

Die mit der Welt rechnen

Die KPMG-Fachleute des Bereichs Global Transfer Pricing Services unterstützen Unternehmen dabei, die Leistungsberechnung ihrer weltweiten Unternehmenseinheiten erfolgreich zu gestalten.

Verlagert ein Unternehmen Geschäftsprozesse ins Ausland, geraten nicht nur Maschinen und Lieferketten in Bewegung. Auch die Zahlen in der Finanzbuchhaltung verändern sich. Kosteneinsparungen und günstigere Steuerquoten sind die markantesten Stellschrauben. Dies erfordert jedoch ein effizientes Management der Leistungsbeziehungen zwischen den einzelnen, weltweit verstreuten Konzerngesellschaften. Erbringt ein Unternehmensteil für einen anderen eine Dienstleistung, muss dies zwischen den Firmeneinheiten verrechnet werden – mit erheblichen Auswirkungen auf ihren betriebswirtschaftlichen Ertrag und die jeweilige Steuerlast.

Entsprechend dynamisch hat sich das Thema Verrechnungspreise im Zeitalter der Globalisierung entwickelt. Internationale Unternehmen, für die China, Indien oder Brasilien zu unverzichtbaren Elementen ihrer Wertschöpfungskette geworden sind, stoßen in neue Märkte vor und müssen dabei ihr Verrechnungspreis-System laufend verfeinern und auf den Prüfstand stellen.

Dabei treffen sie meist auf Standards und Steuerstrukturen, die weit entfernt sind von der gewohnten Praxis in den europäischen Ländern. Finanzbehörden in den Emerging Markets sind erst schrittweise auf dem Weg, vorhandene Lücken in den eigenen Verrechnungspreis-Vorgaben zu füllen. Bislang waren

sie eher darauf bedacht, ein einladendes Geschäftsumfeld mit einfachen und niedrigen Steuersätzen zu bieten. Inzwischen hat ein Rollenwechsel eingesetzt.

Die Behörden achten verstärkt darauf, anfallende Gewinne im Land zu besteuern. Anzahl und Intensität der Kontrollen werden mit dem fortschreitenden Aufbau der Finanzbehörden weiter zunehmen. Auch die Anforderungen an die Verrechnungspreisdokumentation werden voraussichtlich steigen. Bis vor kurzer Zeit gab es dafür zum Beispiel in Russland nicht einmal eine gesetzliche Verpflichtung.

Angeichts dieser Entwicklung stehen Unternehmen vor der Herausforderung, sich frühzeitig auf die steigenden Erwartungen und Anfragen der staatlichen Prüfer vorzubereiten. Ziel ist es, im Konfliktfall schlüssige Dokumentationen und Berechnungsmethoden vorweisen zu können, die mit den gesetzlichen Vorgaben im jeweiligen Wachstumsmarkt übereinstimmen. Genauso wichtig ist es aber, dass die gewählte Verrechnungspreis-Politik im Einklang mit dem gewählten Geschäftsmodell, d. h. der gewählten Zuordnung der unternehmerischen Risiken zu den in der Wertschöpfungskette miteinander verbundenen Einheiten, steht.

Die Verrechnungspreis-Spezialisten von KPMG sind in allen relevanten Wachs-

tumsmärkten vertreten, um diese Entwicklung aufzugreifen. Im internationalen Netzwerk des Bereichs Global Transfer Pricing Services (GTPS) unterstützen mehr als 1.200 Kollegen aus 56 Ländern mit ihrem Fachwissen und landesspezifischen Kenntnissen Mandanten bei der Konzeption und Weiterentwicklung ihrer konzernweiten Preissysteme. Sie beraten Unternehmen zum Beispiel bei der Ermittlung von Verrechnungspreisen, bei der Anwendung des Fremdvergleichsgrundsatzes in komplexen Entscheidungssituationen und Transaktionen und nutzen aus der Praxis entwickelte IT-gestützte Tools, um eine fortlaufende Transferpreis-Dokumentation und -planung auch auf globaler Ebene umzusetzen.

Dort, wo Verrechnungspreis-Fragen nicht eindeutig auf Basis bestehender nationaler Richtlinien geklärt werden können, stimmen sich die KPMG-Fachleute in den Wachstumsmärkten eng mit den Finanzbehörden auf Landes- und Provinzebene ab, um aktiv einvernehmliche Lösungen zu ermitteln.

„Nur wenn ein Unternehmen frühzeitig unkalkulierbare verdeckte Risiken in seiner Verrechnungspreis-Systematik erkennt, kann es rechtzeitig eine wirksame Lösungsstrategie entwickeln und aggressiven Forderungen der Behörden zuvorkommen,“ erklärt Christian Looks, Leiter des Bereichs Global Transfer Pricing Services von KPMG in Deutschland. In naher Zukunft sei es möglich, diagnostische Reviews mit Hilfe entsprechender IT-Tools durchzuführen.

Sein Netzwerk an Fachleuten versteht sich als Vermittler zwischen Mandat und staatlichen Institutionen. Im Konfliktfall, bei Verständigungs- beziehungsweise Finanzgerichtsverfahren, erstellen die Spezialisten Gutachten zur ökonomischen Rechtfertigung von gewählten Verrechnungspreis-Lösungen.

Wie konstruktiv die Zusammenarbeit von KPMG mit den Finanzbehörden insbesondere in den Wachstumsmärkten ist, zeigt das Beispiel China. Hier führen die Verrechnungspreis-

Drei Fragen



Christian Looks,
Leiter des Bereichs Global
Transfer Pricing Services von
KPMG

wie in Indien. Oft sind die Abweichungen in den Geschäftstraditionen des Landes verankert. China ist da ein gutes Beispiel. Hier gilt es gesellschaftlich als Anerkennung, Erfindungen anderer zu kopieren, nicht aber als Verletzung eines individuellen Rechtes. Dem entsprechend schwierig ist es, die chinesischen Finanzbehörden für die Anerkennung eines realen Verrechnungspreises für weiche Unternehmenswerte wie Markenrechte zu gewinnen. Noch schwerer ist es, in einer staatlich kontrollierten bzw. regulierten Wirtschaft einen Verrechnungspreis festzusetzen, der sich nach dem klassischen Arm's Length-Prinzip auf Basis unabhängiger Marktteilnehmer bilden müsste.

Wie transparent sind die Regelungen zum Thema Verrechnungspreise der Emerging Markets im Vergleich zum europäischen Wirtschaftsraum?

Durch die weiter zunehmende Verlagerung von Unternehmensprozessen ins Ausland, und hier insbesondere in die Emerging Markets, rückt die steuerrechtliche Behandlung der Verrechnungspreise in Ländern wie China, Indien oder Russland in den Mittelpunkt. Noch bewegen sich die Vorgaben und Bestimmungen bei Weitem nicht auf dem uns bekannten westlichen Niveau. Auf den ersten Blick mögen die Richtlinien zwar ähnlich erscheinen, im Detail bleiben hier jedoch noch viele Lücken, für die eine gesetzliche Basis fehlt.

Woher rühren diese Unterschiede?

Mal liegt es an der spezifischen Gesetzgebung wie zum Beispiel in Brasilien, das sich bewusst von den seitens der OECD entwickelten Prinzipien verabschiedet, mal an geschichtlich begründeten Rechtstraditionen,

Welche Folgen können Verstöße gegen einschlägige Verrechnungspreissnormen für Unternehmen haben?

Sie bergen mitunter erhebliche Risiken. Speziell ausländische Unternehmen können dabei in fremden Märkten eine gefährliche Angriffsfläche bieten. Nur um ein prominentes Beispiel zu nennen, dass sich auf einen rein inländischen Sachverhalt bezieht: Beim Yukos-Fall zielte die Anklage der russischen Steuerbehörden insbesondere auch auf die Verrechnungspreise zwischen der Exploration und bestimmten Handelsgesellschaften innerhalb des Energiekonzerns. Deshalb ist es für Unternehmen entscheidend, in enger Abstimmung mit den Steuerbehörden vor Ort ein detailliertes Verrechnungspreis-Konzept zu entwickeln und vorhandene rechtliche Lücken gesetzeskonform zu interpretieren. ■

Früher trugen Finanzbehörden in Emerging Markets zu einem investitionsfreundlichen Steuerklima bei. Inzwischen achten sie verstärkt darauf, anfallende Gewinne im Land zu besteuern

Spezialisten von KPMG umfangreiche Schulungen für die Beamten der Finanzverwaltungen auf nationaler und regionaler Ebene durch. Im Mittelpunkt steht dabei die Vermittlung internationaler Standards bei Verrechnungspreis-Systemen sowie ein praxisorientierter Informationsaustausch.

Die dynamische Entwicklung in den Emerging Markets zwingt sowohl die lokalen Finanzbehörden als auch vor Ort aktive Unternehmer gleichermaßen zu einem kontinuierlichen Lernprozess beim Thema Verrechnungspreise. Für Konzerne verschiebt sich in einer aufstrebenden Wirtschaftsregion beispielsweise Schritt für Schritt die Herausforderung hin zu längerfristigen Strategiezielen. Nicht mehr nur Markteintritt und Wachstum allein zählen, sondern verstärkt die qualitative Entwicklung der Unternehmenseinheit am Auslandsstandort. Die Verbesserung von Produktmargen und der betriebswirtschaftlichen Rendite treten in den Vordergrund. Hier kann eine Überprüfung und Neustrukturierung der Verrechnungspreis-Regelungen wichtige Impulse für Konzerne liefern.

Zusätzliche Dynamik erhalten solche Überlegungen durch ein verändertes Förderregime in weiter entwickelten Emerging Markets wie zum Beispiel China. Dort laufen vielerorts langsam die finanziellen Vergünstigungen aus, die in den Sonderwirtschaftszonen großzügig gewährt wurden. Reformen wie das 2007 überarbeitete chinesische Körperschaftssteuerrecht verändern die steuerrechtlichen Rahmenbedingungen für Unternehmen. Die Auswirkungen auf die Verrechnungspreis-Systeme, die ausländische Konzerne

einst auf dem Weg nach Asien zugrunde gelegt haben, sind dabei erheblich.

Im zweiten Schritt entwickeln sich die Auslandstöchter in den Wachstumsmärkten weiter. Ihr Leistungsspektrum wird breiter. Das bedeutet, dass auch neue Fragen zu Verrechnungspreisen auf die Konzerne zukommen, insbesondere zu sogenannten weichen Leistungen, Innovationen und Patenten, die zunehmend in den Forschungslaboren der Wachstumsmärkte entwickelt werden.

Noch in den Kinderschuhen steckt dagegen die Zusammenarbeit der Finanzbehörden der Emerging Markets auf internationaler Ebene. Der Austausch von Informationen oder die Zusammenarbeit mit Finanzverwaltungen aus Europa oder den USA sind in der Praxis noch nicht so weit fortgeschritten wie es in den öffentlichen Ankündigungen – zum Beispiel in China beim Thema Advance Pricing Agreements – den Anschein hat. Eine intensivere Vernetzung wie es zwischen den OECD-Ländern zu beobachten ist, ist mittelfristig nicht in Sicht. ■

KPMG-Expertise

Mehr Informationen zum Thema Global Transfer Pricing in den Emerging Markets finden Sie unter anderem in diesen KPMG-Publikationen:



Global Transfer Pricing Services
KPMG
Deutschland



Transfer pricing and customs issues for Consumer Markets in Asia Pacific
KPMG
International

Kostenloser PDF-Download und Bestellmöglichkeiten unter www.kpmg.de/emergingmarkets oder per E-Mail an auslandsmaerkte@kpmg.de