



**Комитет экспертов по международному
сотрудничеству в налоговых вопросах**

Пятая сессия

Женева, 19–23 октября 2009 года

Пункт 6(k) повестки дня

**Обсуждение вопросов существа, связанных
с международным сотрудничеством в налоговых
вопросах: трансфертное ценообразование,
включая руководство и контрольный перечень
вопросов для развивающихся стран**

**Практическое руководство по трансфертному
ценообразованию для развивающихся стран**

Записка Секретариата*

Резюме

В настоящей записке представлена краткая информация о ходе работы над практическим руководством Организации Объединенных Наций по трансфертному ценообразованию для развивающихся стран, о целях этой работы и о руководящих принципах, положенных в ее основу. Для обсуждения Комитетом к записке прилагается проект набросков руководства (который распространяется без официального редактирования и только на языке оригинала).

* Изложенные в настоящем документе мнения не обязательно отражают точку зрения Организации Объединенных Наций или Комитета Организации Объединенных Наций по налоговому вопросу.



I. Введение

Процесс работы и подгруппа по налоговым договорам

1. На четвертой ежегодной сессии Комитета было принято к сведению предложение о разработке практического руководства Организации Объединенных Наций по трансфертному ценообразованию для развивающихся стран¹. Необходимость разработки такого руководства связана с полученными Секретариатом отзывами об отсутствии четких и предметных указаний для развивающихся стран по вопросам политики и административным аспектам анализа вопросов трансфертного ценообразования в некоторых операциях многонациональных компаний.

II. Совещание 2008 года в Амстердаме

2. Совещание специальной группы экспертов по трансфертному ценообразованию для обсуждения практических вопросов, с которыми сталкиваются развивающиеся страны, было организовано Управлением по финансированию развития Департамента по экономическим и социальным вопросам Организации Объединенных Наций и было проведено 27 и 28 августа 2008 года в штаб-квартире Международного бюро налоговой документации в Амстердаме². В работе совещания приняли участие 22 эксперта из числа правительственных должностных лиц, частных практиков, представителей научных кругов и неправительственных организаций (НПО) из развитых и развивающихся стран.

3. Участники совещания отметили, что надлежащий учет трансфертного ценообразования имеет особое значение применительно к операциям многонациональных предприятий, поскольку в таких операциях принципы рыночного ценообразования обычно не применяются, но вместе с тем налоговые органы, как правило, требуют использовать применительно к деятельности таких предприятий аналоги рыночных цен, т.е. цен коммерческих сделок, заключаемых независимыми контрагентами. Тем самым налоговые органы стремятся обеспечить, чтобы трансфертное ценообразование не использовалось в качестве средства перераспределения прибылей и убытков между подразделениями группы предприятий или компании в налоговых целях, удобных с точки зрения налогоплательщиков.

4. Например, для уменьшения величины налогооблагаемой прибыли/поступлений и, соответственно, налоговых обязательств прибыли могут указываться как полученные в территориях с низким уровнем налогообложения или без налогообложения, а для получения максимально допустимых налоговых скидок вычеты или убытки могут указываться как полученные в территориях с высоким уровнем налогообложения. Результатом этого является снижение налоговых обязательств группы или юридического лица, что, в свою очередь, сказывается на объеме законных налоговых поступлений различных налоговых юрисдикций.

¹ См. *Официальные отчеты Экономического и Социального Совета, 2008 год, Дополнение № 25* (E/2008/45-E/C.18/2008/6), пункт 80.

² См. www.un.org/esa/ffd/tax/.

5. Участники совещания отметили, что:

а) трансфертное ценообразование представляет собой важную проблему в области налогообложения как для развивающихся, так и для развитых стран, но при этом перед большинством развивающихся стран встают особые проблемы в плане возможностей и наличия информации при анализе трансфертных цен, включая обязательное наличие действующих внутренних правил для надлежащего решения связанных с трансфертным ценообразованием вопросов, а также квалифицированных кадров и надлежащей информации для реализации таких правил на практике;

б) многим развивающимся странам, так же как в свое время и многим развитым странам, трудно найти золотую середину между обеспечением своих законных налоговых прав и созданием открытых, прозрачных, благоприятных и справедливых условий для инвесторов. Эти трудности усугубляются нехваткой во многих развивающихся странах квалифицированных кадров и надлежащей информации;

в) еще одна трудность связана с тем, что большая часть аналитических выкладок и рекомендаций для налоговых органов по учету трансфертного ценообразования носит не столько практический, сколько теоретический характер. Было, например, отмечено, что, хотя метод сопоставимой неконтролируемой цены играет весьма видную роль в теории трансфертного ценообразования, в реальной жизни он практически не применяется — в подавляющем большинстве случаев используется метод чистой прибыли от сделки, который с теоретической точки зрения вовсе не является предпочтительным, — что заставило Организацию экономического сотрудничества и развития заняться переоценкой существующего положения;

г) еще одним методом, у которого среди участников совещания нашлись сторонники, является метод «разделения прибылей»³, особенно применительно к таким вопросам, как передача нематериальных активов;

е) серьезной проблемой во многих развивающихся странах является отсутствие сопоставимых данных для расчета затрат или цены перепродажи товаров и услуг. Некоторые развивающиеся страны используют данные, полученные из баз данных развитых стран, например из источников в Европе и Соединенных Штатах, тогда как другие считают, что это может привести к возникновению проблем в силу значительных различий в рыночных условиях, включая географические или территориальные факторы (такие, как «территориальная экономия»⁴). Получение данных таможенного контроля, как правило, обходится дешевле, однако для их использования в целях проверки налогообла-

³ Этот метод часто используется в тех случаях, когда высокая степень консолидации предприятия не позволяет провести раздельную оценку прибыли каждого подразделения, и полученная предприятием прибыль делится между участниками сделки исходя из доли участия каждой из сторон.

⁴ В тех случаях, когда экономия обусловлена действием территориальных факторов (например, более низкими производственными затратами или более низкой стоимостью информационно-технических услуг в некоторых развивающихся странах по сравнению с развитыми странами), вопрос заключается в том, можно ли считать, что такую экономию получают не только те, кто приобретает товары или услуги, но и те, кто является поставщиком таких товаров или услуг.

тельщиков требуется развитый аналитический инструментарий и в этом смысле их применение является лишь частью решения проблемы;

f) применение различных методов анализа трансфертного ценообразования, таких как сопоставимая неконтролируемая цена, издержки плюс прибыль, чистая прибыль от сделки и разделение прибылей, может давать неодинаковые результаты, иногда значительно отличающиеся друг от друга, причем в настоящее время существуют лишь ограниченные и зачастую исключительно теоретические обоснования целесообразности применения того или иного метода. Часто не в полной мере принимаются во внимание и административные трудности, связанные с использованием таких методов, особенно в развивающихся странах;

g) сами по себе цены могут не давать представления об истинном положении вещей, поскольку сопоставление цен не дает возможности выявить различные структуры затрат, например в торгово-сбытовой деятельности, и, следовательно, определить величину рыночной маржи. Было высказано предложение о том, чтобы Организация Объединенных Наций разработала руководящие указания в отношении допустимых величин такой маржи по различным категориям продуктов.

6. Участники совещания отметили, что в этой ситуации большую помощь могли бы оказать целевые и одновременно некатегоричные указания и что с этой целью Организация Объединенных Наций могла бы сыграть полезную роль в подготовке практического руководства по трансфертному ценообразованию для руководителей всех уровней в развивающихся странах, контрольного перечня или перечней вопросов для рассмотрения, а также облегчающих понимание диаграмм. Такой «набор инструментов» будет содействовать пониманию, определению приоритетности, установлению очередности и решению соответствующих вопросов.

III. Используемый в руководстве подход

7. Руководство будет включать пошаговый подход для использования руководителями налоговых органов всех уровней в развивающихся странах, с тем чтобы, среди прочего:

- обеспечить понимание основных проблем, связанных с трансфертным ценообразованием, включая обычно используемый при анализе таких проблем принцип сделок между независимыми сторонами, и наиболее часто используемых применительно к различным отраслям и обстоятельствам методов ситуативного применения этого принципа;
- разработать законодательство о трансфертном ценообразовании, включая отдельные аспекты внутриправовой базы, такие как определение «зависимых сторон», и требования о сохранении и представлении информации, а также штрафные санкции, принимая во внимание, что в любом случае такое законодательство должно быть приспособлено и адаптировано под местные условия;

- сформировать подразделения, занимающиеся вопросами трансфертного ценообразования, в том числе определить функции специалистов в области права, экономики, учета и в других областях, их отношения с группами по ревизии и с юридическими консультантами, вопросы «налоговой культуры» и взаимосвязи между налоговыми органами и налогоплательщиками (хотя и было признано, что такие вопросы должны рассматриваться в более широком контексте, а не только применительно к трансфертному ценообразованию);
- определить и использовать соответствующие базы данных, включая вопросы, касающиеся экстраполяции данных о материалах неместного происхождения для получения выводов относительно местных рынков;
- выработать упрощенные стратегии определения сделок между независимыми и зависимыми контрагентами, соответствующие базовым понятиям принципа сделок между независимыми сторонами;
- выработать стратегии обеспечения соблюдения принципов трансфертного ценообразования, в том числе в отношении предприятий различного размера;
- определить потребности в дополнительной информации и способах ее получения;
- определить виды информации, которую налогоплательщики должны представлять для выполнения законодательных требований;
- определить и обсудить некоторые «проблемные» вопросы, например связанные с производством продукции по контрактам и индивидуальным заказам, определением, установлением принадлежности и оценкой нематериальных активов, корпоративной реорганизацией и трансфертным ценообразованием в контексте предоставления услуг внутри компаний и групп;
- определить возможную роль «территориальной экономии» в анализе трансфертного ценообразования;
- определить значение мнений других стран применительно к вопросам трансфертного ценообразования (избежание двойного налогообложения) и возможности применения механизмов урегулирования споров;
- определить уместность обмена информацией в анализе трансфертного ценообразования, включая такие практические вопросы, как связанные с данным процессом задержки, языковые вопросы и возможные альтернативы, например обмен информацией в рамках процедур взаимного согласия;
- определить взаимосвязь с вопросами таможенной оценки и выработать предложения относительно разработки комплексного подхода;
- обеспечить увязку с вопросами «тонкой капитализации»;

- оценить возможности использования правила «безопасной гавани»⁵ и аналогичных правил для более эффективного применения ограниченных возможностей проведения проверки;
- подготовить глоссарий терминов, используемых в области трансфертного ценообразования.

IV. Работа, проделанная со времени совещания в Амстердаме

8. Соответствующие заинтересованные стороны, включая представителей правительств, гражданского общества и деловых кругов, широко признают, что четкие, практические и технически обоснованные результаты работы в этой области пойдут на пользу всем участникам системы.

9. Секретариат проводит неофициальные консультации по вопросу о структуре руководства, изучая некоторые существующие руководства и справочники по трансфертному ценообразованию и работая с экспертами, которые весьма щедро отдают свое время и опыт работе в этой области. В силу тщательной проработки вопросов эти процессы неизбежно занимают много времени.

10. Ко многим специалистам в данной области, представляющим правительства, научные круги и частный сектор, была обращена просьба оказать содействие в подготовке проекта руководства, образцы некоторых глав которого будут готовы к началу ежегодной сессии.

11. Особенно ценной является помощь со стороны Проекта обмена передовым опытом в налоговой области по линии Юг-Юг⁶, прежде всего в выявлении успешной практики развивающихся стран, которая может помочь другим развивающимся странам решить вопросы, связанные с трансфертным ценообразованием.

⁵ Согласно определению, данному в международном налоговом глоссарии Международного бюро налоговой документации, «безопасная гавань» может быть определена как объективный стандарт или показатель, например диапазон, доля или абсолютная величина, которая может использоваться налогоплательщиком в качестве альтернативы правилу, основанному на более субъективных факторах или недостоверных фактах и обстоятельствах. «Безопасная гавань», как правило, не может использоваться в ущерб интересам налогоплательщика...».

⁶ Данный проект осуществляется Специальной группой по сотрудничеству Юг-Юг Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) при активном содействии Управления по финансированию развития Департамента по экономическим и социальным вопросам Секретариата и двух НПО — Коалиции за новые правила в международной финансовой системе и Объединения «Справедливое налогообложение». Его цель состоит в развитии сотрудничества между развивающимися странами по налоговым вопросам за счет обмена опытом, а также в содействии выявлению областей, где сотрудничество между развивающимися странами необходимо расширить для обеспечения того, чтобы разработка и применение международных налоговых норм осуществлялись с учетом взглядов, опыта и реальностей развивающихся стран.

V. Руководящие принципы подготовки руководства

12. В основу подготовки руководства положены следующие руководящие принципы:

- формулировки должны быть настолько простыми и четкими, насколько это возможно с учетом рассматриваемой тематики;
- впоследствии руководство может быть переведено на другие языки, однако первоначально оно будет составлено на английском языке с учетом того факта, что данный язык может не быть основным языком большинства пользователей и является всего лишь одним из шести официальных языков Организации Объединенных Наций. Задача состоит в простом и четком изложении материала;
- ценность руководства заключается в его практичности — решении реальных вопросов, стоящих перед развивающимися странами, в связи с чем оно должно отражать существующие реальности и должным образом подчеркивать различия между реальностью и теорией трансфертного ценообразования;
- оно должно разрабатываться с учетом неизбежных ограничений, присущих налоговым органам некоторых стран, и нехватки информации и квалифицированных кадров, с которыми многие страны сталкиваются в этой области. В частности, принятый в руководстве подход должен строиться главным образом на учете вопросов потенциала, ориентации и эффективности использования ограниченных ресурсов;
- особую ценность будут иметь практические примеры, имеющие отношение к развивающимся странам. Большую значимость с практической точки зрения имеют понятия «возможных проблемных вопросов» и диаграммы, обсуждавшиеся на совещании в Амстердаме, хотя и признается необходимость их тщательной проработки и пояснения (как и самого руководства), с тем чтобы избежать неправильного понимания;
- данный проект связан с работой Комитета вместе с другими партнерами по обмену передовым опытом в налоговой области по линии Юг-Юг, в связи с чем особенно ценным является участие экспертов из развивающихся стран, обладающих различным опытом в данной области. Комитет будет продолжать разрабатывать контакты в развивающихся странах или устанавливать связи с экспертами развитых стран, имеющими специальные знания относительно проблем и приоритетов развивающихся стран;
- наконец, в основу работы в этой области положен принцип «жизненного цикла», означающий, что то, что подходит стране на начальном этапе решения проблем, связанных с трансфертным ценообразованием, в дальнейшем окажется для нее не совсем подходящим, и наоборот.

VI. Последующая деятельность

13. В приложении к настоящему документу приводится проект набросков руководства. Хотя в процессе работы этот проект будет во многом доработан, он представляет собой основу для представления замечаний и выработки первоначального проекта текста руководства.

14. На момент написания настоящей записки (август 2009 года) ожидалось представление для обсуждения первых проектов. Они будут представлены Комитету в рамках процесса консультаций и доработки. Комитет будет продолжать активно работать с представителями правительств, научных и деловых кругов и сетями практиков над доработкой и развитием глав руководства и будет изучать возможность формирования партнерств для ускорения этой работы и выработки сетевой версии, содержащей гипертекстовые ссылки.

Annex

Transfer Pricing Manual

for

Developing Countries

2009 Draft Concept⁷

Ver 2

⁷ This draft should not be taken as representing the views of the United Nations or its Secretariat or of the UN Committee of Experts on International Cooperation in Tax Matters. The document draws on various publicly available materials from tax authorities and others and from the input of the Ad Hoc Experts on Transfer Pricing organised by U.N. Department of Economic and Social Affairs Financing for Development Office, August 2008. [N.B. *authors and others assisting will, of course be acknowledged appropriately*]

Table of Contents

Introduction and Purpose	13
Chapter 1: Basics of Transfer Pricing	14
a. What is Transfer Pricing.....	14
b. Transfer Pricing and the UN and OECD Model Tax Conventions.....	14
c. Transfer Pricing as an area of Taxation Law.....	14
d. The Arm's Length Standard.....	14
e. Introduction and Explanation of the Annexed Flowcharts.....	16
Chapter 2: Establishing Transfer Pricing Capability in a Tax Administration	16
a. The Relationship Between Policy and Administration Issues.....	16
b. Setting up Policy Capacity.....	16
c. Assessing Administrative Capability.....	16
d. Setting up a Transfer Pricing Unit.....	16
Chapter 3: Policy and Administration Considerations	17
a. Overview.....	17
b. Compliance Strategies and Policies.....	18
c. Compliance Programs.....	19
d. Transfer Pricing Adjustments and Penalties.....	20
e. Dispute Resolution and Avoidance.....	21
f. Education and Information Strategies.....	21
Chapter 4: Legal Framework	21
a. Domestic Approaches.....	21
b. Tax Treaties.....	22
c. Legislative and Regulatory - Country Specific Examples.....	22
d. Guidance and Rulings - Country Specific Examples.....	23
e. Relevant Case Law.....	24
f. Non Transfer Pricing Considerations.....	24
Chapter 5: Transfer Pricing Analysis in Practice	24
a. Introduction.....	24
b. Flowchart.....	24
c. Functional Analysis.....	24

d.	Comparability	25
e.	Corporate Level Issues and Understanding Corporate Compliance Strategies	25
f.	Transaction Specific Issues	26
g.	Industry Specific Issues	26
Chapter 6:	Transfer Pricing Methods	26
a.	Introduction.....	26
b.	Current Methods	26
c.	Alternatives.....	27
d.	Case Studies.....	27
Chapter 7:	Transfer Pricing Analysis and Methods - Special Issues	27
a.	Location Savings.....	27
b.	Market Penetration Strategies	27
c.	Business Restructuring.....	27
d.	Tax Holidays and transfer pricing.....	27
e.	Accounting and Corporate Governance developments	27
f.	Customs valuation issues	28
g.	VAT/GST/Withholding Tax Issues	28
h.	Foreign Investments.....	28
i.	Treatment of Intangibles	28
j.	Intra-Group Services and Commodities Trading	28
k.	Cost Contribution Arrangements (CCAs).....	28
l.	Intra-Group Finance.....	29
Chapter 8:	Documentation	29
a.	Introduction.....	29
Chapter 9:	Risk Assessment (RESTRICTED ACCESS? - to be determined)	29
a.	Selecting Cases for initial Risk/Documentation Review	29
b.	Selecting Cases for Audit.....	29
c.	Examples of Country Specific Practices	29
d.	Safe Harbours	30
e.	Administration	30
Chapter 10:	Audit – Processes and Procedures	30
a.	Strategy	30
b.	Simultaneous Tax Audits.....	30

c.	Country Specific Best Practices	30
d.	Effective Use of Resources	30
Chapter 11:	Adjustments, Disputes and Dispute Resolution and Avoidance.....	30
a.	Introduction to dispute avoidance and resolution in a domestic and international context....	30
b.	Transfer Pricing adjustments, including corresponding adjustments.....	30
c.	Penalties	30
d.	The Mutual Agreement Procedure (MAP) under tax treaties	30
e.	Settlements and alternative dispute resolution	31
f.	The Role of Courts and Tribunals in Transfer Pricing Dispute Resolution	31
g.	Advance Pricing Agreements (APAs) – policy and administrative considerations	31
h.	Developing an APA program – practical considerations	31
Chapter 12:	Government to Government (RESTRICTED ACCESS? - to be determined)	31
Chapter 13:	Sources of Information	31
a.	Relevant Bodies (with hyperlink where available):	31
b.	Research.....	32
Chapter 14:	Training and Capacity Building Resources	32
a.	South – South Experience	32
b.	CATA, CIAT, CREDAF, IOTA, SGATAR, SADC.....	32
c.	UN - Related	32
d.	OECD	32
e.	IMF, World Bank etc	33
f.	IBFD	33
g.	Funding	33
Appendices	34	
a.	Glossary of Terms.....	34
b.	Frequently Asked Questions (FAQs)	34
c.	Checklist [and possibly also a flowchart] for a transfer pricing set-up.....	34
d.	Checklist of possible transfer pricing issues – General.....	34
e.	Table of main differences and possible uses of different Methods	34
f.	Flowchart of a typical transfer pricing scenario (with non-typical extensions)	34
g.	Current Databases – a Survey	34
h.	Checklist [and possibly also flowchart] on documentation.....	34
i.	Bibliography	34

Introduction and Purpose

This Manual is intended to be used as a point of reference by tax administrations to address, in a fair and informed manner, the complex matters that may arise when dealing with transfer pricing issues. It is only a guide to some possible avenues of enquiry and approaches, and must be considered in the context of a specific country's legal requirements and business practices. This Manual is designed especially to respond to the needs of developing countries and draws on, in particular, transfer pricing experiences from these countries.

This Manual is premised upon the application of the arm's length standard which determines whether the prices between parts of a multinational enterprise (MNE) properly reflect the functions and assets of, and the risks incurred by, the local part of the MNE. It is acknowledged that there is an issue of whether the arm's length standard is always an appropriate one, especially for developing countries, and whether alternative approaches need to be considered. Whilst the importance of this issue is acknowledged and will be discussed later, it is not the central theme of this manual. It is intended to focus on the most effective, efficient and transparent ways of applying internationally accepted transfer pricing concepts and rules.

In view of the current widespread acceptance and usage of the “**arm's length standard**” (or “arm's length principle” ALP), included in the UN Model Tax Convention (UN MTC), and the benefit, in avoiding double taxation, of common approaches across countries, this Manual addresses currently accepted approaches of applying this standard in a developing country context. The larger issues of alternative approaches to addressing transfer pricing question is left for separate consideration as an important but parallel issue which is merely informed by the content of this manual.

The issues addressed and suggestions made in this Manual draw widely upon guidance made available by tax authorities and others experts, as well as relevant publications. It is envisioned that in a later version of this document there will be more hyperlinks to relevant public documents available on the internet, and more extensive direct citation. The Manual remains a practical document, however, not an academic treatise.

This Manual acknowledges the importance of investment to the development plans of most countries, and the importance to most developing countries, therefore, of an attractive investment climate. It also recognises, however, that such a favourable investment climate is entirely consistent with a robust but fair defence of revenues properly due to a country, in accordance with its law. It also recognises the advantages to business interests of a thoughtful, targeted, transparent, service oriented and not unduly burdensome and costly approach by tax administrations to the taxation of activities of investors, including multinational enterprises (MNEs) in their jurisdiction.

At this stage the Manual does not deal with the special case of banking in any detail. The Manual also does not separately address issues of branches and permanent establishments, nor deals with the Mutual Agreement Procedure (MAP) in any great detail, although the MAP is frequently relied on in transfer pricing cases, it has a broader application. These subjects may either be addressed in a later version of the Manual, or may be the subject of special specific guidance.

Chapter 1: Basics of Transfer Pricing

What is Transfer Pricing

“Transfer pricing is the area of law, accounting and economics that is concerned with ensuring that prices charged between associated enterprises [such as companies in the same group] for the transfer of goods, services and intangible property are in accordance with the arm’s length principle. Transfer pricing principles may also be applied in the context of transactions – or dealings – between different parts of a single enterprise, e.g. between a head office and permanent establishment and between different permanent establishments of the same enterprise.”⁸

..... [More explanation plus examples]

[including addressing issue of whether the reference to “pricing” can be misleading]

Transfer Pricing and the UN and OECD Model Tax Conventions

- *History*
- *Relevance for Developing Countries*
- *transfer pricing and double taxation - the role of the UN and OECD Double Tax Conventions and treaties based upon them*
- *the role of the OECD Transfer Guidelines OECD Transfer Pricing Guidelines and their relevance to treaties based on the United Nations Model Tax Convention?*

Transfer Pricing as an area of Taxation Law

- *Relationship to other domestic and international issues*
- *The relationship to other tax laws*
- *Relationship to customs issues (brief outline of issue – differences)*

The Arm’s Length Standard

Transfer pricing is important because of its impact on the allocation of profits and losses (and therefore the corresponding tax bases) of different parts of a multinational group across different jurisdictions. If the pricing of transactions between parts of an MNE located in different jurisdictions is incorrect, a jurisdiction may be denied its legitimate tax revenues. However, if jurisdictions take different views on a transfer pricing matter, the MNE involved may be subject to unrelieved economic double taxation.

A common concern is that dealings between parts of an MNE might be manipulated to shift profits to low tax jurisdictions, with losses and attendant deductions, moved to or retained in high tax jurisdictions. Transfer pricing

8 IBFD International Tax Glossary (words in parentheses added)

and the arm's length standard seek to counter such practices, however the scope of transfer pricing is however broader than just anti-avoidance, and is as applicable to dealings without tax motivation.

The arm's length standard is internationally widely accepted as the preferred basis for determining the transfer prices for transactions between related parties, and is found in the UN and OECD Model Tax Conventions. This Manual seeks to assist developing countries by exploring what the application of this standard means in practical terms, and how it can be most effectively administered within applicable resource and other constraints.

An important initial question for any country is: has the arm's length standard been accepted as the governing principle in that country? In most cases, the answer will be, "at least for the present, yes". In theory, the wide acceptance of the arm's length standard should minimise the possibility for economic double taxation, as other countries are more likely to accept an arm's length adjustment and give relief from double taxation by way of corresponding adjustment.

According to the arm's length standard, a transfer price is acceptable if a transaction between related parties takes place at an arm's length price. With an arm's length price quite simply defined as the price which would have prevailed if the transaction had taken place between independent enterprises acting under the same or similar circumstances.

In applying the arm's length standard there is a comparison of "conditions" made or imposed between related parties with those which would be made between independent enterprises. This comparison is undertaken in order to determine whether these conditions have affected the prices used, and hence whether that a transfer pricing adjustment needs to be made - recalculating the profits which would have accrued to the enterprise in the absence of such conditions, or adjusting the conditions themselves to replicate those which would be made between independent enterprises.

Under Article 9 of the UN and OECD Model Tax Conventions, two enterprises are related parties with respect to each other if (in general) one of them participates directly or indirectly in the management, control or capital of the other enterprise; or they are under common control. This includes the relationship of separate legal entities in a group, such as a subsidiary and its parent company, or two parts of a single legal entity, being a branch (permanent establishment) and head office. Domestic legislation will often contain a more prescriptive definition of related parties, for the purposes of application of domestic transfer pricing rules.

In some countries, even without specific transfer pricing rules, the administration is empowered to disregard certain transactions altering the incidence of tax, and make adjustments to counteract the effects of such transactions. These provisions often allow the application of arm's length methodologies and the computation of an arm's length price or range.

Introduction and Explanation of the Annexed Flowcharts

- *There are several possible flowcharts:*
 - *the transfer pricing process for price setting or evaluation by a multinational*
 - *Flowcharts for different industries might also be possible.*
 - *A flowchart of the tax administration process (starting with identification of taxpayers – related party transactions – risk assessment etc).*
 - *A flowchart on possible documentation requirements [at least in one sample developing country with successful practices, might also be useful]*

Chapter 2: Establishing Transfer Pricing Capability in a Tax Administration

The Relationship Between Policy and Administration Issues

- *include issues of coordinating cross-ministerial responsibilities*

Setting up Policy Capacity

-

Assessing Administrative Capability

- *Assessing the level of development/ capability of the Tax Administration:*
 - *level of education and expertise*
 - *legal environment,*
 - *tax treaties (exchange of info)*
 - *availability of information in country/tax administration*

Setting up a Transfer Pricing Unit

- *Types of structure:*
 - *Centralised*
Advantage: coordination, easy in start-up phase, fast building up of knowledge
Disadvantage: risk of being in ivory tower

- *Decentralised*
Advantage: short lines of communication with tax inspectors, easy spread of knowledge, combined industry and TP knowledge, more fit for later phase
Disadvantage: coordination problems
- *Elements of organisation*
- *The legal framework*
- *Administrative policy making*
- *Coordination*
- *Staffing*
 - *Economists*
 - *Lawyers*
 - *Accountants*
 - *Auditors*
 - *Database-experts*
 - *Project management skills*
- *Budget and Funding*
- *Also: management information, registration/recording of TP-cases and adjustments*

Chapter 3: Policy and Administration Considerations

Overview

- *Transfer Pricing Phases/Stages/Life Cycle of the tax administration [Setting the scene]*
- *Influence of stages of an organisation on the organisation, but also on topics to be targeted and knowledge to be developed. For example: in first stage start with small number of industries of key importance and tackle most common problems. Also relevant for legislation- for example: start with general legislation and not with trying to tackle very complex issues.*
- *Elements discuss in this chapter are processes in the organisation. They could be structured in separate units or could be combined. At least the interfaces and interrelations between the elements should be taken care of. Not in all phases all the processes should be equally important (e.g. in start-up no APA)*
- *Transfer Pricing for Small and Medium-sized Enterprises (SMEs) – special issues? Streamlined compliance and administration?*

- *Acceptance and understanding of arm's length principle in domestic law*
- *Domestic Definition of related parties (who is covered legally, and in practice)*
- *Documentation and tax filing requirements*
- *Approach to comparability (process etc)*
- *Determining ALP (methods etc)*
- *TP-database use*
- *Dispute resolution and avoidance (including APAs, MAP etc)*
- *Adjustments (types: primary, secondary, corresponding) and penalties (types/scope)*
- *Attribution of profits to a PE – related issue*
- *TP-intelligence (detection of cases, knowledge centre etc)*
- *TP education/instruction (refer to heading below)*
- *Links to stakeholders – business and others*
- *Specific Country practices – [would be best integrated into the topics above rather than as a free-standing list, with links to more detailed “local explanations” where appropriate].*

Compliance Strategies and Policies

- *More or less the caveat: think before you leap.*
 - *Specific Focus:*
 - *Decide whether to set up coordination or separate TP groups per industry*
 - *Analysis of the importance of industries in the country - develop knowledge on top% of industries.*
 - *Develop solutions (administrative, legislative etc) for typical problems (see for example Mexican example of dealing with maquiladores)*
 - *Internal process: role of TP-unit - Options (also depending on life cycle):*
 - *advice only*
 - *compulsory consultation*

- *TP-unit will take over case handling*
- *Case selection process, some options:*
 - *risk rating system (refer to chapter on risk assessment)*
 - *random*
 - *based on internal information*
 - *building up knowledge of your most important clients (international structure, global stream of transactions, high level idea of functions performed, financial statement analysis)*
- *Additional issues and attitude-shifting:*
 - *retrospective: audit focused on adjustments with risk of lot of MAPs (especially with transactions with large number of countries)*
 - *prospective: adjustments limited to clear cut cases, in other situation strive for good future solution together with taxpayer. High level of transparency: TP is not exact science. Open attitude towards taxpayer may help a lot in reaching a solution. Look to APAs program in time.*
- *Developing transparency as a value– relationship of regulation and transparency.*
- *Contacts with TP-consultants - A strategy could be to have informal meetings periodically to discuss both process and substantive issues*
- *Voluntary Compliance – options for MNEs*
- *SME and Large Taxpayer Approach (distinguish – thresholds?)*
- *Simplified Approaches*
 - *Optional Safe Harbours? Pros and cons in policy and administration terms –including treaty issues and potential economic double taxation if not in accordance with ALS*
 - *Fixed Rates or Ranges of Return*
 - *General*
 - *Industry Specific*
 - *Transaction Specific*

Compliance Programs

- *Documentation requirements – a variable geometry (SMEs/ MNCs)?*
- *Filing requirements, Questionnaires and Risk Rating/Statistical Tools*

- *Enforcement powers*
- *Tax inspectors (general)*
- *TP-audit - Introducing the idea of an iterative process (e.g. risk analysis, high level functional analysis, initial interview, initial audit (high level), thorough audit etc):*
 - i. *Initial risk/documentation review*
 - *Criteria for Selection – (see compliance strategies and policies above)*
 - *Industry Approach*
 - i. *Selecting Cases to proceed to Audit*
 - *Criteria for Selection*
 - ii. *Undertaking an Audit*
 - *Timing, process etc*
 - iii. *Country specific practices*
 - *Benchmarking/Pre-determined Rates of Return (e.g. Brazil)*
 - iv. *Typical cases – examples*
 - v. *Specific industries - examples*

Transfer Pricing Adjustments and Penalties

- *Refer to specific chapter covering this topic, but provide summary of:*
- *Use/type of adjustments*
 - *Primary*
 - *Secondary*
 - *Corresponding*
- *Penalties*
 - *Base - shortfall (tax or taxable income)?*
 - *Documentation*
 - *Taxpayer size/category*

Dispute Resolution and Avoidance

- *Refer to specific chapter covering this topic, but provide summary of concepts/tools:*
 - *Settlement*
 - *Litigation*
 - *Procedure for MAP access – relationship to domestic law rights*
 - *Competent authority - Some “best” practices to be found at OECD site (MEMAP) – relevance to developing countries explored.*
 - *Advance Pricing Agreements (APAs)*

Education and Information Strategies

- *Internal:*
 - *Organisation of education (in-house or external - e.g. international organisations)*
 - *Diversification of education: experts, TP-network, general tax inspectors and industry experts. Focus different depending on moment in lifecycle (start with small group of experts etc)*
 - *Strategy: focus on practical education directly followed by practical application in practice to increase effect, instead of educating large groups that don't use the material in practice.*
 - *Education not only on theoretical framework but also on audit strategy, practical considers, industry specific etc*
- *External*
 - *working with stakeholders, tax culture issues and the relationship(s) between informational strategies and compliance*
- *Sources of Information*

Chapter 4: Legal Framework

Domestic Approaches

- *Definition of related parties*
 - *Article 9*
 - *Domestic law (with examples)*

- *Types of transfer pricing rules: Legislation, Regulations, Rulings, and other Guidance*
- *Discuss use of different types to achieve different objectives*

Tax Treaties

- *Limits Domestic Law*
- *Scope of treaty (i.e. can a TP adjust be made under treaty in absence of domestic legislation?)*

Legislative and Regulatory - Country Specific Examples

- *Relevant elements (and common points) of Country Transfer Pricing Legislation and Regulations [more to be added – this will have to be fairly basic to be manageable, especially with updates occurring – possibly more material in appendices]*

- *Argentina*
- *Australia*

Australia has specific transfer pricing legislation, found in Division 13 of the Income Tax Assessment Act 1936. Division 13 prescribes the application of the arm's length standard, but does not have automatic application as it is applicable at Commissioner's discretion. There are however significant penalties for taxpayers who do apply the arm's length standard voluntarily.

The application of Division 13 by the Commissioner merely requires; a supply or acquisition of property (defined to include services) under an international agreement (broadly defined) between two or more parties; that the Commissioner be satisfied that the parties to the transaction were not dealing at arm's length; and, that the Commissioner exercise his discretion to apply it. Notably, the application of Division 13 does *not* require the parties to be related (or associated), only that they have not dealt at arm's length.

- *Brazil*
- *China*
- *Egypt*
- *France*
- *Germany*
- *Hungary*
- *India*
- *Indonesia*
- *Italy*
- *Japan*

- *Kazakhstan*
 - *Kenya*
 - *Malaysia*
 - *Mexico (new rules interesting to discuss)*
 - *Netherlands*
 - *New Zealand*
 - *Nigeria*
 - *Norway*
 - *Pakistan*
 - *Singapore*
 - *South Africa*
 - *Thailand*
 - *United Kingdom*
 - *United States of America*
- > [US Code of Federal Regulations \(Transfer Pricing – refer to Reg. 1482\)](#)

Guidance and Rulings - Country Specific Examples

- *Relevant elements of Transfer Pricing Guidance/Rulings/ Examples of application of methods, country rulings etc*

Australia

Under its public ruling program, the Australian Taxation Office (ATO) has released numerous rulings on transfer pricing and related subjects. These rulings are binding on the Commissioner insofar as they are relied on by, and are applicable to, a taxpayer. The topics covered by these rulings include: Transfer Pricing Methodologies; Intra-Group Services; Cost Contribution Agreements; Loan Arrangements; and, a number of other practical and interpretive matters.

- > [Australian Taxation Office: Transfer Pricing Rulings and Determinations](#)

Notably, the ATO has issued public ruling TR98/11, which provides comprehensive practical guidance on the preparation of transfer pricing documentation, and the process for setting and reviewing international transfer prices, for Australian tax purposes.

- > [Australian Taxation Office: Taxation Ruling TR 98/11](#)

In addition to the rulings and determinations, the ATO has also issued a number of transfer pricing specific papers, covering issues ranging from a basic introduction to transfer pricing concepts and risk assessment through

to more specific issues such as marketing intangibles. The ATO continues to be active in this area, recently releasing a draft paper on business restructures (May 2007) and a draft paper on intra-group finance guarantees and loans (June 2008).

> [Australian Taxation Office: Transfer Pricing Papers](#)

Relevant Case Law

Non Transfer Pricing Considerations

- *Description of the issues and caveat to regard cases not only from one perspective, but also the other issues (for example intensive TP audit of a cases where all operational profit is eroded by interest is not very valuable):*
 - *Taxing Natural Resources*
 - *Thin Capitalisation*
 - *Anti-Earning Stripping Rules*
 - *Erosion of the Tax Base*
 - *CFC Rules*
 - *Permanent Establishment (existence)*
 - *General Anti-Avoidance Rules*

Chapter 5: Transfer Pricing Analysis in Practice

Introduction

Flowchart

Functional Analysis

- *Introduction (purpose and importance)*
- *Fact finding process*
- *Analysis of functions, assets and risks*
- *Industry analysis*
- *Entity classifications*

Comparability

- *Determination of comparable companies and performing comparability analysis (determines an arm's length return for the functions assets and risks attributed). Dealing with outlying companies – highly profitable/ loss-making*
- *The arm's length "range" – arithmetical mean vs. inter-quartile range or other statistical tools*
- *How comparable are proposed comparables? Possible differences on the basis of:*
 - *Quantity differences*
 - *Geographical differences*
 - *End-use differences*
 - *Quality / characteristic differences*
 - *Difference in the lifecycle of the product*
 - *Differences in terms of trade*
 - *Different channels of distribution*
 - *Other relevant economic differences*
- *Location savings – how does the concept operate – how are they valued and to whom do they belong [Refer to special issues chapter]*
- *Market Penetration strategies and transfer pricing (e.g. reduced prices. higher marketing costs etc) [Refer to special issues chapter]*

Corporate Level Issues and Understanding Corporate Compliance Strategies

- *Related Party Dealings*
- *Associate Enterprises/Related Parties – definition and identification*
- *MNEs Transfer Pricing Global Policies and Strategies*
- *Financial*
 - *Profit Level Indicators*
 - *Link to materials such as the IRS APA guide*
 - *Ranges*
 - *Link to materials such as the IRS APA guide*

Transaction Specific Issues

- *[Introduce/highlight issues, but elaborate in later chapter]*
- *Intra-Group Services*
- *Intra-Group Finance*
- *Intangibles*
- *CCAs*

Industry Specific Issues

- *Oil & Gas*
 - *Resource Tax Regimes*
- *Mining*
- *High technology industries*
- *Services sector*

Chapter 6: Transfer Pricing Methods

Introduction

- *Use of Methods*
- *Selection of method(s) (how, why and use of more than one method)*
- *Is it any longer useful to think in terms of a hierarchy of methods?*

Current Methods

- *[Include examples for each method?]*
- *Comparable Uncontrolled Price (and its derivatives – CUT etc)*
- *Resale Price Method*
- *Cost-Plus Method*
- *Transactional net Margin Method*
- *Profit Split Methods*

- *Comparable Profits Method*
- *Other (i.e. modified resale price and use of any method, provided AL price)*

Alternatives

- *Global Formulary Apportionment – an introduction (alternative method for applying the ALS or alternative to the ALS?)*

Case Studies

- *[include a case study that highlights issues that may arise, i.e. Use of CPM v TNMM by two different countries]*

Chapter 7: Transfer Pricing Analysis and Methods - Special Issues

Location Savings

- *what are they and to whom do they belong (how to allocate)*

Market Penetration Strategies

Business Restructuring

Tax Holidays and transfer pricing

Accounting and Corporate Governance developments

- E.g. Fin 48
-

Customs valuation issues

VAT/GST/Withholding Tax Issues

Foreign Investments

Treatment of Intangibles

- *Defining & Identifying Intangibles*
- *Ownership*
 - *Legal*
 - *Economic*
- *Transfer of Intangibles*
 - *Know How*
 - *“Mixed bundles”*
- *Valuation*
- *Functions, Assets and Risks*
 - *Research & Development*
 - *Other cost contribution*
 - *Transfers and licensing*
- *Royalties Rates*

Intra-Group Services and Commodities Trading

- *Technical Services*
- *Administrative services*
- *[Practical application of methods]*
- *Administrative concessions (non-core, de minimis etc)*

Cost Contribution Arrangements (CCAs)

- *Research & Developments*

- *Other cases*

Intra-Group Finance

Chapter 8: Documentation

Introduction

- *What is it?*
- *[Developing country examples???)*
- *Burden of proof/legal requirements*
- *SME v Large Business / other thresholds*
- *PATA*
- *EU Joint Transfer Pricing Forum*
- *Documentation related penalties*

Chapter 9: Risk Assessment (RESTRICTED ACCESS? - to be determined)

Selecting Cases for initial Risk/Documentation Review

- *Criteria for Selection – see strategies & policies above*
- *Industry Approach*

Selecting Cases for Audit

- *Existence/quality of TP documentation*
- *Commercial reality check*
- *Presence of Specific transactions*

Examples of Country Specific Practices

- *Benchmarking/Pre-determined Rates of Return (e.g. Brazil)*

-

Safe Harbours

- *Policy issues*
- *Tax Treaty, Corresponding Adjustment issues and Economic Double Taxation*

Administration

Chapter 10: Audit – Processes and Procedures (RESTRICTED ACCESS? - to be determined)

Strategy

Simultaneous Tax Audits

Country Specific Best Practices

Effective Use of Resources

Chapter 11: Adjustments, Disputes and Dispute Resolution and Avoidance

Introduction to dispute avoidance and resolution in a domestic and international context

Transfer Pricing adjustments, including corresponding adjustments

- *Primary*
- *Secondary*
- *Corresponding (who/when and Article 9(2))*

Penalties

The Mutual Agreement Procedure (MAP) under tax treaties

Settlements and alternative dispute resolution

The Role of Courts and Tribunals in Transfer Pricing Dispute Resolution

- *The role of courts and tribunal*
- *Dealings with taxpayers, administrators and possible impact on policy makers*
- *The domestic law setting*
- *The international context*
- *Dealing with skilling up and consistency issues*
- *Dealing with workloads*
- *Are there possibilities for greater cooperation or at least greater sharing of experiences internationally?*

Advance Pricing Agreements (APAs) – policy and administrative considerations

Developing an APA program – practical considerations

Chapter 12: Government to Government (RESTRICTED ACCESS? - to be determined)

- *Governance*
- *Enforcement Powers*

Chapter 13: Sources of Information

Relevant Bodies (with hyperlink where available):

- AATA – *Association of African Tax Administrators*
- ATAIC – *Association of Tax Authorities of Islamic Countries*
- CATA - *Commonwealth Association of Tax Administrations*
- CIAT - *The Inter-American Center of Tax Administrations/Centro Interamericano de Administraciones Tributarias*

- COTA - *Caribbean Organization of Tax Administrators*
- CREDAF - *Centre de Rencontres et d'Etudes des Dirigeants des Administrations Fiscales*
- EUJTPF – *EU Joint Transfer Pricing Forum*
- IBFD – *International Bureau of Fiscal Documentation*
- IOTA – *Inter-European Organisation of Tax Administrations*
- OECD – *Organisation for Economic Co-operation and Development*
- PATA – *Pacific Association of Tax Administrations*
- PITAA – *Pacific Islands Tax Administrators Association*
- SADC – *Southern African Development Community*
- SGATAR – *Study Group on Asian Tax Administration and Research*
- *[others]*

Research

-

Chapter 14: Training and Capacity Building Resources

South – South Experience

CATA, CIAT, CREDAF, IOTA, SGATAR, SADC

UN - Related

OECD

Organisation for Economic Co-operation and Development

IMF, World Bank etc

IBFD

- Open Courses
- In-house Courses
- On-line Courses

Funding

APPENDICES

Glossary of Terms

Frequently Asked Questions (FAQs)

Checklist [and possibly also a flowchart] for a transfer pricing set-up

Checklist of possible transfer pricing issues – General

- *Checklist for (non-financial) services industries*
- *Checklist for financial services industries*
- *Checklist for commodities trading*
- *Checklist for Pharmaceuticals industries*
- *Checklist[s] for Oil and Gas/ Mining industries*
- *Checklist for transactions involving intangible property*
- *Checklist for telecommunications Industry*
- *Checklist for the Media and entertainment*

Table of main differences and possible uses of different Methods

Flowchart of a typical transfer pricing scenario (with non-typical extensions)

Current Databases – a Survey

Checklist [and possibly also flowchart] on documentation

Bibliography