Termi vendbanim (ose vendbanim fiskal) përdoret në vende të ndryshme në kuptim të përgjithshëm si një alternativë për termin rezidencë. Origjina e termit gjendet në të drejtën zakonore të Anglisë ku akoma përdoret në kontekstin tatimor kryesisht në lidhje me individët. Megjithëse në këtë kontekst koncepti është i ngjashëm me rezidencën ato nuk janë identike. Termi mund gjithashtu të ketë kuptime të ndryshme në varësi të vendit në lidhje me të cilin përdoret termi. Sipas ligjit anglez, çdo person duhet të ketë një dhe vetëm një vendbanim. Vendbanimi i një personi në të drejtën zakonore angleze është shtëpia e tij e përhershme, vendi ku ai gjithmonë synon të kthehet. Në Shtetet e Bashkuara, vendbanimi përcaktohet si prani fizike, edhe për një periudhë të shkurtër, me synimin e qëndrimit përgjithmonë. Mund të bëhet një dallim ndërmjet vendbanimit të origjinës dhe vendbanimit të zgjedhur dhe llojeve të tjera të vendbanimit, por ky kategorizim zakonisht shërben vetëm për të treguar si përftohet vendbanimi pa e ndryshuar kuptimin e termit. Terma të ngjashëm përdoren edhe në vende të tjera, në disa raste edhe në kontekstin e së drejtës civile. Për qëllime tatimore, termi vendbanim priret të përdoret në lidhje me tatimet mbi trashëgiminë dhe të ngjashme me to, ndërsa rezidenca priret të përdoret më shumë në kontekstin e tatimit mbi të ardhurat. Kur përdoret në lidhje me shoqëritë, termi mund të barazohet me vendin e themelimit ose të regjistrimit. Kështu, termi përdoret në shumë marrëveshje tatimore kur ai është një nga kriteret që mund të përdoret për të përcaktuar rezidencën për qëllime të marrëveshjes.

DOUBLE TAXATION – TATIM I DYFISHTË

Tatimi i dyfishtë ndahet në dy lloje, tatim i dyfishtë juridik dhe tatim i dyfishtë financiar. Tatimi i dyfishtë juridik mund të përshkruhet si vendosje e tatimeve të krahasueshme nga dy (ose më shumë) juridiksione tatimore për të njëjtin tatimpagues në lidhje me të njëjtën të ardhur ose kapital të tatueshëm. Tatimi i dyfishtë financiar mund të përshkruhet si vendosje e tatimeve të krahasueshme nga dy (ose më shumë) juridiksione tatimore mbi tatimpagues të ndryshëm në lidhje me të njëjtën të ardhur të tatueshme. Tatimi i dyfishtë mund të jetë kombëtar (i brendshëm), d.m.th. kur tatimet vendosen brenda një shteti sovran nga organe tatimore të ndryshme (p.sh. anëtarë të ndryshëm të një federate), ose ndërkombëtar, d.m.th. kur tatimet vendosen nga shtete të ndryshme sovraane.

Tatimi i dyfishtë juridik ndeshet më shpesh në kontekst ndërkombëtar dhe përgjithësisht ka dy forma të ndryshme. Rasti i parë ndodh kur dy juridiksione tatimore miratojnë kriteret të ndryshme, por që mund të përputhen, për përcaktimin e detyrimit tatimor mbi të ardhurat në shkallë botërore (përgjithësisht lidhur me statusin e rezidencës), të tillë si, në rastin e shoqërive, vendi i themelimit dhe vendi i

menaxhimit. Kur në një rast të veçantë këto kritere përputhen, d.m.th. plotësohen të dy, si në rastin kur tatimpaguesi është themeluar në një juridiksion që zbaton testin e themelimit dhe menaxhohet në një juridiksion tjetër, tatimpaguesi konsiderohet si rezident i dyfishtë dhe i tatueshëm për të ardhurat e tij botërore nga të dy juridiksionet. Rasti i dytë ndodh kur dy juridiksione zbatojnë parime juridiksioni të ndryshme që përputhen sipas të cilëve të ardhurat ose kapitali në fjalë taten zakonisht ose sipas parimit të burimit të taksimit ose të parimit të rezidencës të taksimit. Kur në një rast të veçantë këto parime përputhen, d.m.th. të dy zbatohen në lidhje me të njëjtën të ardhur, p.sh. burimi i të ardhurës është në një juridiksion dhe përfituesi i saj është rezident i një juridiksioni tjetër, të dy juridiksionet mund të dëshërojnë të ushtrojnë të drejtën për të tatuar të ardhurën në fjalë. Një rast tipik i këtij lloji tatimi të dyfishtë do të ishte kur të ardhura të tilla si dividendët, interesi ose honoraret/qiratë e shfrytëzimit të nëntokës (royalties) nxirren në një vend i cili zbaton mbajtjen e tatimit në burim, dhe i paguhen një rezidenti të një vendi tjetër i cili përfshin pagesat mbi të ardhurat botërore.

Tatimi i dyfishtë financiar është i njëjti si në kuadrin kombëtar ashtu edhe atë ndërkombëtar. Një shembull tipik i këtij lloji është kur fitimet e shoqërisë taten fillimisht në nivel shoqërie dhe herën e dytë në nivel aksionerësh. Në rastin kur aksioneri taten vetëm në lidhje me fitimet e shpërndara, d.m.th. pas zbritjes së tatimit në nivel shoqërie, rezultohet në tatim të dyfishtë të pjesshëm të fitimeve origjinale. Kur kjo ndodh në kuadër kombëtar (d.m.th. shoqëria dhe aksionerët taten nga i njëjti juridiksion tatimor) dhe aksioneri është person fizik, konsiderohet si sistem klasik. Një shembull tjetër tipik, më shpesh i ndeshur në kuadër ndërkombëtar ka të bëjë me transferimin e çmimit kur një juridiksion bën një saktësim në rritje të fitimeve të një tatimpaguesi rezident në lidhje me një transaksion me një palë të lidhur rezidente në një juridiksion tjetër pa u shoqëruar me saktësimin korrespondues (në zbritje) të fitimeve të këtij të fundit nga juridiksioni i dytë.

Bibliografi: M. Pires, "Tatimi i dyfishtë juridik ndërkombëtar i të ardhurave", Kluwer, 1989.

DOUBLE TAXATION RELIEF – LEHTËSI E TATIMIT TË DYFISHTË

Me përkufizim, lehtësia nga tatimi i dyfishtë vendas jepet vetëm sipas legjislacionit vendas në fuqi. Ka metoda të ndryshme të lehtësisë së tatimit të dyfishtë ekonomik vendas që kanë të bëjnë me tatimin në nivele të shumfishta të fitimeve të shoqërisë, d.m.th. tatimi si në nivel shoqërie ashtu edhe në nivel individual dhe shumica e këtyre metodave supozohet që lehtësojnë tatimin e dyfishtë të mishëruar në sistemin klasik. Metododat më të zakonshme janë sistemi i atribuimit, sistemi me zbritje të dividendit, sistemi me shkallë të ndara, dhe sistemi tatimor tabelar.

Lehtësia nga tatimet e dyfishta ndërkombëtare mund të jepet në mënyrë të njëanshme, d.m.th. në bazë të dispozitave të legjislacionit vendas të juridiksionit tatimor, dhe dypalëshe ose shumëpalëshe, d.m.th. në bazë të dispozitave të një marrëveshjeje ndërkombëtare ose instrumenti të ngjashëm (p.sh. brenda Bashkimit Europian, në bazë të Direktivës Mëmë-Filial). Lehtësia nga tatimi i dyfishtë juridik ndërkombëtar shkaktuar nga mbivendosja e kriterit të rezidencës kufizohet më shpesh në marrëveshje tatimore dhe merr formën e rregullave sipas të cilave jepet preferencë në bazë të kriterëve të caktuara (e cila mund ose mund të mos pasqyrojë kriterin e përdorur në një kontekst të brendshëm), si p.sh. vendi i menaxhimit efektiv. Lehtësia për shembuj të tjerë të tatimit të dyfishtë juridik mund të marrë një sërë formash. Lehtësia me më pak ndikim (e cila përgjithësisht jepet vetëm në bazë të rregullave të njëanshme) merr formën e një zbritjeje të fitimeve të shtetit të burimit në llogaritjen e të ardhurave të tatueshme në shtetin e rezidencës. Dy forma të lehtësisë që zakonisht jepen me marrëveshje tatimore

në lidhje me tatimin e dyfishtë juridik, quhen metoda e përjashtimit dhe metoda e kreditimit të tatimit të huaj. Megjithatë, lehtësia mund gjithashtu të jepet duke u dhënë të drejta ekskluzive të vendosjes së tatimit mbi të ardhurat në fjalë ose shtetit të burimit ose shtetit të rezidencës (ku rasti i parë është një zbatim i metodës së përjashtimit). Nëqoftëse tatimi i dyfishtë nuk shmanget nga një prej dy metodave të mësipërme, autoritetet kompetente mund, në disa raste, ta zgjidhin problemin nëpërmjet procedurës së marrëveshjes reciproke, ose metoda të tjera si p.sh. arbitrazhi. Lehtësia nga tatimi i dyfishtë ekonomik ndërkombëtar përgjithësisht jepet në mënyrë të njëanshme në vend të marrëveshjes tatimore. Kjo lehtësi zakonisht merr formën e një përjashtimi ose kreditimi indirekt, ose, në rastin e transferimit të çmimit, të saktësisht korrespondues.

Bibliografi: Bruins, Einaudi, Seligman dhe Stamp, Raport mbi tatimin e dyfishtë, Lidhja e Kombeve, 1923; M. Pires, "Masat e hartuara për të shmangur ose eliminuar tatimin e dyfishtë", Kluwer, 1989; S. Cnossen, "Çfarë lloj tatimi shoqërie", 1993 Buletin për Dokumentacionin Fiskal Ndërkombëtar, Nr. 1, 3; J. Avery Jones, etj., "Kreditimi dhe përjashtimi me marrëveshje tatimore në rastet e karakterizimit të të ardhurës që ndryshon", 1996 Revista Tatimore Britanike, Nr. 3, 212.

DUTY SUSPENSION – PEZULLIM DETYRIMI

Sipas sistemit të pezullimit të detyrimit, detyrimi mbi mallrat me akcizë pezullohet, d.m.th. pagesa e detyrimit shtyhet, për shembull në kohën që mallrat prodhohen ose transportohen, në mënyrë që tregtarëve t'u jepet mundësia për ta paguar detyrimin sa më afër kohës së shitjes së mallrave. Sistemi përdoret brenda BE-së për të lehtësuar eksportet e mallrave të çliruar nga detyrimi jashtë BE-së (si një alternativë e pagesës së detyrimit fillimisht dhe pastaj kërkimit të rimbursimit të saj në eksport) ose për të mundësuar importimin e mallrave pa e paguar detyrimin kur mallrat nuk hidhen menjëherë në qarkullim të lirë për konsum të brendshëm (për shembull, kur synohet ri-eksportimi i tyre). Sistemi përdor magazinat e autorizuara.

ECONOMIC OWNERSHIP – PRONËSI EKONOMIKE

Shprehje që përdoret shpesh për të përcaktuar konceptin e pronësisë përfituese. Përdoret veçanërisht në kontekstin e qiradhënies për t'iu referuar situatës kur qiraja i transferon gjithë rreziqet dhe përfitimet e pronësisë tek qiramarrësi ndërsa qiradhënësi mban pronësinë ligjore. Qiramarrësi quhet pronari ekonomik i aktivitetit të dhënë me qira.

EFFECTIVE CENTRE OF MANAGEMENT – QENDËR EFEKTIVE E MENAXHIMIT

Koncept i përdorur në kontekstin e tatimit të kapitalit në Bashkimin Europian. Për shembull, transaksionet që janë subjekt i tatimit të kapitalit mund të taten vetëm në Shtetin Anëtar në të cilin qendra efektive e menaxhimit të shoqërisë ka vendndodhjen në momentin e kryerjes së transaksionit.

EFFECTIVE DATE – DATË EFEKTIVE

Kjo datë është me rëndësi të veçantë për marrëveshjet tatimore dhe i referohet datës kur marrëveshja ose dispozita të caktuara të saj bëhen vepruese, d.m.th. data në të cilën dispozitat e marrëveshjes marrin efekt. Kjo datë duhet të dallohet nga data e hyrjes në fuqi, d.m.th. data në të cilën dispozitat e tij marrin fuqi ligjore, ose në të cilën lindin detyrimet ligjore ndërmjet shteteve kontraktuese. Në përgjithësi marrëveshjet tatimore marrin efekt në fillim të vitit që pason vitin në të cilin marrëveshja hyn

në fuqi. Megjithatë, në disa raste, një marrëveshje ose disa nga dispozitat e tij mund të kenë efekt prapaveprues, d.m.th. fillojnë të aktivizohen para hyrjes në fuqi të marrëveshjes.

EMPLOYER – PUNËDHËNËS

Përkufizimi i punëdhënësit në ligjin vendas ndryshon nga njëri vend në tjetrin dhe mund gjithashtu të ndryshojë sipas llojit të tatimit të veçantë të përfshirë. Për shembull, një përkufizim i gjerë i ligjit vendas për punëdhënësin si personi që ka detyrimin për të mbajtur tatimin ndeshet zakonisht në kontekstin e tatimit mbi pagën. Një dallim i përgjithshëm mund të bëhet ndërmjet një punëdhënësi dhe një kontraktori, ku i pari hyn në një kontratë punësimi dhe i fundit hyn në një kontratë për shërbime me individët e interesuar. Në një kontekst ndërkombëtar (marrëveshje tatimore), kontrata e punësimit zakonisht konsiderohet si një kontratë për furnizimin e shërbimeve personale të varura ndërsa kontrata e shërbimeve konsiderohet si një kontratë për furnizimin e shërbimeve personale të pavarura. Faktorët që konsiderohen të rëndësishëm në përcaktimin nëse ka një marrëdhënie punësimi përfshijnë shkallën e kontrollit të ushtruar mbi personin që furnizon shërbimet dhe integrimin e këtij të fundit në biznesin e përdoruesit të shërbimeve. Në kontekstin e shërbimeve personale të varura, Komentari i Modelit të OECD-së e përcakton punëdhënësin si “personin që gëzon të drejtat mbi produktin e punës dhe që mban përgjegjësitë dhe rreziqet përkatëse”. Megjithatë, sipas Modelit të OECD-së edhe faktorë të tjerë mund të jenë të rëndësishëm, duke përfshirë autoritetin për të udhëzuar punëtorin dhe kontrollin e ushtruar mbi vendin e punës. Ky nënkupton një dallim (që gjendet gjithashtu në disa përkufizime në ligjet vendase) ndërmjet punëdhënësit “formal” dhe punëdhënësit “ekonomik” (ose, në terminologjinë e OECD-së, “real”). Komentari i Modelit të OECD-së sugjeron që ky dallim do të zbatohet vetëm në rastet e abuzimit të dispozitës së marrëveshjes përkatëse, veçanërisht në kontekstin e “pajtimin ndërkombëtar të punës”. Megjithatë, disa vende mbrojnë pikëpamjen që mund të bëhet dallim edhe në rastin e dërgimit të përkohshëm në mirëbesim të personelit jashtë kufirit.

Bibliografi: Neni 15 i Modelit të OECD-së; “Çështje tatimore lidhur me pajtimin ndërkombëtar të punës”, në Prirjet në tatimin ndërkombëtar, OECD, 1985.

EMPLOYMENT INCOME – TË ARDHURA NGA PUNËSIMI

Kategori e të ardhurave personale që mund të përfshijnë pagat, rrogat, bonuset, lehtësitë (reduktimet), kompensimet për humbjen e vendit të punës, pensionet dhe përfitime të caktuara nga sigurimet shoqërore. Shprehja “të ardhura nga punësimi” u përdor fillimisht në vitin 2000 në Modelin e OECD-së për të zëvendësuar shprehjen “shërbime personale të varura”.

ENFORCEMENT – MASË SHTRËNGUESE

Veprim i ndërmarrë nga organet tatimore për të siguruar që një tatimpagues ose tatimpagues i mundshëm të veprojë në përputhje me ligjet tatimore, p.sh. të dorëzojë një deklaratë ose llogari tatimore ose të japë informacionin përkatës, dhe të paguajë ose vërtetojë pagesën e bërë për tatimin që duhet paguar. Mjetet shtrënguese përfshijnë dënime për mosdorëzimin e deklaratave tatimore, kamatëvonesat e vendosura për pagesa të vonuara të tatimit, ndjekje penale në rastet e evazionit ose mashtrimit, etj.

ENTERPRISE – NDËRMARRJE

Termi ndërmarrje (ose ekuivalenti i tij gjuhësor) përdoret në ligjet vendase të një sërë vendesh (kryesisht të së drejtës civile) dhe mund të barazohet me termin biznes. Përdoret gjithashtu në marrëveshjet tatimore dhe, në kontekstin e Modelit të OECD-së, është sugjeruar që termi do të thotë si biznes ashtu edhe organizatë biznesi. Sipas komentareve të Modelit të OECD-së, termi duhet të interpretohet sipas ligjeve vendase të shteteve kontraktuese.

Bibliografi: Neni 3 i Modelit të OECD-së; K. van Raad, "Termi "ndërmarrje" në konventat model të tatimit të dyfishtë – shtatëdhjetë vjet konfuzion", 1994 Ndërtatim 10, 491.

EQUITY – DREJTËSI (BARAZI) (PJESËMARRJE)

(1) Një sistem jurisprudence i krijuar nga gjyqtari, në dallim nga e drejta zakonore, fillimisht administruar nga Gjykata e Lartë Angleze e Kancelarisë. Drejtësia e dhënë nga gjyqtari bazohet në parimet e drejtësisë së paanshme dhe të rreptë; u zhvillua si një sistem korrektimi i ligjit, duke ofruar zgjidhje në rastet kur e drejta zakonore ishte shumë e ngurtë ose kur zgjidhja e së drejtës zakonore ishte e pamjaftueshme.

Gjykatat e së drejtës zakonore ishin të autorizuara për të dhënë vetëm para dëmshpërblimi, d.m.th. ato nuk mund të urdhëronin mjete të tjera lehtësie (p.sh. të urdhëronin një person për të mos bërë diçka), edhe pse dëmshpërblimet në para nuk ishin mjete i përshtatshëm në çdo rast. Gjykata e Kancelarisë u themelua për trajtimin e këtyre çështjeve. Ndërsa gjykatat e së drejtës zakonore bazoheshin në vendime të mëparshme për zgjidhjen e mosmarrëveshjeve (d.m.th. mbi precedentë), gjykatat e drejtësisë së dhënë nga gjyqtari bazoheshin në parimet dhe maksimat e drejtësisë – rregulla që bazohen në të drejtat morale dhe drejtësinë natyrale. Një nga arritjet më të rëndësishme të drejtësisë së dhënë nga gjyqtari ishte krijimi i ligjit të kujdestarive.

Në jurisprudencën moderne angleze, megjithatë, drejtësia e dhënë nga gjyqtari nuk është më aq novatore sa në të kaluarën. Në Shtetet e Bashkuara dallimi ndërmjet rasteve të së drejtës zakonore dhe rasteve të drejtësisë së dhënë nga gjyqtari është fshirë – ato janë konsoliduar dhe një gjykatë mund të dëgjojë të dy llojet e çështjeve. Koncepti çoi në parimin e pronësisë me pjesëmarrje, një koncept i ngjashëm me pronësinë e përfituesit në një kujdestari.

(2) Termi gjithashtu përdoret për t'iu referuar masës së interesit ekonomik të një personi mbi një aktiv të veçantë. Për shembull, në rastin e një shtëpie me vlerë 30.000, e cila është e ngarkuar me barrë hipotekore për 20.000, individi mund të thuhet se ka një pjesëmarrje mbi shtëpinë prej 10.000.

(3) Një parim i doktrinës ekonomike-fiskale sipas së cilës tatimi duhet të vendoset drejtësisht si ndërmjet tatimpaguesve të ndryshëm (drejtësi (barazi) individuale) ashtu edhe ndërmjet juridiksioneve konkurruese ("drejtësi ndërjuridiksionale").

EQUITY CAPITAL – KAPITAL AKSIONER (KAPITAL I VET)

Termi i përdorur përgjithësisht për t'iu referuar një interesi pronësie në një shoqëri. Kuptimi mund të ndryshojë sipas kontekstit por zakonisht mbulon gjithë format e pjesëve të kapitalit. Dallimi ndërmjet kapitalit aksioner (kapital i vet) dhe kapitalit borxh mund të jetë i vështirë për t'u përshkruar, veçanërisht kur një instrument i caktuar ka tipare të të dyve. Tiparet karakteristike të kapitalit aksioner (kapital i vet) përfshijnë të drejtën mbi fitimet, mbi një pjesë përpjesëtimore të fitimeve nga likuidimi,

dhe nënshtrimin ndaj kreditorëve. Kapitali aksioner (kapital i vet) zakonisht përfaqësohet nga aksione (SHBA) ose pjesë të cilat, në varësi nga vendi i përfshirë, mund të jenë në formë të prurësit ose të regjistruar.

Krahaso: Debt capital – Kapital i huazuar

COMPANY INCOME TAX EVASION – EVAZION I TATIMIT MBI TË ARDHURAT E SHOQËRISË

Evazioni tatimor, ndryshe nga shmangia tatimore, mund të karakterizohet si veprim i paligjshëm me dashje, ose veprim që ka të bëjë drejtpërsëdrejti me një shkelje të ligjit tatimor, për t'i shpëtuar pagesës së tatimit. Evazioni tatimor përgjithësisht shoqërohet nga dënime që mund të jenë, por jo në çdo rast, me natyrë penale. Raportimi me dashje më pak i të ardhurës së tatueshme përgjithësisht konsiderohet si shembull i evazionit tatimor. Në vende frengjisht-folëse termi “evazion” përdoret më tepër për t'iu referuar konceptit të shmangies tatimore, ndërsa për t'iu referuar konceptit të evazionit tatimor përdoret termi “mashttrim tatimor”.

Bibliografi: Shih: Avoidance – Shmangie.

EXCHANGE OF INFORMATION – SHKËMBIM INFORMACIONI

Shprehje e përdorur përgjithësisht në kontekstin e ndihmës reciproke ndërmjet organeve tatimore për transmetimin e informacionit lidhur me tatimpaguesit. Procedurat për dhënien e kësaj ndihme zakonisht parashikohen në marrëveshjet tatimore, por mund gjithashtu të jenë subjekt i marrëveshjeve të veçanta. Ligjet vendase mund të kufizojnë natyrën dhe qëllimet për të cilat mund të shkëmbehet informacioni. Këto procedura përgjithësisht synojnë të krijojnë një ekuilibër ndërmjet mbrojtjes së të drejtave të tatimpaguesit dhe aplikimit korrekt të marrëveshjes dhe zbatimit të rregullave tatimore vendase. Informacioni mund zakonisht të jepet në tre mënyra të ndryshme: me kërkesë; automatikisht; d.m.th. në bazë të një procedure të rënë dakort më parë, p.sh. në lidhje me kategori të caktuara të ardhurash; dhe spontanisht. Informacioni mund gjithashtu të shkëmbehet në rrjedhën e një shqyrtimi tatimor të njëkohësishëm. Në prill të vitit 2002 OECD-ja nxorri një model marrëveshjeje për shkëmbimin e informacionit për çështje tatimore. Kjo marrëveshje, që paraqitet si një instrument shumëpalësh ose si model për marrëveshje dypalëshe, doli si rezultat i punës së ndërmarrë nga OECD-ja për trajtimin e konkurrencës tatimore të dëmshme.

Bibliografi: Neni 26 i Modelit të OECD-së; Direktiva e KE-së për Ndhmën Reciproke (77/799/EEC); Konventa e OECD/Këshillit të Europës në Çështje Tatimore, 1988 (Konventa e Ndhmës Administrative Reciproke); “Shkëmbimi i informacionit tatimor ndërmjet vendeve anëtare të OECD-së. Një sondazh i praktikave korrekte”, OECD, 1994.

EXCISE DUTIES – DETYRIM AKCIZE

[Excise tax (US) – Tatim akcize (SHBA)]

Një koncept i përkufizuar jorigorozisht i cili i referohet një tatimi mbi një akt ose transaksion të tillë si prodhimi, shitja, importimi, ose konsumi. Detyrimet e akcizës shpesh vendosen nëpërmjet pagesave të përdoruesit për shërbime qeveritare ose si një pagesë “rregullatore” mbi veprimtari të tilla si lojrat e fatit ose transporti ajror. Detyrimet e akcizës zakonisht vendosen mbi produkte të tilla si alkooli, duhani dhe karburantet e automjeteve. Një detyrim akcize është i ngjashëm me tatimin mbi shitjet, me dallimin

kryesor që detyrimet e akcizës përgjithësisht nuk ndryshojnë me ndryshimin e çmimit të mallit të shitur. Përkundrazi ato vendosen mbi një bazë specifike, të njësisë së peshës ose volumit, ad valorem ose mbi fitimin e nxjerrë nga shitja.

EXEMPTION METHOD – METODË E PËRJASHTIMIT

Metodë e dhënies së lehtësisë nga tatimi i dyfishtë ndërkombëtar që zbatohet në mënyrë të njëanshme ose sipas marrëveshjeve tatimore. Në përgjithësi, marrëveshjet tatimore e kufizojnë zbatimin e lehtësisë në rastet e tatimit të dyfishtë juridik. Sipas kësaj metode një vend, zakonisht vendi i rezidencës, i përjashton të ardhurat e rrjedhura nga, ose kapitalin e vendosur në, një vend tjetër. Përjashtimi përgjithësisht merr një prej dy formave, d.m.th. përjashtimi i plotë i të ardhurave ose kapitalit nga baza e tatimit, ose njohja e të ardhurave ose kapitalit vetëm për të përcaktuar tatimin mbi të ardhurat ose kapitalin e mbetur. Metoda e dytë, shpesh e quajtur “përjashtim me progresion”, përgjithësisht realizohet nëpërmjet një pakësimi përpjesëtimor të tatimit mbi totalin e të ardhurave ose kapitalit. Në rastet e shkallëve tatimore progresive efekti është përjashtimi i të ardhurave ose kapitalit në fjalë me shkallën mesatare të tatimit mbi totalin e të ardhurave ose kapitalit. Kur mbetja e të ardhurave është negative, efekti i përjashtimit me progresion mund të jetë pakësimi i humbjeve që në rast të kundërt do të ishin në dispozicion, p.sh. për t’u mbartur në vitin pasardhës. Në praktikë megjithëse vendet shpesh i përjashtojnë të ardhurat e huaja pozitive, humbjet e huaja në shumë raste janë të zbritshme.

Bibliografi: Neni 23A i Modelit të OECD-së.

EXEMPTIONS – PËRJASHTIME

Ligjet tatimore shpesh parashikojnë përjashtime të veçanta për persona, artikuj ose transaksione, etj. që në të kundërt do të ishin të tatueshëm. Përjashtimet mund të jepen për arsye shoqërore, ekonomike (p.sh. nëpërmjet nxitjeve) ose për arsye të tjera. Individët, për shembull, mund të përjashtohen nga tatimi mbi të ardhurat (si masë lehtësuese) për shkak të të ardhurave të tyre të ulta ose ata mund të gëzojnë të drejtën për një përjashtim bazuar në një shumë fikse në llogaritjen e tatimit mbi të ardhurat e tyre, d.m.th. një prag tatimor. Përjashtimet nga TVSH-ja normalisht jepen për arsye shoqërore ose përfitimi shoqëror, p.sh. shërbimet shëndetësore, shërbimet e ndihmës sociale, ato arsimore, etj. Kur mallrat ose shërbimet përjashtohen nga TVSH-ja, furnizuesi përgjithësisht nuk ka të drejtë ta zbrisë TVSH-në e kreditueshme në lidhje me mallrat dhe shërbimet e përdorura për qëllime të kryerjes së transaksioneve të përjashtuara. Sipas TMS-së australiane, përjashtimet etiketohen “furnizime me material të parë të tatuar”. Shprehja “përjashtim” gjithashtu përdoret si ekuivalent i transaksioneve zero përqind. Kur furnizimet janë me zero përqind ose, në terminologjinë australiane, pa TMS (tatim mbi mallra dhe shërbime), furnizuesi ka të drejtën ta zbrisë TVSH-në e kreditueshme në lidhje me mallrat dhe shërbimet e përdorura për qëllimin e kryerjes së transaksioneve zero përqind (përjashtim me të drejtën për zbritjen e TVSH-së së kreditueshme).

EXPENSES – SHPENZIME

Shpenzimet e kryera për qëllime të krijimit të të ardhurave të tatueshme mund të jenë të zbritshme gjatë llogaritjes së të ardhurave të tatueshme. Shumë vende bëjnë dallim ndërmjet shpenzimeve për krijimin e të ardhurave, të cilat janë aktualisht të zbritshme, dhe shpenzimeve kapitale, të cilat mund të zbriten (nëse është rasti) vetëm nëpërmjet amortizimit. Bëhet dallim edhe ndërmjet shpenzimeve

personale dhe shpenzimeve të kryera për qëllimin e krijimit të të ardhurave në fjalë (zakonisht të ardhurat nga punësimi). Shpesh është e vështirë të bëhet dallim ndërmjet këtij lloji shpenzimi. Mund të parashikohen rregulla të veçanta për të përcaktuar zbritshmërinë e shpenzimeve “të përzjera”, d.m.th. të cilat janë bërë pjesërisht për qëllime personale. Shpenzimet e punësimit shpesh mund të rimbursohen pa tatim (në disa raste edhe kur shpenzimet korresponduese, nëse të mbartura nga punonjësi, nuk do të ishin të zbritshme). Në disa raste, për disa lloje shpenzimesh, mund të jepet një zbritje për një shumë fikse, përveç kur mund të provohen shpenzime më të larta. Në vend të mosnjohjes së disa shpenzimeve (p.sh. për pritje e përcjellje), disa vende mund të vendosin një tatim mbi këto shpenzime.

FINAL TAX – TATIM PËRFUNDIMTAR

Termi përdoret për të përshkruar të ardhurat që janë subjekt i tatimit të mbajtur në burim dhe që nuk përfshihen në të ardhurat për qëllime të llogaritjes së tatimit me shkallë progresive. Tatimi i mbajtur në burim përfaqëson kështu detyrimin tatimor përfundimtar të tatimpaguesit në lidhje me të ardhurat në fjalë. Tatimi i mbajtur në burim për pagesa të tilla si dividendë, interes, ose honorare/qira të shfrytëzimit të nëntokës (royalties) që u paguhen jorezidentëve shpesh përfaqëson një tatim përfundimtar në lidhje me detyrimin tatimor të marrësit në vendin që vendos tatimin (një tatim shtesë mund të jetë ende i pagueshëm në vendin e rezidencës së marrësit).

FINANCE LEASE – QIRA FINANCIARE

[Conditional sale lease – Qira e kushtëzuar me shitje]

Ky term mund të përcaktohet në mënyra të ndryshme në juridiksione të ndryshme. Megjithatë, në përgjithësi një qira financiare ka të bëjë me një marrëveshje qiraje për të financuar blerjen e aktiveve nga qiramarrësi sipas së cilës qiradhënësi është përgjegjës për mirëmbajtjen, tatimet dhe sigurimin. Testi i përdorur në shumë juridiksione (i cili pasqyron Standardin Ndërkombëtar të Kontabilitetit 17 (SNK 17) është fakti nëse rreziqet dhe përfitimet e pronësisë mbahen nga qiramarrësi. Teste të tjera përfshijnë nëse qiraja është e jashtmeanullueshme, një krahasim ndërmjet kohëzgjatjes së qirasë dhe jetëgjatësisë së përdorimit të aktivitetit, ose ndërmjet vlerës aktuale të pagesave minimale të qirasë dhe vlerës së tregut të aktivitetit në fillim të qirasë, ose nëse vlera e mbetur në fund të periudhës së qirasë garantohet nga qiramarrësi. Rëndësia për qëllime tatimore nëse një qira konsiderohet qira financiare qëndron në faktin që në disa vende qiramarrësi trajtohet si pronar për qëllime tatimore (dhe për pasojë gëzon p.sh. të drejtën e zbritjeve për amortizimin). Karakteristikat e një qiraje financiare për qëllime tatimore nuk janë domosdoshmërisht të njëjta me ato për qëllime kontabiliteti.

Krahaso: Operating lease – Qira operacionale

FINANCIAL INSTRUMENT – INSTRUMENT FINANCIAR

Instrumentet financiare mund të ndahen në dy lloje (OECD): instrumente bazë (ose primarë) dhe derivativë. Kategoria e parë përfshin instrumente borxhi dhe pjesëmarrjeje ndërsa kategoria e instrumenteve derivativë konsiderohet ta nxjerrë vlerën e tyre nga instrumentet bazë. Instrumentet bazë (primarë) mund të marrin një sërë formash, duke përfshirë obligacione me rrezik të lartë, obligacione me zbritje të lartë, letra me vlerë tregtare, etj. Dallimi ndërmjet instrumenteve të borxhit dhe pjesëmarrjes mund të mos jetë gjithmonë i qartë, duke çuar kështu në zhvillimin e instrumenteve financiare hibride. Dallimi ndërmjet instrumenteve financiare primare dhe derivative mund gjithashtu

të jetë i paqartë dhe ndonjëherë mund të preferohen klasifikime të tjera, p.sh. në lidhje me funksionin e instrumenteve të ndryshme (si transferimi i rrezikut të çmimit, transferimi i rrezikut të kredisë, rritjes së likuiditetit, krijimit të kreditit ose krijimit të pjesëmarrjes). Gjithashtu bëhet dallim ndërmjet instrumenteve financiare të “reja” dhe llojeve të tjera (OECD) për t’iu referuar instrumenteve që ose janë të rinj në vetvete, përdorimi i të cilëve është shpeshtuar në mënyrë të konsiderueshme me kalimin e viteve, ose përdorimi i të cilave ka ndryshuar me kalimin e viteve. Dy format e fundit mund të quhen më saktë instrumente financiare “novatore”.

Bibliografi: OECD “Tatimi i instrumenteve të reja financiare”, 1994; V. Thuronyi, “Tatimi i instrumenteve të reja financiare”, Shënime Tatimore Ndërkombëtare, 15 tetor 2001, 261.

FISCAL NEUTRALITY – NEUTRALITET FISKAL

[Efficiency – Efiçencë]

Koncept i financës publike që do të thotë që vendimet ekonomike duhen marrë pavarësisht nga pasojat tatimore. Me fjalë të tjera, konsideratat tatimore duhet të jenë të papërfillshme për zgjedhjen ndërmjet formave të ndryshme të investimit ose të organizimit të biznesit. Neutraliteti fiskal nënkupton që nga zgjedhja e një forme të veçantë investimi ose organizimi të biznesit nuk lindin avantazhe sepse të ardhurat e krijuar në analizë të fundit do të jenë subjekt i së njëjtës shumë tatimi.

FISCAL STABILITY – STABILITET FISKAL

Shprehje e përdorur në kontekstin e skemave për mbrojtjen e investitorëve kundër ndryshimeve të paparashikuara tatimore, veçanërisht në sektorin e nxjerrjes së mineralit. Për këtë arsye klauzolat ose kontratat e stabilitetit fiskal mund të shihen si një lloj nxitjeje investimesh që jepet nga qeveria për të minimizuar rrezikun e investitorit në projekte afatgjata, të përmasave të mëdha, të rëndësishme. Këto skema janë të formave të ndryshme. Një metodë është “ngrirja” e sistemit tatimor në kohën e lidhjes së marrëveshjes së investimit. Një tjetër metodë është garantimi i barrës tatimore duke dhënë trajtim kompensues për rritjet në një tatim të veçantë. Skemat e stabilitetit tatimor mund të jenë asimetrike në kuptimin që investitorët janë të mbrojtur kundrejt rritjeve tatimore ndërkohë që përfitojnë nga uljet e tatimeve. Ato mund gjithashtu të jenë të njëanshme në kuptimin që zbatohen vetëm për tatime të caktuara.

FIXED BASE – BAZË FIKSE

Termi bazë fikse zakonisht përdoret në marrëveshje tatimore si një lidhje fizike që justifikon tatimin nga shteti i burimit të shërbimeve personale të pavarura. Termi u hoq nga Modeli i OECD-së në 2000 pas shfuqizimit të nenit për shërbimet personale të pavarura dhe është zëvendësuar nga koncepti i selisë së përhershme. Ndryshe nga koncepti seli e përhershme, termi “bazë fikse” normalisht nuk përcaktohej në marrëveshje dhe çështja se në ç’skallë të dy termat kanë të njëjtin kuptim është e debatueshme.

Bibliografi: E. Michaux, “Një analizë e nocionit “bazë fikse” dhe marrëdhënia e tij me nocionin “seli e përhershme” në Modelin e OECD-së”, Intertatimi 3 1987, 68.

FIXED PLACE OF BUSINESS – VEND FIKS I BIZNESIT

Koncepti vend fiks i biznesit është një nga dy variantet më të përdorshme në marrëveshjet tatimore të

konceptit seli e përhershme, ndërsa varianti tjetër është seli e përhershme agjencie. Dy elementët e shprehjes “fiks” dhe “vend biznesi” kanë ngjallur shumë diskutime dhe hapur çështje gjyqësore në vende të ndryshme. Në përgjithësi, kuptimi i një vendi biznesi mund të shtrihet përtej kuptimit tradicional të shprehjes, nga lokalet e biznesit (si zyrë ose fabrikë) tek makineritë dhe pajisjet (përfshi këtu edhe pajisjet kompjuterike), ose tek një hapësirë gjeografike në dispozicion të një ndërmarrjeje të huaj. Duket se ka një marrëveshje (te paktën në nivel të OECD-së) që faqet e internetit të mos përfshihen në këtë koncept. Sipas Komentareve të OECD-së, termi “fiks” ka si kuptim fizik (vendndodhje) ashtu edhe të aspektit kohor në atë që duhet të ketë një “lidhje ndërmjet vendit të biznesit dhe një pike gjeografike të caktuar” si edhe një “farë shkalle përhershmërie, d.m.th. “nuk është thjesht me natyrë të përkohshme”.

Bibliografi: Neni 5 i Modelit të OECD-së; J. Nitikman, “Kuptimi i “selisë së përhershme” në Marrëveshjen Model të SHBA-së të Tatimit mbi të Ardhurat të vitit 1981 (Pjesa 1)”, Revista e Tatimit Ndërkombëtar, Vol 15:2, 159; B. Larking, “Rëndësia e të qënit i përhershëm”, Buletin për Dokumentacionin Fiskal Ndërkombëtar, Qershor 1998, 266.

FLAT-RATE TAXATION – TATIM ME SHKALLË FIKSE (TATIM I SHESHTË)

Tatimi me shkallë fikse ndodh kur zbatohet një shkallë e vetme tatimi (ndonjëherë quajtur edhe shkallë përpjesëtimore) pavarësisht nga shuma e të ardhurave. Një sistem me shkallë fikse ose shkallë përpjesëtimore karakterizohet nga fakti që shkalla marginale e tatimit është e barabartë me shkallën mesatare të tatimit. Një tatim me shkallë fikse përgjithësisht konsiderohet si tatim regresiv. Tatimi me shkallë fikse zbatohet më shpesh mbi shoqëritë se sa mbi individët. Sipas skemave të TVSH-së me shkallë fikse, biznesi i vogël përjashtohet nga sistemi normal i TVSH-së sepse nuk gëzon të drejtën për të zbritur TVSH-në e kreditueshme. Nga ana tjetër, biznesi i vogël paguan vetëm TVSH-në e zbatueshme me shkallë (fikse) të reduktuar.

Krahaso: Progressive income tax – Tatim progresiv mbi të ardhurat

FLAT TAX – TATIM I SHESHTË

Një sistem tatimi që, në formën e tij më ekstreme, do të ndalonte gjithë përjashtimet, zbritjet dhe kreditimet dhe do të vendoste një shkallë të vetme “të sheshtë” të tatimit mbi të ardhurat bruto.

FORCE OF ATTRACTION – FORCË TËRHEQËSE

Parim sipas të cilit një vend mund të tatojë një shoqëri të huaj në lidhje me të ardhurat që ndërmarrja nxjerr në atë vend nëqoftëse ndërmarrja ka në atë vend një seli të përhershme, pavarësisht nëse ato të ardhura janë nxjerrë ose kanë qënë ekonomikisht të lidhura me selinë e përhershme. Koncepti mund të zbatohet edhe për tatimin e kapitalit. Modeli i OECD-së e kundërshton përdorimin e kësaj metode ndaj ajo nuk zbatohet shpesh në praktikë. Një sërë vendesh megjithatë zbatojnë një formë të kufizuar të parimit (i quajtur shpesh “forcë e kufizuar tërheqëse”). Sipas këtij parimi (që mbështetet nga Modeli i OKB-së) të ardhurat që nuk nxirren nga selia e përhershme mund të taten përsëri në vendin ku ndodhet selia e përhershme nëqoftëse ato të ardhura lidhen me shitjet nga ndërmarrja e huaj në atë vend të mallrave ose furnizimeve të të njëjtit lloj ose të ngjashme me ato të shitura nëpërmjet selisë së përhershme, ose të veprimtarive të tjera të biznesit të kryera në atë vend të të njëjtit lloj ose të

ngjashme me ato të kryera nëpërmjet selisë së përhershme.

FOREIGN EXCHANGE GAIN AND LOSS – HUMBJE DHE FITIM NGA KËMBIMI VALUTOR

Humbjet dhe fitimet nga këmbimi i valutës së huaj lindin në lidhje me aktivet dhe pasivet e llogaritura në një valutë të ndryshme nga valuta në të cilën mbahen llogaritë e personit, dhe shkaktohen nga luhatjet në vlerën e dy valutave në lidhje me njëra tjetrën. Për shembull, nëqoftëse një aktiv blihet me valutë të huaj dhe më vonë shitet për të njëjtën shumë të të njëjtës valutë të huaj, një fitim ose humbje mund të çfaqet në llogaritë falë një ndryshimi në kursin e këmbimit gjatë periudhës së pronësisë.

Ligjet tatimore të shumicës së vendeve parashikojnë trajtimin tatimor të këtyre fitimeve dhe humbjeve, megjithëse ka variante të shumta lidhur me afatet dhe njohjen. Problemet tipike që dalin në lidhje me këto fitime dhe humbje përfshijnë: nëse ato do të trajtoheshin si fitime ose humbje kapitali ose si të ardhura, dhe nëse ato do të njiheshin për qëllime tatimore vetëm në realizim, ose nëse vlera e aktiveve dhe pasiveve të llogaritura në valutë të huaj do të konvertohej në valutën kontabël për qëllime tatimore në çdo datë kontabël.

Bibliografi: “Pasojat tatimore të fitimeve dhe humbjeve nga këmbimi valutor”, Çështje në Tatimet Ndërkombëtare, Nr. 3, OECD, 1988.

FOREIGN-SOURCE INCOME – TË ARDHURA ME BURIM TË HUAJ

[Overseas income – Të ardhura nga përtej detit]

Term i përdorur në veçanti në kontekstin e masave të lehtësisë së tatimit të dyfishtë që i referohet të ardhurave origjina e të cilave është jashtë vendit të rezidencës së tatimpaguesit. Këto të ardhura zakonisht përjashtohen nga tatimi në vendin e rezidencës së tatimpaguesit ose, kur mbi të është zbatuar tatim i huaj, tatimpaguesi mund të gëzojë të drejtën për kreditim tatimi. Testi për të përcaktuar nëse e ardhura është me burim të huaj ndryshon nga njëri vend në tjetrin dhe mund të varet nga fakti nëse çështja ka lindur në kontekstin e një marrëveshjeje tatimore.

FOREIGN TAX CREDIT LIMITATION – KUFIZIMI I KREDITIMIT TË TATIMIT TË HUAJ

Shuma e kreditimit të një tatimi të huaj mund të jetë subjekt i kufizimeve të ndryshme në varësi të vendit përkatës. Për shembull, kreditimi mund të kufizohet deri në shumën e tatimit vendas që do të ishte vendosur mbi të ardhurat me burim të huaj nëqoftëse nuk do të ishte dhënë kreditim për tatimin e huaj ose, nëqoftëse është më i ulët, shumën e tatimit të huaj mbi ato të ardhura (“kreditim i zakonshëm”). Një kreditim i zakonshëm mund të dallohet nga një kreditim i plotë, ku tatimi mbi të ardhurat e huaja mund të zbritet nga tatimi vendas mbi të ardhurat e çdo lloji. Në mënyrë të ngjashme, ai mund të jetë subjekt i kufizimit për vend, ose kufizimit burim për burim ku kreditimi nuk mund të tejkalojë tatimin mbi të ardhurat vendase të llogaritura për të ardhurat nga një vend i huaj i veçantë, ose një burim i veçantë, sipas rastit. Një variacion i këtij të fundit është kur kreditimi kufizohet në tatimin vendas në lidhje me një kategori të caktuar të ardhurash që është subjekt i një tatimi të huaj, p.sh. nëpërmjet shportave të kreditimit të tatimit të huaj. Kreditimi mund të jetë subjekt i një kufizimi të përgjithshëm ku totali i kreditimit të tatimit të huaj nuk mund të tejkalojë tatimin vendas mbi totalin e të ardhurave me burim të huaj. Si pasojë e këtij të fundit, tatimi i huaj nuk mund të përdoret për të pakësuar tatimin vendas mbi të ardhurat nga burime të brendshme.

FRAUD – MASHTRIM

Mashtrimi tatimor mund të konsiderohet si një formë e evazionit tatimor me dashje që përgjithësisht është i dënueshëm me ligj. Termi përfshin situata kur dorëzohen deklarata të falsifikuara me dashje, krijohen dokumente të falsifikuara, etj. Sanksionet mund të përfshijnë dënime civile ose penale. Në vende frengjishtfolëse termi “evazion” përdoret për t’iu referuar konceptit të shmangies së tatimit, ndërsa termi “mashtrimi tatimor” përdoret për t’iu referuar konceptit të evazionit tatimor.

FRINGE BENEFITS – PËRFITIME SUPLEMENTARE (ZAKONISHT NE NATYRE)

Kompensim ose përfitime që u shtohen pagave ose rrogave normale. Përfitimet suplementare mund të jepen në formën e një pagese në para, p.sh. bonus pushimi, pension i lirë, pagesë udhëtimi, etj. ose në formën e përfitimeve në natyrë, p.sh. banesë pa pagesë, automjet pa pagesë, hua me interes të ulët, etj.

Shumica e vendeve i trajtojnë përfitimet suplementare sipas legjislacionit të tyre të tatimit mbi të ardhurat, megjithëse disa vende (p.sh. Australia, Zelanda e Re) kanë një tatim të veçantë mbi përfitimet suplementare për bizneset. Megjithëse shumica e vendeve e tatojnë përfitimin e automjetit ose banesës së dhënë nga punëdhënësi pa pagesë, trajtimi tatimor i përfitimeve të tjera suplementare ndryshojnë në mënyrë të konsiderueshme.

Një nga çështjet kryesore në tatimin e përfitimeve suplementare është përcaktimi i çmimeve për këto përfitime, për të cilat janë përdorur një sërë metodash: vlera e tregut, vlera e përcaktuar nga organet tatimore, vlera për punonjësin ose kosto për punëdhënësin.

Bibliografi: “Tatimi i përfitimeve suplementare të punonjësve”, IFA Seri të seminarit të Kongresit, Vol 18b, Kluwer, 1993.

FRONTIER WORKER – PUNONJËS KUFITAR

[Cross-border worker – Punonjës ndërkuftar]

Për qëllime tatimore, një punonjës kufitar është një person veprimtaritë normale të punësimit të të cilit kryhen në një vend ndërsa vendbanimi i tij (d.m.th. rezidenca) është në një vend tjetër. Në praktikë, këta individë jetojnë në zonën kufitare të të dy vendeve. Në lidhje me këta punonjës mund të lindin probleme të tatimit të dyfishtë pjesërisht lidhur me faktin se cili nga të dy vendet mund të tatojë të ardhurat nga punësimi dhe pjesërisht lidhur me faktin e të drejtës së individit për lehtësi personale dhe zbritjet në vendin e punësimit për arsye mosdiskriminimi ose të ngjashme.

Rregulli i përgjithshëm, sipas të cilit të ardhurat nga punësimi duhen tatuar vetëm në vendin ku ushtrohet punësimi, shpesh mendohet se është i padrejtë në këto rrethana sepse punonjësi përfiton, në një masë të madhe, nga përfitimet në vendin e tij të rezidencës pa paguar tatime mbi të ardhurat në atë vend, dhe sepse trajtimi tatimor i punonjësve kufitarë mund të jetë më pak i favorshëm se trajtimi tatimor i rezidentëve në atë vend.

Për zgjidhjen e këtij problemi janë miratuar marrëveshje me zgjidhje të ndryshme. Sipas disa marrëveshjeve, të ardhurat nga punësimi tatohen vetëm në vendin e rezidencës, d.m.th. efektivisht përjashtohen nga tatimi në vendin e burimit. Marrëveshje të tjera parashikojnë që të ardhurat mund të tatohen në vendin e burimit me kusht që vendi i burimit t’i paguajë vendit të rezidencës një përqindje të

të ardhurave nga ky tatim. Ndërsa marrëveshje të tjera lejojnë tatimin në vendin e burimit nëqoftëse një përqindje e caktuar e të ardhurave ndërkombëtare të punonjësit përbëhet nga të ardhurat nga punësimi në vendin e burimit.

Shih gjithashtu: Discrimination – Diskriminim

GIFT TAX – TATIM MBI DHURIMIN

[Donation duty – Detyrim mbi dhurimin; Gift duty – Detyrim mbi dhurimin]

Në shumë vende transferimi i pajustificuar i pasurisë gjatë jetës së dhuruesit (në dallim nga transferimi me vdekjen e pronarit) është subjekt i tatimit mbi dhurimin. Tatimi shpesh vendoset me shkallë progresive që mund të ndryshojë sipas marrëdhënies së dhuruesit me pranuesin e dhurimit. Tatimi zakonisht vendoset mbi bazën e vlerës së një dhurate të vetme ose grupi dhuratash gjatë një periudhe të caktuar kohe. Funkcioni kryesor i një tatimi dhurimi është mbështetja e (ose parandalimi i shmangies) tatimeve mbi trashëgiminë ose pasurinë e personit të vdekur. Kështu të dy llojet e tatimit shpesh kanë tipare të ngjashme (p.sh. lidhur me shkallët dhe përjashtimet) dhe zakonisht janë shumë të integruar. Disa vende, megjithatë, vendosin tatim mbi shtimet e kapitalit (mbi dhuruesin) për dhurata pavarësisht nga marrëdhënia ndërmjet dhuruesit dhe pranuesit të dhurimit.

GLOBAL FORMULARY APPORTIONMENT METHOD – METODË E SHPËRNDARJES GLOBALE ME FORMULË

Kjo metodë përkufizohet nga OECD-ja si “metodë për transferimin e fitimeve globale të një grupi shoqërisht shumëkombëshe (SHSHK) në bazë të konsoliduar ndërmjet subjekteve të lidhura në vende të ndryshme në bazë të një formule të paracaktuar”. Përbërja e formulës ndryshon nga një juridiksion në tjetrin, por normalisht merr parasysh elementë të tillë si pasuria, borderoja, shitjet, kapitali, ose shpenzimet e secilit anëtar të SHSHK-së. Kjo metodë (e quajtur shpërndarje e formuluar ose shpërndarje me formulë) zbatohet në kontekstin e sistemit tatimor të njësuar të përdorur në disa shtete në Shtetet e Bashkuara të Amerikës. OECD-ja nuk e favorizon këtë metodë me argumentin që ajo nuk jep rezultate në përputhje me parimin e vlerës së tregut dhe nuk zbatohet gjerësisht. Një metodë e ngjashme ndonjëherë zbatohet në lidhje me atribuimin e fitimeve brenda një ndërmarrjeje tek një seli e përhershme. Kjo metodë është justifikuar në rrethana të caktuara sipas Modelit të OECD-së me kusht që rezultatet të jenë në përputhje me parimin e vlerës së tregut.

Bibliografi: Direktiva të OECD-së për Transferimin e Çmimit.

GOODWILL – EMËR I MIRË

Aktiv i patrupëzuar që konsiston në vlerën e kapacitetit për të fituar, vendit, organizimit të marketingut, reputacionit, klientelës, etj. të një tregtie ose biznesi. Emri i mirë mund të transferohet për një vlerë tek një sipërmarrës tjetër me shitjen e biznesit si një biznes i suksesshëm. Metodatat e përdorura për vlerësimin e emrit të mirë të përfutur dhe mënyra në të cilën amortizimi i tij mund të merret parasysh për qëllime tatimore ndryshon nga njëri vend në tjetrin. Emri i mirë i vetë-krijuar shpesh nuk është i amortizueshëm.

GRANDFATHER CLAUSE – KLAUZOLË ME FUQI PRAPAVEPRUESE

Term popullor për një dispozitë në një statut ose rregulla të tjera sipas së cilës raste të caktuara

pranohen me koncesion nga mbulimi i kësaj të fundit, zakonisht për njohjen e fakteve ose rrethanave ekzistuese në kohën kur aktivizohen rregullat në fjalë. Klauzolat prapavepruese ndeshen në kontekstin e ndryshimeve në rregullat ekzistuese dhe lejojnë përdorimin e rregullave ekzistuese për një periudhë kohe të caktuar.

GROSS PROFIT – FITIM BRUTO

Fitimi bruto (ose fitimet bruto) nga një transaksion biznesi, në kontekstin e transferimit të çmimit, përcaktohet nga OECD-ja si “shuma e llogaritur duke zbritur nga e ardhura bruto e transaksionit blerjet e alokuara ose kostot e prodhimit të shitjeve, me saktësimin e duhur për shtimet ose pakësimet e inventarit ose të gjendjes së mallrave për shitje, por pa marrë parasysh shpenzimet e tjera”. Ky term përdoret në shumë vende por përkufizimi mund të ndryshojë sipas vendit përkatës.

Bibliografi: Direktiva të OECD-së për Transferimin e Çmimit.

Krahaso: Net profit – Fitim neto; Pre-tax profit – Fitim para tatimit

GROUP TREATMENT – TRAJTIM GRUPI

[Consolidated tax return (US) – Deklaratë tatimore e konsoliduar (SHBA); Fiscale eenheid or fiscal unity (Netherlands) – Fiscale eenheid ose njësi fiskale (Hollandë); Group contribution (Finland, Norway, Sweden) – Kontribut grupi (Finlandë, Norvegji, Suedi); Group relief (e.g. Ireland, UK) – Lehtësi grupi (p.sh. Irlandë, MB); Joint taxation (Denmark) – Tatim i përbashkët (Danimarkë); Organschaft (e.g. Austria, Germany) – Organschaft (p.sh. Austri, Gjermani)]

Term informal për rregulla tatimore specifike të zbatueshme për anëtarët e një grupi shoqërisht sipas të cilave grupi, për qëllime tatimore, përgjithësisht asimilohet – në një masë më të madhe ose më të vogël – në një shoqëri të vetme. Rregullat përgjithësisht ndeshen në kontekstin e tatimit direkt por mund të zbatohen edhe për tatime të tjera, veçanërisht për TVSH-në. Mekanizmi i saktë dhe kushtet ndryshojnë nga njëri vend në tjetrin. Një shembull tipik është konsolidimi tatimor sipas të cilit, për qëllime tatimore, rezultatet e grupit konsolidohen duke eliminuar kështu transaksionet brenda shoqërisë. Regjime të tjera, më pak gjithëpërfshirëse, mund të kufizohen në trajtimin preferencial të transaksioneve të caktuara, të tilla si transferimi pa tatime i aktiveve ndërmjet anëtarëve, ose aftësia për të transferuar (ose “dorëzuar”)tribute tatimore, si p.sh. humbje (p.sh. sipas lehtësive të grupit), ndërmjet anëtarëve. Nën regjime të tjera, fitimet dhe humbjet mund të balancohen nga një shoqëri që ia kontribuon fitimet e saj një anëtari tjetër të grupit (që zakonisht është me humbje) p.sh. nëpërmjet “kontributit të grupit”.

Bibliografi: “Tatim i grupit”, IFA Cahiers de droit fiscal international, Vol. 89b, SDU, 2004.

HARMFUL PREFERENTIAL TAX REGIME (OECD) – REGJIM TATIMOR PREFERENCIAL I DËMSHËM (OECD)

Shprehje e përdorur në kontekstin e konkurrencës tatimore të dëmshme ndërmjet vendeve, me përjashtim të vendeve me pak ose pa tatime, d.m.th. të atyre vendeve që mbledhin sasi të konsiderueshme të ardhurash nga tatimi mbi të ardhurat por që sistemet tatimore të të cilave kanë tipare që çojnë në konkurrencë tatimore të dëmshme. Këto tipare përfshijnë: (i) tatimin me shkallë tatimore zero ose të ulët të të ardhurave të konsiderueshme, (ii) gardhimin mbrojtës, (iii) mungesën e transparencës, dhe (iv) mungesën e shkëmbimit efektiv të informacionit.

HARMFUL TAX COMPETITION – KONKURRENCË TATIMORE E DËMSHME

[Fiscal degradation – Degradim fiskal; Fiscal erosion – Erozion fiskal; Tax poaching – Avullim tatimi]

Konkurrenca tatimore e dëmshme merr formën e regjimeve tatimore speciale ose nxitjeve të ofruara nga vende të ndryshme për të siguruar një mjedis biznesi konkurrues në shkallë ndërkombëtare.

Fenomeni mund të konsiderohet i dëmshëm në masën që deformat vendndodhjen e biznesit dhe tregtisë, gërryen bazën tatimore të vendeve të tjera (konsiderohet edhe si kontribues në “konkurrencën që varfëron”) dhe dëmton drejtësinë, neutralitetin dhe pranimin gjerësisht shoqëror të sistemeve tatimore në tërësi.

Bibliografi: “Konkurrenca tatimore e dëmshme. Një çështje globale në lindje e sipër”, OECD, 1998; “Drejt bashkëpunimit tatimor global. Progresi në identifikimin dhe eliminimin e praktikave tatimore të dëmshme”, OECD, 2000.

HARMONIZATION OF TAX – HARMONIZIM TATIMOR

Harmonizimi tatimor është një tipar i përgjithshëm i formave të integritit ekonomik, si p.sh. bashkimet doganore ose ekonomike. Mund të thuhet se konkurrenca tatimore në një farë mënyre çon në harmonizimin “spontan” të sistemeve tatimore. Në terma të përgjithshme harmonizimi tatimor përfshin eliminimin e diferencave ose kontradiktave ndërmjet sistemeve tatimore të juridiksioneve të ndryshme ose përafrimin e këtyre diferencave ose kontradiktave me njëra tjetrën. Gjithashtu ai është përkufizuar (P. Musgrave) si “procesi i saktësimit të sistemeve fiskale kombëtare për t’u përputhur me një sërë synimesh të përbashkëta ekonomike”. Termi ndonjëherë përdoret për t’iu referuar shkallëve të ndryshme të harmonizimit, duke filluar nga shkalla më ekstreme e standardizimit të plotë të tatimeve ndërmjet juridiksioneve tatimore, d.m.th. secili juridiksion të ketë të njëjtat tatime, të njëjtat baza tatimore dhe të njëjtat shkallë (“harmonizimi i plotë”), tek masat ndërmjetëse si p.sh. kur juridiksioneve u jepet mundësia të zgjedhin ndërmjet opsioneve të ndryshme (“harmonizimi opsional”), tek zbatimi i kërkesave minimale (p.sh. një shkallë minimale tatimore) (“harmonizimi minimal”). Dy format e fundi mund të përshkruhen edhe si “përafrim” i rregullave tatimore kombëtare. Mund të bëhet gjithashtu dallim në fushën e zbatimit të harmonizimit, p.sh. ai mund të kufizohet thjesht në “koordinimin” e marrëdhënieve ndërmjet rregullave tatimore kombëtare. Në kontekstin e Bashkimit Europian, ky koordinim, nëpërmjet parimit të ndërvarësisë, është arritur në një sërë fushash, kryesisht ndërkufitare, p.sh. nëpërmjet Direktivës së Bashkimit dhe Direktivës Shoqëri Mëmë-Filial. Në ekstremin tjetër është mungesa e plotë e masave të harmonizimit (në kuptimin e mungesës së bashkëpunimit administrativ dhe jo të marrëveshjeve tatimore). Termi harmonizim mund gjithashtu të rezervohet për formën më të plotë të përshkruar më sipër.

Bibliografi: S. Cnossen, “Koordinimi tatimor në Komunitetin Europian”, Kluwer, 1987; Raport i Komitetit të Ekspertëve të Pavarur në Tatimin e Shoqërisë (Raporti Ruding), 1992; A. Martin Jimenez, “Drejt harmonizimit të tatimit të shoqërisë në Komunitetin Europian: një analizë institucionale dhe procedurale”, Kluwer, 1999; S. James, “A mund t’i harmonizojmë pikëpamjet tona për harmonizimin tatimor Europian?”, Buletin për Dokumentacionin Fiskal Ndërkombëtar, qershor 2000, 263; S. James, “Harmonizimi i tatimit europian”, Shënime Tatimore Ndërkombëtare, 28 korrik 2003, 389.

HARMONIZED TAX BASE – BAZË TATIMORE E HARMONIZUAR

Një sistem i propozuar për tatimin mbi shoqërinë sipas të cilit në gjithë Bashkimin Europian duhet

zbatuar një bazë e vetme tatimore e harmonizuar. Propozohet që rregullat e reja të zëvendësojnë rregullat vendase në fuqi. Sistemi është marrë në konsideratë në kombinim me propozime të tjera për krijimin e një baze tatimore të përbashkët për grupet e shoqërive me veprimtari në disa Shtete Anëtare. Së bashku me propozime të tjera të ngjashme sistemi krijon kushtet për eliminimin e problemeve të caktuara në transferimin e çmimit dhe lehtësimin e kompensimit të humbjeve ndërkufitare.

HEAD OFFICE EXPENSES – SHPENZIME TË ZYRËS QENDRORE

[Control costs – Kosto kontrolli]

Çështja e shpenzimeve të kryera nga zyra qendrore e një ndërmarrjeje përgjithësisht shtrohet në kontekstin nëse këto shpenzime janë të zbritshme për qëllime tatimore në vendin e rezidencës apo në vendin ose vendet ku ndërmarrja ka një seli të përhershme. Kjo çështje është zgjidhur në marrëveshjet standarde të tatimeve në mënyrë të tillë që, përgjithësisht, shpenzimet të jenë të zbritshme nëqoftëse janë kryer për qëllime të selisë së përhershme.

HEADQUARTERS TAXATION – TATIM I SELISË QENDRORE

Një term informal për t'iu referuar trajtimit tatimor special dhënë nga disa vende në lidhje me veprimtaritë e selisë. Këto veprimtari mund të kryhen ose nga një shoqëri rezidente ose një seli e përhershme e një shoqërie jorezidente në përfitim të gjithë ose të disa anëtarëve të një grupi shoqëror. Veprimtaritë mund të kryhen në bazë të centralizuar, p.sh. nga shoqëria mëmë e grupit, ose në bazë të decentralizuar, p.sh. nëpërmjet qendrave rajonale. Veprimtaritë përgjithësisht përfshijnë një element të mbikëqyrjes dhe koordinimit por mund të ndryshojnë sipas kushteve të zbatueshme për lehtësinë tatimore në fjalë. Lehtësia zakonisht merr formën e një baze tatimore të kufizuar.

IMMOVABLE PROPERTY GAINS TAX – TATIM MBI SHTIMET E VLERËS SË PASURISË SË PALUAJTSHME

Mënyra se si vendet tatojnë shtimet e kapitalit të realizuara nga shitja e pasurisë së paluajtshme ndryshon në mënyrë të konsiderueshme. Shtimet e kapitalit të realizuara nga pasuria e paluajtshme që përbën pjesë të një ndërmarrjeje biznesi mund të tatohet si e ardhur nga biznesi ose të jetë subjekt i tatimit mbi shtimet e kapitalit; këto shtime kapitali të realizuara nga individët jo brenda fushës së një biznesi mund ose të tatohen si e ardhur e zakonshme, subjekt i tatimit mbi shtimin e kapitalit, ose të përjashtohen nga tatimi.

Disa vende vendosin një tatim të veçantë mbi shtimet e kapitalit për shtimet nga pasuria e paluajtshme, ku shkalla e tatimit varet nga shuma e shtimit dhe kohëzgjatja ndërmjet përfitimit dhe shitjes së pasurisë. Ky tatim mund të vendoset në shtesë të tatimit normal ose si i vetmi tatim mbi shtimet. Legjislacioni tatimor mund gjithashtu të parashikojë që shtimet kapitale të realizuara nga shitja e aksioneve në shoqëri të pasurisë të paluajtshme të tatohen në mënyrë të ngjashme me shtimet e kapitalit mbi vetë pasurinë e paluajtshme.

IMMOVABLE PROPERTY TAX – TATIM MBI PASURINË E PALUAJTSHME

[Land tax – Tatim mbi tokën; Real estate tax – Tatim mbi pasurinë e paluajtshme; Real property tax – Tatim mbi pasurinë e paluajtshme]

Tatimi mbi pasurinë e paluajtshme është një nga llojet më të vjetra të tatimit dhe që akoma ekziston në shumicën e vendeve si tatim kombëtar ose vendor ose të dy bashkë. Një nga arsyet bazë për tatimin e

pasurisë së paluajtshme, veçanërisht në vendet në zhvillim, është inkurajimi i përdorimit më intensiv të kësaj pasurie. Në përgjithësi, tatimi vendoset mbi vlerën reale ose mbi vlerën e paragjykuar të pasurisë së paluajtshme ose mbi vlerën e qirasë (të paragjykuar) së pasurisë. Tatimi mbi pasurinë e paluajtshme përgjithësisht vendoset mbi pasuri që gjendet brenda juridiksionit tatimor, pavarësisht nga rezidenca e pronarit.

IMMOVABLE PROPERTY TRANSFER TAX – TATIM MBI TRANSFERIMIN E PASURISË SË PALUAJTSHME [Real property tax – Tatim mbi pasurinë e paluajtshme]

Tatim i vendosur mbi transaksionet e transferimit të një interesi në pasurinë e paluajtshme. Përgjithësisht është një përqindje fikse e çmimit të shitjes.

IMPUTATION SYSTEM – SISTEM ATRIBUIMI

Sistem i tatimit të shoqërisë sipas të cilit i gjithë ose një pjesë e tatimit të vendosur mbi fitimet e realizuara në nivel shoqërie mund të kreditohet kundrejt tatimit të aksionerit mbi ato fitime kur shpërndahen si dividendë, duke dhënë kështu një masë lehtësie nga tatimi i dyfishtë. Në llogaritjen e tatimit të aksionerit dividendi neto ritotalizohet me shumën e tatimit në nivel shoqërie për t'u kredituar. Tatimi i aksionerit për këtë shumë të ritotalizuar pakësohet paskëta me shumën e kreditimit. Kur gjithë niveli i tatimit të shoqërisë është i kreditueshëm, sistemi quhet si atribuim i plotë dhe kur vetëm një pjesë është e kreditueshme, sistemi quhet si atribuim i pjesshëm. Kur shuma e kreditimit varet nga tatimi faktik, që paguhet mbi fitimet e shoqërisë nga shoqëria shpërndarëse, sistemi mund të quhet sistem atribuimi me "llogari kreditimi të aksionerit" ose me "kreditim variabël". Si alternativë, kur kreditimi i aksionerit është fiks kjo mund të arrihet nëpërmjet një "tatimi kompensues". Në disa raste mund të lejohet një rimbursim kur kreditimi tejkalon detyrimin tatimor të aksionerit. Për aksionerët jorezidentë mund të lejohen rimbursime (nëse ka) në bazë marrëveshjesh tatimore. Përveç kësaj situate përjashtimore të fundit, sistemet e atribuimit përgjithësisht funksionojnë vetëm në kontekst kombëtar, d.m.th. kur i njëjti shtet taton si shoqërinë ashtu edhe aksionerin. Mekanizmat e një sistemi atribuimi mund të krahasohen me një kreditim tatimi të huaj në një situatë ndërkufitare, megjithëse fusha e të dy sistemeve është e ndryshme. Termi atribuim përdoret ndonjëherë gjerësisht për t'u referuar thjesht një forme të kreditimit tatimor.

Bibliografi: P. Harris, "Tatimi mbi të ardhurat e shoqërisë/aksionerit dhe transferimi i të drejtave ndërmjet vendeve. Një krahasim i sistemeve të atribuimit", IBFD, 1996.

INCOME – TË ARDHURA

Të ardhurat përkufizohen si "shuma algjebrike e (1) vlerës së tregut e të drejtave të ushtruara gjatë konsumit dhe (2) ndryshimit në vlerë të shumës së të drejtave të pasurisë ndërmjet fillimit dhe fundit të periudhës në fjalë" (Simons). Megjithatë, sistemet tatimore të shumicës së vendeve largohen nga ky përkufizim i gjerë (i cili përndryshe do të përfshinte në bazën tatimore p.sh. shtimet e perealizuara). Në praktikë, të ardhurat përkufizohen përgjithësisht në bazë të posteve specifike që duhen përfshirë në bazën tatimore (si p.sh. të ardhurat nga punësimi, fitimet nga biznesi, të ardhurat nga qiraja, etj.) në vend të përcaktimit të të ardhurave sipas një formule të përgjithshme. Ky është veçanërisht rasti për vendet që zbatojnë sistemin tatimor tabelar si edhe për sistemet e tatimit mbi të ardhurat globale. Një metodë (quajtur si "metodë e vlerës së tatimit") që nuk do të merrte në konsideratë metodën e postit-specifik por do të përdorte metodën e thelbit ekonomik në vend të formës ligjore u muarr në

konsideratë në vitin 2002 nga qeveria australiane por u refuzua më vonë. Sipas kësaj metode e ardhura e tatueshme shihej si një ndryshim vjetor në vlerën e tatimit mbi aktivet (përfshi arkëtimet) dhe pasivet e tatimpaguesit, pa bërë dallim ndërmjet të ardhurave dhe kapitalit. Sipas sistemeve tatimore tradicionale, të ardhurat mund të përfshijnë arkëtimet e parave ose ekuivalentin e tyre por mund gjithashtu të përfshijnë shumat që gjykohen ose parashikohen që do të merren. Shumë vende bëjnë dallim ndërmjet të ardhurave (ndonjëherë të quajtur në këtë kontekst si “të ardhura të zakonshme”) dhe shtimeve të kapitalit, ku këto të fundit janë subjekt i rregullave të ndryshme të llogaritjes, shkallëve tatimore, ose në disa raste edhe përjashtohen nga tatimet. Termi “të ardhura të zakonshme” gjithashtu përdoret (Australi) për të përcaktuar të ardhurat sipas koncepteve të zakonshme, në dallim nga “të ardhurat statutores” – që i referohet gjithë të ardhurave ose shtimeve të përfshira në bazën e tatimit të të ardhurave sipas dispozitave statutores. Shumica e vendeve i llogarisin të ardhurat në faza të ndryshme sipas të cilave shuma fillestare e të ardhurave (p.sh. të ardhurat bruto, të ardhurat totale) pakësohet progresivisht nga lehtësitë (reduktimet) personale, përjashtimet, zbritjet, etj. për të arritur më në fund në shumën mbi të cilën zbatohet shkalla tatimore (p.sh. të ardhurat e tatueshme, etj.). Fazat e ndërmjetme ose përfundimtare përfshijnë të ardhurat bruto të saktësuara (p.sh. SHBA), të ardhurat e vlerësuara (p.sh. Kanada, MB), të ardhurat e pagueshme (p.sh. MB) dhe të ardhurat neto. Për shkak të ndryshimeve ndërmjet sistemeve në vende të ndryshme, rrallë mund të bëhen krahasime të drejtpërdrejta ndërmjet termave të mësipërme.

Bibliografi: R. Haig, “Koncepti i të ardhurave – aspektet ekonomike dhe ligjore” në Haig (red.), Tatimi mbi të Ardhurat Federale”, 1921; H. Simons, “Tatimi mbi të ardhurat personale”, 1938; K. Holmes, “Koncepti i të ardhurave – një analizë shumëdisiplinore”, IBFD, 2001.

INCOME CLASSIFICATION – KLASIFIKIM TË ARDHURASH

Në një sistem tatimor tabelar, klasifikimi i llojeve të ndryshme të të ardhurave është i nevojshëm për të përcaktuar dhe zbatuar rregullat tatimore përkatëse (p.sh. të llogaritjes dhe shkallës) për llojin e caktuar të të ardhurave (p.sh. të ardhurat nga punësimi ose të ardhurat nga investimet). Megjithatë, në praktikë, edhe në një sistem tatimi mbi të ardhurat globale shpesh bëhet dallim ndërmjet llojeve të ndryshme të të ardhurave për qëllimet e zbatimit të rregullave të ndryshme. Në një kontekst ndërkufitar, klasifikimi i të ardhurave përgjithësisht i referohet kategorive të ndryshme të të ardhurave (p.sh. dividendë, interes, dhe honorare/qira të shfrytëzimit të nëntokës (royalties)) që ndeshen në shumicën e marrëveshjeve të tatimit mbi të ardhurat. Qëllimi kryesor i këtyre kategorive është caktimi i juridiksionit tatimor ndërmjet shteteve kontraktuese sipas llojit të të ardhurave përkatëse. Mund të ndodhë që një vend ta klasifikojë një post të veçantë të të ardhurës për qëllime marrëveshjeje ndryshe nga klasifikimi nën ligjin e vendit të tij. Kur dy vende e klasifikojnë një post të ardhure ndryshe sipas një marrëveshjeje në fuqi ose sipas legjislacionit të tyre vendas, ose të të dyve, ai post përshkruhet si hibrid.

Bibliografi: “Karakterizimi nga Marrëveshja Tatimore e çështjeve të lindura nga tregtia elektronike. Raport për Grupin e Punës Nr. 1 të Komitetit të OECD-së për Çështje Fiskale”, OECD, 1 shkurt 2001.

INCOME SPLITTING – NDARJE TË ARDHURASH

Term i përdorur për t’iu referuar një numri skemash tipari thelbësor i të cilave është që e ardhura, e cila do të ishte tatuar me një shkallë më të lartë në duart e personit që e merr atë, tatohet me një shkallë më të ulët në duart e një personi tjetër .

Termi mund t'i referohet gjithashtu ose një mjeti të shmangies së tatimit (gjithashtu njohur si transferim të ardhure) ose një skeme të parashikuar posaçërisht në legjislacionin tatimor. Një shembull i të parës do të ishte një transaksion ndërmjet anëtarëve të një familjeje ku një anëtar i huan para një tjetri, në rrethanat kur huamarrësi mund ta zbresë interesin me një shkallë më të lartë se shkalla me të cilën tatohet huadhënësi. Një shembull i rastit të parashikuar në ligj do të ishin dispozitat që synojnë të mundësojnë që të ardhurat e bashkëshortëve, subjekt i tatimit të përbashkët, të mesatarizohen ndërmjet tyre duke lehtësuar kështu efektet e natyrës progresive të shkallës tatimore.

INCOME TAX – TATIM MBI TË ARDHURAT

Një tatim direkt mbi të ardhurat. Megjithëse termi përgjithësisht zbatohet për një tatim mbi individët (ku ai mund të përcaktohet si tatim mbi të ardhurat personale ose tatim mbi të ardhurat individuale), ai gjithashtu përdoret në disa vende për një tatim mbi personat juridikë, si p.sh. shoqëritë. Tatimi përgjithësisht zbatohet në bazë vjetore, d.m.th. mbi të ardhura të nxjerra në, ose lidhur me, një vit fiskal të caktuar.

Mund të dallohen dy sisteme kryesore të tatimit mbi të ardhurat: një sistem tatimor global dhe një sistem tatimor tabelar mbi të ardhurat. Megjithatë, edhe në sistemet e tatimit global, në pikëpamjen e përkufizimeve të ndryshme teorike të të ardhurave, shumica e vendeve i specifikojnë postet që përbëjnë të ardhura për qëllime tatimore. Shkallët e tatimit mbi të ardhurat mund të zbatohen me shkallë progresive ku shkalla e tatimit rritet me rritjen e të ardhurave ose me shkallë fikse. Mund gjithashtu të vendoset një mbipagesë.

Shumica e vendeve vendosin tatim mbi të ardhurat për totalin e të ardhurave në shkallë botërore të rezidentëve dhe për të ardhurat nga burime brenda vendit në rastin e jorezidentëve. Disa vende, megjithatë, e kufizojnë tatimin mbi të ardhurat në të ardhurat me burim të brendshëm si për rezidentët ashtu edhe për jorezidentët sipas parimit të territorit.

INDEPENDENT PERSONAL SERVICES – SHËRBIME PERSONALE TË PAVARURA

Titull i përdorur më parë në Modelin e OECD-së për nenin që kishte të bënte me të ardhurat nga shërbimet profesionale ose veprimtari të tjera të një subjekti të pavarur. Shprehja u hoq nga përdorimi në vitin 2000 me arsyetimin që nuk kishte ndryshim praktik ndërmjet atij neni dhe nenit që trajtonte fitimet nga biznesi ose, kur kishte ndryshime, nuk kishte arsye të politikës për t'i justifikuar ato. Shprehja mund të krahasohet me shërbimet personale të varura që u hoq nga përdorimi në të njëjtën kohë. Shprehja mund gjithashtu të përdoret në kontekstin e një ligji vendas për t'iu referuar një dallimi të ngjashëm ndërmjet të ardhurave nga punësimi dhe të ardhurave nga shërbime të kryera nga një kontraktor i pavarur.

Bibliografi: "Tatimi i pagesave të jorezidentëve për shërbime personale të pavarura", IFA Cahiers de droit fiscal international, Vol 67b, Kluwer, 1982; "Çështje lidhur me nenin 14 të Modelit të Konventës Tatimore të OECD-së", Çështje në Tatimin Ndërkombëtar, Nr. 7, OECD, 2000.

INPUT VAT – TVSH E KREDITUESHME

TVSH-ja e paguar nga personat e tatueshëm në lidhje me mallrat dhe shërbimet e përfituara për qëllime biznesi. Kur mallrat dhe shërbimet përdoren për qëllime të kryerjes së transaksioneve të tatueshme, d.m.th. transaksione që janë subjekt i një shkalle pozitive ose zero, TVSH-ja e kreditueshme është

përgjithësisht e zbritshme. Kur mallrat dhe shërbimet përdoren për qëllime të përjashtuara, TVSH-ja e kreditueshme është përgjithësisht e pazbritshme. TVSH-ja e kreditueshme përfshin TVSH-në e paguar personave të tjerë të tatuueshëm ose sipas mekanizmit të pagesës së anasjelltë, dhe TVSH-në e paguar në lidhje me importimin ose përfitimet ndërkomunitare të mallrave. TVSH-ja e kreditueshme zbritet nga TVSH-ja e zbatueshme në deklaratën periodike të TVSH-së së personit të tatuueshëm.

Krahaso: Output VAT – TVSH e zbatueshme

INTANGIBLE PROPERTY – PASURI E PATRUPËZUAR

[Intangible assets – Aktive të patrupëzuara]

Koncepti i pasurisë së patrupëzuar ka marrë një rëndësi të veçantë në kontekstin e transferimit të çmimit për llogaritjen e vlerës që ajo kontribuon për shoqëritë shumëkombëshe. Përcaktimi i ekzistencës dhe pronësisë së pasurisë së patrupëzuar paraqet vështirësi veçanërisht në aspektin që ajo zakonisht nuk parashikohet në llogaritë tregtare (përveç kur përfitohet nga palë të treta). Për më tepër, pasuria e patrupëzuar shpesh është e lidhur aq ngushtësisht me, ose bile edhe mishëruar në, pasurinë e trupëzuar sa është e vështirë të bëhet një dallim i qartë ndërmjet të dyjave. Nuk ekziston një përkufizim universal për pasurinë e patrupëzuar, në shumicën e rasteve koncepti ilustron me shembuj. Një mënyrë konceptuale e përcakton pasurinë e patrupëzuar në termat e “burimeve jofizike me përfitime të mundshme ekonomike” (Qendra e Kërkimeve të Patrupëzuara, Universiteti i Nju Jorkut”. Koncepti mund gjithashtu të shprehet si “aktive jofizike me vlerë ekonomike”. Dallime mund të bëhet ndërmjet aktiveve të patrupëzuara dhe të trupëzuara, njerëzore dhe financiare, ku vlera e atribueshme e të parit mund të thuhet se është e pavarur nga vlera e të fundit. Mbrojtja ligjore (p.sh. kundër përdorimit të paautorizuar) nuk duket se është tipar identifikues i pasurisë së patrupëzuar (megjithëse pasuria e patrupëzuar si markat tregtare dhe patentat, shpesh gëzojnë një mbrojtje të tillë). Direktiva e OECD-së për Transferimin e Çmimit fokusohet në pasuritë e patrupëzuara tregtare, d.m.th. pasuritë e patrupëzuara të lidhura me veprimtari tregtare që, ose krijojnë objektin e vetë veprimtarisë së biznesit duke u transferuar tek klientët, ose përdoren në prodhimin e një malli apo kryerjen e një shërbimi. OECD-ja identifikon dy kategori kryesore të pasurive të patrupëzuara tregtare: pasuritë e patrupëzuara të tregtueshme (zakonisht rezultat i veprimtarive të kërkimit dhe zhvillimit, si patentë, dizajno, ose model) dhe pasuritë e patrupëzuara të marketingut (si markë tregtare, emër tregtar, listë klientësh, kanal shpërndarjeje, emër unik, etj. përdorur për qëllime reklamimi). Shembuj të tjerë të pasurisë së patrupëzuar mund të përfshijnë të drejtën e autorit, një formulë, proces, model, shpikje, njohuri (know-how), sekret tregtar, markë, nam të mirë, vlerë biznesi të vazhdueshëm, fuqi punëtore në vend, bazë informacioni, pasuri e patrupëzuar me bazë furnizuesi, licensë, franchise dhe software kompjuteri. Pasuritë e patrupëzuara jo-tregtare mund të përfshijnë të drejtat e pasurisë letrare dhe artistike. Pasuria e patrupëzuar përgjithësisht konsiderohet se përfshin të drejtat për përdorimin ose shfrytëzimin e kësaj pasurie.

Pasuria e patrupëzuar mund të përfshijë pasurinë intelektuale por përgjithësisht fusha e veprimit të saj shihet si më e gjerë. Pasuria e patrupëzuar zakonisht transferohet nëpërmjet një marrëveshjeje licensimi dhe pagesat për të bëhen në formën e honorareve (royalties). Disa aspekte tatimore të aktiveve të patrupëzuara mund të ndryshojnë nga ato të aktiveve të trupëzuara, veçanërisht në lidhje me vlerësimin, amortizimin dhe detyrimin për TVSH-në ose tatimin mbi shitjet.

Bibliografi: W.S. Upton, “Biznesi dhe raportimi financiar, sfida të ekonomisë së re”, Bordi i Standardeve të Kontabilitetit Financiar, 2001.

INTELLECTUAL PROPERTY – PASURI INTELEKTUALE

Pasuria intelektuale mund të përkufizohet gjerësisht si pasuri e patrupëzuar që krijohet nga një proces krijues, ose nga përpjekje intelektuale njerëzore. Në një kuptim më të ngushtë ligjor pasuria intelektuale mund të përkufizohet si pasuri e patrupëzuar (si p.sh. veprat letrare, dramaturgjike, muzikore, artistike dhe shkencore) që gëzon mbrojtje ligjore, p.sh. nëpërmjet të drejtës së autorit, petentës, dizenjës së regjistruar, markës tregtare, etj. Kompensimi për përdorimin e pasurisë intelektuale quhet përgjithësisht honorar (royalty). Pronari i pasurisë intelektuale mund ta shfrytëzojë atë vetë ose të hyjë në një marrëveshje licensimi në të cilën ai lejon një palë tjetër për ta shfrytëzuar pasurinë. Të ardhurat që krijuesi i pasurisë intelektuale merr nga shfrytëzimi i saj mund të jenë, në rrethanat kur këto të ardhura merren nga persona të tjerë, subjekt i trajtimeve të ndryshme tatimore.

Shih gjithashtu: Royalties – Honorare; WIPO – WIPO

INTEREST – INTERES

(1) Në përgjithësi, shuma e kërkuar nga një huadhënës për përdorimin ose mbajtjen e parave, shprehur si përqindje vjetore e shumës principale të huasë gjatë një periudhe të caktuar kohe. Megjithatë, nëse një pagesë e caktuar përbën interes apo jo varet nga vendi rregullat tatimore të të cilit zbatohen. Shumica e marrëveshjeve tatimore përmbajnë përkufizimin e tyre për interesin i cili është i pavarur nga përkufizimet sipas ligjeve vendase.

Bibliografi: Neni 11 i Modelit të OECD-së.

(2) Gjithashtu termi përdoret për t'iu referuar një të drejte pronësie, si p.sh. e drejta aktuale ose e ardhshme e një personi për të marrë të ardhura ose pasuri nga një kujdestari.

INTERNATIONAL TAXATION – TATIM NDËRKOMBËTAR

Tradicionalisht, tatimi ndërkombëtar i referohet dispozitave të marrëveshjeve që lehtësojnë tatimin e dyfishtë ndërkombëtar. Në terma të përgjithshme, ai përfshin legjislacionin vendas që mbulon të ardhurat e huaja të rezidentëve (të ardhurat në shkallë botërore) dhe të ardhurat e brendshme të jorezidentëve; legjislacionin vendas dhe dispozita marrëveshjeje që përmbajnë rregulla kundër shmangies dhe evazionit tatimor ndërkombëtar; legjislacionin vendas dhe dispozita marrëveshjeje që kanë të bëjnë me tatimin direkt ndërkufitar; dhe rregullat ndërkombëtare dhe legjislacionin vendas për tatimin e diplomatëve, zyrtarëve konsullorë dhe zyrtarëve të organizatave ndërqeveritare.

INTRA-COMMUNITY ACQUISITION OF GOODS – PËRFITIM NDËRKOMUNITAR I MALLRAVE

Për qëllime të TVSH-së së BE-së, përfitimi ndërkomunitar i mallrave nga persona të tatueshëm është subjekt i TVSH-së. Përfitimi ndërkomunitar i mallrave është përfitimi i të drejtës për të shitur mallra si pronar, me kusht që mallrat në fjalë të jenë dërguar ose transportuar nga një Shtet tjetër Anëtar. Koncepti i përfitimit ndërkomunitar është i ngjashëm me atë të importimit të mallrave. Megjithatë, importimi i mallrave ka të bëjë me hyrjen e mallrave nga një vend jashtë BE-së, ndërsa përfitimi ndërkomunitar ka të bëjë me hyrje të mallrave nga një Shtet tjetër Anëtar. Në përgjithësi, një veprim i tatueshëm mund të lindë vetëm kur klienti regjistrohet për TVSH. Megjithatë, në raste të veçanta, klientët e paregjistruar mund gjithashtu të kërkojnë të llogarisin TVSH-në për përfitimin ndërkomunitar

të mallrave. Ky detyrim lind kur klienti, në vitin në vijim ose paraardhës, ka tejkaluar pragun e përfitimit të caktuar nga Shteti Anëtar për destinacionin ose kur ai zgjedh të tatohet për përfitimin ndërkomunitar të mallrave.

INTRA-COMMUNITY SERVICES – SHËRBIME NDËRKOMUNITARE

Për qëllime të TVSH-së së BE-së, koncepti i shërbimeve ndërkomunitare përgjithësisht tregon kategorinë e shërbimeve për të cilat vendi i furnizimit spostohet tek vendi ku klienti është regjistruar për TVSH. Në këto raste, klienti duhet të llogarisë TVSH-në me mekanizmin e pagesës së anasjelltë. Shërbimet ndërkomunitare përfshijnë transportin ndërkomunitar të mallrave dhe shërbimet ndihmëse; punën dhe vlerësimin e mallrave të luajtshëm; dhe shërbime të caktuara ndërmjetësi.

INTRA-COMMUNITY SUPPLY OF GOODS – FURNIZIM NDËRKOMUNITAR I MALLRAVE

Për qëllime të TVSH-së së BE-së, furnizime ndërkomunitare të mallrave janë furnizimet e mallrave për personat e tatuashëm në kuadrin e të cilave mallrat dërgohen ose transportohen në një Shtet tjetër Anëtar. Koncepti i furnizimit ndërkomunitar është i ngjashëm me atë të eksportit të mallrave. Megjithatë, eksportimi i mallrave ka të bëjë me lëvizjen e mallrave nga territori i BE-së ndërsa furnizimet ndërkomunitare kanë të bëjnë me lëvizjen e mallrave nga territori i një Shteti Anëtar në një Shtet tjetër Anëtar. Si edhe eksportimi i mallrave, furnizimet ndërkomunitare të mallrave taten me shkallë zero.

INTRA-GROUP SERVICES – SHËRBIME BRENDIA GRUPIT

Çështja nëse një shërbim është kryer brenda një grupi dhe, nëqoftëse po, çmimi me vlerën e tregut që paguhet për këtë shërbim, ka qenë subjekt i analizave të hollësishme në kontekstin e transferimit të çmimit (p.sh. nga OECD-ja). Sipas pikëpamjes aktuale të OECD-së një shërbim konsiderohet i kryer nëqoftëse një subjekt i pavarur në rrethana të ngjashme do të paguante për atë shërbim ose do ta kryente vetë. Probleme të veçanta dalin kur veprimtaritë lidhen me më shumë se një anëtar të grupit, veçanërisht veprimtaritë e kryera vetëm për shkak të interesit të pronësisë së shoqërisë në anëtarët e tjerë. Këto të fundit quhen “veprimtari të aksionerëve” (OECD) dhe mund të dallohen nga koncepti më i gjerë i “veprimtarive ruajtëse” (OECD në të kaluarën) që përfshinin shërbimet që do të kryheshin njësoj nga jo-aksionerët, si p.sh. një qendër koordinimi. Sipas pikëpamjes së sotme të OECD-së, veprimtaritë e aksionerit nuk konsiderohen si shërbime brenda grupit dhe për pasojë pagesa e marrësit nuk justifikohet.

Bibliografi: Raport i Komitetit të OECD-së në Çështje Fiskale për transferimin e çmimit dhe shoqëritë shumëkombëshe: “Tre çështje tatimore. Transferimi i kostove të menaxhimit dhe shërbimit qendror”, OECD, 1984; Direktiva të OECD-së për Transferimin e Çmimit.

INVENTORY VALUATION METHODS – METODA TË VLERËSIMIT TË INVENTARIT

Ekzistojnë shumë metoda të ndryshme të vlerësimit të inventarit, por, për qëllime tatimore, në shumicën e vendeve lejohen vetëm disa prej tyre. Metodatat më të përdorshme të vlerësimit të inventarit për qëllime tatimore janë vlera e tregut; çmimi me bazë kostoje; dhe çmimi me bazë kostoje ose vlera e tregut, duke zgjedhur atë që është më e ulët.

Shpesh është e pamundur të përcaktohet cilët mallra që janë të padallueshëm nga njëri tjetri janë shitur

dhe cilët janë akoma gjendje, veçanërisht kur mallrat janë të përzjerë. Për zgjidhjen e këtyre problemeve, në praktikë zbatohen edhe metodat e vlerësimit si vijon:

- LIFO – hyrje e fundit, dalje e parë;
- FIFO – hyrje e parë, dalje e parë;
- kosto mesatare;
- metodë gjendje malli bazë;
- vlerë zëvendësimi.

Me përjashtim të metodës FIFO, e cila mund të zbatohet për qëllime tatimore në një sërë vendesh, shumica e këtyre metodave nuk mund të përdoren për qëllime tatimore.

INVESTMENT INCENTIVE – NXITJE INVESTIMESH

Nxitjet financiare dhe tatimore përdoren për tërheqjen e investimeve kapitale vendase dhe të huaja në veprimtari të caktuara ose zona të veçanta të një vendi. Nxitjet mund të jenë në formën e financimeve, subvencioneve, huave pa interes, përjashtimeve nga kufizimet e kontrollit të këmbimit dhe shpesh jepen në një paketë me nxitje tatimore. Nxitjet tatimore mund të përfshijnë një shumë të zbritshme për investime ose kreditim investimi, forma speciale të lehtësive (reduktimeve) të amortizimit, të tilla si amortizimi i lirë ose amortizimi i përshpejtuar.

Nxitjet e investimeve mund gjithashtu t'u jepen individëve privatë, por ato janë përgjithësisht të kufizuara në nxitje tatimore. Shembuj mund të përfshijnë një përjashtim nga tatimi mbi interesin në obligacione të caktuara, ose në dividendë të caktuar (të tillë si dividendët nga shoqëri të sapo krijuara ose nga aksione të sapo emetuara), ose një kreditim tatimi ose zbritje nga e ardhura e barabartë me një pjesë të kostos së përfitimit të një investimi të kualifikuar.

INVESTMENT INCOME – TË ARDHURA NGA INVESTIMI (PJESËMARRJA)

Në disa vende e ardhura nga investimi dallohet nga llojet e tjera të të ardhurave (si p.sh. të ardhurat e fituara) për qëllime të ndryshme, posaçërisht në lidhje me rregullat e zbatueshme për llogaritjen e tatimit dhe ndonjëherë edhe në lidhje me shkallët e zbatueshme të tatimit. Përkufizimi i të ardhurave nga investimi ndryshon nga njëri vend në tjetrin, por kryesisht mund të përshkruhet si të ardhura të rrjedhura nga zotërimi i aktiveve (si pasuri e paluajtshme, aksione, etj.) dhe jo nga blerja dhe shitja e tyre.

INVESTMENT RESERVE – REZERVË INVESTIMI

Për qëllime tatimore, disa vende lejojnë tatimpaguesit e kualifikuar për krijimin e një rezerve për qëllime të investimeve të ardhshme dhe për zbritjen e kontributeve vjetore.

Një rezervë investimi mund të shihet si nxitje për investime të kualifikuara në varësi nga natyra e investimit të bërë. Si rregull i përgjithshëm, shumat e vendosura në një rezervë investimi duhet t'u rishtohen fitimeve të tatueshme nëqoftëse investimet e reja nuk bëhen brenda një periudhe kohe të caktuar.

JEOPARDY ASSESSMENT (e.g. US) – VLERËSIM I RREZIKUAR (p.sh. SHBA)

[Protective assessment (e.g. India; Netherlands; UK) – Vlerësim mbrojtës (p.sh. Indi; Hollandë; MB;)]

Vlerësim tatimor i cili mund të bëhet menjëherë kur ka rrezik që vonesa mund të shkaktojë humbjen e tatimit, p.sh. kur një tatimpagues përpiqet t'i transferojë aktivet e tij në një vend të paarrtshëm nga mekanizmi i mbledhjes së tatimit, në rrethanat kur ndaj tij fillohet një hetim tatimor, ose kur afati i parashkrimit për kryerjen e një vlerësimi normal mund të ketë skaduar. Në Indi termi mund të përdoret në një kontekst të ngjashëm ku vlerësimi mund të kryhet për një person tjetër dhe jo për tatimpaguesin përkatës, p.sh. kur është e paqartë se cila nga të dy palët është tatimpaguesi përkatës.

KNOW-HOW – TË DISH SI (KNOW HOW)

Koncepti të dish si (know-how) i referohet një lloji të caktuar informacioni që ka të bëjë me përvojën industriale, tregtare ose shkencore, e cila përfshihet si pjesë e përkufizimit të honorareve (royalties) në marrëveshjet tatimore. Përkufizimi i Association des Bureaux pour la Protection de la Propriété Industrielle, i cili është miratuar nga Modeli i OECD-së, formulohet si vijon: “know-how është gjithë informacioni teknik i papublikuar, me ose pa mundësi patentimi, që është i nevojshëm për riprodhimin industrial të një produkti ose procesi [d.m.th. të diturit si prodhohet një produkt ose si funksionon një proces i veçantë]; përderisa ai rrjedh nga përvoja, know-how përfaqëson atë që një prodhues nuk mund ta dijë thjesht nga ekzaminimi i prodhimit dhe vetëm nga njohuritë e [procesit ose] teknikës.” OECD-ja ka e trajtuar dallimin ndërmjet know-how dhe kryerjes së shërbimeve dhe ka konstatuar që know-how ka të bëjë me informacion para-ekzistues dhe që kontratat e lidhura përmbajnë dispozita konfidencialiteti dhe përgjithësisht përfshijnë pak më shumë se furnizimin e informacionit, ndërsa kontratat për kryerjen e shërbimeve përgjithësisht përfshijnë një nivel më të lartë shpenzimesh, p.sh. pagat për kërkim, projektim, testim, etj., dhe mund të karakterizohen nga përdorimi i njohurive dhe ekspertizës së veçantë por jo nga transferimi i saj.

Bibliografi: Neni 12 i Modelit të OECD-së.

LIMITATION ON BENEFITS PROVISION – DISPOZITË E KUFIZIMIT TË PËRFITIMEVE

Dispozitë që mund të përfshihet në një marrëveshje tatimore për parandalimin e zgjedhjes së marrëveshjeve, p.sh. nëpërmjet përdorimit të një shoqërie përcjellëse. Dispozita të tilla mund të kufizojnë përfitimet për shoqëritë që kanë një nivel minimum të caktuar të pronësisë vendase (“metoda e tejdukshmërisë (kapërcimit)”), të refuzojnë përfitimet për shoqëritë që përfitojnë nga një regjim tatimor i privilegjuar (“metoda e përjashtimit”), ose që nuk janë subjekt i tatimit në lidhje me të ardhurat në fjalë (“metoda subjekt tatimi”), ose që paguajnë në më shumë se një pjesë të caktuar të të ardhurës në formën e tatimit të zbritshëm (“metoda përcjellëse” ose “rregulli i erozionit të bazës”).

Bibliografi: “Konventat e Tatimit të Dyfishtë dhe Përdorimi i Shoqërive Përcjellëse, Shmangia dhe Evazioni Tatimor Ndërkombëtar – Katër Studime të Lidhura”, Çështje të Tatimit Ndërkombëtar Nr. 1, OECD, 1987.

LIQUIDATION – LIKUIDIM

Një shoqëri në likuidim është shoqëria në procesin e shpërbërjes ose mbylljes, aktivet e së cilës, nëse ka, pas shlyerjes së borxheve të saj, u shpërndahen aksionerëve. Likuidimi mund të jetë vullnetar, në marrëveshje ndërmjet aksionerëve dhe, kur është e përshtatshme, në koordinim me kreditorët e shoqërisë, ose mund të jetë i detyrueshëm, me urdhër të një gjykate në bazë të padisë së një kreditori (ndonjëherë të organeve tatimore). Në disa vende organet tatimore kanë përparësi si kreditorë në

pagesën e borxheve të shoqërisë.

Trajtimi tatimor i të ardhurave nga likuidimi që u shpërndahen aksionerëve ndryshon nga njëri vend në tjetrin. Dy rastet më të shpeshta janë tatimi i tyre ose si dividendë ose si shtim kapitali.

Llogaritja e të ardhurave nga likuidimi, për të cilat aksionerët duhet të paguajnë tatim, mund të ndryshojë në varësi të faktit nëse likuidimi është rezultat i një shpërbërjeje të thjeshtë ose i një shpërbërjeje për qëllime bashkimi. Në rastin e parë shoqëria pushon së ekzistuari dhe gjithë të ardhurat e akumuluar vihen në dispozicion për shpërndarjen e aksionerëve. Në rastin e dytë shoqëria efektivisht vazhdon të ekzistojë dhe përthithet si biznes i suksesshëm nga një shoqëri tjetër me kushtin që të ardhurat e akumuluar të shihen, të paktën pjesërisht, si pjesë e aktiveve të shoqërisë së krijuar nga bashkimi, dhe kështu nuk shihet e udhës t'u shpërndahen aksionerëve të shoqërisë së përthithur.

LOCAL TAX – TATIM, TAKSË VENDORE

Një taksë mund të quhet si “vendore” në disa kuptime. Ajo mund të vendoset nga një juridiksion tatimor vendor sipas legjislacionit të atij juridiksioni, ose sipas legjislacionit të vendosur nga pushteti qendror por me shkallë tatimore të caktuara nga pushteti vendor; taksa mund të administrohet nga organet vendore dhe të mblidhet në emër të pushtetit qendror; ose ajo mund të administrohet nga qendra dhe të ardhurat t'i shpërndahen pushtetit vendor. Një juridiksion tatimor vendor përgjithësisht dallohet nga juridiksioni i një shteti sovran ose ai federal dhe mund të ekzistojë në nivel shteti, krahine, qarku, qyteti ose bashkie. Përgjithësisht taksat vendore mund të përfshijnë taksa mbi pasurinë e paluajtshme, taksat e regjistrimit dhe të licensimit, por mund të përfshijnë edhe tatimin mbi shitjet dhe, më rrallë, tatime mbi të ardhurat.

LOSS DUPLICATION (e.g. US) – DUBLIMI I HUMBJES (p.sh. SHBA)

Dublimi i humbjes ndodh kur një tatimpagues, për qëllime tatimore, deklaron më shumë se një humbje në lidhje me të njëjtën humbje ekonomike. Kjo mund të ndodhë zakonisht në një grup shoqërisht ku grupi njih një humbje të ndodhur nga një filial dhe paskëtaj një anëtar tjetër i grupit njih një humbje korresponduese nga tjetërsimi i aksioneve të atij filiali.

LOSS RELIEF – LEHTËSI PËR HUMBJE

Një term i përgjithshëm që i referohet formave të ndryshme të lehtësive tatimore në lidhje me humbjet, veçanërisht mundësisë për mbartjen e përfitimit në vitet paraardhëse (mbartje e shkuar) ose në vitet pasardhëse (mbartje e ardhshme), ose për transferimin e përfitimit tek një shoqëri tjetër brenda një grupi shoqërisht, p.sh. nëpërmjet lehtësisë së grupit, ose edhe brenda së njëjtës shoqëri për të balancuar kundrejt formave të tjera të të ardhurave ose shtimit. Lehtësia për humbjet mund të kufizohet në kohë (p.sh. mbartja e shkuar vetëm për një numër të kufizuar vitesh), ose në lidhje me llojin e të ardhurave ose shtimeve kundrejt të cilave humbjet mund të balancohen.

LUMP-SUM TAXATION – TATIM ME KUOTË FIKSE

(1) Ligjet tatimore të disa vendeve lejojnë organet tatimore që, në rrethana të caktuara, të vendosin tatime mbi të ardhurat mbi bazë kuote fikse duke u shmangur nga metoda normale e përcaktimit të të

ardhurave të tatueshme.

Arsyet për vendosjen e tatimit me kuotë fikse janë të ndryshme: mund të shërbejë për të thjeshtuar administrimin e ligjeve tatimore kur është e vështirë gjetja e fakteve; mund, nëqoftëse provokon tatimpaguesin që të pretendojë se barra tatimore është shumë më e rëndë, të stimulojë tatimpaguesin të japë faktet mbi bazën e të cilave mund të bëhet një vlerësim i saktë; ose mund, nëqoftëse krijon një barrë tatimore më të lehtë se ajo që mund të krijonin rregullat normale, të veprojë si nxitës për tatimpaguesin që të bëjë diçka të miratuar nga autoritetet. Tatimi me kuotë fikse përdoret si nxitës për të inkurajuar tatimpaguesit rezidentë për të punuar përkohësisht jashtë shtetit, dhe për të inkurajuar individë të pasur që të përftojë rezidencë në vendin e tatimit.

(2) Termi përdoret gjithashtu për të përshkruar vendosjen e një tatimi i cili nuk lidhet aspak me një veprimtari ekonomike, p.sh. një taksë regjistrimi.

MANAGEMENT EXPENSES – SHPENZIME MENAXHIMI

Termi i përdorur në kontekstin e shpenzimeve të kryera për menaxhimin e një ndërmarrjeje ose për kryerjen e shërbimeve të menaxhimit për ndërmarrje të tjera (zakonisht të kryera nga anëtarë të të njëjtit grup shoqëror). Përgjithësisht këto shpenzime janë të zbritshme në llogaritjen e fitimeve të tatueshme të një ndërmarrjeje tregtare. Ato mund të jenë të zbritshme edhe në llogaritjen e të ardhurave të tatueshme të shoqërive të investimit. Në rastin e një grupi shoqëror mund të jetë e rëndësishme për të vendosur se deri në ç'masë shpenzimet e përgjithshme të menaxhimit të grupit, d.m.th. ato që nuk lidhen me një veprimtari të veçantë të një anëtari të caktuar të grupit por që lidhen me organizimin dhe menaxhimin e grupit në tërësi, do të paguheshin dhe mbuloheshin nga anëtarët e grupit si shërbime brenda grupit.

MANDATORY CONTRIBUTION – KONTRIBUT I DETYRUESHËM

(1) Termi i cili mund të përdoret për t'iu referuar pagesave të detyrueshme që kryhen nga punëdhënësit, punonjësit dhe individët e vetëpunësuar për të financuar sistemin e brendshëm të sigurimeve shoqërore.

(2) Ky term mund të përdoret edhe për t'iu referuar shumës minimale të kapitalit që anëtarët e shoqërive (aksionerët/pjesëmarrësit/ortakët) duhet të paguajnë (në para ose në natyrë) për themelimin ose për rritjen e kapitalit të këtyre shoqërive.

MATCHING TRANSACTION METHOD (e.g. US) – METODË TRANSAKSIONI KRAHASUES (p.sh. SHBA) [MTM – MTK]

Metodë e transferimit të çmimit që përdoret për pasurinë e patrupëzuar në Rregulloret e Transferimit të Çmimit të SHBA-së të vitit 1992. Aktualisht metoda nuk përdoret më. Metoda e transaksionit të krahasueshëm dhe metoda e transaksionit të saktësueshëm të krahasueshëm u kombinuan në Rregulloret përfundimtare të Transferimit të Çmimit të SHBA-së të vitit 1994 që rezultoi në metodën e transaksionit të pakontrolluar të krahasueshëm.

MERGER – BASHKIM

Termi bashkim mund të përdoret si në kuptim të ngushtë ashtu edhe të përgjithshëm, në varësi të një vendi ose konteksti të veçantë. Në përgjithësi një transaksion bashkimi ka të bëjë me një kombinim biznesesh, ose drejtpërsëdrejti, duke transferuar pronësinë e bizneseve tek një subjekt i vetëm, ose tërthorazi, duke transferuar pronësinë e biznesit që e zotërojnë vetë subjektet, d.m.th. duke transferuar aksionet, në pronësi të përbashkët. Në përgjithësi, transferimet bëhen në këmbim për aksione të reja të emetuara nga shoqëria përfituese në mënyrë që të ketë një shkallë vazhdimësie të pronësisë së bizneseve përkatëse.

Një shembull i zakonshëm (në BE) i bashkimit (ndonjëherë quajtur edhe si bashkim ligjor ose juridik, ose përthithje), ka të bëjë me transferimin, nëpërmjet veprimit të ligjit, të të gjitha aktiveve dhe pasiveve të një ose më shumë shoqërive (që njëkohësisht mbyllen) tek një shoqëri në këmbim të emetimit të aksioneve të reja për aksionerët e shoqërive që mbyllen. Në disa raste mund të paguhet një shumë e kufizuar parash. Në raste të caktuara bëhet dallim ndërmjet një bashkimi (kur një shoqëri i bashkohet një tjetre, ku e para pushon së ekzistuari) dhe një konsolidimi (ku dy shoqëri i bashkohen një shoqërie të tretë, ku dy të parat pushojnë së ekzistuari). Në disa vende përdoret edhe termi shkrirje (p.sh. Kanada, Irlandë, MB) për t'iu referuar transaksioneve të llojit të bashkimit, megjithëse kuptimi mund të ndryshojë nga njëri vend në tjetrin.

Shumë vende japin lehtësi tatimore, p.sh. në formën e shtyrjes së tatimit mbi shtimet në nivel aksionerësh dhe shoqërish dhe në lidhje me mbartjen e humbjeve. Ndonjëherë zbatohen dispozita të veçanta tatimore për bashkimet në lidhje me TVSH-në, detyrimin e regjistrimit dhe tatime të tjera të caktuara.

Bibliografi: “Pasojat tatimore të përfitimeve dhe kombinimeve ndërkombëtare të biznesit”, IFA Cahiers de droit fiscal international, Vol 77b, Kluwer, 1992; E. Tomsett, P. Bater, “Direktiva ndërkombëtare për bashkimet dhe përthithjet”, IBFD (libri i azhurnuar me fletë të zëvendësueshme).

Krahaso: Division – Ndarje

MODEL TAX TREATY – MARRËVESHJE TATIMORE MODEL

[Model tax convention – Konventë tatimore model]

Marrëveshjet tatimore model (ndonjëherë të quajtura si “projekte”) zakonisht përgatiten nga grupime vendesh, si anëtarët e Paktit të Andeve, ose organizata ndërkombëtare, si OECD ose Kombet e Bashkuara, si modele standarde për t'u përdorur nga anëtarët në përgatitjen e marrëveshjeve të tyre. Kombet e Bashkuara (dhe paraardhësja e saj, Lidhja e Kombeve) dhe OECD-ja kanë luajtur një rol të rëndësishëm në zhvillimin e marrëveshjeve tatimore model. Marrëveshjet model gjithashtu botohen nga vende të veçanta shpesh për t'u treguar palëve të mundshme të marrëveshjeve politikën e marrëveshjes së tyre standarde. Marrëveshjet model zakonisht janë dypalëshe por ekzistojnë edhe disa modele shumëpalëshe. Modelet më të mirënjohura lidhen me shmangien e tatimeve të dyfishta mbi të ardhurat dhe kapitalin, parandalimin e evazionit fiskal, si edhe marrëveshjet për shmangien e tatimeve të dyfishta mbi pasurinë e personit të vdekur, trashëgiminë dhe dhurimin (OECD). Në prill 2002 OECD nxorri një marrëveshje model për shkëmbimin e informacionit për çështje tatimore.

MOST-FAVOURIED NATION STATUS – STATUS I KOMBIT MË TË FAVORIZUAR

Marrëveshjet tregtare ndërmjet dy vendeve mund të përmbajnë një klauzolë të “kombit më të

favorizuar” sipas së cilës çdo palë bie dakort që çdo koncesion tregtar që u jepet ortakëve tregtarë duhet t’i jepet palës tjetër në marrëveshje, d.m.th. vende të tjera nuk mund të vihen në pozitë më të favorshme pa i dhënë palës në marrëveshje të njëjtat koncesione. Këto klauzola liberalizojnë tregtinë dhe kështu klauzolat e “kombit më të favorizuar” mbështeten nga Marrëveshja e Përgjithshme për Tarifat dhe Tregtinë pasi ato ndihmojnë në arritjen e objektivave të asaj marrëveshjeje. Klauzolat e kombit më të favorizuar zakonisht përfshihen edhe në marrëveshjet tatimore. Këto klauzola shpesh shtrojnë kërkesën që njëri prej shteteve kontraktuese t’u japë përfitime të ngjashme tatimore rezidentëve të shtetit tjetër kontraktues në masën që ai i jep këto përfitime (p.sh. nëpërmjet një marrëveshjeje tatimore dypalëshe) për rezidentët e vendeve të tjera dhe ato përfitime janë më të favorizuara se ato në marrëveshjen tatimore ndërmjet dy shteteve kontraktues. Si të tilla, dispozitat e kombit më të favorizuar veprojnë si një lloj klauzole jodiskriminuese ku krahasimi është ndërmjet trajtimit të një jorezidenti me trajtimin e një jorezidenti tjetër në të njëjtat rrethana.

MUTUAL AGREEMENT PROCEDURE – PROCEDURË MARRËVESHJEJE RECIPROKE

[Competent authority procedure – Procedurë autoriteti kompetent]

Procedurë administrative e parashikuar në marrëveshjet tatimore për zgjidhjen e vështirësive që lindin gjatë zbatimit të tyre. Procedura përdoret në të shumtën e herëve në rastet e tatimit të dyfishtë që nuk zgjidhen shprehimisht nga marrëveshja (p.sh. në lidhje me transferimin e shpenzimeve të zyrës qendrore, transferimin me vlerën e tregut të fitimeve ndërmjet subjekteve të lidhura, etj.). Marrëveshjet zakonisht parashikojnë zgjidhjen e rezidencës së dyfishtë të shoqërisë nëpërmjet procedurës së marrëveshjes reciproke. Procedura mund gjithashtu të përdoret për të zgjidhur problemet lidhur me interpretimin ose zbatimin e marrëveshjes dhe krijon bazën për komunikimet informale ndërmjet vendeve palë në marrëveshje. Megjithëse tatimpaguesi ka të drejtë ta fillojë procedurën, palët në procedurë janë autoritetet kompetente të shteteve kontraktuese (shpesh Ministria e Financave ose përfaqësuesit e saj të autorizuar). Procedura përgjithësisht zbatohet krahas mjeteve në dispozicion të parashikuar në ligjin vendas. Megjithëse zakonisht ka një afat kohor brenda të cilit duhen paraqitur kërkesat, përgjithësisht nuk ka afat kohor për zgjidhjen e tyre, bile autoritetet kompetente nuk janë as të detyruar për të arritur një zgjidhje.

Bibliografi: Neni 25 i Modelit të OECD-së; J. Avery Jones, etj., “Natyra ligjore e procedurës së marrëveshjes reciproke sipas Konventës Model të OECD-së”, 1979 Shqyrtimi i Tatimit Britanik, 333 dhe 1980 Revista Tatimore Britanike, 13.

MUTUAL ASSISTANCE – NDIHMË RECIPROKE

Shprehje përmbledhëse që përdoret në lidhje me ndihmën administrative që shtetet u japin njëri tjetrit për mbledhjen e tatimeve të tyre përkatëse, si edhe ndihmën në formën e shkëmbimit të informacionit për çështje tatimore. Në marrëveshjet tatimore mund të përfshihen dispozita që kanë të bëjnë me të dy llojet e ndihmës administrative, megjithatë ndihma për mbledhjen e tatimeve jepet më shpesh nëpërmjet një marrëveshjeje më vete (që quhet edhe marrëveshje e nxjerrjes së tatimeve).

Bibliografi: Neni 26 i Modelit të OECD-së; Konventa e OECD-së për Ndhimën Administrative Reciproke për Çështje Tatimore” 1988, Strasburg; “Ndhimja reciproke ndërkombëtare nëpërmjet shkëmbimit të informacionit”, IFA Cahiers de droit fiscal international, Vol 75b, Kluwer, 1990.

NATIONALITY – KOMBËSI

Termi “kombësi” përkufizohet në Modelin e OECD-së si “çdo individ që mban kombësinë e një shteti kontraktues” dhe “çdo person juridik, ortakëri ose shoqëri statusi i të cilëve buron nga legjislacioni në fuqi në një shtet kontraktues”. Komentarët e Modelit të OCDE-së argumentojnë, megjithatë, që disa vende i kushtojnë më pak rëndësi ligjit që rregullon shoqërinë sesa origjinës së kapitalit me të cilin shoqëria është themeluar ose kombësinë e individëve ose personave juridikë që e kontrollojnë atë. Në rastin e shoqërive, kombësia (p.sh. në të drejtën bazuar në precedentë të BE-së) njësohet me selinë e shoqërisë (d.m.th. ku ndodhet zyra e regjistruar, administrata qendrore ose vendi kryesor i biznesit).

Në shumicën e vendeve përdoret rezidenca dhe jo kombësia si kriter dallues për përcaktimin e trajtimit tatimor të një personi, veçanërisht në lidhje me vendosjen e detyrimit tatimor për të ardhurën botërore. Megjithatë, edhe kombësia përdoret hera herës për këto qëllime. Diskriminimi për arsye të kombësisë ndalohet sipas standardit të marrëveshjeve tatimore si edhe sipas Marrëveshjes së KE-së. Kombësia gjithashtu është një nga kriteret që përdoret në rregullin përcaktues të rezidencës të Modelit të OECD-së për zgjidhjen e problemit të rezidencës së dyfishtë të një individi.

Bibliografi: Neni 3 i Modelit të OECD-së.

NET WORTH TAX – TATIM MBI VLERËN NETO

[Net wealth tax – Tatim mbi pasurinë neto]

Termit “tatim mbi vlerën neto” dhe “tatim mbi pasurinë neto” shpesh përdoren për t’iu referuar një tatimi vjetor vendosur mbi pasurinë neto. Termi “tatim mbi pasurinë neto” përdoret veçanërisht për t’iu referuar tatimit të vendosur mbi tatimpagues individualë ndërsa “tatimi mbi vlerën neto” përdoret veçanërisht për t’iu referuar një tatimi të vendosur mbi kapitalin në pronësi të një ndërmarrjeje ose një tatim i vendosur mbi aktivet ose pjesëmarrjet në biznes. Ky koncept përdoret gjerësisht për tatimin mbi pasurinë e paluajtshme. Shumë vende europiane vendosin tatimin mbi vlerën neto në njërën ose tjetrën formë. Shumica e tatimeve mbi vlerën neto janë tatime kombëtare por gjithashtu mund të jenë edhe tatime vendore.

Si rregull, si rezidentët ashtu edhe jorezidentët janë subjekt i tatimit, megjithëse për jorezidentët mund të përdoren dispozita të veçanta.

Baza e tatueshme për tatimpaguesit rezidentë normalisht është pasuria neto në shkallë botërore e tatimpaguesit d.m.th. aktivet totale minus pasivet. Baza e tatueshme për tatimpaguesit jorezidentë normalisht kufizohet në pasurinë që ndodhet brenda vendit tatues, p.sh. pasuria e biznesit që i atribuohet një selie të përhershme ose pasuria e paluajtshme të cilat, në të dy rastet, ndodhen në vendin tatues.

Baza e tatimit mund të ndryshohet nëpërmjet zbritjeve dhe përjashtimeve tatimore. Për shembull, vlera e një interesi të konsiderueshëm në një shoqëri tjetër mund të jetë e përjashtuar nga tatimi. Përjashtime të tjera të zakonshme përfshijnë zbritjet për tatimpaguesit shoqëri dhe individë si edhe përjashtime personale për individët. Për tatimpaguesit shoqëri disa vende zbatojnë një bazë tatimore minimale të paragjykuar.

Tatimet mbi vlerën neto shpesh justifikohen me synimin e ngushtimit të pabarazive nëpërmjet rishpërndarjes së pasurisë, ose me synimin e barazisë horizontale në kuptimin që pasuria dhe jo e

ardhura është kriteri më i mirë për zbatimin e parimit të aftësisë për të paguar. Me këtë parim mund të justifikohet edhe vendosja e tatimit mbi bazën e vlerës neto të aktiveve dhe jo të vlerës të tyre bruto. Tatimi mbi vlerën neto mund të shihet gjithashtu si alternativë e tatimit më të lartë të të ardhurave nga investimet. Kjo gjë bëhet e dukshme në veçanti në vende që vendosin një tavan për barrën e tatimit mbi të ardhurat e kombinuara dhe të tatimit mbi vlerën neto. Në disa vende, efekti i tavanit kufizohet nga vendosja e një “dysHEMEJE” për këtë barrë, për shembull, çdo pakësim në tatimin mbi vlerën neto si rezultat i zbatimit të tavanit nuk mund të tejkalojë një sasi të caktuar të tatimit mbi vlerën neto që duhet paguar. Një argument tjetër i përdorur për justifikimin e vendosjes së tatimit mbi vlerën neto është që ai përmirëson kontrollin administrativ në mbledhjen e tatimeve të tjera, sepse të dhënat e gjeneruara prej tij mund të përdoren për të kryqëzuar kontrollin me organe të tjera tatimore.

Tatimi mund të vendoset me shkallë progresive ose fikse.

Disa vende japin lehtësi për tatimet mbi vlerën neto të huaj nëpërmjet kreditimeve kundrejt tatimit mbi vlerën neto që duhet paguar në atë vend.

Bibliografi: C. Sandford etj., “Një Tatim Vjetor mbi Pasurinë”, Heinemann, 1975.

Shih gjithashtu: Capital taxes – Tatime mbi kapitalin; Comprehensive income tax system – Sistem gjithëpërfshirës i tatimit mbi të ardhurat; Non-taxable asset – Aktiv i patatueshëm; Property tax – Tatim mbi pasurinë; Situs rule – Rregull i vendndodhjes; Wealth tax – Tatim mbi pasurinë (kamjen); Worldwide property – Pasuri në shkallë botërore

NEUTRALITY PRINCIPLE – PARIM NEUTRALITETI

Për qëllime të TVSH-së, parimi i neutralitetit është përcaktuar në termat e neutralitetit në konkurrencë, që do të thotë që mallrat e ngjashme duhen ngarkuar me të njëjtën barrë tatimore, pavarësisht nga gjatësia e zinxhirit të prodhimit dhe shpërndarjes dhe, në tregtinë ndërkombëtare, shuma e barrës tatimore që ngarkohet mbi mallrat duhet të bëhet e ditur në mënyrë që të sigurohet një barazim i saktë i asaj shume (Paragrafi i tetë i hyrjes së Direktivës së Parë të BE-së për TVSH-në).

NON-DEDUCTIBLE EXPENSE – SHPENZIM I PAZBRITSHËM

Si rregull i përgjithshëm shpenzimet e kryera nga një tatimpagues nuk janë të zbritshme për qëllime të tatimit mbi të ardhurat përveç shpenzimeve që kryhen për qëllimin e përfuturit të të ardhurave përkatëse ose të nxjerrjes së fitimeve përkatëse. Kështu, shpenzimet kapitale zakonisht nuk janë të zbritshme (megjithëse mund të lejohen zbritje për amortizimin e aktiveve kapitale të caktuara që përdoren në tregti ose biznes). Ngjashmërisht, shpenzimet e kryera për blerjen e artikujve për përdorim ose konsum personal të tatimpaguesit zakonisht nuk janë të zbritshme (p.sh. shpenzimet e kryera në lidhje me përdorimin personal të një automjeti që pjesërisht përdoret edhe për qëllime tregtie ose punësimi). Në disa vende, megjithatë, mund të lejohen zbritje për shpenzime të caktuara personale (shpesh brenda kufijve të caktuar) të kryera për arsye shëndetësore ose për kontribute bamirësie ose fondesh pensioni, ose për prime që paguhen për policat e sigurimit të jetës, etj. Ka disa lloje shpenzimesh, për të cilat TVSH-ja është gjithmonë e pazbritshme në shumicën e vendeve, p.sh. kostot e pritje-përcjelljeve në rrjedhën e biznesit dhe shpenzimet jashtë biznesit.

NON-PROFIT ORGANIZATION – ORGANIZATË JOFITIMPRURËSE

Organizatë qëllimi kryesor i së cilës nuk është nxjerrja e fitimit. Shembuj të organizatave jofitimprurëse përfshijnë institucionet bamirëse, qeveritare, fetare, etj. Në shumë vende, organizatat jofitimprurëse dhe bamirësi të tjera gëzojnë status tatimor të veçantë, p.sh. këto organizata mund të përjashtohen nga tatimi mbi të ardhurat (e shoqërisë), detyrimet mbi vdekjen dhe tatimi mbi dhurimin, etj. Dhurimet për këto organizata mund të jenë të zbritshme për qëllime të tatimit mbi të ardhurat, duke qënë hera herës subjekt i kufizimeve të caktuara. Organizatave jofitimprurëse zakonisht nuk u jepet lehtësi për TVSH-në. Megjithatë, furnizime të caktuara të kryera prej tyre zakonisht janë subjekt i një shkalle të zvogëluar ose përjashtimi.

Bibliografi: “Tatimi i organizatave jofitimprurëse”, IFA Cahiers de droit fiscal international, Vol 84a, Kluwer, 1999; P. Bater (red.), “Trajtimi tatimor i dhurimeve ndërkuftare. Përfshi statusin tatimor të bamirësive dhe fondacioneve”, IBFD (libri i azhornuar me fletë të zëvendësueshme).

OECD MODEL – MODEL I OECD-së

Përgjithësisht përdoret si referencë e shkurtuar për Konventën Model të OECD-së për Tatimin mbi të Ardhurat dhe Kapitalin. Modeli i OECD-së synon t’u ofrojë vendeve anëtare një tekst standard që të përdoret për lidhjen e marrëveshjeve tatimore dypalëshe ndërmjet tyre. Synimet kryesore janë që zgjidhjet e përbashkëta të përdoren për zgjidhjen e rasteve identike të tatimit të dyfishtë (juridik) dhe për transferimin e të drejtave të tatimit mbi kategori të caktuara të ardhurash. Megjithëse nuk pasqyrohet më në titull që nga viti 1992, Modeli i OECD-së gjithashtu është hartuar për të parandaluar evazionin fiskal. Modeli i OECD-së daton që në kohën e Lidhjes së Kombeve e cila sponsorizoi e para studimet lidhur me tatimin e dyfishtë dhe të evazionit tatimor, që çuan në projektin e parë, ose marrëveshjen tatimore model në vitin 1928, pasuar nga modeli i marrëveshjes së Meksikos të vitit 1943 dhe modeli i marrëveshjes së Londrës në vitin 1946. Puna e nisur nga Lidhja e Kombeve u vazhdua nga OEEC-ja, që më vonë u quajt OECD, e cila ka përgatitur dy modele të mëtejshme, një në vitin 1963 (projekt konventa) dhe një në vitin 1977 (konventa model). Në vitin 1992 kjo e fundit u rishikua dhe u botua në formë libri me fletë të zëvendësueshme që azhornohej periodikisht. Modeli i OECD-së shoqërohet nga “komentare” të hollësishëm që synojnë të ndihmojnë në interpretimin e marrëveshjeve të bazuara në model. OECD-ja gjithashtu ka qënë një instrument i rëndësishëm për përgatitjen e marrëveshjeve tatimore në lidhje me tatimet mbi pasurinë e personave të vdekur dhe trashëgimitë. Modeli i parë në këtë fushë u vu në dispozicion në vitin 1966, i pasuar nga një variant i azhornuar në vitin 1982. Në prill të vitit 2002 OECD-ja nxorri një model marrëveshjeje për shkëmbimin e informacionit në çështje tatimore.

Modeli i OECD-së pasqyron parimin e rezidencës së taksimit, ndërsa Modeli i OKB-së pasqyron parimin e burimit të taksimit. Për vendet në zhvillim, Konventa Model e OECD-së mund të funksionojë mirë në kushtet e marrëdhënieve ekonomike të balancuara, si ato që ekzistojnë ndërmjet kombeve që eksportojnë kapital. Megjithatë, mund të mos jetë i përshtatshëm për rrjedhjen njëdrejtimëshe të kapitalit që ekziston ndërmjet shumicës së vendeve të zhvilluara dhe atyre në zhvillim.

OECD TRANSFER PRICING GUIDELINES – DIREKTIVA TË OECD-së PËR TRANSFERIMIN E ÇMIMIT

Janë metodat dhe procedurat e transferimit të çmimit sipas rekomandimit në Raportin e OECD-së për Direktivat e Transferimit të Çmimit për Shoqëritë Shumëkombëshe dhe Administratat Tatimore. Raporti doli në kurrik të vitit 1995 nga Komiteti i OECD-së për Çështje Fiskale dhe është azhornuar me kapituj dhe anekse për fusha të caktuara si Skemat me Kontribut në Kosto, Programi i Monitorimit të

Transferimit të Çmimit dhe skemat e çmimit paraprak me procedurë të marrëveshjes reciproke. Direktivat e transferimit të çmimit për operacionet e tregtisë globale dolën në janar të vitit 1998 në Raportin e OECD-së për Tatimin e Tregtisë Globale të Instrumenteve Financiare.

ONE HUNDRED AND EIGHTY-THREE (183) DAYS' RULE – RREGULL I NJËQIND E TETEDHJETË E TRE (183) DITËVE

(1) Term popullor për dispozitën që ndeshet në shumicën e marrëveshjeve tatimore sipas së cilës shërbimet personale të varura, të kryera nga rezidenti i një vendi palë në marrëveshje në një vend tjetër, mund të taten në atë vend vetëm në tre rrethana, një prej të cilave është që punonjësi të qëndrojë në atë vend për më tepër se 183 ditë të një periudhe ose periudhash. Në marrëveshjen e formuluar sipas Modelit të OECD-së (e ndryshuar në vitin 1992) këto periudha mund të bien në çdo periudhë 12 mujore që fillon ose mbaron në vitin fiskal përkatës. Në marrëveshje të përgatitura sipas varianteve të mëparshme ose Modelit të OKB-së, këto periudha duhet të bien brenda vetë vitit fiskal.

Bibliografi: Neni 15 i Modelit të OECD-së; “Rregulli i 183 ditëve: disa probleme të zbatimit dhe interpretimit, Konventa Tatimore Model – Katër Studime të Lidhura”, Çështje në Tatimin Ndërkombëtar Nr. 4, OECD, 1992.

(2) Termi gjithashtu mund të përdoret për rregullin sipas të cilit qëndrimi në një vend për më tepër se 183 ditë përmbush kushtin e rezidencës në atë vend.

ONE-MAN CORPORATION (e.g. France; Portugal) – SHOQËRI ME ORTAK TË VETËM (p.sh. Francë, Portugali)

Shoqëri vetëm me një aksioner. Në disa vende një shoqëri mund të likuidohet ose mbyllet automatikisht nëqoftëse të gjithë aksionet i përkasin një personi. Disa vende zbatojnë regjimin e “shoqërisë me ortak të vetëm”, sipas të cilit ky “ortak i vetëm” gëzon të drejtën për të zgjedhur që të taten si individ, ose si shoqëri nëqoftëse ai është individ.

ORIGIN PRINCIPLE – PARIM I ORIGJINËS

Term që përdoret në kontekstin e sistemeve të TVSH-së për të përshkruar parimin sipas të cilit mallrat dhe shërbimet janë subjekt i TVSH-së në shkallën e zbatuar në vendin ku furnizuesi është themeluar – d.m.th. sipas parimit të origjinës, mallrat e eksportuara nuk janë as me shkallë zero në vendin e origjinës, as subjekt i TVSH-së në vendin e destinacionit. Parimi i origjinës pasqyron idenë e tatimit mbi produktin (i kundërt me tatimin mbi konsumin).

Krahaso: Destination principle – Parim i destinacionit

OTHER INCOME – TË ARDHURA TË TJERA

[Sweeper clause – Klauzolë përfshirëse; Sweep-up provision – Dispozitë përmbledhëse]

Poste të të ardhurave që nuk trajtohen shprehimisht në një marrëveshje tatimore shpesh rregullohen nga një nen i veçantë i quajtur neni i “të ardhurave të tjera”. E drejta për tatimin e këtyre posteve i jepet ekskluzivisht shtetit të rezidencës. Nga ky rregull bëjnë përjashtim rastet kur të ardhurat merren nga shteti i burimit (p.sh. nëpërmjet një selie të përhershme). Subjekt i këtyre përjashtimeve, neni

përfshin të ardhurat e një lloji të patrajtuar (si p.sh. pensioni ushqimor) ose nga një burim i patrajtuar.

Bibliografi: Neni 21 i Modelit të OECD-së; D. Ward etj., "Neni i të ardhurave të tjera në marrëveshjet e tatimit mbi të ardhurat", Buletin për Dokumentacionin Fiskal Ndërkombëtar, gusht/shtator 1990, 409.

OUTPUT VAT – TVSH E ZBATUESHME

Është TVSH-ja që duhet paguar në organet tatimore nga personat e tatueshëm në lidhje me furnizimet e mallrave ose shërbimeve të kryera për palë të treta ose furnizimet e paragjykuara, të tilla si konsumi personal. Edhe pse duhet t'i paguhet organeve tatimore, koncepti i TVSH-së së zbatueshme nuk mbulon TVSH-në e pagueshme nga personi i tatueshëm nëpërmjet mekanizmit të pagesës së anasjelltë ose të skemave të pagesës së shtyrë, apo nëpërmjet importimit të mallrave ose përfitimit të mallrave ndërkomunitare.

Krahaso: Input VAT – TVSH e kreditueshme

OVERHEAD EXPENSES – SHPENZIME TË PËRGJITHSHME

[Operating expenses – Shpenzime të veprimtarisë]

Shpenzimet e përgjithshme të një biznesi në tërësinë e tyre (si shpenzimet e mbikëqyrjes, ato të përgjithshme dhe administrative) janë të ndryshme nga kostot direkte të prodhimit të mallrave të veçanta ose të kryerjes së shërbimeve të veçanta. Këto shpenzime mund të dallohen edhe nga kostot indirekte. Koncepti është i rëndësishëm veçanërisht në kontekstin e transferimit të çmimit në lidhje me metodën e koston plus dhe metodat e fitimit nga transaksionet. Termi gjithashtu mund të përdoret gjerësisht në të njëjtin kuptim si shpenzimet për zyrën qendrore.

PARENT COMPANY – SHOQËRI MËMË

[Dominant company – Shoqëri dominuese; Head company (e.g. Australia) – Shoqëri drejtuese (p.sh. Australi); Top company (e.g. Australia) – Shoqëri në krye (p.sh. Australi)]

Një shoqëri me pjesëmarrje të konsiderueshme (zakonisht interes kontrollues) në aksionet e një shoqërie tjetër (quajtur si shoqëri filial). Termi përdoret për t'iu referuar shoqërisë në krye të një zinxhiri ose grupi shoqërisht. Termi mund të përdoret në një kuptim joformal ose, në disa vende (veçanërisht në lidhje me Direktivën Shoqëri Mëmë Filial), termi mund të përcaktohet specifikisht (p.sh. në lidhje me nivelin e kapitalit të kërkuar). Përfitimet tatimore mund të shoqërohen drejtpërsëdrejti ose tërthorazi me statusin e një shoqërie si shoqëri mëmë, si për shembull e drejta për një përjashtim në lidhje me dividendët e marrë nga filialët.

PARENT-SUBSIDIARY DIRECTIVE (EU) – DIREKTIVA MËMË-FILIAL (BE)

Term popullor për Direktivën e KE-së të vitit 1990 (90/435/EEC), e cila synon të sigurojë një sistem tatimor të përbashkët ndërmjet shoqërive mëmë dhe filialë brenda Bashkimit Europian. Objektivi kryesor është heqja e kufizimeve, deformimeve, etj., të cilat do të ndikonin në krijimin dhe funksionimin efektiv të tregut të përbashkët. Direktiva parashikon (në përgjithësi) një tatim të mbajtur në burim me shkallë zero për shpërndarjet ndërkufitare të dividendit ndërmjet filialëve të BE-së dhe memave të tyre të BE-së, dhe një përjashtim ose kreditim tatimor indirekt në lidhje me marrjen e këtyre dividendëve.

PARTNERSHIP – ORTAKËRI

Termi ortakëri përdoret në shumë vende por karakteristikat e tyre ligjore nuk janë identike për të gjitha rastet. Megjithatë, në përgjithësi një ortakëri mund të thuhet se është bashkimi i dy ose më shumë personave (individë ose, në disa raste, shoqëri) për qëllime fitimi, ku fitimi (ose humbja) ndahen ndërmjet ortakëve në proporcione të paracaktuara. Ortakëritë gjithashtu mund të dallohen nga shoqëritë. Për shembull, forma më e zakonshme është shoqëria kolektive, e cila përgjithësisht nuk është e ndarë në aksione dhe nuk ka organe menaxhimi më vete dhe gjithë ortakët mbajnë përgjegjësi të pakufizuara. Përveç kësaj, një shoqëri kolektive normalisht nuk është person juridik më vete. Megjithatë, këto ndryshime nuk ndeshen domosdoshmërisht në të gjitha vendet. Për shembull, në disa vende, shoqëritë kolektive kanë personalitet juridik më vete. Ekzistojnë edhe forma hibride, të tilla si shoqëria komandite, shoqëria komandite me aksione, etj., të cilat mund të kenë tipare të përbashkëta të të dyjave. Gjithashtu ekzistojnë forma të ngjashme hibride të shoqërive si p.sh. shoqëria e pakufizuar.

Ortakëritë trajtohen si financiarisht transparente nga shumica e vendeve. Megjithatë, edhe në këtë rast ka dallime ndërmjet vendeve të ndryshme, ka vende që i tatojnë ortakëritë si persona juridikë më vete. Vende të tjera përdorin një metodë “hibride”, p.sh. duke llogaritur fitimet dhe humbjet në nivelin e ortakërisë por duke vlerësuar ortakët për pjesët e tyre përkatëse. Trajtimi tatimor i llojeve të ndryshme të ortakërisë gjithashtu ndryshon nga njëri vend në tjetrin, p.sh. në disa vende një ortakëri e kufizuar trajtohet si financiarisht transparente ndërsa në vende të tjera trajtohet si subjekt më vete.

Bibliografi: A. Daniels, “Çështje të tatimit të ortakërive ndërkombëtare. Me referencë speciale në Shtetet e Bashkuara, Gjermani dhe Hollandë”, Kluwer, 1991; “Probleme të tatimit mbi të ardhurat ndërkombëtare të ortakërive”, IFA Cahiers de droit fiscal international, Vol 80a, Kluwer, 1995; “Zbatimi i Konventës Tatimore Model të OECD-së për ortakëritë”, Çështje të Tatimeve Ndërkombëtare, Nr. 6, OECD, 1999; R. Betten, K. Van Raad, (red.), “Udhëzim ndërkombëtar për ortakëritë”, IBFD (libri i azhornuar me fletë të zëvendësueshme).

PARTNERSHIP LIMITED BY SHARES – SHOQËRI KOMANDITE ME AKSIONE

Është një shoqëri që kombinon tiparet e një shoqërie komandite dhe një shoqërie me përgjegjësi të kufizuar. Të paktën një anëtar i një shoqërie komandite me aksione duhet të ketë përgjegjësi të pakufizuar. Përgjegjësia e anëtarëve të tjerë kufizohet në masën e aksioneve të tyre përkatëse të nënshkuara.

PASSIVE INCOME – TË ARDHURA PASIVE

Term që përdoret për të përshkruar të ardhurat nga investimi. Termi mund të përdoret edhe në kontekstin e masave kundër-shmangies si p.sh. rregullat e shoqërisë së huaj të kontrolluar. Termi gjithashtu përdoret posaçërisht (SHBA) për të treguar të ardhura nga një aktivitet pasiv si të ardhurat nga qiraja ose biznesi në të cilin marrësi i të ardhurave nuk merr pjesë materialisht.

PENSION – PENSION

Pensioni mund të përshkruhet përgjithësisht si një skemë e hartuar për t’u dhënë individëve siguri financiare, zakonisht në kontekstin e një marrëdhënieje punësimi ose vetëpunësimi, me daljen e tyre në

pension, në raste vdekjeje ose invaliditeti. Përfitimet nga pensioni i jepen ose përfituesit parësor (p.sh. punonjësit) ose familjes së tij të drejtpërdrejtë (p.sh. bashkëshortit pasjetues dhe/ose fëmijëve në ngarkim). Megjithëse pensionet zakonisht janë të pagueshëm kur arrihet moshë e caktuar e pensionit, termi pension mund gjithashtu të përdoret për t'iu referuar skemave të ngjashme për personat që largohen nga tregu i punës në një moshë më të hershme (për shkaqe të ndryshme nga ai i invaliditetit). Në disa vende, megjithatë, pensionet pas mbushjes së moshës (gjithashtu të quajtur pensione pleqërie) mund të dallohen nga skema të tjera, të quajtura skema sigurimi.

Të drejtat e pensionit përgjithësisht grumbullohen gjatë rrjedhës së punësimit nëpërmjet kontributeve në një fond ose skemë pensioni. Vetë pensioni mund të paguhet ose drejtpërsëdrejti nga burimet e vetë fondit të pensionit ose nëpërmjet pagesës vjetore fikse (annuity) që fondi ble nga një shoqëri sigurimi. Ndërsa disa pensione mund të paguhen në formën e një shume fikse, është e zakonshme që kjo shumë të konvertohet në një pagesë periodike vjetore fikse (annuity) për të përfituar lehtësinë tatimore përkatëse. Ndonjëherë është e mundur që pagesat periodike të konvertohen në një shumë fikse (zëvendësim). Përgjithësisht, pagesat periodike të pensionit janë të pagueshme deri në fund të jetës së përfituesit.

Termi “pension pleqërie” tregon një pagesë që i bëhet një personi me këste periodike (pension pleqërie normal) ose në një shumë fikse nga skema transferimi të fondeve qeveritare ose private, në këmbim të vlerës së punësimit të shkuar (privat ose qeveritar) i cili, duke qënë mbajtësi i drejtpërdrejtë i të drejtës për ta marrë këtë pagesë, ka arritur moshën e pensionit (përgjithësisht 60-65 vjeç). Ky pension përgjithësisht trajtohet si e ardhur nga punësimi; kështu është subjekt i tatimit mbi rrogën dhe/ose tatimit mbi të ardhurat. Megjithatë, sipas praktikave të marrëveshjeve tatimore ndërkombëtare, një pension pleqërie normal shpesh është i tatueshëm vetëm në vendin e rezidencës së pensionistit (kur paguhet nga një skemë/fond pensioni privat), ose vetëm në vendin pagues (kur paguhet nga një skemë/fond pensioni i qeverisë së vendit pagues. Kur pagesa konsiston në një shumë të vetme fikse (dhe jo të kësteve periodike), përgjithësisht klasifikohet dhe trajtohet ose si shpërblim i ngjashëm me një pension (kështu i tatueshëm si përmendet më sipër), kur është “e arsyeshme” në shumë dhe synuar për mirëqënien e pensionistit në moshë të thyer, ose si e ardhur e paparashikuar shprehimisht (në marrëveshje tatimore), dhe përgjithësisht tatóhet vetëm (me tatimin mbi të ardhurat ose tatimin mbi shtimin e kapitalit) në vendin e rezidencës së pensionistit.

Pensionet trajtohen si kategori e veçantë e të ardhurës që në shumicën e marrëveshjeve tatimore rregullohet nga një nen i veçantë. Sipas Modelit të OECD-së termi përmbledh edhe pensionet e bashkëshortit pasjetues dhe të jetimëve si edhe shumat periodike fikse (annuities) të paguara në lidhje me punësimin në të kaluarën. Në praktikë ka tendenca kundërshtuese nëse pagesa të caktuara duhet ose nuk duhet të mbulohen nga neni i marrëveshjes që rregullon pensionet, veçanërisht lidhur me shumat fikse, ose pagesat e pensionit zëvendësues, pagesat nga ndërprerja e punësimit, dhe pagesat nga sigurimet shoqërore. Vija ndarëse ndërmjet këtij neni dhe nenit që trajton shërbimet personale të varura mund të shkaktojë probleme të veçanta. Sugjerohet që neni i pensioneve të kufizohet në pagesat që e kanë bazën e tyre ligjore në një marrëdhënie të mëparshme punësimi dhe të cilat paguhen kryesisht për qëllime të mbështetjes financiare. Pensionet tradicionalisht janë tatuar sipas kësaj dispozite ekskluzivisht në shtetin e rezidencës. Megjithatë, ka një prirje në rritje sipas së cilës lejohet tatimi edhe në shtetin e burimit. Megjithëse marrëveshjet tatimore tradicionalisht nuk e kanë trajtuar çështjen e zbritshmërisë së kontributeve në skema pensioni të huaja, po bëhet gjithnjë e më e zakonshme (që nga viti 1992 u pasqyrua në Komentaret e Modelit të OECD-së) për marrëveshjet që t'u

kërkojnë vendeve të lejojnë këto zbritje në rrethana të caktuara.

Bibliografi: Neni 18 i Modelit të OECD-së; "Trajtimi tatimor i kontributeve të punonjësve në skemat e huaja të pensionit, Konventa Model e Tatimit – Katër Studime të Lidhura", Çështje në Tatimin Ndërkombëtar Nr. 4, OECD, 1992; "Tatimi i pensioneve ndërkufitare", Dokumentet e zgjedhura nga Konferenca e Shoqatës Europiane të Profesorëve të Ligjit Tatimor, 41 Tatimi European, Shtesë Nr. 1 (dhjetor 2001).

Shih gjithashtu: Pension fund/scheme – Skemë/fond pensioni; Severance payment – Pagesë ndërprerjeje (kontrate)

PENSION FUND/SCHEME – SKEMË/FOND PENSIONI

[Pension plan – Plan pensioni; Superannuation fund – Fond vjetor ekstra]

Termi fond ose skemë pensioni përgjithësisht ka të bëjë me skema financiare të krijuara në lidhje me pensionet. Termi fond pensioni shoqërohet më shpesh me institucionin e ngarkuar me menaxhimin e fondeve të kërkuara për të plotësuar detyrimet e pensionit dhe administruar përfitimet e pensionit.

Skemat e pensionit mund të klasifikohen në bazë të metodës së "tre shtyllave" që mbështetet nga Banka Botërore:

- shtylla e parë e pensioneve shtetërore bazë;
- shtylla e dytë e pensioneve lidhur me punësimin (ose "profesionin"); dhe
- shtylla e tretë e skemave të kursimeve private personale dhe pagesës vjetore fikse (annuity) që përdoren pas daljes në pension.

Megjithatë, në praktikë, seria e skemave të ndryshme është më komplekse se kjo metodë. Skemat e pensionit mund të klasifikohen edhe në përputhje me faktin nëse ato janë kontribuese, d.m.th. që kërkojnë ose lejojnë kontribute (ose "prime") që duhen paguar nga ose në emër të pensionistit të ardhshëm, dhe të financuara ose të pafinancuara në përputhje me faktin nëse përfitimet financohen nga kontributet dhe tatimet e kaluara ose aktuale. Pensionet e pafinancuara quhen edhe skema të "shlyeni-detyrimet-kur-ju-takon"

Pensionet shtetërore, të quajtura edhe si pensione kombëtare ose publike, zakonisht janë të detyrueshme për rezidentët dhe jorezidentët që punojnë në një vend si punonjës, kontribues aq sa i takon punonjësit, dhe të pafinancuara në kuptimin që këto pensione financohen nga kontributet dhe tatimet aktuale. Pensionet shtetërore shpesh bëjnë pjesë në sistemin e sigurimeve shoqërore të një vendi. Skemat e pensionit të llojit të dytë ose të tretë (gjithashtu të quajtura si "skema suplementare pensioni") janë më shpesh private, kontribuese (si nga punonjësit ashtu edhe nga punëdhënësit), të financuara, dhe vullnetare. Mund gjithashtu të bëhet dallim ndërmjet skemave me kontribute fikse dhe përfitime që varen tërësisht nga niveli i kontributeve dhe norma e fitimit të investimit përkatës (skemat e "kontributit të përcaktuar") dhe ato ku fitimet e ardhshme janë fikse (zakonisht nga shpërblymi dhe kohëzgjatja e shërbimit) dhe kontributet ndryshojnë sipas nevojës për të financuar ato përfitime (skemat e "përfitimit të përcaktuar"). Të parat quhen edhe skema të "blerjes së parave" (p.sh. MB). Skemat e pensionit të palidhura me punësimin ndonjëherë mund të quhen si skema personale pensioni.

Për shumicën e skemave të pensionit jepen forma të caktuara të lehtësisë tatimore. Këto lehtësi tatimore mund të marrin forma të ndryshme, të tilla si kontributet me tatime të zbritshme (për punëdhënësin dhe/ose punonjësin), mostatimi i kontributeve të punëdhënësit në duart e punonjësit,

grumbullimi pa tatime i kapitalit të pensionit (për individin dhe/ose fondin e pensionit), dhe mostatimi i përfitimeve nga pensioni. Shenja klasike për trajtimin tatimor të skemave të pensionit është “T” për të treguar pazbritshmërinë ose tatueshmërinë, dhe “E” për të treguar zbritshmërinë ose patatueshmërinë. Kështu, sipas një skeme “TEE”, kontributet e punonjësit janë të pazbritshme ndërsa kontributet e punëdhënësit janë të tatueshme (duke e lënë të hapur çështjen e zbritshmërisë për punëdhënësin) (T), fitimin për kontributet e investuara është i përjashtuar (E), dhe pagesat e pensionit gjithashtu janë të përjashtuara (E). Në kontekstin e skemave të pensionit suplementar, lehtësia mund të kufizohet në skemat e “miratuara”, ose skemat ku zbatohen kufizime, për shembull, mbi nivelin e përfitimit dhe/ose kontributeve.

PERMANENT ESTABLISHMENT – SELI E PËRHERSHME

[Branch – Degë; PE – SP]

Termi seli e përhershme përgjithësisht përdoret për të treguar praninë e biznesit jorezident në një vend të veçantë, i cili ka lidhje të mjaftueshme për të justifikuar juridiksionin tatimor të atij vendi mbi fitimet që i atribuohen selisë. Termi më shpesh përdoret në marrëveshjet tatimore por mund të ndeshet edhe në ligjet tatimore të brendshme të disa vendeve. Në disa raste mund të përdoren shprehje të tjera që kanë kuptim të ngjashëm por jo domosdoshmërisht të njëjtë, p.sh. degë (MB), ose përfaqësues i përhershëm. Kur termi përdoret në kontekstin e marrëveshjeve tatimore, një seli e përhershme përgjithësisht përbëhet nga një vend fiks biznesi në vendin e burimit nëpërmjet të cilit kryhet, tërësisht ose pjesërisht, biznesi i një shoqërie, por, në rrethana të caktuara, mund të përbëhet nga veprimtaritë e kryera në vendin e burimit nga një agjent i varur, që mund të quhet seli e përhershme agjencie. Shembuj të formës së parë të selisë së përhershme që jepen në marrëveshje tatimore përfshijnë një vend menaxhimi, degë, zyrë, fabrikë, punishte, minierë, pus naftë ose gazi, gurore, ose çdo vend tjetër i nxjerrjes së burimeve natyrore, ose një truall ndërtimi ose projekt ndërtimi a instalimi që ekziston për një periudhë relativisht të gjatë kohe (zakonisht 6 deri në 12 muaj). Veprimtari të caktuara të një niveli relativisht jopërcaktues (përgjithësisht të quajtura si “veprimtari përgatitore ose ndihmëse”) përgjithësisht përjashtohen në marrëveshje nga statusi i selisë së përhershme ashtu si përjashtohen edhe veprimtaritë e një agjenti të pavarur që vepron në rrjedhën e zakonshme të biznesit të tij.

Bibliografi: Neni 5 i Modelit të OECD-së; A. Skaar, “Selia e përhershme. Erozioni i një parimi të marrëveshjes tatimore”, Kluwer, 1991; J. Huston dhe L. Williams, “Selia e përhershme. Një hyrje planifikimi”, Kluwer, 1993; I. Burgers, A. Ostaszewska, “Tatimi i selive të përhershme”, IBFD (libri i azhornuar me fletë të zëvendësueshme).

PERMANENT REPRESENTATIVE (e.g. Germany; Netherlands) – PËRFAQËSUES I PËRHERSHËM (p.sh. Gjermani; Hollandë)

[Permanent agent – Agjent i përhershëm]

Në disa vende me të drejtë civile termi përdoret për të përshkruar një agjent. Në një kontekst ndërkufitar një përfaqësues i përhershëm në një vend të veçantë mund të justifikojë tatimin e vendit të burimit sipas parimit të përfaqësuesit kryesor të përhershëm të huaj (d.m.th. jorezident) të legjislacionit vendas të atij vendi.

PLACE OF EFFECTIVE MANAGEMENT – VEND I MENAXHIMIT EFEKTIV

Vendi i menaxhimit efektiv, ashtu si edhe vendi i menaxhimit, në disa vende përdoret për të përcaktuar

rezidencën e një shoqërie. Përdoret gjithashtu në shumë marrëveshje tatimore për të përcaktuar rezidencën e një shoqërie me rezidencë të dyfishtë sipas rregullit të përcaktimit të rezidencës së një shoqërie, dhe për të përcaktuar juridiksionin tatimor lidhur me fitimet e transportit ajror dhe detar. Kuptimi i tij i saktë ndryshon nga vendi në vend dhe është kryesisht një test i bazuar në fakte. Megjithatë, në përgjithësi vendi i menaxhimit efektiv bazohet në faktorët e mëposhtëm: ku merren vendimet kyçe të menaxhimit dhe ato tregtare, ku i marrin vendimet e tyre personat ose grupi i personave me pozitën më të lartë (p.sh. bordi i drejtorëve), dhe ku përcaktohen veprimet që ndërmerren nga ndërmarrja si e tërë.

Bibliografi: Neni 4 i Modelit të OECD-së; “Ndikimi i revolucionit në komunikacione në zbatimin e “vendit efektiv të menaxhimit” si një rregull përcaktues i rezidencës”, OECD, shkurt 2001 (projekt).

PLACE OF MANAGEMENT – VEND I MENAXHIMIT

Vendi i menaxhimit përdoret në disa vende në mënyrë të ngjashme me atë të vendit të menaxhimit efektiv për të përcaktuar rezidencën e një shoqërie. Kuptimi i tij i saktë ndryshon nga njëri vend në tjetrin dhe kryesisht është një test bazuar në fakte. Sipas legjislacionit vendas të shumë vendeve, një vend i menaxhimit përbën gjithashtu një seli të përhershme. Edhe në marrëveshje tatimore termi përdoret në kuptimin e selisë së përhershme si edhe një nga kriteret e përcaktimit të rezidencës së një shoqërie për qëllime të marrëveshjes.

PLACE OF SUPPLY – VEND I FURNIZIMIT

Furnizimet e mallrave dhe shërbimeve janë subjekt i TVSH-së së një vendi kur ato gjykohen të jenë furnizuar brenda territorit të atij vendi. Për të përcaktuar vendin e furnizimit zbatohen rregulla të veçanta. Këto rregulla përgjithësisht janë të ndryshme për mallrat dhe për shërbimet. Një mënyrë tjetër për vendosjen e juridiksionit të TVSH-së së një vendi është nëpërmjet rregullave që përcaktojnë nëse furnizimet janë “lidhur” ose kanë “lidhje” me vendin apo jo.

PORTFOLIO INVESTMENT – INVESTIM PORTOFOLI

(1) Term në përdorim të përgjithshëm, zakonisht për një interes relativisht të vogël të mbajtur në një shoqëri p.sh. nën 10%, pavarësisht nga biznesi kryesor i shoqërisë dhe marrëdhëniet e saj me aksionerët. Shpesh përdoret në kontekstin e marrëveshjeve tatimore ku këto mbajtje aksionesh, në dallim nga investimet direkte, përgjithësisht janë subjekt i shkallëve më të larta të tatimit të mbajtur në burim.

(2) Termi përdoret veçanërisht në Hollandë në lidhje me privilegjin e filialit, i cili nuk zbatohet për aksionet e huaja që mbahen si një investim portofoli (belegging). Kuptimi i termit është përcaktuar kryesisht nga gjykatat dhe rezolutat administrative. Në terma të përgjithshme mund të thuhet se aksionet mbahen si një investim portofoli nëqoftëse ato mbahen thjesht për rritjen e vlerës së tyre dhe të normës së fitimit që pritet nga menaxhimi i investimit normal. Disa mbajtje aksionesh mund të gjykohen nga pikëpamja ligjore që mbahen si investim portofoli.

PRESUMPTIVE TAXATION – TATIM I PARAGJYKUAR

Koncept i tatimit sipas të cilit tatimi mbi të ardhurat bazohet në “mesataren” ose në një shumë hipotetike të të ardhurave dhe jo të të ardhurave faktike. Tatimi i paragjykuar mund të zbatohet për të ardhurat nga kapitali ose të ardhurat nga puna. Për pasuri (të paluajtshme), tatimi mbi të ardhurat mund të bazohet në një normë (mesatare) reale fitimi bazuar në vlerën (kadastrale) të pasurisë. Tatimi i paragjykuar për të ardhurat nga puna mund të jetë një alternativë në rastet kur tatimi i të ardhurave faktike bëhet i vështirë (d.m.th. në rastin e profesionistëve, të vetëpunësuarve). Kriteret e përdorura për llogaritjen e të ardhurave të paragjykuara përfshijnë pasurinë neto ose vlerën e aktiveve të veçanta, arkëtimet bruto dhe treguesit e jashtëm të pasurisë.

Bibliografi: “Tatimi i të ardhurave të paragjykuara”, IFA Seritë e seminarit të Kongresit, Vol 22d, Kluwer, 1997.

PRIVATE RULING – VENDIM PERSONAL

Vendim i marrë nga organet tatimore për një tatimpagues të vetëm, zakonisht në lidhje me një transaksion të vetëm ose një sërë transaksionesh. Normalisht vendimi mund të përdoret vetëm nga tatimpaguesi për të cilin është marrë vendimi, dhe jo nga tatimpagues të tjerë, dhe është i detyrueshëm për organet tatimore me kusht që të jenë paraqitur të gjitha faktet përkatëse. Në Shtetet e Bashkuara të Amerikës quhet vendim i shkruar personal (VSHP). Ai mund të dallohet nga vendimet e nxjerra nga një organ tatimor që janë të detyrueshme për publikun në tërësi (që mund të quhen edhe vendime publike).

PROFIT SPLIT METHOD – METODË E NDARJES SË FITIMIT

Metoda e ndarjes së fitimit është një metodë e transferimit të çmimit që transferon fitimin ose humbjen operacionale të kombinuara nga një transaksion në subjekte të lidhura në mënyrë që të pasqyrojë ndarjen e fitimeve që do të priteshin në një skemë me vlerë tregu. Kjo mund të përfshijë një ndarje bazuar në kontributin relativ të çdo pjesëmarrësi në transaksion. Vlera relative e kontributit të çdo pjesëmarrësi normalisht përcaktohet nga marrja parasysh e funksioneve të kryera, rreziqeve të marra, dhe burimeve të përdorura nga pjesëmarrësi. Ekzistojnë një sërë metodash të ndryshme të ndarjes së fitimit, duke përfshirë metodën e ndarjes së fitimit të krahasueshëm, metodën e ndarjes së fitimit të mbetur, dhe metodën e ndarjes së fitimit të plotë.

PROPERTY TAX – TATIM MBI PASURINË

Term i përgjithshëm për një tatim ose tatime të vendosura, veçanërisht, në lidhje me përdorimin ose pronësinë e formave përkatëse të pasurisë. Një tatim mbi pasurinë zakonisht taton të drejta mbi gjëra (in rem) lidhur me pasurinë dhe për këtë arsye mund të dallohet nga tatime të tjera që kanë lidhje me pasurinë, si p.sh. tatimi mbi qarkullimin ose tatime të tjera të vendosura mbi transferimin e pasurisë, si edhe tatime të vendosura mbi të ardhurat (reale ose të gjykuara) që rrjedhin nga pasuria. Tatimi mbi pasurinë zakonisht vendoset në formën e një tatimi mbi vlerën neto ose një tatimi mbi pasurinë e paluajtshme.

Tatimpaguesit që janë subjekt i tatimit mbi pasurinë mund të përfshijnë gjithë pronarët ose mbajtësit e pasurisë, ose vetëm një klasë, ose klasa të caktuara pronarësh (p.sh. individë, shoqëri, shoqëri sigurimi, etj.).

Tatimi mbi pasurinë zakonisht vendoset mbi pasuri të trupëzuara të luajtshme ose të paluajtshme, ose mbi të dyja. Tatimi mbi pasurinë mund të ketë fushëveprimi të gjerë duke përfshirë gjithë pasurinë me disa përjashtime, ose një fushëveprimi të ngushtë duke përfshirë një ose disa klasa të caktuara pasurish. Për individët, pasuria e luajtshme që është subjekt i tatimit mbi pasurinë zakonisht përfshin automjetet dhe lloje të ndryshme të letrave me vlerë. Për bizneset, pasuria e luajtshme e tatueshme normalisht përfshin lëndët e para, pajisjet, makineritë, etj. Pasuria e paluajtshme e tatueshme mund të përfshijë tokë me ndërtime ose pa ndërtime, ose të dyja bashkë.

Tatimi mbi pasurinë mund të llogaritet mbi vlerën e pasurisë së tatueshme si përcaktohet nga vlerësimi ose mund të vendoset si një shumë fikse për çdo element të pasurisë së tatueshme. Vlera për qëllime të tatimit mbi pasurinë mund të përcaktohet në bazë të vlerës së pranuar të tregut, vlerës së qirasë vjetore ose të ndonjë mënyre tjetër.

PRO RATA RULE – RREGULL PRO RATA

Në përgjithësi, TVSH-ja e kreditueshme lidhur me mallrat dhe shërbimet e përdorura për qëllime të kryerjes së transaksioneve të tatueshme është e zbritshme, ndërsa TVSH-ja e kreditueshme lidhur me mallrat dhe shërbimet e përdorura për qëllime të kryerjes së transaksioneve të përjashtuara ose të patatueshme është e pazbritshme. Kur mallrat dhe shërbimet përdoren për qëllime të kryerjes si të transaksioneve të tatueshme ashtu edhe të atyre të përjashtuara/të patatueshme, TVSH-ja e kreditueshme shpërndahet në të dy kategoritë e furnizimeve në bazën e qarkullimit të kryer nga kategoritë përkatëse të transaksioneve (Kreditim i pjesshëm). Në këto rrethana, TVSH-ja e kreditueshme është e zbritshme sipas raportit të qarkullimit të tatueshëm ndaj qarkullimit total. Kur rregulli pro rata gjeneron një rezultat të padrejtë, TVSH-ja e kreditueshme mund të shpërndahet tek të dyja kategoritë e transaksioneve në bazë të një kriteri tjetër.

REFUND – RIMBURSIM

Tatim i ripaguar një tatimpaguesi. Kjo ripagesë shpesh ndodh si rezultat i mbajtjes së tatimit në burim (dhe raportuar tek agjenti i tatimit mbi të ardhurat), nga paguesi i të ardhurave në një shkallë të caktuar të tatimit, ndërkohë që marrësi i këtyre të ardhurave është i përjashtuar nga tatimi ose tatohet me një shkallë më të ulët tatimore.

Rimbursimi i TVSH-së ndodh në rastin e tepricës së TVSH-së së kreditueshme ndaj TVSH-së së zbatueshme. Një situatë e tillë mund të lindë në rastin e eksporteve me shkallë zero. Rimbursimet e TVSH-së mund të bëhen edhe për tregtarët jorezidentë që paguajnë TVSH të kreditueshme në shpenzimet e biznesit, por nuk janë të detyruar të paguajnë TVSH-në e zbatueshme.

RESALE PRICE METHOD – METODË E ÇMIMIT TË RISHITJES

Metoda e çmimit të rishitjes, është një metodë e transferimit të çmimit sipas së cilës, çmimi me vlerën e tregut për pasuri të blerë nga një subjekt i lidhur përcaktohet mbi bazën e marzhit të çmimit të rishitjes të realizuar nga shitja e pasurisë së njëjtë ose të ngjashme në transaksione të pakontrolluara të krahasueshme. Marzhi i çmimit të rishitjes i përcaktuar në këtë mënyrë, zbritet nga çmimi i rishitjes në transaksionin e pakontrolluar, për të arritur në çmimin me vlerën e tregut për blerjen nga subjekti i lidhur. Metoda e çmimit të rishitjes normalisht përdoret në rastet kur pasuria e trupëzuar blihet nga një shoqëri e lidhur dhe i rishitet një subjekti të pavarur, dhe subjekti që bën rishitjen nuk i ka shtuar

pasurisë vlerë të konsiderueshme nëpërmjet përdorimit të pasurive të patrupëzuara ose formave të tjera.

RESEARCH AND DEVELOPMENT [R&D] – KËRKIM DHE ZHVILLIM [K&ZH]

K&ZH përfshin çdo studim sistematik a intensiv të kryer në fushën e prodhimit dhe atë industriale, rezultatet e të cilave përdoren për prodhimin ose përmirësimin e produkteve dhe proceseve. Në këndvështrim të përgjithshëm, K&ZH-ja fillon me punën laboratorike ose grupin projektues dhe përfundon me krijimin e prototipit, d.m.th. një veprimtari, për aq kohë sa përmban një element paqartësie/rreziku teknik, është brenda fushës së K&ZH-së. Kontrolli i cilësisë, testimi rutinë i produkteve, mbledhja e të dhënave, sondazhet e eficiencës, studimet e menaxhimit, studimet e tregut dhe reklamimi i shitjeve normalisht nuk konsiderohen veprimtari të K&ZH-së.

Jo të gjitha vendet e përkufizojnë K&ZH-në në legjislacionet e tyre kombëtare; disa e përkufizojnë atë në rregullore, të tjerë mbështeten në ligjin tregtar, parimet e kontabilitetit, precedentët, etj. Në shumë vende përkufizimi i K&ZH-së për qëllime të zbritjes është më i gjerë se përkufizimi i K&ZH-së për qëllime të kreditimeve ose nxitjeve.

Shpenzimet e kryera për K&ZH-në nga një tatimpagues lidhur me prodhimin, tregtimin ose biznesin e kryer prej tij dhe për institucionet e K&ZH-së në shërbim të tatimpaguesit, për qëllime tatimore, mund të lejohen ose si zbritje aktuale, për shembull kur lidhet me produktet ose proceset ekzistuese, ose si zbritje amortizimi, për shembull kur K&ZH-ja rezulton në krijimin e një produkti ose procesi të ri.

RESIDENCE – REZIDENCË

Termi rezidencë ka kuptimin e statusit ligjor të një personi, në lidhje me një vend të caktuar, për të justifikuar vendosjen e tatimeve mbi të ardhurat nga gjithë burimet të atij personi. Në rastin e individëve, ky status përgjithësisht përcaktohet në bazë të fakteve dhe rrethanave, veçanërisht lidhur me shkallën e lidhjes personale me vendin në fjalë, p.sh. numrin e ditëve të qëndrimit në atë vend, ekzistencën e lidhjeve ekonomike ose personale me atë vend, etj. Në rastin e personave juridikë, ky status përcaktohet në dy mënyra, e para bazohet në kriterin formal si vendi i themelimit ose regjistrimit, dhe e dyta bazohet në kriterin real, si vendndodhja e vendit të menaxhimit, menaxhimit dhe kontrollit qendror, administratës qendrore, vendit të menaxhimit efektiv, zyrës kryesore, ose vendit kryesor të biznesit. Shumë vende i zbatojnë të dyja mënyrat, kështu p.sh. një shoqëri është rezidente nëqoftëse është ose e themeluar ose efektivisht e menaxhuar në vendin në fjalë. Kur termi rezidencë përdoret për qëllime të konventave, traktateve apo marrëveshjeve të tatimit të dyfishtë zakonisht merr kuptimin e nocionit vendas (kombëtar) të rezidencës që përdoret nga shtetet kontraktuese, të paktën për aq sa ky nocion ka të bëjë me taksimin gjithëpërfshirës (ose “të drejtën e plotë për të tatuar”) dhe bazohet në kriteret të tilla si vendbanimi, rezidenca, vendi i menaxhimit, etj.

Bibliografi: Neni 4 i Modelit të OECD-së; “Rezidenca fiskale e shoqërive”, IFA Cahiers de droit fiscal international, Vol 72a, Kluwer, 1987.

REVERSE CHARGE MECHANISM – MEKANIZËM I PAGESËS SË ANASJELLTË

Furnizuesit e mallrave dhe shërbimeve janë përgjithësisht të detyruar t’ia paguajnë detyrimin e TVSH-së organeve tatimore dhe, për pasojë, ata ua ngarkojnë pagesën e TVSH-së klientëve të tyre. Sipas

mekanizmit të pagesës së anasjelltë, furnizuesit nuk ia ngarkojnë pagesën e TVSH-së klientëve të tyre. Përkundrazi, klientët duhet ta raportojnë TVSH-në mbi furnizimin e marrë në deklaratat e tyre periodike të TVSH-së. Mekanizmi i pagesës së anasjelltë zakonisht përdoret kur furnizuesi është jorezident në vendin e klientit. Megjithatë, ai mund të përdoret edhe në transaksione të brendshme që mbartin rrezikun e mospagesës nga furnizuesi të detyrimit të TVSH-së në organet tatimore. Meqë TVSH-ja për t'u paguar sipas mekanizmit të pagesës së anasjelltë është përgjithësisht e zbritshme në të njëjtën deklaratë tatimore si TVSH e kreditueshme, balanca neto e pagueshme është zero. Megjithatë, kur klienti nuk gëzon të drejtën e zbritjeve të plota, pjesa e pazbritshme e TVSH-së së kreditueshme mbetet. Nëpërmjet zbatimit të mekanizmit të pagesës së anasjelltë, kosto tatimore e transaksionit barazohet, për pasojë importet nuk trajtohen në mënyrë më të favorshme se furnizimet e brendshme.

RISK ASSESSMENT – VLERËSIM RREZIKU

Vlerësimi i rrezikut mund të përshkruhet si proces i vlerësimit të rreziqeve të caktuara në kontekstin e transferimit të çmimit. Vlerësimi i rrezikut nga pikëpamja e tatimpaguesit mund t'i referohet ose rrezikut të një kontrolli të transferimit të kryer, ose të saktësisht të transferimit të çmimit që bëhet për shkak të këtij kontrolli. Nga pikëpamja e administratës tatimore ai mund t'i referohet thjesht shumës së tatimit që ka të ngjarë të jetë në rrezik. Në një nivel më të detajuar, vlerësimi i rrezikut mund t'i referohet identifikimit dhe vlerësimit të faktorëve ose "treguesve të rrezikut" që mund të jenë të rëndësishëm në përcaktimin nëse fitimet përputhen me parimin e vlerës së tregut. Këtu mund të përfshihen faktorë të tillë si ndryshimet në shkallët tatimore efektive ndërmjet subjekteve të lidhura, humbjet e vazhdueshme pa një perspektivë të dukshme të fitimeve të pritshme, implikimi i vendeve me pak ose pa tatime, etj. Cilësia e procedurave dhe dokumentacionit të transferimit të çmimit të tatimpaguesit është një faktor i rëndësishëm për kryerjen e një vlerësimi rreziku. Një objektiv kryesor i kryerjes së vlerësimit të rrezikut të transferimit të çmimit për tatimpaguesit dhe administratat tatimore mund të jetë përcaktimi se cilat kosto dhe përpjekje janë të përshtatshme nga njëra anë në caktimin dhe dokumentimin e çmimeve mbi parimin e vlerës së tregut dhe nga ana tjetër në kontrollin e këtyre çmimeve.

ROYALTIES – HONORAR (ROYALTIES)

Përkufizimi i honorarit (royalties) ndryshon në mënyrë të ndjeshme ndërmjet ligjeve tatimore të vendeve të ndryshme si edhe ndërmjet marrëveshjeve të ndryshme tatimore. Në një kontekst ndërkombëtar, klasifikimi i të ardhurës si honorar (royalties) është i rëndësishëm pasi shumë vende (veçanërisht vendet në zhvillim) vendosin një tatim të mbajtur në burim për honoraret (royalties) që u paguhen jorezidentëve ndërsa marrëveshjet tatimore kanë tendencë ta kufizojnë, plotësisht (në përputhje me Modelin e OECD-së) ose pjesërisht, këtë të drejtë taksimi të shtetit të burimit. Marrëveshjet tatimore përgjithësisht përmbajnë përkufizimet e tyre për honoraret (royalties), të cilët kryesisht përfshijnë pagesat për përdorimin e pasurisë intelektuale dhe pagesat për know-how, d.m.th. për informacionin lidhur me përvojën industriale, tregtare ose shkencore. Sipas Modelit aktual të OECD-së, të ardhurat nga dhënia me qira e pajisjeve industriale, tregtare ose shkencore konsiderohen fitime nga biznesi dhe jo honorare (royalties), por në shumë marrëveshje tatimore këto të ardhura vazhdojnë të përfshihen në përkufizimin e honorareve (royalties). Në disa raste, pagesat në lidhje me filmat mund gjithashtu të përfshihen në përkufizimin e honorareve (royalties). Disa marrëveshje i trajtojnë pagesat për asistencë teknike në mënyrë të ngjashme me honoraret (royalties) (megjithëse OECD-ja i sheh ato si të dallueshme). Dallimi ndërmjet honorareve (royalties) dhe një shtimi kapitali mund të shkaktojë vështirësi në interpretim. Honorari (royalties) shpesh karakterizohet nga dhënia e të drejtës së

përdorimit pa tjetërsimin e plotë të të drejtave të pronësisë së licensuesit. Faktorë të tjerë mund të përfshijnë kohëzgjatjen e skemës (d.m.th. nëse është e kufizuar në kohë) dhe ekskluzivitetin. Duket se ka një konsensus në rritje (të paktën brenda OECD-së) që pagesat për të drejtën e shkarkimit të materialeve dixhitale, të tilla si software, nuk përfshihen si të tilla në përkufizimin e marrëveshjes së OECD-së për honoraret (royalties). Honoraret (royalties) përgjithësisht konsistojnë në pagesa periodike bazuar, p.sh. në fitimin ose produktivitetin si rezultat i përdorimit nga i licensuari i pasurisë së licensuar, por mund të bëhen edhe pagesa të plota dhe normalisht ato mbulojnë nga përkufizimi.

Bibliografi: Neni 12 i Modelit të OECD-së; Marrëveshja shumëpalëshe e tatimit mbi honoraret (royalties) për të drejtën e autorit; "Tatimi i të ardhurave të rrjedhura nga furnizimi i teknologjisë", IFA Cahiers de droit fiscal international, Vol 82a, Kluwer, 1997; "Çështje karakterizimi të Marrëveshjes Tatimore që lindin nga tregtia elektronike. Raport për Grupin e Punës Nr. 1 të Komitetit për Çështje Fiskale të OECD-së", OECD, 1 shkurt 2001.

RULING – VENDIM

Vendime ose opinione të organeve tatimore në lidhje me rrethanat faktike aktuale si pjesë e një procedure vlerësimi, ose në përgjigje të pyetjeve të tatimpaguesit. Këto vendime mund ose mund të mos botohen dhe mund të jenë të detyrueshme për organet tatimore dhe tatimpaguesin ose vetëm për organet tatimore.

SCHEDULAR TAX SYSTEM – SISTEM TATIMOR TABELAR

Sistem tatimor sipas të cilit të ardhurat ndahen në kategori ose "burime" të ndryshme, ku secili burim është subjekt i rregullave të tij të llogaritjes dhe, në disa raste, i shkallëve të tij tatimore. Sistemet tatimore tabelare e kanë origjinën në Mbretërinë e Bashkuar të shekullit të 19-të kur, për të mbrojtur sekretin e veprimtarive të tatimpaguesit, e ardhura e çdo tabelle përkatëse vlerësohej më vete nga inspektorë të ndryshëm. Termi "tabelar" i referohet "tabelës" legjislative, e cili fillimisht përmbante rregullat e veçanta për secilën kategori të ardhure. Zakonisht, në këto sisteme tatimore bëhet dallim ndërmjet të ardhurave të fituara nga puna (d.m.th. të ardhurave nga biznesi ose të ardhurave nga punësimi) dhe të ardhurave nga kapitali (d.m.th. të ardhurave nga investimi). Sistemet moderne tatimore tabelare përgjithësisht zbatohen të kombinuara me një tatim plotësues i cili vendoset mbi shumën totale të të ardhurave të individit. Në praktikë, aktualisht sistemet tatimore tabelare në formën e tyre më të pastër ndeshen rrallë. Në MB e ardhura e një tabelle të veçantë mund të ndahet në kategori të mëtejshme të njohura si "skedarë". Në vende të ndryshme po bëhet gjithnjë e më e zakonshme përfshirja e tipareve të sistemit tatimor tabelar në strukturën e tyre tatimore për shpërndarjen e barrës tatimore ndërmjet llojeve të ndryshme të të ardhurave. Kjo gjë mund të përdoret edhe si një mjet i lehtësisë së plotë ose të pjesshme të tatimit të dyfishtë. Në formën e saj më ekstreme, kur e ardhura e një kategorie të veçantë është subjekt i tatimit me shkallë zero, metoda tabelare është e njëjtë me metodën e përjashtimit për lehtësimin e tatimit të dyfishtë.

Bibliografi: S. Plasschaert, "Tiparet tabelare, globale dhe dyfishe të tatimit mbi të ardhurat", IBFD, 1988.

SELF-ASSESSMENT – VETËVLERËSIM

Vetëvlerësimi është një mekanizëm i zbatuar nga një sërë vendesh si pjesë e sistemit të tyre të mbledhjes së tatimeve. Sipas vetëvlerësimit, tatimpaguesi duhet të raportojë bazën e vlerësimit (p.sh.

të ardhurat e tatueshme), të dorëzojë llogaritjen e tatimit për t'u paguar dhe të paguajë tatimin e llogaritur. Roli i organeve tatimore është të kontrollojë (mbi bazë zgjedhjeje të rastësishme) nëse tatimpaguesi e ka deklaruar të ardhurën saktësisht dhe nuk ka kërkuar lehtësi ose reduktime që nuk i takojnë, dhe të sigurojë pagesën e plotë të tatimit. Ky rol ndryshon me rolin e organeve tatimore në sisteme ku këto organe janë përgjegjëse për të përcaktuar tatimin e pagueshëm dhe kërkuar pagesën. Vetëvlerësimi i të ardhurave përgjithësisht kufizohet tek individët por mund gjithashtu të shtrihet edhe tek shoqëritë. Ai zbatohet edhe në fushat e tatimit mbi transferimin dhe tatimin mbi qarkullimin. Vetëvlerësimi mund të komplikohet nga faktorë të tjerë të tillë si tatimi i mbajtur në burim, dhe vështirësia e kontrollit, në rrethana të caktuara, të saktësisë së të ardhurave të deklaruar.

SMALL INCOME RELIEF – LEHTËSI PËR TË ARDHURA TË ULTA

Përveç shumave bazë të zbritshme personale që merren parasysh kur llogaritet tatimi mbi të ardhurat personale, disa vende vendosin një kufi përjashtimi, në një farë mase më të lartë se lehtësitë që i jepen tatimpaguesit, për të eliminuar shumë raste të vogla nga tatimi neto. Lehtësi marginale mund të jepen kur e ardhura reale tejkalojnë lehtësisht kufirin e përjashtimit. Disa kode tatimore vendosin kufij më të lartë përjashtimi për personat e martuar dhe personat mbi një moshë të caktuar.

Lehtësia për të ardhura të ulta ndeshet në forma të ndryshme si vijon:

- përjashtimi i plotë i të ardhurës nga tatimi, kur e ardhura totale nuk tejkalojnë një shumë të caktuar (kjo mund të shoqërohet nga lehtësi marginale);
- pakësimi i të ardhurës së tatueshme mbi të cilën zbatohen shkallët tatimore, kur e ardhura e tatueshme (aktuale) e llogaritur nuk tejkalojnë një shumë të caktuar;
- kreditimi i tatimit, kur tatimi (aktual) i llogaritur nuk tejkalojnë një shumë të caktuar;
- zbatimi i një tablele shkallësh tatimore të veçantë për të ardhurat që nuk tejkalojnë një shumë të caktuar;
- zbritja nga e ardhura e tatueshme që ndryshon me ndryshimin e të ardhurës, ku zbritja është më e lartë për të ardhurën më të ulët, dhe gradualisht pakësohet drejt zeros për të ardhurat mbi një nivel të caktuar.

Në disa vende, shoqëritë me të ardhura nën një nivel të caktuar mund të jenë subjekt i tatimit mbi të ardhurat e shoqërisë në shkallë më të ulët se norma.

Shih gjithashtu: Exemptions – Përjashtime; Tax threshold – Prag tatimor

SMUGGLING – KONTRABANDË

Kontrabanda përgjithësisht mund të ndahet në dy lloje: kontrabandë tregtare dhe “kontrabandë me çantë”. Kontrabanda tregtare (ose “e ngarkesës”) ndodh kur mallrat që janë subjekt tatimi ose detyrimi importi importohen me ngarkesa në sasi të mëdha, ku mallrat ose janë fshehur ose janë keqpërshkruar. Ndryshe nga mashtrimi devijues, mallrat përgjithësisht nuk shoqërohen me dokumente. “Kontrabanda me çantë” (gjithashtu e quajtur si mashtrim me “mikrobuz të bardhë”, një referencë për llojin e automjetit që zakonisht përdoret për të kryer kontrabandën), përfshin importin e mallrave në një shkallë më të vogël, shpesh nga anëtarë të publikut të gjerë, ku shumat e përfshira tejkalojnë nivelet e lejuara për konsum personal.

SOCIAL SECURITY – SIGURIM SHOQËROR

Sipas OECD-së, sigurimi shoqëror përgjithësisht i referohet një sistemi të mbrojtjes së detyrueshme që një shtet krijon për të siguruar popullsinë me një nivel minimal të ardhure ose përfitime të daljes në pension, si dhe për të zbutur ndikimin financiar të rasteve të tilla si papunësia, dëmtimet në punë, sëmundjet ose vdekja. Megjithatë, OECD-ja vëren që mund të ekzistojnë ndryshime të ndjeshme ndërmjet sistemeve të sigurimit shoqëror të vendeve të ndryshme. Tipari të përbashkët i sistemeve të sigurimit shoqëror, identifikuar nga OECD-ja, është që niveli i përfitimit përcaktohet nga shteti. Mund të thuhet që termi përfshin të gjitha format e skemave të përgjithshme publike që rregullohen dhe kërkohen nga shteti, të cilat u ofrojnë individëve përfitime sociale. Përfitimet sociale për këto qëllime mund të përfshijnë përfitimet e pleqërisë, invaliditetit, pasjetuesit, papunësisë, ndihmës financiare ose sociale nevojat e shtatzënisë dhe ato shëndetësore.

Mund të bëhet dallim ndërmjet skemave të sigurimit shoqëror dhe skemave të ndihmës sociale në aspektin që, në rastin e parë përfituesit duhet të jenë edhe kontribues ose anëtarë, ndërsa në skemat e ndihmës sociale përfituesit nuk kontribuojnë. Megjithëse të dyja skemat mund të konsiderohen si forma të sigurimit shoqëror, OECD-ja, për qëllime statistikore, kërkon një lidhje ndërmjet të drejtës për përfitime dhe pagesës së kontributeve në mënyrë që një skemë të kualifikohet si skemë e sigurimit shoqëror. Pagesat në një skemë të sigurimit shoqëror (që ndryshe quhen kontribute – p.sh. në Mbretërinë e Bashkuar, kontribute të shendetit ose sigurimit kombëtar – pagesa ose prime) që zakonisht bëhen nga punëdhënësit, punonjësit ose personat e vetëpunësuar, përgjithësisht janë të detyrueshme, dhe vendosen në raport me të ardhurat, borderonë ose numrin e punonjësve, shpesh subjekt i një shume maksimale ose “tavani”. Në Shtetet e Bashkuara bëhet dallim ndërmjet pagesës së sigurimit shoqëror (kontributi i sigurimit të pleqërisë, pasjetuesve dhe invaliditetit (OASDI) dhe pagesës së Kujdesit Shendetësor (kontributi i sigurimit të spitalit). Fakti nëse pagesat e detyrueshme në një skemë të sigurimit shoqëror mund të klasifikohen si tatim, është një çështje e debatueshme që mund të ndikohet nga njëra anë nga konsiderata ideologjike ose politike, dhe nga ana tjetër nga konsiderata teorike.

Bibliografi: Statistika të të ardhurave të vendeve anëtare të OECD-së, OECD (vjetor); D. Williams, “Prirjet në taksimin social”, Buletin për Dokumentacionin Fiskal Ndërkombëtar, qershor 1997, 254; Çështje të marrëveshjes tatimore që lindin nga pensionet ndërkufitare, Projekt Diskutim, OECD, 14 nëntor 2003.

SOURCE OF INCOME – BURIM TË ARDHURASH

(1) Në përgjithësi, burimi i të ardhurave është vendi (zakonisht një shtet), ku një kategori e caktuar të ardhurash gjykohet se ka origjinën. Rregullat që përcaktojnë burimin e të ardhurave mund të përcaktohen në legjislacionin ose të drejtën bazuar në precedent të një vendi të caktuar, si edhe në marrëveshjet tatimore. Burimi i të ardhurave shpesh përcaktohet në përputhje me “rregullin e burimit”, p.sh. në bazë të rezidencës së paguesit ose të përdorimit të pasurisë në lidhje me të cilën bëhet pagesa. Burimi i të ardhurave mund të jetë i rëndësishëm në një sërë rrethanash, p.sh. për të përcaktuar nëse një vend mund të tatojë një kategori të caktuar të ardhurash sipas parimit të burimit të taksimit, ose për të përcaktuar nëse të ardhurat janë me burim të huaj, dhe për pasojë gëzojnë të drejtën për një kreditim tatimi të huaj.

Bibliografi: J. Avery Jones etj., “Probleme të Marrëveshjes Tatimore Lidhur me Burimin”, Tatimi European, mars 1998, 78.

Shih gjithashtu: Arising – Lindje; Credit, foreign tax – Kreditim i tatimit të huaj; Location of assets – Vendndodhje aktive; Situs rule – Rregull i vendndodhjes; Source rule – Rregull i burimit; Tax treaty –

Marrëveshje tatimore

(2) Në disa vende (p.sh. Kanada, MB) burimi mund të përdoret në një kuptim tjetër për t'iu referuar kategorisë së të ardhurës prej së cilës buron një post i veçantë të ardhure. Edhe ky kuptim, me raste, mund të marrë një ngjyrim territorial në masën që kategoria e të ardhurës përcaktohet në bazë të faktorëve territorialë (p.sh. e ardhura nga letrat me vlerë që ndodhen jashtë MB). Megjithatë, në praktikë ky dallim mund të mos njihet gjithmonë, dhe burimi në këtë kuptim të dytë mund të barazohet me kuptimin e dhënë në rastin e parë.

Bibliografi: J. Avery Jones, "A jep Mbretëria e Bashkuar kreditim për tatimin në një seli të përhershme jashtë shtetit?" Revista Tatimore Britanike, Nr. 3, 1994, 191.

Shih gjithashtu: Arising – Lindje

SOURCE PRINCIPLE OF TAXATION – PARIMI I BURIMIT TË TAKSIMIT

Është parimi që përcakton juridiksionin tatimor mbi një të ardhur sipas të cilit një vend mund të tatojë të ardhura me burim në atë vend, pavarësisht nga rezidenca e tatimpaguesit.

Krahaso: Residence principle of taxation – Parim i rezidencës së taksimit; Worldwide income – Të ardhura në shkallë botërore

SUBSTANCE OVER FORM – THELBI MBI FORMË

Doktrinë kundër-shmangies, sipas së cilës, për vendosjen e tatimit, nuk mbahet parasysh forma ligjore e një skeme ose transaksioni por thelbi ekonomik i transaksionit. Forma ligjore ka të bëjë me kushtet ligjore që përdoren për të përcaktuar një rregull tatimor dhe, kryesisht, përfshin koncepte ligjore private. Megjithëse doktrina përgjithësisht ndeshet në sisteme ligjore të së drejtës zakonore, koncepte të ngjashme ndeshen edhe në vende me të drejtë civile.

Bibliografi: "Forma dhe thelbi në ligjin tatimor", IFA Cahiers de droit fiscal international, Vol. 87a, Kluwer, 2002.

TAX – TATIM

Për tatimin ekzistojnë një sërë përkufizimesh që ndryshojnë në varësi të kontekstit. Në përgjithësi, tatimi mund të përkufizohet si pagesë e detyruar për qeverinë prej së cilës nuk pritet ndonjë përfitim specifik, dhe që nuk vendoset si gjobë ose dënim (p.sh. për shkelje ligjore), me përjashtim të rasteve të kundërvajtjeve tatimore. OECD-ja e përkufizon tatimin si "pagesë e detyrueshme e pakthyeshme për qeverinë". Pagesa është e pakthyeshme në kuptimin që përfitimet, të cilat qeveria vë në dispozicion për tatimpaguesit, nuk janë në proporcion me pagesat e tyre tatimore. Tatimet mund të dallohen nga taksat ose tarifet e përdoruesit në aspektin që këto të fundit, megjithëse të detyrueshme, janë përgjithësisht të kthyeshme, në kuptimin që ka një lidhje ndërmjet shumës së paguar dhe përfitimit të dhënë. Kur, për shembull, shuma e paguar pasqyron dukshëm koston e shërbimit të kryer, pagesa duhet parë si e kthyeshme dhe klasifikohet si taksë ose tarifë përdoruesi dhe jo si tatim. Megjithatë, dallimi nuk është gjithnjë i qartë dhe varet nga natyra dhe qëndrueshmëria e lidhjes, për shembull, nëse paguesi i pagesës së detyrueshme është njëkohësisht edhe marrësi i përfitimit. Çështja nëse kontributet për sigurimet shoqërore konsiderohen si tatim, është e diskutueshme dhe mund të ndikohet nga njëra anë nga konsiderata ideologjike ose politike, dhe nga ana tjetër nga konsiderata teorike. Në aspektin që këto

kontribute janë të detyrueshme ato ngjajnë me tatimet, por ka gjithashtu një lidhje ndërmjet pagesës dhe përfitimeve, ku këto të fundit varen nga kontributet që janë bërë (megjithëse përfitimet nuk janë domosdoshmërisht në proporcion me kontributet e bëra).

Përgjithësisht, natyra e një tatimi të veçantë përmbledhet në emrin përshkruar, si për shembull tatimi mbi të ardhurat, tatimi mbi dhurimin, tatimi mbi pasurinë e të vdekurit, detyrimet e akcizës, tatimi mbi trashëgiminë; tatimi mbi shtimet e kapitalit, tatimi mbi pasurinë, etj. Janë bërë përpjekje të ndryshme për klasifikimin e tatimeve sipas kritereve të veçanta. OECD-ja, për shembull, i klasifikon tatimet përgjithësisht sipas bazës mbi të cilën tatimi vendoset, si për shembull e ardhura, paga, pasuria, etj. Tatimet mund të klasifikohen gjithashtu si direkte ose indirekte. Një tjetër mënyrë është dallimi ndërmjet tatimeve të vendosura mbi personat (tatimet subjektive ose “personale”) dhe tatimeve të vendosura mbi mallrat, veprimtaritë, etj. (tatimet objektive ose “in rem” (“mbi gjënë, sendin”)). Mund të përdoren edhe kritere të tjera klasifikimi, të tilla si qëllimi për të cilin përdoren të ardhurat e mbledhura nga një tatim i veçantë, ose metoda e vendosjes dhe mbledhjes së tatimit (p.sh. nëpërmjet pullës, mbajtjes në burim, vlerësimit, etj.). Megjithatë, nuk ka klasifikim tatimesh universalisht të pranuar, dhe çdo klasifikim mund të ndikohet nga qëllimi për të cilin bëhet klasifikimi, p.sh. administrativ, social ose për analizë ekonomike.

Bibliografi: Statistikat e të ardhurave të Vendeve Anëtare të OECD-së (vjetore).

TAX HAVEN – VEND ME PAK OSE PA TATIME

[Paradis fiscal – Parajsë fiskale; Tax oasis – Oaz tatimor]

Termi nuk ka kuptim preciz tatimor. Ai përshkruan vende që janë në gjendje të financojnë shërbimet e tyre publike pa ose me pak tatime mbi të ardhurat, dhe që vihen në dispozicion për t’u përdorur nga jorezidentët për t’i shpëtuar tatimeve në vendet e tyre të rezidencës. Përveç këtyre tipareve, OECD-ja ka identifikuar edhe tiparet të tjera “konfirmuese” të një vendi me pak ose pa tatime, si vijon: (i) mungesa e shkëmbimit efektiv të informacionit, (ii) mungesa e transparencës, dhe (iii) nuk kërkohen veprimtari në nivele të konsiderueshme.

Termi mund të përdoret edhe të përshkruar vende që, nga njëra anë mbledhin të ardhura të mëdha nga tatimi i tyre mbi të ardhurat, por nga ana tjetër ofrojnë trajtime tatimore preferenciale për të tërhequr investime nga vende të tjera.

Bibliografi: Richard Gordon, “Vende me pak ose pa tatime dhe përdorimi i tyre nga tatimpaguesit e Shteteve të Bashkuara të Amerikës – një vështrim i përgjithshëm”, Raport i Komisionerit të të Ardhurave të Brendshme, (“Raporti Gordon”), 1981; “Vendet me pak ose pa tatime: masat për parandalimin e abuzimit nga tatimpaguesit, Shmangia dhe Evazioni Tatimor Ndërkombëtar – Katër Studime të Lidhura”, Çështje të Tatimit Ndërkombëtar Nr. 1 OECD, 1987; “Konkurrenca tatimore e dëmshme. Një çështje globale në lindje e sipër”, OECD 1998.

TAX TREATY – MARRËVESHJE TATIMORE

[Double taxation agreement – Marrëveshje e tatimit të dyfishtë; Double taxation convention – Konventë e tatimit të dyfishtë; Double taxation treaty – Marrëveshje e tatimit të dyfishtë; DTA – MTD]

Term që përdoret për të përshkruar një marrëveshje ndërmjet dy (ose më shumë) vendeve për shmangien e tatimeve të dyfishta. Në fakt ka lloje të ndryshme marrëveshjesh tatimore, prej të cilave

më të zakonshmet janë marrëveshjet për shmangien e tatimit të dyfishtë të të ardhurave dhe kapitalit (zakonisht njohur si marrëveshje e tatimit mbi të ardhurën gjithëpërfshirëse). Këto marrëveshje, në të shumtën e rasteve, synojnë edhe parandalimin e evazionit fiskal. Përveç shmangies së tatimit të dyfishtë, këto marrëveshje gjithashtu parashikojnë shpërndarjen ndërmjet palëve në marrëveshje të të drejtave për të tatur, të drejta të cilat mund të jenë ose ekskluzive ose të përbashkëta ndërmjet palëve në marrëveshje. Masat për parandalimin e evazionit fiskal në këto marrëveshje zakonisht përfshijnë dispozita të shkëmbimit të informacionit dhe forma të tjera të ndihmës reciproke. Këto marrëveshje përgjithësisht lidhen për lehtësimin e tregtisë dhe investimeve ndërkombëtare.

Një lloj tjetër i zakonshëm marrëveshjeje tatimore mbulon shmangien e tatimit të dyfishtë në lidhje me tatimet mbi trashëgiminë (ose pasurinë e personit të vdekur) dhe dhurimin.

Marrëveshje të tjera tatimore (që shpesh quhen marrëveshje tatimore të kufizuara) janë ato marrëveshje që mbulojnë vetëm lloje të caktuara të ardhurash, si p.sh. nga transporti detar dhe ajror, ose marrëveshje që mbulojnë vetëm një tatim të caktuar. Marrëveshje të tjera tatimore kufizohen në dhënien e ndihmës reciproke në mbledhjen e tatimeve.

Bibliografi: P. Baker, "Konventat e tatimit të dyfishtë dhe ligji tatimor ndërkombëtar. Një manual për Konventën Tatimore Model të OECD-së për të Ardhurën dhe Kapitalin të vitit 1992", Sweet & Maxwell, 1994; K. Vogel, "Klaus Vogel për Konventat e Tatimit të Dyfishtë. Një komentuar për Konventat model të OECD-së, OKB-së dhe SHBA-së për shmangien e tatimit të dyfishtë mbi të ardhurat dhe kapitalin me referencë të posaçme në praktikën e marrëveshjes gjermane", Kluwer, 1997.

THIN CAPITALIZATION – KAPITALIZIM NË NIVEL TË ULËT

Një shoqëri thuhet se është e "kapitalizuar në nivel të ulët" kur ka një raport të lartë të kapitalit borxh ndaj kapitalit aksioner të vet. Ky raport mund të quhet si hyrje në borxh për kapital, hyrje në borxh, hyrje në borxh afatgjatë, ose raport borxh/kapital aksioner i vet. Dy testet më të përdorshme për përcaktimin nëse ky raport është tepër i lartë janë, së pari, referimi në parimin e vlerës së tregut (me supozimin që një palë e tretë nuk do të ishte e gatshme t'i jepte hua një huamarrësi me kapitalizim në nivel të ulët) dhe, së dyti, referimi në një raport fiks të borxhit ndaj kapitalit aksioner të vet. Të dy testet mund të kombinohen në disa raste kur raporti fiks shpesh funksionon si një masë sigurie. Shumë vende kanë rregulla të hartuara për dekurajimin e kapitalizimit në nivel të ulët, veçanërisht në një kontekst ndërkombëtar. Financimi me borxhe shumë të larta i shoqërive nga jashtë shtetit shihet nga këto vende si shkak për një erozion të papranueshëm të bazës së të ardhurave të tyre (interesi mbi borxhet, ndryshe nga dividendët është përgjithësisht i zbritshëm për qëllime tatimore). Sipas këtyre rregullave, interesi mbi shumën e borxhit që tejkalon nivelin e lejuar nuk është i zbritshëm. Përveç kësaj, në disa vende borxhi rikarakterizohet si pjesëmarrje dhe interesi trajtohet si dividend për qëllime tatimore (duke përfshirë tatimin e mbajtur në burim).

Bibliografi: "Aspekte ndërkombëtare të kapitalizimit në nivel të ulët", IFA Cahiers de droit fiscal international, Vol 81b, Kluwer, 1996.

TRANSPARENCY – TRANSPARENÇË

(1) Termi transparencë përdoret për të përshkruar tipare të caktuara të një sistemi tatimor, veçanërisht në lidhje me praktikën e tij administrative. Transparenca përfshin dy elementë: botimin e qartë të

rregullave të zbatueshme, në mënyrë të tillë që ato të mund të apelojnë nga tatimpaguesit kundër organeve tatimore, dhe vënia në dispozicion të organeve tatimore të vendeve të tjera të hollësive të zbatimit të tyre në praktikë. Mungesa e transparencës mund të manifestohet p.sh. në një mjedis të përgjithshëm fiskal të brendshëm, ku ligjet nuk zbatohen në përputhje me legjislacionin vendas.

Bibliografi: “Konkurrencë tatimore e dëmshme. Një çështje globale në lindje e sipër”, OECD, 1998.

(2) Termi transparencë, ose më specifikisht, transparencë fiskale, përdoret gjithashtu për të treguar nëse një formë ose subjekt organizativ trajtohet si njësi më vete, i dalluar, për qëllime tatimore, nga anëtarët, pronarët ose lidhje të tjera të tij. Kur subjekti nuk dallohet nga anëtarët ai mund të quhet transparent nga pikëpamja fiskale (ose (p.sh. SHBA) subjekt i papërfillshëm)). Një subjekt jotransparent financiarisht mund të quhet “opak” (p.sh. MB). Përgjithësisht, për qëllime tatimore, të ardhurat e një subjekti financiarisht transparent trajtohen si akumulim tek anëtarët në kohën që lindin, d.m.th. pavarësisht nga shpërndarja aktuale. Megjithatë, koncepti ndryshon nga një vend në tjetrin pasi disa vende mund ta trajtojnë një subjekt pjesërisht si njësi më vete, ndërsa në aspekte të tjera si transparent. Për shembull, fitimet mund të llogariten në nivel subjekti, por vlerësohen në nivel ortakësh (sipas regjimeve tatimore të zbatueshme respektivisht). Dallim mund të bëhet edhe ndërmjet subjektit, si subjekt i tatueshëm që është përgjegjës për deklaratat tatimore, etj., ndërsa tatimi faktikisht paguhet nga anëtarët (në këtë kuptim, tatimpaguesit). Një subjekt i tillë, në Francë p.sh., mund të quhet gjysëm i tejdukshëm (ose gjysëm i tejpushëm). Në disa raste, përcaktimi i transparencës fiskale mund të bëhet në lidhje me postin e veçantë të të ardhurës në diskutim. Kur një vend e konsideron një subjekt si transparent financiarisht dhe vendi tjetër nuk e sheh si të tillë, subjekti konsiderohet si subjekt hibrid. Fakti nëse një subjekt është transparent financiarisht mund të ndikojë edhe të drejtën e tij për përfitime nga marrëveshja.

Bibliografi: “Njohja e ndërmarrjeve të huaja si subjekte të tatueshme”, IFA Cahiers de droit fiscal international, Vol 73a, Kluwer, 1988; “Injorimi i një personi juridik për qëllime tatimore”, IFA Cahiers de droit fiscal international, Vol 74a, Kluwer, 1989; “Zbatimi i Konventës Tatimore Model të OECD-së ndaj ortakërive”, Çështje të Tatimit Ndërkombëtar, Nr. 6, OECD, 1999.

VAT – TVSH

[Value added tax – Tatim i vlerës së shtuar]

TVSH-ja është lloji i veçantë i tatimit mbi qarkullimin, i vendosur në çdo fazë të procesit të prodhimit dhe shpërndarjes. Në formën më të pastër TVSH-ja është, në fund të fundit, një tatim mbi të gjitha shpenzimet përfundimtare, të kryera për mallrat dhe shërbimet. Megjithëse TVSH-ja mbartet në konsumin përfundimtar, furnizuesit e mallrave ose shërbimeve janë të detyruar ta paguajnë atë në organet tatimore. TVSH-ja është një tatim në përqindje vendosur mbi çmimin që çdo furnizues kërkon të paguhet nga klientët e tij.

Normalisht, TVSH-ja përdor një sistem të zbritjeve të TVSH-së së kreditueshme (ndonjëherë quajtur si “kreditime”) për vendosjen e barrës së fundit dhe reale të tatimit tek konsumatori i fundit, dhe për lehtësimin e furnizuesit të ndërmjetëm nga çdo kosto tatimi. Sipas sistemit të zbritjeve tatimore, TVSH-ja llogaritet duke zbatuar shkallën e zbatueshme mbi bazën e duhur të tatueshme të mallrave ose shërbimeve; e më pas pakësohet nga TVSH-ja (si tregohet në faturat e lëshuara blerësve) që ka ndikuar drejtpërsëdrejti koston e elementëve të ndryshëm që përbëjnë çmimin e mallrave ose shërbimeve. Në praktikë, ka devijime thelbësore nga kjo formë, për shkak të ekzistencës së shkallëve të ndryshme tatimore, përjashtimeve për mallra dhe shërbime të caktuara, dhe dispozitat e nevojshme lidhur me

importin dhe eksportin. Në Bashkimin Europian janë bërë përpjekje për harmonizimin e sistemeve të TVSH-së të Shteteve Anëtare të tij, kryesisht nëpërmjet Direktivave të KE-së. Megjithatë, harmonizimi i plotë nuk është arritur ende. Për shembull shkallët tatimore standarde variojnë nga 15% në 25%.

Bibliografi: B. Terra, "Tatimi mbi shitjet. Rasti i tatimit të vlerës së shtuar në Komunitetin Europian", Kluwer, 1988; B. Terra, J. Kajus, "Një udhëzim për Direktivat e TVSH-së Europiane", IBFD.

WITHHOLDING TAX – TATIM I MBAJTUR NË BURIM

Tatim mbi të ardhurat e mbajtura në burim, d.m.th. një palë e tretë ngarkohet me detyrën për zbritjen e tatimit nga disa lloje pagesash për ta derdhur atë për llogari të shtetit. Tatimet e mbajtura në burim ndeshen praktikisht në të gjitha sistemet tatimore dhe përdoren gjerësisht për dividendët, interesat, dhe honoraret/qiratë e shfrytëzimit të nëntokës (royalties) dhe pagesa të ngjashme. Ndonjëherë bëhet dallim ndërmjet tatimit të mbajtur në burim për pagesat e bëra rezidentëve dhe jorezidentëve (të cilët mund të quhen respektivisht si tatim i mbajtur në burim për rezident dhe tatim i mbajtur në burim për jorezident). Kur pagat dhe rrogat përfaqësojnë të ardhurën bazë të tatueshme, zakonisht vendoset një tatim mbi rrogën si tatim i mbajtur në burim.

Tatimi i mbajtur në burim mund të jetë i përkohshëm ose përfundimtar. Nëse është i përkohshëm, shuma e mbajtur kreditohet kundrejt detyrimit përfundimtar tatimor të tatimpaguesit që saktësohet përputhshmërisht. Nëse është përfundimtar, nuk bëhet saktësim i mëtejshëm.

Shkallët e tatimit të mbajtur në burim shpesh pakësohen me marrëveshje tatimore.

ZERO RATE – SHKALLË TATIMORE ZERO

Shkallë e tatimit që vendoset në parim por me shkallë tatimore 0%, d.m.th. në fakt nuk paguhet tatim. Për qëllime të TVSH-së, kur shkalla tatimore e aplikueshme është zero përqind, transaksionet nuk janë subjekt i TVSH-së. Megjithatë, furnizuesi ka të drejtë ta zbrisë TVSH-në e kreditueshme në lidhje me mallrat dhe shërbimet e përdorura për kryerjen e furnizimeve me shkallë tatimore zero përqind (gjithashtu quajtur si "përrjashtim me kreditim" ose "përrjashtim me zbritje të tatimit të kreditueshëm"). Në terminologjinë e Direktivës së Gjashtë të BE-së, shkallët tatimore zero përqind janë identike me përrjashtimet me të drejtën e zbritjes së TVSH-së së kreditueshme dhe, sipas TVSH-së australiane, transaksionet me shkallë tatimore zero përqind quhen si "pa TVSH"