Deloitte.

URL: http://www.deloitte-tax-news.de/transfer-pricing/un-veroeffentlicht-practical-manual-on-transfer-pricing-for-developing-countries.html

30.01.2013

Transfer Pricing

UN veröffentlicht Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries

Das UN-Manual wurde erstellt um Ländern, die nicht Mitglied der OECD sind, für die Umsetzung der normativen und administrativen Aspekte des Fremdvergleichsprinzips eine Anleitung zu bieten. Seine Bedeutung für Unternehmen ergibt sich aus den hohen Transaktionsvolumina mit Ländern wie Indien, China oder Südafrika. Diese Länder haben auch die Gelegenheit genutzt und in einem Country Report ihr jeweiliges länderspezifisches Verständnis von Aspekten des Fremdvergleichsgrundsatzes darzustellen.

Nicht OECD-Staaten, die sogenannten Schwellenländer, sind nicht an die Grundsätze der OECD-Richtlinien gebunden, haben aber in der Regel ein Doppelbesteuerungsabkommen mit Deutschland abgeschlossen, welches auf dem Fremdvergleichsgrundsatzes des Artikel 9 basiert. Das UN-Manual richtet sich, ebenso wie die OECD-Verrechnungspreisrichtlinien, nach dem Fremdvergleichsgrundsatz, wie er in Artikel 9 des OECD-Musterabkommens festgehalten ist. Das UN-Manual hat den Anspruch, eine Auslegungshilfe insbesondere für Sachverhalte zu sein, die v.a. Entwicklungsländer betreffen. Es gibt daher bei prinzipieller Übereinstimmung mit den OECD-Verrechnungspreisrichtlinien auch einige Abweichungen hiervon.

Immaterielle Werte
Das UN-Manual betrachtet schwerpunktmäßig sog. Marketing Intangibles für den Fall, dass Tochterunternehmen Marketing-Aktivitäten ausüben und hierdurch Aufwendungen für eine Marke oder Handelsnamen tragen, dessen rechtlicher Eigentümer aber ein ausländisches verbundenes Unternehmen ist. In diesen Fällen steigert das Tochterunternehmen entweder den Wert der ursprünglichen Marke/Handelsnahmen oder schafft ein lokales Marketing Intangible. In jedem Fall hat das Tochterunternehmen Anspruch auf eine angemessene Vergütung seiner Aktivitäten.

Standortvorteile
Das UN-Manual widmet sich ausführlich der Frage der Standortvorteile („location-specific advantages“). Diese sind definiert als der ökonomische Nutzen, der sich durch die Geschäftstätigkeit an einem bestimmten Standort ergibt, wie z.B. Marktnähe, größere Kundenbasis, besserer Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitnehmer. Wenn diese Vorteile durch ein Unternehmen erfolgreich genutzt werden, entsteht durch den zusätzlichen Gewinn eine sogenannte „Standort-Rente“ („location rent“). Diese Standort-Rente ist angemessen zwischen den verbundenen Unternehmen aufzuteilen.
Das UN-Manual erkennt an, dass in einigen Fällen die Standortvorteile durch Standortnachteile wieder aufgewogen werden können, wie z.B. durch schlechte Infrastruktur oder höhere Transportkosten. Möglich wäre auch, dass das Unternehmen sich gezwungen sieht, die Standortvorteile an den Kunden über günstigere Preise weiterzugeben. In beiden Fällen resultiert aus Standortvorteilen nicht zwingend eine Standort-Rente.

Mangel an Vergleichsdaten
Im UN-Manual wird zutreffend festgestellt, dass oft keine verlässlichen Drittdaten für den Fremdvergleich zur Verfügung stehen, weil es einen allgemeinen Mangel an lokalen Vergleichsdaten gibt oder auch weil es nicht möglich ist Zugang zu Drittdaten zu bekommen. In diesen Fällen befürwortet das UN-Manual eine flexible Herangehensweise, z.B. durch die Nutzung ausländischer Drittdaten unter Berücksichtigung entsprechender Anpassungsrechnungen.

Risikoverteilung
Viele Unternehmen beauftragen verbundene Unternehmen mit der Erbringung von Dienstleistungen in der Herstellung, Forschung & Entwicklung oder im back-office Bereich. Zumeist werden diese hierfür kostenbasiert zzgl. eines geringen Gewinnaufschlages

vergütet unter Verweis auf deren geringe Risikotragung. Im UN-Manual findet sich eine Reihe von Beispielen, in denen diese Risikoverteilung bezweifelt wird. Es ist absehbar, dass diese Argumentation für eine höhere Vergütung z.B. im Rahmen der Gewinnaufteilungsmethode genutzt werden könnte.

Weitere Entwicklung und Zusammenfassung
Auch die Schwellenländer sollten kein Interesse an einer unterschiedlichen Auslegung und Anwendung von Verrechnungspreisregelungen haben. Zukünftig wird es also darum gehen, einheitlich die OECD Verrechnungspreisregelungen so anzupassen, dass sich auch die Schwellenländer darin wiederfinden und man global eine einheitliche Basis zur Defintion und Anwendung des Fremdvergleichs hat. Konkrete Vorschläge hierzu werden derzeit noch nicht diskutiert. Deutsche Unternehmen sollten sich daher bewusst sein, dass derzeit ein erhöhtes Verrechnungspreisrisiko besteht bei Transaktionen mit Schwellenländern.

UN Releases Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries

www.deloitte-tax-news.de

Diese Mandanteninformation enthält ausschließlich allgemeine Informationen, die nicht geeignet sind, den besonderen Umständen eines Einzelfalles gerecht zu werden. Sie hat nicht den Sinn, Grundlage für wirtschaftliche oder sonstige Entscheidungen jedweder Art zu sein. Sie stellt keine Beratung, Auskunft oder ein rechtsverbindliches Angebot dar und ist auch nicht geeignet, eine persönliche Beratung zu ersetzen. Sollte jemand Entscheidungen jedweder Art auf Inhalte dieser Mandanteninformation oder Teile davon stützen, handelt dieser ausschließlich auf eigenes Risiko. Deloitte GmbH übernimmt keinerlei Garantie oder Gewährleistung noch haftet sie in irgendeiner anderen Weise für den Inhalt dieser Mandanteninformation. Aus diesem Grunde empfehlen wir stets, eine persönliche Beratung einzuholen.

This client information exclusively contains general information not suitable for addressing the particular circumstances of any individual case. Its purpose is not to be used as a basis for commercial decisions or decisions of any other kind. This client information does neither constitute any advice nor any legally binding information or offer and shall not be deemed suitable for substituting personal advice under any circumstances. Should you base decisions of any kind on the contents of this client information or extracts therefrom, you act solely at your own risk. Deloitte GmbH will not assume any guarantee nor warranty and will not be liable in any other form for the content of this client information. Therefore, we always recommend to obtain personal advice.