

"You Need A Broker Whose Costs Are Under Control."

call 03/238.79.00
DIERICKX en CIE
beursvennootschap

Discount Brokerage

Kasteelpleinstraat 44, 2000 Antwerpen
Wilfried Dierickx lic. 1954, Herman Hendrickx lic. 1979, Bart Huybrechts lic. 1990.

den
en
heuvel

hotel
restaurant
taverne
Conferentiecentrum

Enjoy the difference!

ZAKENDINERS - BANKETTEN - ONTBIJTMEETINGS
PERSCONFERENTIES - VERGADERINGEN
RESIDENTIELE- EN DAGSEMINARIES

P.S. Als U echt 'The Difference' wil ervaren, bel ons dan meteen!

Geelsebaan 72-74
2460 Kasterlee

Tel. 014/85.04.97
Fax 014/85.04.96

Sylvain Plasschaert *

Nieuwe ontwikkelingen inzake de behandeling van transfertprijzen in multinationale ondernemingen

Dat de problematiek van de transfert- of interne prijzen binnen multinationale ondernemingen steeds meer de aandacht trekt, is begrijpelijk. Het multinationaliseringsproces groeit immers snel, en derhalve ook de omvang van interne transacties. Alhoewel ook vele andere motieven tot een modulatie van transfertprijzen kunnen aansporen, is toch vooral de fiscale regelgeving ter zake relevant. De algemeen gangbare norm ter zake is die van de armslengteprijs, d.i. de prijs die in vergelijkbare externe transacties tot stand zou komen. Deze staat weliswaar bloot aan enkele conceptuele en vooral aan praktische opwerpingen, maar toch is het hoogst onwaarschijnlijk dat het alternatief van de geconsolideerde 'unitary tax' ingang zou kunnen vinden. Sedert kort stelt men twee complementaire evoluties vast. In veel landen treedt de fiscus waakzamer op en eist hij o.m. dat de multinationale bedrijven documenteren welk systeem van transfertprijzbepaling zij toepassen. Anderzijds wordt echter ook soepeler opgetreden. In de toonaangevende Amerikaanse regelgeving mag thans de 'beste (alternatieve) methode' worden toegepast; sommige van deze methodologieën wijken af van de armslengte-'prijs' maar verschuiven naar een armslengte-'return'-criterium. Ook komen in meer landen 'advance rulings' en arbitrageregelingen in zwang. Dat immers de situaties van multinationale ondernemingen sterk verschillen, wordt geredelijker erkend. Maar ook in de literatuur over beleidsaccountancy – alhoewel deze grotendeels los van de fiscale evolueert – wordt erop aangedrongen dat multinationale ondernemingen een systeem van transfertprijzbepaling zouden opzetten dat zo rationeel mogelijk de specifieke kenmerken van het bedrijf weerspiegelt.

1. Inleiding

Onder transfertprijzen of '(interne) verrekenprijzen' verstaat men de prijzen die worden toegepast op transacties tussen deeleenheden van

* Universiteit Antwerpen (UFSIA), K.U. Leuven

dezelfde onderneming. Dat kan een zuiver uninationale onderneming zijn, met verschillende, grotendeels autonoom opererende divisies: ook in dit geval blijft de vaststelling van een verantwoorde transfertprijz een netelige kwestie, ook al betreft het dan enkel een bedrijfseconomisch probleem. Wanneer echter grensoverschrijdende geïnternaliseerde transacties plaatsvinden, die derhalve met de belastingwetgeving en andere reglementen van verschillende landen in aanraking komen, doet de problematiek van de transfertprijzen zich veel scherper en op een wijdvertakte manier voor. Het zijn derhalve vooral multinationale ondernemingen (= MNO), de grotere maar ook de kleine, die met problemen inzake transfertprijzen worden geconfronteerd.

Sinds enige tijd worden transfertprijzen door de fiscale en andere overheden meer in het vizier genomen. De redenen voor deze verhevigde waakzaamheid worden in deel 2 geschetst. Zoals uit tabel 1 zal blijken, is het oogmerk om de druk van de vennootschapsbelasting te verminderen, niet het enige motief dat multinationale ondernemingen ertoe kan bewegen transfertprijzen in hun eigen voordeel om te buigen. Deze fiscale beweegreden is evenwel het motief dat veruit de meeste aandacht trekt en waarover deze bijdrage in wezen zal handelen. Het derde deel schetst de belangrijkste assen van opvallende recente evoluties in de fiscale regelgeving. Deze kunnen enerzijds worden samengevat als een waakzamer opstelling vanwege de fiscus. Anderzijds wordt, gereedelijker dan vroeger, toegegeven dat de grote verscheidenheid van interne transacties, van verhandelde goederen en diensten, en van marktconstellaties waarbinnen de multinationals hun produkten bij hun externe cliënteel moeten afzetten, geen eenduidige en te stroeve toepassing van normen voor transfertprijzen vraagt, maar er veeleer toe noodzaakt een groter gamma van methodologieën toe te laten.

Terwijl deel 3 zich beperkt tot een inventarisatie van recente ontwikkelingen in het fiscale statuut van transfertprijzen, peilt het vierde deel naar de conceptuele implicaties van de voorgeschreven normen. In de fiscale wetgevingen van omzeggens alle landen staat het beginsel van de 'armslengteprijs' centraal. De 'arm's length price'-norm stelt dat de interne prijs moet beantwoorden aan de prijs die wordt toegepast in actuele soortgelijke transacties tussen niet-gelieerde ondernemingen – of de prijs die tussen hen tot stand zou zijn gekomen indien niet terzelfder tijd naast de interne transacties ook externe verhandelingen plaatsvinden. Recente ontwikkelingen, vooral dan in de Verenigde Staten – die op het gebied van transfertprijzen sinds lang een toonaangevende rol vervullen – impliceren niet enkel een duidelijke versoepeling van de procedures tot staving van de 'arm's length price', maar betekenen ook

dat de toepassing van dat beginsel desgevallend door andere benaderingen mag worden vervangen. Toch is het onrealistisch te verwachten dat een andere aanpak, met name de benadering die de winsten van een multinationale onderneming geconsolideerd zou beschouwen – de zogenaamde 'unitary tax'-benadering –, een kans maakt om het internationale belastingrecht op een totaal nieuwe grondslag te ontwikkelen.

In deel 5 bekijken we de huidige situatie inzake de fiscale behandeling van transfertprijzen in België, zonder dat daarmee een exhaustieve fiscaal-juridische analyse wordt beoogd. Transfertprijzen geven aanleiding tot een wijdvertakte en hoogst complexe problematiek. Derhalve kunnen we in dit artikel slechts de hoofdpunten behandelen, waarbij de focus ligt op de meer principiële aspecten.

Onafgezien van de fiscale of andere reglementaire parameters die multinationals kunnen aanzetten tot modulatie van transfertprijzen – of aanleiding kunnen geven tot meningsverschillen tussen MNO en overheden –, doet het probleem van een efficiënte bepaling van de interne prijzen zich reeds voor uit een zuiver beleidsoogpunt: zodra namelijk een onderneming organisatorisch is ingedeeld in verschillende winst- of kostencentra, die als opdracht hebben autonoom een optimaal resultaat na te streven. De zoektocht naar een bedrijfseconomisch verantwoorde transfertprijs vormt het werkkterrein bij uitstek van de beleidsaccountancy, terwijl ook sommige micro-economisten ter zake beslissingsmodellen trachten te construeren (Eden, 1985). Op dit belangrijke aspect kunnen we hier wegens plaatsgebrek niet dieper ingaan, maar uit de omvangrijke literatuur (Grabski, 1985; Anthony e.a., 1989) kunnen wel enkele algemene conclusies worden gedistilleerd. Ten eerste blijft er een aanzienlijke kloof bestaan tussen de theoretische inzichten en de in de praktijk gebruikte methoden. Zo stelt de micro-economische theorie dat een transfertprijs die de marginale kosten weerspiegelt, een optimaal resultaat zou geven wanneer de marktprijs van externe transacties niet van toepassing kan zijn. In de praktijk echter wordt de marginale prijs omzeggens nooit toegepast, omdat hij moeilijk te berekenen is. Bovendien zou hij voor de toeleverende dochteronderneming of -afdeling een verlies impliceren, aangezien vaste kosten niet in rekening worden gebracht. Bij onderbezetting van de productiecapaciteit van productie-eenheid A is de verkoop tegen variabele kostprijs – een 'eerste kozijn' van de marginale kosten – aan zustereenheid B evenwel raadzaam. De accountancy-literatuur onderkent nog een aantal andere hypothesen, zodat zij een typologie kan opstellen van diverse hypothesen, waarvoor dan de optimale – of althans de meest bruikbare –

stelregel wordt voorgeschreven. Overigens wordt in deze literatuur grif toegegeven dat het veelal onmogelijk is één enkel niveau van interne prijzen af te lijnen dat terzelfder tijd een optimale allocatie van middelen en optimale prestaties van de verschillende winst- of kostencentra zou waarmaken. Tenslotte valt het op dat in de accountancy literatuur bijna steeds abstractie wordt gemaakt van de toch zo belangrijke internationaal-fiscale parameter. Zo heeft Eccles (1985), in een uitstekende klinische studie van 13 Amerikaanse multivisionele ondernemingen, weliswaar een band gelegd tussen het verkieslijke systeem van transfertprijzen en de economische karakteristieken van deze bedrijven, maar nooit de woorden 'multinationaal' of 'fiscaliteit' in de pen genomen ... De complexe problematiek van transfertprijzen wordt derhalve op gecompartmenteerde wijze bestudeerd. Toch zou een multidisciplinaire aanpak veel nut sorteren, te meer daar multinationale ondernemingen in de praktijk moeten proberen de verschillende doelstellingen van de bepaling van transfertprijzen naar best vermogen met elkaar te verzoenen.

2. Achtergronden

Dat de problematiek van de transfertprijzen prangend is geworden, zowel voor de multinationale ondernemingen als voor de regeringen, is begrijpelijk in het licht van de volgende factoren:

- a. het multinationaliseringsproces, dat sinds enkele jaren nog versnelt;
- b. de hoge graad van internalisatie van transacties waaraan MNO deelnemen;
- c. de diverse kanalen waarlangs deze interne operaties kunnen verlopen;
- d. de meervoudige motieven die een MNO ertoe kunnen aanzetten transfertprijzen te manipuleren;
- e. de omstandigheid dat over de feitelijk toegepaste transfertprijzen weinig bekend is en dat de schaarse gegevens geen uitsluitsel mogelijk maken.

Deze punten behandelen we nu meer in detail.

A. Snelle(re) multinationalisering

Luidens recente gegevens zet het multinationalisatieproces zich verder met kracht door. De multinationalisatie – gemeten volgens de bedragen die bedrijven investeren in vestigingen in buitenlandse jurisdicties – groeit sinds 1985 veel sneller dan de internationale handel (United Na-

tions, 1992; *The Economist*, 1993). De multinationaliseringstendens wordt overigens sinds een aantal jaren niet langer in hoofdzaak gedragen door Amerikaanse ondernemingen. De Verenigde Staten, lange tijd veruit het toonaangevende 'moederland' van MNO, zijn zelf een zeer belangrijk 'gastland' geworden voor directe investeringen, met name vanuit Japan en de Europese Gemeenschap.

Volgens de Verenigde Naties zouden er momenteel ongeveer 35.000 multinationale ondernemingen opereren. Maar ongeveer 45% van alle ondernemingen die technisch als multinationaal moeten worden bestempeld – d. i. met vestigingen buiten het moederland – zijn in feite 'mini-MNO', d. i. met (vooralsnog) slechts één buitenlandse vestiging. Het is derhalve verkeerd het predikaat 'multinationaal' uitsluitend te reserveren voor de 'reuzen-MNO', ook al bekleden deze een overheersende positie in het internationale zakenwezen. De 'sprong' van export naar productie in het buitenland is overigens een kritische fase voor een onderneming, omdat zij dan wordt geconfronteerd met een serie nieuwe uitdagingen en complexe problemen, waaronder dat van de transfertprijzen.

B. Een relatief hoge graad van internalisatie

Een hoog percentage van de transacties die multinationale ondernemingen afsluiten, verloopt ook binnen deze MNO zelf. De moederonderneming voert b.v. eindprodukten uit naar een dochteronderneming, die in een 'buiten'-land de marketing verzorgt. Of het productieproces is opgesplitst over verschillende leden van de multinationale familie, zodat intermediaire goederen binnen de MNO worden getransfereerd.

Statistieken voor de Verenigde Staten en Japan tonen aan dat meer dan één derde van de goederenhandel van Amerikaanse multinationals een dergelijk geïnternaliseerd karakter vertoont. In Japan ligt dit percentage gevoelig lager, mede omdat de Japanse bedrijven slechts voor kort tot uitwaartse multinationalisatie zijn overgegaan. De relatieve graad van internalisatie van de goederenstromen in Amerikaanse multinationals is tussen 1977 en 1989 vrij stabiel gebleven (Bonturi en Fukasaku, 1993).

Hoe dan ook, in absolute bedragen is deze interne handel enorm, zodat de regeringen begrijpelijkerwijs misbruiken inzake transfertprijzen trachten te voorkomen en desgevallend te bestraffen. De graad van

multinationalisatie, en bijgevolg ook van internalisatie, verschilt evenwel aanzienlijk tussen de bedrijfstakken. De textielsector – chronologisch een van de eerste telgen in het industrialisatieproces – is slechts weinig gemultinationaliseerd, behalve dan in de subsector van de confectionie, waarbij dikwijls eigen werkplaatsen in lage-lonenlanden worden opgericht. Daarentegen vertonen de sectoren van de automobielfabricatie, van elektrische of elektronische apparatuur en van de automobielfabricatie een hoge mate van internalisatie.

C. Meervoudige kanalen van interne betaalstromen

Zoals zoëven werd toegelicht, vindt een aanzienlijk percentage van het transactievolume van multinationale ondernemingen zijn oorsprong in de interne transferten van de intermediaire of finale goederen en diensten die de MNO zelf produceert. Volgens statistische gegevens (Lodin, 1979) vertegenwoordigen deze het leeuwedeel van alle interne betaalstromen.

Daarnaast sluiten verwante eenheden binnen dezelfde MNO nog andere transacties af. Er ontstaan onder meer financiële stromen, zoals voorschotten vanwege de moederonderneming aan de dochteronderneming; de daarop verschuldigde rentevoet kan eventueel worden gemoduleerd, b.v. met het oog op een belastingbesparing. Ook presteert de moederonderneming veelal specifieke diensten aan de dochteronderneming, waarvoor een vergoeding wordt aangerekend. Daartoe behoren de vergoedingen ingevolge licentieovereenkomsten met buitenlandse dochterondernemingen; overdrachten van technologie via licentiecontracten verlopen trouwens voor meer dan 80% binnen de MNO-familie zelf. Tenslotte verricht het 'hoofdkwartier' een aantal algemene diensten, die gemeenschappelijke kosten veroorzaken omdat zij nuttig zijn voor alle leden van de MNO. Bij de niet-commerciële interne transacties, en vooral de overdracht van onlichamelijke goederen ('intangibles'), doet de problematiek van de transfertprijzen zich veelal bijzonder scherp voor. Wegens plaatsgebrek en de complexiteit van het onderwerp spitsen we dit artikel echter toe op de interne stromen van goederen of diensten in de multinationale onderneming.

D. Meervoudige motieven voor modulatie van transfertprijzen

De doelstellingen die een multinationale onderneming kunnen motiveren tot manipulatie van transfertprijzen, betreffen niet alleen de winst-

Tabel 1

Motieven voor modulering van transfertprijzen

Motivatie	Voorschrift *	Commentaar
<i>A. Tot minimalisering van reglementaire druk</i>		
Vennootschapsbelasting	+ of – naar gelang van verschil in tarieven	– Rekening houden met verdragen tot vermindering van dubbele belasting en met regels inzake eenzijdige teruggreking. – Lagere belasting in één land overtreft verhoogde belasting in ander land.
Douanerechten		
– invoerrechten	–	
– uitvoerrechten	–	– Komen zelden voor.
Valutarisico's	+ of –	– Met oordeelkundige 'leading' of 'lagging' versterken zij het verminderingseffect.
Winsten en kapitaal repatriëren	+	
Vraag tot prijsverhoging ondersteunen	+	
Betichting van monopolieprijs ontzenuwen	–	
Betichting van antidumping ontzenuwen	+	
<i>B. Zuiver bedrijfseconomische motieven</i>		
Liquiditeiten naar deelenheden overhevelen (o.m. steun aan 'infant' dochter)	+ of –	
Inbreng in natura kapitaliseren	+	– Verhoogt ook de basis voor afschrijvingen.
Hogere winst behalen uit joint ventures	+	– Prijsopslag vermindert voor de helft het eigen aandeel in de winst.

Marktaandeel verhogen door
tijdelijk onderprijzen

– Mits lagere transfertprijs
wordt weerspiegeld in
lagere eindprijzen.

* Het geval van een moederonderneming die toelevert aan een dochteronderneming, wordt hier beschouwd. De plus- en mintekens geven aan dat over- respectievelijk onderfacturering raadzaam is.

belasting en de financieringsaspecten. Een uitgebreide lijst – wellicht niet eens volledig – van mogelijke motieven voor modulering van transfertprijzen is vervat in tabel 1. Oordeelkundige moduleringen van de interne prijzen kunnen – voor zover zij door de overheden niet worden vrijdeld of bestraft – de impact van een aantal 'reglementen' vermijden of afzwakken. Maar de lijst bevat ook gevallen waarin een manipulatie van transfertprijzen zuiver bedrijfseconomische doelstellingen nastreeft en niet beoogt 'externe (reglementaire) parameters' te ontcrachten. Dat is b.v. het geval wanneer het aanrekenen van lagere transfertprijzen door de moederonderneming liquiditeiten verschaft aan een jonge dochteronderneming, die nog onvoldoende kredietwaardig is bij het lokale bankwezen.¹ Maar ook dan beïnvloedt een wijziging van de transfertprijzen de liquiditeitstoestand en de winstpositie van de twee betrokken deel-eenheden van de MNO, en derhalve ook – en uiteraard in tegengestelde richting – de verschuldigde vennootschapsbelastingen en de betalingsbalansen van de betrokken landen.

In dit verband benadrukken we ook dat het begrip *transfertprijs* op zichzelf niet de pejoratieve connotatie verdient waarmee het veelal wordt bedacht. In een multinationale onderneming moeten nu eenmaal prijskaartjes worden geplakt op de interne transacties, alleen al met het oog op een efficiënte bedrijfsvoering. Multinationale ondernemingen staan uiteraard bloot aan de verleiding om transfertprijzen in hun eigen voordeel te manipuleren, in de mate waarin zij de druk van reglementeringen of van belastingen kunnen ontlopen. Of zij voor deze bekoring bezwijken, is in wezen een empirische vraag; controlemaatregelen van de overheden en de verwickelingen die de modulatie van transfertprijzen meebrengt voor het bedrijfsbeleid, zwakken de neiging tot manipulatie van transfertprijzen af.

E. Weinig informatie over feitelijk aangewende transfertprijzen

Ondanks het zo frequente gebruik van een interne prijszetting is zeer

¹ Rechterlijke uitspraken in België en Frankrijk hebben deze praktijken gevalideerd, alhoewel ze kennelijk haaks staan op de rechtstreekse belangen van de schatkist van hun land.

weinig geweten over de transfertprijzen die feitelijk worden toegepast op intern verhandelde goederen en diensten. Multinationale ondernemingen beschouwen deze materie als hoogst confidentieel, zodat de concurrentie niet in hun kaarten kan kijken. Dit argument is evenwel niet overtuigend, omdat een wijziging in de interne modulering enkel de verdeling van de globale winst over de gegadigde afdelingen beïnvloedt. Winsten (vóór belastingen) kunnen maar worden verhoogd als gevolg van meer externe verkopen aan niet-verbonden afnemers. Uiteraard vechten de fiscus en de MNO soms een betwisting uit inzake transfertprijzen, maar slechts de gevallen die tot rechtspraak aanleiding geven, komen in de openbaarheid.

Researchers of overheidsinstanties hebben geprobeerd de aanvaardbaarheid van de aangewende transfertprijzen te evalueren (zie voor een overzicht Plasschaert, 1993). In sommige studies tijdens de jaren zeventig, over Latijns-Amerikaanse landen of Griekenland (Vaitsos, 1974; Roumeliotis, 1977), werden de toegepaste interne prijzen vergeleken met prijzen die in open, internationale markten tot uiting kwamen. Daarbij werd voor sommige economische sectoren een vrij aanzienlijke overfacturering ten nadele van het gastland vastgesteld. Vooral farmaceutische bedrijven kwamen daarbij in opspraak. Dat de farmaceutische sector zowat als het 'zwarte schaap' in het domein van de transfertprijzen ten tonele wordt gevoerd, wekt geen verwondering in het licht van de karakteristieken van deze sector (Von Grebmer, 1987). Het reproducen van een pil b.v. kost zeer weinig wanneer de chemische formule nauwkeurig vastligt; de toegepaste transfertprijs bereikt gemakkelijk een veelvoud van deze reproductiekosten. Maar de conclusie klinkt reeds flink anders wanneer men rekening houdt met de hoge research- en ontwikkelingskosten die deze bedrijven zich moeten getroosten om nieuwe geneesmiddelen te ontwikkelen, die wettelijke patentbescherming genieten (Lall, 1979). Althans voor de Latijns-Amerikaanse landen kon de overfacturering overigens niet worden geduid door het oogmerk van belastingminimalisering, maar wel door de bedoeling stringente beperkingen op de repatriëring van winsten naar de moederonderneming te omzeilen. Een recente studie (Bernard en Weiner, 1990) vergeleek de interne prijzen voor olie die door Amerikaanse bedrijven was ingevoerd, rechtstreeks met prijzen voor externe transacties. Beide prijsniveaus lagen dicht bij elkaar. Al met al moet men waarschijnlijk besluiten dat manipulaties van transfertprijzen meer voorkomen dan MNO bereid zijn toe te geven, maar minder dan in sommige kringen wordt beweerd. Hoe dan ook, de geheimdoenerij rond transfertprijzen is van dien aard dat het wantrouwen van de fiscus wordt aangewakkerd.

Er zijn enkele enquêtes gehouden, waarbij aan bedrijven werd gevraagd welke methodologieën zij toepassen bij de bepaling van transfertprijzen. De bevindingen van Tang (1992), een accountancyspecialist

Tabel 2

Frequentie van gebruikte normen voor de bepaling van transfertprijzen

	Observaties			
	Canada	Groot-Brittannië	Verenigde Staten	Japan
	N = 240 (108)	N = 91 (71)	N = 232 (118)	N = 119 (63)
<i>Kostengerichte methoden</i>	45% (33)	47% (34)	50% (47)	46% (41)
Feitelijke 'full cost'	9 (3)	10 (4)	9 (5)	9 (0)
'Standard full cost'	13 (4)	13 (3)	17 (5)	15 (5)
'Full cost', feitelijk of 'standard', met winstmarge	15 (19)	18 (23)	19 (32)	20 (33)
Andere	8 (7)	6 (4)	6 (4)	2 (3)
<i>Marktprijsgerichte methoden</i>	55% (67)	53% (66)	50% (53)	54% (59)
Marktprijs	26 (27)	22 (24)	22 (20)	18 (22)
Marktprijs min marketingkosten	8 (10)	3 (10)	8 (14)	16 (14)
Genegotieerde prijs	19 (26)	23 (27)	18 (14)	19 (22)
Andere	2 (4)	4 (6)	2 (4)	1 (0)

- De cijfers buiten haakjes slaan op binnenlandse, grensoverschrijdende interne transacties.

- Wegens afronding zijn de totalen niet steeds exact.

Bron: R. TANG, *Multinational Transfer Pricing: Canadian and British Perspectives*, 1981.

die een onderzoek repliceerde dat hij tien jaar eerder had uitgevoerd, zijn weergegeven in tabel 2. De frequentie van methoden die op produktiekosten gebaseerd zijn, is ongeveer even hoog als die van methoden die refereren aan marktprijzen. Een enquête in Frankrijk (Bafcop e.a., 1991), eveneens vanuit de accountancyhoek, en die blijkbaar niet de multinationale dimensie nagaat, kwam tot het besluit dat op kostprijs gebaseerde transfertprijzen veel voorkwamen, zelfs bij bedrijven die in het betreffende stadium ook externe verkopen verrichten. Zoals reeds vermeld zijn deze bevindingen bepaald niet in overeenstemming met de inzichten die de theoretische literatuur distilleert.

3. Recente ontwikkelingen op het fiscale vlak

In deze paragraaf beschrijven we eerst hoe recentelijk een verscherpt toezicht vanwege de fiscus in vele landen toch gepaard gaat met een ruimere toelaatbaarheid van alternatieve methodologieën om de transfertprijs te bepalen. Vervolgens gaan we na volgens welke procedures het beginsel van de 'arm's length price' tot nu toe toepassing heeft gevonden.

In het licht van sommige kritieken op de armslengte-norm worden nu echter, in de toonaangevende Amerikaanse regelgeving, ook andere methoden toegestaan. Ook deze ontwikkeling draagt uiteraard bij tot de soepeler opstelling van de fiscus tegenover de toelaatbare systemen, voor zover de betrokken multinationals kunnen aantonen dat hun benadering het meest geschikt is en ook consistent wordt toegepast.

A. Verscherpt toezicht

De discussie tussen overheid en multinationals inzake transfertprijzen spitst zich vooral toe op de belastingen op de winsten van vennootschappen die multinationalaal opereren.

1. Aan multinationale ondernemingen die vanuit of in de Verenigde Staten opereren, legt de Amerikaanse wetgever sinds kort de verplichting op, onder dreiging met zware boetes, de fiscus afdoend in te lichten over het systeem dat ze gebruiken om hun transfertprijzen te bepalen.
2. Een aantal landen hebben hun wetgevend arsenaal aangevuld met gedetailleerde reglementeringen (b.v. West-Duitsland, 1983; ook Ita-

lië en Japan) of met bondige wetteksten die hen in staat stellen krachtiger op te treden wanneer zij manipulaties van transfertprijzen om fiscale motieven vermoeden (b.v. Zuid-Korea en de Volksrepubliek China). Ook in Nederland (maar blijkbaar vooralsnog minder in België) speelt de fiscus thans meer in op transfertprijzen.

3. Hierbij hebben de Verenigde Staten het voortouw genomen. Daar bestaat sinds 1968 een zeer gedetailleerde regelgeving, vervat in sectie 482 van de Internal Revenue Code, die hieronder nog wordt toegelicht. De richtlijnen die in 1979 binnen de Oeso tot stand kwamen, dragen duidelijk een Amerikaanse stempel. Zij hebben bij een groot aantal landen binnen maar ook buiten de Oeso de aandacht voor de problemen rond transfertprijzen verhevigd en geleid tot versterking van de afweer tegen manipulatie ervan. Toch zijn slechts weinig landen – waaronder Duitsland, Japan en Italië – overgegaan tot het uitstippelen van gedetailleerde reglementeringen. Vele landen blijven optreden binnen het raam van algemene beschikkingen, die dan door de fiscus worden toegepast en/of door de rechtspraak kunnen worden getoetst. De situatie in elk land weerspiegelt tot op zekere hoogte concepten die uit de eigen rechtsvorming zijn gegroeid, alsook de tradities in de verhouding tussen belastingplichtigen en fiscus.²
4. Tegen het gebruik van belastinghavens – ‘misbruik’, volgens de fiscus – hebben regeringen recentelijk veelal verscherpte maatregelen genomen. Uiteraard zou het omleiden van transacties tussen onderdelen van een MNO over vestigingen in belastinghavens – meestal enkel op papier – tot een aanzienlijke belastingbesparing kunnen leiden. Daarmee is niet gezegd dat deze specifieke afweermaatregelen ook steeds effectief zijn: de spitstechnologie in de internationale fiscaliteit schept immers altijd nieuwe mogelijkheden waaruit belastingplichtigen voordeel kunnen halen.
5. Een aantal landen, waaronder Groot-Brittannië en Canada, hebben een gespecialiseerd korps van ambtenaren opgeleid; vooral de specialisten in de Verenigde Staten staan bekend als competent maar agressief.
6. Ook negotiëren de regeringen in toenemende mate afspraken die internationale samenwerking tussen de fiscale administraties mogelijk

2 Als voorbeeld vermelden we dat in het Verenigd Koninkrijk, ondanks een strenge controle van transfertprijzen, slechts één geschil ooit voor de rechtbank werd gebracht.

maken. Dit gebeurt in het kader van bilaterale verdragen tot vermindering van dubbele internationale belasting, maar ook binnen de EG (1977) en de Oeso. Binnen de Raad van Europa (1990) kwam ook een conventie tot stand – die nog niet geratificeerd is door een voldoende aantal landen – die de samenwerking multilateraliseert: de fiscus in één van de lidstaten zal ook toegang krijgen tot gegevens die bij de fiscus in andere lidstaten berusten. Toch blijft het aantal aanvragen tot uitwisseling van gegevens in het kader van de bilaterale akkoorden vooralsnog vrij beperkt; uiteraard botst dergelijke uitwisseling op praktische bezwaren, zoals taalverschillen. Wel hebben de Verenigde Staten akkoorden gesloten tot gelijktijdige belastingaudits met enkele landen, waaronder het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk. Deze strengere controle zou kansen moeten bieden om internationale belastingduplicatie uit te schakelen. De belastingplichtige onderneming zal immers gemakkelijker een reductie van de aanslag in land B bekomen, nadat land A een verhoging van de verschuldigde belasting heeft doorgevoerd. Het gevaar dat een multinational gekneld raakt tussen de overdreven aanspraken van de twee landen, is immers niet denkbeeldig. Artikel 9 (2) van het Oeso-verdragsmodel bepaalt weliswaar een correlatieve (neerwaartse) aanpassing in land B, wanneer in verdragsland A een opwaartse herallocatie van belastbare winsten werd doorgevoerd. Dit artikel wordt echter slechts gebrekkig en traag toegepast; het werd overigens door een aantal landen (w.o. België) principieel niet onderschreven (Noel, 1990).

De winsten uit directe investeringen in het buitenland blijken trouwens meestal een iets zwaardere fiscale druk te ondergaan dan soortgelijke binnenlandse investeringen. In een zorgvuldige studie heeft de Oeso (1992) de fiscale implicaties berekend van directe buitenlandse investeringen in alle denkbare bilaterale constellaties tussen de lidstaten. De meerbelasting is in wezen te wijten aan de afhouding aan de bron die gastlanden meestal heffen op de dividenden uitgekeerd aan de buitenlandse moederonderneming en die doorgaans niet volledig door bilaterale belastingverdragen worden geneutraliseerd.

B. Grotere flexibiliteit

Tegenover deze verhevigde gestrengheid staan evenwel evoluties die een grotere flexibiliteit bij de toepassing van de normen inzake transfertprijzen mogelijk maken.

1. In 1991 heeft de Amerikaanse fiscus de mogelijkheid gecreëerd om 'advance rulings' tussen multinationale ondernemingen en de Internal Revenue Service af te sluiten. Daarbij kan vooraf een overeenkomst tot stand komen over de toepasselijke transfertprijzen of aangaande andere fiscale problemen. In Nederland en sommige andere landen bestaat dergelijke praktijk sinds lang. Ook in België werden onlangs dergelijke 'rulings' mogelijk gemaakt. Bij 'rulings' kan de belastingplichtige vooraf de goedkeuring van de door hem gevraagde schikking bekomen (Verlinden, 1993). De betekenis van 'rulings' kan als volgt worden samengevat:
 - regelingen worden niet te strak en te uniform opgelegd,
 - er ontstaat een minder antagonistische dialoog tussen beide partijen,
 - er komt ook een soort 'caselaw' tot stand, met gedifferentieerde oplossingen naar gelang van de economische en andere karakteristieken van de litigieuze situaties,
 - de onderneming die de 'ruling' aanvraagt moet daartoe een goed gedocumenteerd dossier voorleggen.
2. Een andere interessante ontwikkeling betreft de verspreiding van de arbitrageprocedure voor geschillen over transfertprijzen. Na Duitsland met Zweden, hebben nu ook de Verenigde Staten en Duitsland in hun bilaterale akkoorden dergelijke procedure gestipuleerd. Belangrijker nog is dat dergelijke mogelijkheid binnen de Europese Gemeenschap in het vooruitzicht wordt gesteld in een conventie tussen de lidstaten; de inwerkingstelling ervan wacht evenwel nog op de bekrachtiging door sommige lidstaten. Binnen de EG zal een geschil echter pas aan onafhankelijke scheidsrechters voorgelegd kunnen worden nadat andere rechtsmiddelen (het beroep op de 'competent authority' van het eigen land) zijn uitgeput. De EG overweegt nóchans een stap verder te gaan en arbitrage toe te laten zodra het geschil is gerezen.
3. Tenslotte is er ook beweging in verband met de alleenzaligmakende rol van het armslengte-beginsel als norm bij de bepaling van transfertprijzen. Dit punt brengt ons echter tot een meer conceptueel debat.

4. Conceptuele aspecten van de armslengteprijs

A. Inhoud van de norm

Er heerst – overigens sinds lang – een hoge mate van internationale consensus dat het beginsel van de 'arm's length price' de basisnorm uitmaakt die de fiscus geacht wordt te hanteren om de aanvaardbaarheid van de toegepaste methoden van transfertprijsbepaling te toetsen. Zowel de beruchte sectie 482 van de belastingcode in de Verenigde Staten als de Oeso-richtlijnen van 1979 schrijven voor volgens welke benaderingen dat richtsnoer moet worden geïmplementeerd.

Wanneer een goed of een dienst, op een gegeven niveau van verwerking en/of commercialisatie, niet enkel wordt getransfereerd naar een verwante partner maar ook het voorwerp uitmaakt van een externe verkoop, ligt een referentie voor de hand: de transfertprijs moet zich dan spiegelen aan deze parallelle, externe prijs. Wanneer dergelijke vergelijkbare, ongecontroleerde marktprijs ('comparable uncontrolled') niet voorhanden is, wordt aan de fiscus opgelegd of gesuggereerd uit te gaan van de externe verkoopprijs in het volgende stadium, waarvan dan een als normaal beschouwde winstmarge wordt afgetrokken (= 'resale'- of 'sales minus'-methode). Indien deze achterwaartse reconstructie niet mogelijk blijkt, dan dient men de voorwaartse, 'kosten plus'-methodologie aan te wenden; 'plus' slaat op een winstmarge ('cost plus'). Gaat zelfs deze aanpak niet op, dan geeft sectie 482 aan de fiscale ambtenaren de boodschap dan maar 'te doen wat men kan'. Bij de gerechtelijke betwistingen waarbij deze zogenaamde 'vierde methode' toepassing vond, werd veelal overgegaan tot een splitsing van de winst over de twee eenheden – waarbij Salomons wijsheid schijnbaar zwaarder doorwoog dan wetenschappelijke overtuigingskracht. In de Verenigde Staten gold de voormelde hiërarchie van methodologieën; in de Oeso-richtlijnen is dat niet het geval.

De stelregel van de 'arm's length price' komt op het eerste gezicht vrij overtuigend over. De diverse deelenheden maken organisch deel uit van dezelfde multinationale onderneming; zij zijn als de armen van hetzelfde lichaam, die injuncties kunnen krijgen vanuit een centraal brein. Het hoofdkwartier kan inderdaad aan de gelieerde partijen een bepaald niveau van transfertprijzen opleggen, indien de centrale instantie vindt dat een wijziging van de interne prijzen een netto-belastingbesparing oplevert voor de MNO als geheel. Het afdwingen van de standaard van de armslengteprijs door de fiscale overheid zou derhalve de belangen van de overheid veilig stellen. Ook zou het een hoge mate

van marktconformiteit verzekeren, zelfs indien er geen rechtstreekse verwijzing naar een actuele externe transactie mogelijk is en de (hypothetische) 'arm's length'-prijs moeizaam moet worden geconstrueerd volgens de 'sales minus'- of de 'cost plus'-methode. Ook gaat, zoals door Berry e.a. (1992) terecht wordt gesteld, de norm van de 'arm's length price' uit van de gedachte dat 'een operator in competitieve markten niets zal toegeven boven zijn naastbeste alternatief' (blz. 11); de 'arm's length price' vormt immers zijn opportuniteitskost. Een rationele verkoopseenheid zou, als zij haar eigen belang nastreeft, aan haar zusterafdeling niet minder aanrekenen dan wat zij van externe cliënten kan krijgen.

B. Kritiek

Toch kan men conceptueel, maar vooral in termen van praktische haalbaarheid, heel wat kritiek uitbrengen op het 'arm's length'-beginsel.

1. Vooral wanneer referenties naar marktprijzen niet aanwezig zijn, b.v. omdat het produkt in zijn verschillende fasen van verwerking uniek is voor de betreffende multinational, wordt het zoeken naar de relevante transfertprijs een bijzonder moeizame klus. Dat is o.m. het geval bij de overdracht of het in licentie geven van onlichamelijke goederen, omdat deze veelal een specifiek en eenmalig karakter vertonen. Ook de voormelde 'sales minus'- maar vooral de 'kosten plus'-methode vereist een moeizame zoektocht naar relevante gegevens en naar b.v. de toepasselijke winstmarge. Meningsverschillen tussen de fiscus en de belastingplichtige, of tussen de fiscale administraties van beide landen, zijn derhalve onvermijdelijk. Dat betwistingen derhalve veelal tot een pragmatisch compromis leiden, hoeft niet te verwonderen.
2. In het vigerende internationale belastingrecht laten zowel het gastland – zich baserend op het zogenaamde oorsprongs- of territoriaaliteitsbeginsel – als het moederland – krachtens het zogenaamde residentieprincipe – aanspraak gelden op het belasten van de winst van de vestiging³ in het gastland. Daarom moet worden afgebakend welk gedeelte van de totale winst toekomt aan de twee betreffende

³ Een vrijwel algemeen toegepaste regel in het internationale belastingrecht is dat bijhuizen in het gastland ('branches') in het moederland over hun volledige winst worden belast, terwijl zulks voor dochterondernemingen ('subsidiaries') slechts geldt voor de effectief gerepatrieerde winsten.

leden van de MNO-familie. Deze worden voor fiscale doeleinden hoe dan ook als 'afzonderlijke entiteiten' beschouwd. De hoogte van de transfertprijzen kan uiteraard deze afbakening van de winst aanzienlijk doorkruisen en vertekenen. Op te merken valt daarbij dat een fiscaal gemotiveerde modulering van de transfertprijzen weliswaar de belastbare winst in het minder belaste land artificieel verhoogt, maar dat deze meerbelasting overgecompenseerd wordt door de minderbelasting in het land met de zwaardere fiscale druk. Hoe dan ook, de afbakening van de winst over de twee jurisdicties is veelal een ingewikkelde zaak, te meer daar, ondanks een aantal afspraken in het internationale belastingrecht en met name in bilaterale verdragen, de fiscus van elk land de neiging vertoont het laken naar zich toe te trekken.

3. Bij vele transacties verloopt de vaststelling van een economisch aanvaardbare transfertprijs erg moeizaam. Toch mag men niet over het hoofd zien dat alleen al de afkondiging van normen een afschrikkingseffect sorteert en waarschijnlijk een aantal manipulaties met transfertprijzen ontraadt, b.v. in gevallen waarin de referentie aan een arm's lengtheprijs relatief eenvoudig is (gestandaardiseerde goederen).
4. Men zou kunnen stellen dat de vergelijking tussen transacties – zelfs binnen dezelfde bedrijfstak – in gelieerde en in van elkaar onafhankelijke bedrijven niet helemaal opgaat, omdat ze, althans in sommige opzichten, aangeboren verschillen vertonen. Met name verzeilen interne transferten geen advertentie- en marketingkosten. Deze factor kan evenwel zonder veel moeite worden aangepast: om de aanvaardbare transfertprijzen vast te stellen, worden deze marketingkosten immers doorgaans afgetrokken van de prijs die geldt bij externe verkopen.
5. De overheid verwacht soms de 'arm's length price' met een 'billijke' prijs (b.v. bij de Valium/Librium-betwisting in Groot-Brittannië in het begin van de jaren zeventig). Veronderstel b.v. dat een farmaceutisch bedrijf een gepatenteerd produkt zowel aan een buitenlandse dochteronderneming als aan een niet-verwante verdeler verkoopt tegen dezelfde prijs, die evenwel ver boven de reproductiekosten ligt (zelfs met inbegrip van de toegerekende deelname in de vaste kosten). In dit geval kan logischerwijs niet van een overtreding van de 'arm's length'-norm worden gesproken, maar moet desnoods de anti-monopoliewetgeving worden ingeroepen.

6. Wellicht nog fundamenteler is de opwerping dat het beginsel van de 'arm's length price' gebaseerd is op de visie dat de verschillende leden van de multinationale familie ook autonoom ten opzichte van elkaar optreden, alhoewel zij door gemeenschappelijke belangen en strategieën gehouden zijn tot solidariteit in termen van produktportfolio en know-how. Daaruit zou volgen dat het economisch niet zinvol is elk van de leden van de multinational afzonderlijk te behandelen. Men zou derhalve voor fiscale doeleinden een geglobaliseerde, geconsolideerde formule moeten toepassen, die overigens het immense voordeel zou bieden de moeizame berekeningen van transfertprijzen over zoveel interne transacties overbodig te maken. Het probleem van de transfertprijzen zou daarmee radicaal van de fiscaal-politieke agenda verdwijnen.

C. De geconsolideerde aanpak als verantwoord en haalbaar alternatief?

Biedt de geconsolideerde aanpak dan een verantwoord en haalbaar alternatief? Eigenlijk bestaat dergelijk alternatief al in de praktijk, met name in de fiscaliteit van een aantal 'states' in de VSA. De belastbare winst inzake de vennootschapsbelasting in een gegeven staat wordt er berekend op basis van de ratio van drie parameters – activa, omzet en tewerkstelling – ten opzichte van de waarde van deze criteria in de hele VSA.⁴ Deze 'unitary tax'-formule geniet duidelijk groeiende aanhang in de literatuur over internationale fiscaliteit en transfertprijzen. Toch is het onrealistisch te veronderstellen dat dergelijke aanpak binnen afzienbare tijd een kans maakt om te worden aanvaard. Voor het zover kan komen moet de internationale gemeenschap nog veel vooruitgang boeken inzake de harmonisatie van accountantcynormen, terwijl men ook een consensus zou moeten bereiken over de toepasselijke criteria voor repartitie van de belastbare opbrengsten.⁵

Als repliek aan de pleitbezorgers van de geconsolideerde formule merken we ook op dat de verwevenheid en onzelfstandigheid van de diverse onderdelen van multinationale ondernemingen een grote variatie vertonen. Multinationale ondernemingen opereren niet als monolieten die vanuit het hoofdkwartier draadloos worden bestuurd – ook al blij-

4 Enkele 'states' hebben de consolidatie op wereldwijde basis gevestigd, maar daartegen is zoveel verzet gerezen dat sommige onder hen het roer hebben moeten omgooien.

5 In een gebied waarin de diverse jurisdicties een hoge mate van economische integratie vertonen, zoals binnen de Europese Gemeenschap, zou een belasting op de geconsolideerde, binnen de EG verkregen winsten van MNO, overwogen kunnen worden.

ven strategische beslissingen grotendeels toevertrouwd aan het hoofdkwartier.⁶ De typische divisiestructuur van multinationale ondernemingen en het fungeren van de deeltiteiten als winst- of kostencentra beklemtonen precies de grote operationele autonomie van de leden van de MNO. Bovendien worden in de huidige fiscale regelgeving de vectoren waarin deze verwevenheid het sterkst tot uiting komt – de interne overdracht van technologie via licentieovereenkomsten en de toerekening van gemeenschappelijke kosten die worden gemaakt in het hoofdkwartier – veelal los van de transfertprijzen op commerciële goederen en diensten behandeld.

D. De betekenis van recente wijzigingen in de Amerikaanse regelgeving

Het blijft derhalve noodzakelijk de benadering van de armslengteprijs te aanvaarden als spil van de problematiek inzake transfertprijzen, de toepassingsmodaliteiten ervan te verfijnen en zoveel mogelijk af te stemmen op de gevarieerde en verantwoorde behoeften van de beleidspraktijken in het internationale zakenwezen. Hoe moeizaam de zoektocht naar operationaliseerbare maatstaven is, moge blijken uit recente ontwikkelingen in de Verenigde Staten. Een aantal officiële rapporten hebben elkaar de jongste tien jaar opgevolgd. Een belangrijk document ter zake was het zogenaamde *White Paper* (1988), waarin o.m. werd gepleit voor een benadering die niet langer op de 'arm's length price' maar op een 'arm's length return' gebaseerd zou zijn. Die benadering zou gelden voor gevallen waarin de eerste norm niet geredelijk toepasselijk is: men kijkt dan niet zozeer naar de outputkant van de transactie als wel naar de inputzijde, met name naar het deel in de totale opbrengst dat aan de verschillende produktiefactoren kan worden toegeschreven. In competitieve produkt- en factormarkten zullen deze 'returns' – zo wordt betoogd – een tendens tot egalisatie vertonen, zodat een vergelijking van operaties binnen gelieerde ondernemingen met operaties tussen van elkaar gescheiden bedrijven zinvol is.

In 1992 stelde de Internal Revenue Service nieuwe richtlijnen voor. Een nieuwigheid was dat voortaan ook in veel gevallen, als hoofdmethode, de vergelijking van de winstprestaties met die van andere, niet-verbonden ondernemingen doorgevoerd zou moeten worden; ook moest deze 'comparable profit'-norm als een verplichte, bijkomende toets worden

6 Voor gegevens over België, zie de resultaten van een enquête in Daems en Van de Weyer, 1993.

toegepast op de andere methodologieën. Er werd tevens beslist dat, indien de methode van de vergelijkbare, ongecontroleerde prijs niet mogelijk is, de twee daaropvolgende benaderingen, d.i. de 'sales minus'- en de 'cost plus'-methode, niet langer in deze volgorde moeten worden toegepast, maar eenzelfde rang mogen bekleden (b.v. Carlson e.a., 1993).

Voor het internationale bedrijfsleven en veel Oeso-landen botste de reglementering van 1992, en met name de 'comparable profit'-norm, op veel bezwaren. Er werd geargumenteed dat een onderneming niet rechtstreeks geïnteresseerd is in de winsten van haar mededingers; bovendien zou de verplichte vergelijking een te zware inspanning en te hoge kosten van documenteren vergen. De Amerikaanse fiscus haalde bakzeil en minder dan één jaar later, in januari 1993, werden nieuwe 'tijdelijke reglementeringen' uitgevaardigd, die waarschijnlijk bestendigd zullen worden. Zij betekenen een opmerkelijke koerswijziging, omdat zij een veel grotere flexibiliteit in de toepasselijke methodologieën mogelijk maken. Als beginsel geldt dat de 'beste methode' moet worden gevolgd, in het licht van de relevante kenmerken van de multinationale onderneming en van de interne transacties. Voortaan kunnen transfertprijzen volgens zes verschillende methoden worden vastgesteld, maar de onderneming moet aantonen dat de gevolgde formule in dat geval de meest geschikte is. Er zijn de reeds vermelde, 'klassieke' methoden, d.i. de 'uncontrolled comparable', de 'sales minus' en de 'cost plus'. De 'comparable profit method', die in 1992 zo centraal stond, wordt weliswaar niet uitgeschakeld maar in haar toepassingsradius fel teruggedrongen. Zij wordt nu een van de alternatieve benaderingen en hoeft ook niet meer als een bijkomende toets te worden toegepast. Ook is de mogelijkheid bepaald om een 'winstsplitsing' aan te wenden; daartoe zijn gedetailleerde randbemerkingen voorgeschreven. Deze splitsing van de winst over de twee gegadigde ondernemingen moet evenwel blijken uit een contract tussen beide, en deze methode is als dusdanig niet bindend voor de fiscus. Tenslotte heeft de belastingplichtige onderneming zelfs de mogelijkheid nog een 'andere methodologie' voor te stellen, mits deze afdoende wordt gedocumenteerd. Dergelijke methode heeft echter wel een achtergestelde rang in vergelijking met de vier eerstvermelde methoden.

De Amerikaanse overheid stelt krachtig dat haar systeem op de norm van de 'arm's length price' gestoeld blijft. Toch is het onloochenbaar dat de laatste drie genoemde voortaan toegelaten benaderingen niet gebaseerd zijn op een vergelijking van de prijs van interne transacties met soortgelijke externe verkopen, maar op de winstniveaus. Ook worden,

onder bepaalde voorwaarden, transfertprijzen die liggen binnen een bepaalde vork van prijzen en die ook gelden bij transacties tussen niet-gelieerde bedrijven, aanvaardbaar geacht, terwijl voorheen maar één enkele 'punctueel' vergelijkbare prijs in aanmerking werd genomen.

Tenslotte werd de functionele analyse, die vroeger reeds in gebruik was, nu gepreciseerd. Deze bestaat erin 'to break down each line of business into its component activities or functions' om de bijdrage van elk van hen tot het totale bedrijfsresultaat te bepalen. Daarvoor worden economen ingeschakeld bij de Amerikaanse fiscus (en ook, in stijgende mate, bij de grotere multinationale ondernemingen). De functionele analyse is vooral van nut bij de benaderingen die de transfertprijzen niet meer vaststellen op basis van de prijsniveaus van verhandelde goederen, maar op de relatieve bijdrage van de in de twee verbonden ondernemingen aangewende productiefactoren tot het bedrijfsresultaat.

5. Enkele gegevens over de regelgeving in België

Tot slot geven we hier een bondig overzicht van de behandeling van transfertprijzen in het Belgisch fiscaal recht. De Belgische wetgeving bevat geen gedetailleerde regelgeving. Ook de algemene concepten worden in de wetteksten niet geformuleerd. Wel wordt deze materie aangesneden in enkele specifieke wetteksten. Rechtspraak is veeleer schaars. Een administratieve onderrichting verwijst naar de Oeso-richtlijnen van 1979. Dit impliceert dat de maatstaf van de armslengteprijs ook in België richtinggevend is; er werd echter geen hiërarchie van methodologieën opgesteld. De benadering is in wezen pragmatisch. Traditioneel zijn overigens de onderzoeks- en beslissingsbevoegdheden van lokale directeurs vrij uitgebreid. In de enkele gevallen die aan de rechters werden voorgelegd, hebben die de zaak beslecht in het licht van de feitelijke gegevens, van de enkele hierboven vermelde wetteksten en van de verenigbaarheid van de door de onderneming aangewende methode met de marktprijs (De Clippele, 1992). Voor zover men het kan vaststellen, blijkt voorsnog het domein van de transfertprijzen in België minder een bekommernis van de fiscus te zijn dan in vele andere landen, tenzij dan met betrekking tot verrichtingen met holdings in Luxemburg en andere vluchtlanden.⁷ Het feit dat slechts weinig grote multinationals hun hoofdkwartier in België hebben, speelt hierbij wellicht een rol. Ook het gebruik dat vele Belgische en buitenlandse onder-

⁷ Een typisch verweermiddel van de overheid bestaat erin, betreffende transacties met vluchtlanden, de bewijslast ten laste van de belastingplichtige te leggen.

nemingen maken van coördinatiecentra – die wettelijk een gunstig forfaitair belastingstatuut genieten – is daarbij relevant. We herinneren eraan dat coördinatiecentra enkel operaties mogen uitvoeren die intern zijn aan de MNO ('intra muros'). In april 1993 heeft de Minister van Financiën evenwel een scherpere controle op transfertprijzen in het vooruitzicht gesteld.

Uiteraard kunnen de vele Belgische vestigingen van buitenlandse ondernemingen betrokken raken bij audits over transfertprijzen, wanneer het initiatief daartoe wordt genomen in het moederland van de MNO, meer bepaald in de Verenigde Staten. Twee recente, met elkaar samenhangende ontwikkelingen moeten nog worden vermeld voor België, alhoewel zij niet enkel de problematiek van de transfertprijzen betreffen. Door de wet van 20 juli 1991 werd de mogelijkheid ingevoerd om voorafgaande 'rulings' te bekomen, maar die wet werd slechts later, krachtens koninklijke besluiten, operationeel gemaakt. Onder de gevallen waarin een voorafgaande 'ruling' mag worden ingeroepen, houden er drie rechtstreeks verband met de problematiek van transfertprijzen. Tot hiertoe werd echter van deze faciliteit nog niet veel gebruik gemaakt (Paras, 1993). De invoering van de 'advance rulings' in België is niet zo zeer te verklaren door de wens om de disputen inzake transfertprijzen soepeler te laten verlopen, maar houdt veeleer verband met een vrij belangrijke koerswijziging in de filosofie van de Belgische fiscaliteit, die verwoord is in een nieuw artikel 344 (aangenomen in juli 1993) van het wetboek van de inkomstenbelastingen. Deze anti-misbruikbeschikking stelt dat 'aan de administratie der directe belastingen niet kan worden tegengeworpen, de juridische kwalificatie door de partijen gegeven aan een akte (...) wanneer de administratie door vermoedens of andere in art. 340 vermelde bewijsmiddelen vaststelt dat die kwalificatie tot doel heeft de belasting te ontwijken, tenzij de belastingplichtige bewijst dat die kwalificatie aan rechtmatige financiële of economische behoeften beantwoordt.' Dit nieuwe wetsartikel is een reactie op een doctrine die reeds in 1961 (in het geding-Brepols) door het Hof van Cassatie werd aangekleefd en waarbij de intentie om belastingen te vermijden of zelfs het enigszins artificiële karakter van de constructie niet bepalend waren voor de verwerping van dergelijke constructies in fiscaal opzicht. De belastingplichtige heeft, volgens deze opvatting, het recht om de minst belaste weg te kiezen; beslissend is dat de partijen ook alle consequenties van hun constructies aanvaarden. Deze houding baadt in een essentieel juridisch-formele visie en weerspiegelt een grote eerbied voor de contractuele vrijheid. Zoals ook in vele andere landen het geval is, wil artikel 344 aan de fiscus de kans bieden om doorheen de sluis van juridische structuren de economische realiteit als maatgevend te beschouwen.

Het is nog te vroeg om te bevroeden wat de concrete uitwerking zal zijn van deze niet geringe wijziging in de fiscale filosofie, die in artikel 344 in algemene bewoordingen is neergelegd. In de mate waarin de fiscus een verantwoord beroep zal doen op deze anti-ontwikingsbeschikking, mag men ook een vaststelling van transfertprijzen verwachten die meer gebaseerd is op een economische en een functionele analyse dan op zuiver juridische concepten – een evolutie die ook in de recente Amerikaanse regelgeving tot uiting komt.

6. Voorzichtige besluiten

Twee conclusies lijken wel verantwoord, uiteraard met inachtneming van het feit dat de situatie tussen landen, ook binnen de Oeso, aanzienlijk kan verschillen en nog verder evolueert.

1. Enerzijds hebben de belastingadministraties ongetwijfeld het terrein van de transfertprijzen in het vizier genomen en treden zij strenger op, o.m. inzake de eis dat relevante documentatie wordt voorgelegd. Anderzijds wordt ingezien dat de normen, meer bepaald de 'arm's length price', niet mechanisch maar soepel geïnterpreteerd moeten worden; de parameters, met name inzake het produktengamma en de aangewende technologie, verschillen immers in zeer hoge mate. Onderzoekingen door beleidsaccountants, die we in dit artikel hebben vermeld, tonen ook aan dat er, louter vanuit beleidsstandpunt, geen eenvormige voorschriften gegeven kunnen worden betreffende de meest geschikte methode om transfertprijzen te bepalen. In dit verband is het vermeldenswaard dat binnen de Oeso de richtlijnen van 1979 thans aan een nieuw onderzoek worden onderworpen. Een kritiek op de versie van 1979 is dat zij in wezen werd uitgedokterd door hogere belastingambtenaren; hopelijk zal de fiscus voortaan meer rekening houden met de wijze waarop in het internationale zakenleven, buiten fiscale motiveringen om, wordt gezocht naar een zo bevredigend mogelijke methode om transfertprijzen vast te stellen. 'Advance rulings' en arbitrages gaan ook duidelijk in die richting, evenals de verruiming van de aanvaardbare methodologieën in de Verenigde Staten.
2. Multinationale ondernemingen, vooral dan de grotere, zullen meer dan voorheen aandacht moeten besteden aan deze materie en er gepaste regelingen voor moeten uitwerken, ook al is een ideale formule even onvindbaar als de heilige graal. Het is opvallend dat zowel

de Amerikaanse fiscus in zijn *Witboek* (1988) als de beleidsaccountant Eccles (1985) erover klagen dat nog te weinig multinationals deze problematiek ernstig opvatten. Het opzetten en staven van een goed doordacht systeem van transfertprijzen, dat aangepast is aan de karakteristieken van het bedrijf, zal dringender worden, naarmate de onderzoeksbevoegdheden en -instrumenten van de fiscus toenemen en de belastingplichtige MNO zelf een beroep wil doen op een 'advance ruling' of een 'best method'. De functionele analyse zal daarbij ook een groeiende rol spelen. Zoals in de tweede paragraaf werd vermeld, is er overigens nog een andere bedrijfseconomische reden waarom een multinationale onderneming er belang bij heeft een verantwoord beleid voor transfertprijzen uit te werken: de vigerende interne prijzen geven vaak aanleiding tot disputen tussen de betrokken afdelingen, wat beslag legt op de energie en de tijdsbesteding van het top management.

Bibliografie

- ANTHONY, R., J. DEARDEN en N. BEDFORD, *Management Control Systems*, Homewood, Irwin, 1989 (6e ed.).
- BAFCOP, J., H. BOUQUIN en A. DESREUMAUX, 'Prix de cession internes: regard sur les pratiques des entreprises françaises', *Revue Française de Gestion*, januari-februari 1991, blz. 103-113.
- BERNARD, J. T. en R. J. WEINER, 'Multinational Corporations, International Transfer Prices and Taxes: Evidence from U.S. Petroleum Industry', in: A. RAZIN en J. SLEMRD, eds., *Taxation in the Global Economy*, New York, National Bureau of Economic Research, 1990, blz. 123-159.
- BERRY, C., D. BRADFORD en J. HINES, *Arm's Length Pricing: Some Economic Perspectives*, mimeo, september 1991.
- BONTURI, A. en K. FUKASAKU, 'Globalisation and Intra-firm Trade: An Empirical Note', *OECD Economic Studies*, nr. 20, Spring 1993, blz. 145-159.
- CARLSON, G. e.a., 'Déjà Vu All Over Again: the New Section 482 Regulations', *Tax Notes*, 1 februari 1993, blz. 607-638.
- DAEMS, H. en P. VAN DE WEYER, 'Buitenlandse invloed in België: de gevolgen van de strategische beslissingsmacht', *Lannoo/Koning Boudewijnstichting*, 1993.
- DE CLIPPELE, B., 'Belgium-Belgique', landenrapport in 'Transfer Pricing in the Absence of Comparable Market Prices', International Fiscal Association, congres van 1992, *Cahiers de Droit Fiscal International*, Kluwer, 1992.
- DUNNING, J., *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Wokingham, Addison-Wesley, 1993.
- ECCLES, R., *The Transfer Pricing Problem: A Theory for Practice*, Lexington, Mass., Lexington Books, 1981.
- EDEN, L., 'The Micro-economics of Transfer Pricing', in: A. RUGMAN en L. EDEN, eds., *Multinationals and Transfer Pricing*, Beckenham, Croom Helm, 1985, blz. 13-46.
- GRABSKI, S., 'Transfer Pricing in Complex Organizations: A Review of Recent Empirical and Analytical Research', *Journal of Accounting Literature*, 1985, nr. 1, blz. 33-75.
- LALL, S., 'Transfer Pricing and Developing Countries: Some Problems of Investigation', *World Development*, 1979, pp. 64-71.
- LODIN, S.O., 'International Enterprises and Taxation: Some Preliminary Results of an Empirical Study Concerning International Enterprises', Nordic Council for Tax Research, *Intertax*, 1979, nr. 8.
- NOEL, Y., *La double imposition internationale résultant des redressements comptables entre sociétés apparentées et son élimination: étude de droit suisse*, Soficom, Lausanne, 1990.
- PARAS, S., 'L'apparition de procédures de "ruling" en fiscalité belge et l'exemple d'un précurseur en la matière: les Pays-Bas', *Ministerie van Financiën, Documentatieblad*, juli-augustus 1993, blz. 178-198.
- PLASSCHAERT, S., ed., *Transfer Pricing and International Taxation*, United Nations Library on Transnational Corporations, deel 14, Londen, Routledge, 1993.
- ROUMELIOTIS, P., 'La politique des prix d'importation et d'exportation des entreprises multinationales en Grèce', *Revue du Tiers-Monde*, april-juni 1977.
- RUCHELMAN, S., 'Transfer Pricing Regulations in the United States', *Bulletin for International Fiscal Documentation*, april 1993, blz. 187-201.
- TANG, R., 'Transfer Pricing in the 1990's', *Management Accounting*, februari 1992, blz. 24-28.
- VAITSOS, C., *Intercompany Income Distribution and Transnational Enterprise*, Oxford, Clarendon Press, 1974.
- VERLINDEN, I., 'Belgium: Anti-avoidance Measures and Rulings Practice', *European Taxation*, 1993, nr. 2, blz. 57-63.
- VON GREBMER, K., 'International Transfer Pricing in the Pharmaceutical Industry', *Intertax*, 1987, blz. 92-99.
- A Study of Intercompany Pricing under Section 482 of the Code. Notice 88-123*, US Treasury, 1988 (= 'White Paper').
- 'Everybody's Favourite Monsters: A Survey of Multinationals', *The Economist*, 27 maart 1993.
- Taxing Profits in a Global Economy: Domestic and International Issues*, Parijs, Organization for Economic Cooperation and Development, 1992.
- The Tax Treatment of Transfer Pricing* (losbladig, twee delen), Amsterdam, International Bureau of Fiscal Documentation, 1987.
- Transfer Pricing and Multinational Enterprises: A Report*, Parijs, Organization for Economic Cooperation and Development, 1979.
- World Investment Report: Transnational Corporations as Engines of Growth*, New York, United Nations, 1992.

Abstract

New Developments Concerning Transfer Pricing in Multinational Corporations

The multinationalisation process is further gaining momentum; accordingly, the volume of internal transactions also grows and catches the attention of the national authorities. Although transfer price modulations may be motivated by a great many considerations, the corporate tax field is the most relevant. The 'arm's length price' norm is universally accepted: it states that the price on internal transactions should reflect the price that would be applicable to comparable, external deals. Although it is subject to some conceptual but especially to practical objections, the replacement of the 'arm's length price' norm by the consolidated 'unitary tax' is highly improbable. Recently, two complementary new tendencies characterise the fiscal scene with respect to transfer pricing. On the one hand, the fiscs are more vigilant and request that multinational enterprises document which methods of transfer price determination they apply. On the other hand, the tax authorities tend to become more flexible, as it is increasingly recognised that the situations of multinationals widely vary. Thus, the influential American regulations now allow to choose a 'best method' amongst alternatives, of which some are no longer based upon an arm's length 'price' but upon an arm's length 'return' criterion. Besides, advance rulings and arbitration procedures are increasingly being introduced. The accountancy literature – which, surprisingly, stands divorced from that on fiscal matters – also urges multinationals to adopt a rational system of transfer price determination, that is adapted to the specific features of the enterprise.



ANTWERPS BEROEPSKREDIET C.V.

Frankrijklei 136

2000 ANTWERPEN Tel.: (03) 233 89 35

UNIEK voor ZELFSTANDIGEN en KMO's

KREDIETEN:

Meer dan 60 jaar uitsluitend ten dienste van de zelfstandigen, vandaar een ver doorgedreven specialisatie inzake de financiële, fiskale en sociale stimuli toegekend door de overheid.

Rentetoeelagen (wet 4.8.78)

Waarborgfonds – ingeval van ontoereikende waarborgen.

Participatiefonds, bijzonder interessant voor jonge en snel groeiende bedrijven (uitsluitend via het beroepskrediet)

DEPOSITOBOEKJES:

Interessante netto-opbrengsten.

DEPOSITOCERTIFICATEN:

Belegging op middellange termijn.
Beter rendement dan kasbons.

AGENTSCHAPPEN:

2100	Deurne, Boekenberglei 114	Tel.: (03) 321 51 34
2660	Hoboken, Heidestraat 2/7	Tel.: (03) 828 23 71
2920	Kalmthout, Pastoor Weytslaan 7	Tel.: (03) 666 98 58
2170	Merksem, J. Buerbaumstraat 47	Tel.: (03) 645 01 94
2900	Schoten, Churchillaan 41	Tel.: (03) 658 76 32
2800	Mechelen, Raghenooplein 15	Tel.: (015) 41 62 63
2300	Turnhout, de Merodelei 67	Tel.: (014) 41 23 94
2200	Herentals, Zandstraat 63	Tel.: (014) 21 50 05
2400	Mol, Markt 55	Tel.: (014) 31 44 47

+ diverse vrije medewerkers over gans de provincie Antwerpen.