



TRANSFER PRICING

Naar de juiste documentatie

In grote ondernemingen is het voor de top van de organisatie ondoenlijk de gehele operatie tot op de werkvloer aan te sturen. Daarom zijn veel grote ondernemingen onderverdeeld in divisies, businessunits of werkmaatschappijen. En waar deze bedrijfsonderdelen elkaar goederen of diensten leveren, speelt interne verrekening of transfer pricing een grote rol. Daarnaast vereisen niet alleen verregaande internationalisering maar ook concentratie van back-officeprocessen managementaandacht voor interne doorbelasting van kosten. Want je moet er bij (her)ontwerp goed over nadenken.

Twee perspectieven

Transfer pricing kan vanuit twee perspectieven worden benaderd: vanuit een fiscaal en vanuit een bedrijfseconomisch perspectief. Bij het fiscaal perspectief staat de mate centraal waarin interne verrekenprijzen tussen juridische entiteiten *at arm's length* (tegen zakelijke prijsstelling) worden berekend en gefactureerd. Fiscale autoriteiten verlangen een goede onderbouwing van transfer prices; deze moeten een reële basis hebben, wil de fiscus het gehele transfer pricing systeem en de werking ervan accepteren. Bij het bedrijfseconomisch perspectief staat de invloed van interne doorbelasting van kosten op managementperformance en bedrijfsresultaat centraal. De doorbelasting wordt toegepast om het management bewust te laten omgaan met financiën, en af te kunnen rekenen op financiële resultaten.

Doelen

Een adequaat systeem voor transfer pricing dient onder meer de volgende bedrijfseconomische doelen:

- het ondersteunt prestatiemeting en performance-evaluatie;
- het biedt een correcte weergave van de verantwoordelijkheden en risico's van de diverse bedrijfsonderdelen;
- het verschaft expliciete incentives om zo effectief mogelijk te opereren;
- het verhoogt de transparantie binnen de organisatie;
- het verbetert de besluitvorming;
- het reduceert fiscale risico's en maakt fiscale planning mogelijk.

Herontwerp

Een veel voorkomende aanleiding voor het (bedrijfseconomisch) herontwerpen van het systeem, is dat het eenvoudigweg verouderd is. Organisatie en intern verrekensysteem zijn dan niet meer voldoende op elkaar afgestemd; managers hebben de neiging het transfer pricing systeem onvoldoende serieus te nemen, en transfer prices als Monopoly-geld te beschouwen. Naarmate een organisatie verandert, moet dus het systeem voor interne verrekensystemen meeveranderen.



Wat wij voor u kunnen doen

Een goed (her)ontwerp van een transfer pricing systeem begint met een gedegen onderzoek van de besturing en beheersing van een organisatie, en met de juiste karakterisering of kwalificering van organisatorische eenheden in termen van expense center, cost center, revenue center, et cetera. Het ontwerp moet ook in lijn zijn met toekomstige verantwoordelijkheden, taken en risico's van nieuwe bedrijfsonderdelen, zoals shared service centers. Als aan deze voorwaarden voldaan is en ook het (toekomstige) beheer van het systeem voldoende aandacht krijgt, volgen de transfer pricing methoden relatief eenvoudig.

voor professionals door professionals

Neem voor meer informatie over dit onderwerp contact op met:

Koen Perik
k.perik@sis-finance.nl

SIS Finance adviseert en ondersteunt organisaties op het terrein van management en finance. De ervaren finance professionals, interim managers en consultants van SIS Finance creëren oplossingen die opdrachtgevers helpen hun doelstellingen te bereiken.

reikwijdte dienstverlening

design

build

operate

consulting

interim management

finance professionals

www.sis-finance.nl
Amsterdam | Eindhoven