

Lessius

K.H.Kempen en Lessius bundelen
de krachten en worden *more*.



Master in de handelswetenschappen
Afstudeerrichting Accountancy en Fiscaliteit
Academiejaar 2012 - 2013

Recente transfer pricing geschillen in de farmaceutische sector

Eindrapport masterproef voorgedragen door
Eva Guldentops
tot het behalen van het diploma van
Master in de handelswetenschappen
o.l.v dr. **Martine Cools**

Recente transfer pricing geschillen in de farmaceutische sector

Abstract

Transfer pricing komt sterk aan bod in de farmaceutische sector. Het is een sector met zeer grote winsten en de intra groepstransacties vormen een groot deel van de totale intra groepstransacties in de wereld. Belastingadministraties zien dan ook streng toe op deze sector. Aan de hand van een content analyse wordt er een antwoord gezocht op de onderzoeksvraag: “Welke inzichten kunnen verkregen worden uit een content analyse van recente transfer pricing geschillen tussen de belastingadministratie en de belastingbetaler in de farmaceutische sector?”. Vervolgens wordt de impact van de bestudeerde geschillen op de praktijk nagegaan aan de hand van interviews met transfer pricing experts. Dit onderzoek draagt bij tot de literatuur omdat het een overzicht geeft van recente transfer pricing geschillen in de farmaceutische sector. Uit het onderzoek blijkt dat enkele geschillen een impact hebben gehad op de praktijk. Zo vormden enkele grote geschillen een precedent in de rechtspraak voor andere geschillen. Deze grote geschillen vormen een waarschuwing voor andere belastingbetalers en worden op de voet gevolgd door de belastingconsulenten en de belastingadministraties.

Dankwoord

Ik zou graag enkele mensen willen bedanken die het mede mogelijk hebben gemaakt deze masterproef te voltooien. Allereerst zou ik graag Prof. Dr. Martine Cools bedanken voor haar betrokkenheid en kritische zin tijdens het proces. Er zijn verschillende ontwikkelingen geweest in het onderzoek en zij stond me steeds bij met raad en daad.

Vervolgens zou ik graag de heren Kris Smits en Jan Bode willen bedanken voor hun bijdrage tot deze masterproef. Hun mening vanuit de praktijk was onmisbaar in het geheel. Tenslotte bedank ik graag nog mijn vriend, familie en vrienden voor hun steun tijdens deze periode.

1. Inleiding

In een steeds meer globaliserende economie vormt transfer pricing een hot topic. Multinationals hebben ingewikkelde supply chain structuren en zijn vertegenwoordigd in verschillende landen wereldwijd. Deze structuren brengen natuurlijk talrijke onderlinge transacties met zich mee. Er zijn transfers van goederen, intellectuele eigendomsrechten, activa, knowledge enzovoort. Deze transacties zorgen voor verschuivingen van inkomsten in de betrokken landen. Belastingadministraties zien vaak inkomsten verloren gaan door zulke structuren en volgen de transacties nauwgezet op. De laatste jaren zijn er dan ook enorm veel inspanningen van belastingadministraties om regelgeving op te stellen op lokaal niveau, maar ook bilaterale verdragen met andere landen zijn in opmars (Cools & Emmanuel, 2007; Ernst & Young, 2012; Charles River Associates, 2012; Kothari, 2011).

De Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling (OESO) debatteert met haar leden en met experts ter zake over de verschillende transfer pricing problemen die zich voordoen. Door onder andere uitspraken van transfer pricing geschillen tussen belastingadministraties en belastingbetalers te bespreken wordt er geprobeerd duidelijkheid te krijgen in de materie. De spanningen tussen belastingbetalers en belastingadministraties lopen immers hoog op door het toenemend belang van de globale economie en de rol van multinationals hierin (OECD, 2012).

Een globale survey omtrent transfer pricing van Ernst & Young in 2012 toonde aan dat de farmaceutische sector het meest belang hecht aan het belastingaspect dat verbonden is met transfer pricing. Dit kan verklaard worden doordat belastingadministraties zich focussen op industrieën met hoge marges en het bezit van mobiele intellectuele eigendommen. Er zijn dan ook een heel aantal transfer pricing geschillen terug te vinden in deze sector.

In deze masterproef wordt binnen de farmaceutische sector een analyse uitgevoerd van recente transfer pricing geschillen. Eerdere studies bevatten voorbeelden van dergelijke geschillen in de farmaceutische sector maar geven ze slechts aan als voorbeeld om aan te tonen dat er in de sector grote winsten verschoven worden door middel van verschillende transfer pricing technieken. Eén van de technieken die gebruikt worden om winst te verschuiven is de overdracht van waardevolle intangibles (immateriële activa) naar geassocieerde ondernemingen in een land met een lage belastingvoet (Sikka & Willmott, 2010).

Aan de hand van een content analyse worden dertien transfer pricing geschillen onderzocht. Per geschil wordt er documentatie verzameld die door middel van codering in verschillende categorieën verwerkt wordt (Stemler, 2001). Om de geschillen te kunnen opdelen in categorieën wordt er gesteund op eerdere studies die transfer pricing in de farmaceutische sector behandelen (Chandrasekhar & Purkayastha, 1982; Hejazi, 2006; Papageorgiou et al., 2001; Shah, 2004; Sol & Van der Ven, 1987; Susarla & Karimi, 2012; Roberge, 2010; Wündisch, 2003a, 2003b). Ter aanvulling van de content analyse worden twee interviews gevoerd met transfer pricing experts uit de BIG4-bedrijven. In de interviews wordt er nagegaan of er geschillen uit de content analyse zijn die een invloed hebben op de houding van belastingadministraties, belastingbetalers, rechtspraak en belastingconsultants.

Bij de beantwoording van de onderzoeksvraag: “Welke inzichten kunnen verkregen worden uit een content analyse van recente transfer pricing geschillen tussen belastingadministraties en belastingbetalers in de farmaceutische sector?” blijkt dat vier van de dertien geschillen in onderling overleg met de belastingadministratie werden afgehandeld. De andere geschillen werden uitgesproken in een rechtbank. De meeste geschillen draaien rond comparability en enkele geschillen zijn van belang voor de transfer pricing regelgeving en rechtspraak en voor de interpretatie van de transfer pricing problematiek. Uit het onderzoek naar de deelvraag: “Wat is de impact van de transfer pricing geschillen, geïdentificeerd in de content analyse, op de praktijk?”. blijkt dat de resultaten uit de content analyse bevestigd worden. De geschillen met een grote impact zijn deze waarover veel gepubliceerd wordt en die niet specifiek betrekking hebben op lokale wetgeving.

Een studie van transfer pricing geschillen is nuttig omdat de geschillen op de voet worden gevolgd door de verschillende partijen die in aanraking komen met transfer pricing. In deze masterproef komen enkel recente transfer pricing geschillen aan bod. De inhoud van deze geschillen geeft een indicatie van de huidige knelpunten binnen de transfer pricing. Het geeft de focus van de belastingadministraties aan, en terzelfdertijd de behoefte aan duidelijke richtlijnen met betrekking tot de onderwerpen van de geschillen. Het doel van de masterproef is dan ook om een praktische aanvulling te zijn bij de reeds uitgebreide transfer pricing literatuur.

In het tweede deel van de masterproef wordt het theoretische kader geschetst waarbinnen het onderzoek is uitgevoerd. Vervolgens wordt in het derde deel de onderzoeksmethode toegelicht. Na toelichting van de gebruikte methodes volgt er een hoofdstuk met de resultaten van het onderzoek. Deze resultaten zijn onderverdeeld in

twee hoofdstukken. Het eerste hoofdstuk behandelt de resultaten van de content analyse en het tweede hoofdstuk de resultaten van de interviews. Om het rapport af te sluiten wordt er nog een hoofdstuk “discussie en besluit” toegevoegd waarin de belangrijkste conclusies en de opties voor verder onderzoek worden toegelicht.

2. Theoretische achtergrond

De masterproef gaat over transfer pricing geschillen in de farmaceutische sector. Transfer pricing is een begrip dat uitgebreid in de literatuur behandeld wordt.

2.1. Transfer pricing in de literatuur

Een weergave van de theoretische achtergrond houdt allereerst een bondige toelichting van het begrip transfer pricing in. Sikka en Willmott (2010) omschrijven het begrip transfer pricing als een techniek om kosten en opbrengsten op een zo optimaal mogelijke manier toe te kennen aan verschillende divisies van een groep ondernemingen. Dewaegenaere en Sansing (2010) geven de twee soorten transferprijzen weer, namelijk consistente en inconsistente transferprijzen. Bij de consistente transferprijzen bekomen de twee betrokken landen eenzelfde transferprijs, bij de inconsistente niet.

Er zijn verschillende methoden om een transferprijs te berekenen. Tang (1992) geeft aan dat de keuze van de methode het sterkst afhankelijk is van de winst van de groep ondernemingen. Een eerste methode is de market-based transfer pricing methode en houdt een vergelijking in met de prijs op de globale markt (Shi et al., 1998). Een andere methode is de cost-based transfer pricing methode waarbij de transferprijs berekend wordt op basis van intern beschikbare informatie (Chan et al., 2004). Een derde methode is de negotiated transfer pricing methode en wordt bepaald door de managers van de entiteiten die onderling een transferprijs zetten (Dikolli & Vaysman, 2006). Een vierde methode is de dual transfer pricing methode. De twee betrokken partijen hanteren in dit geval elk een eigen transfer pricing methode die het best overeenkomt met de criteria van de eigen onderneming (Antić & Jablanović, 2000).

In de literatuur zijn er verscheidene studies terug te vinden met betrekking tot transfer pricing. Er zijn studies die het verband tussen transfer pricing en belastingtarieven onderzoeken. Uit deze studies blijkt dat transferprijzen gebruikt worden om inkomsten te versluizen naar landen waar de belastingdruk beduidend lager is (Grubert & Mutti, 1991; Harris et al., 1993; Kinney & Lawrence, 2000; Klassen et al., 1993). In recentere

studies (Clausing, 2003, 2006; Sikka & Willmot, 2010) wordt deze techniek van belastingontwijking ook uitgebreid besproken. Een manipulatie van de import- en exportprijzen bij transacties binnen de groep zorgen voor de inkomstenverschuiving. Door bijvoorbeeld hoge exportprijzen aan te rekenen aan een dochteronderneming in een land met een lage belastingvoet kan een optimale situatie bereikt worden voor de groep. Het is niet eenvoudig voor de belastingadministraties om deze wanpraktijk te achterhalen. De laatste tien jaar is er dan ook een enorme toename in de transfer pricing regelgeving. De belastingadministraties gaan een strenger beleid voeren dat verschilt van land tot land (Cools & Emmanuel, 2007).

De literatuur met betrekking tot transfer pricing in de farmaceutische sector is beperkter. Wündisch (2003a, 2003b) beschrijft de farmaceutische sector als een sector waar er, ondanks haar privé karakter, een sterke band is met sociale verantwoordelijkheden en behoeften van gemeenschappen over heel de wereld. De link tussen het commerciële en sociale aspect moet goed overwogen worden door de multinationals. De sector zorgt immers voor remedies tegen ziekten. De interactie met overheden qua prijszetting en wetgeving is kenmerkend voor de sector. De overheden willen een goede gezondheidszorg en sociale omkadering. Farmaceutische bedrijven dragen hun sociale verantwoordelijkheid en imago hoog in het vaandel en dienen extra zorg te hebben voor de wanpraktijken inzake transfer pricing.

Sol en Van der Ven (1987) onderzoeken de kenmerken van een “decision support system” dat ondersteuning moet bieden aan het management bij beslissingen over transfer pricing. Ze benadrukken de nood aan een goed systeem omdat de complexe en vijandige omgeving binnen de farmaceutische industrie een snelle reactie eist van de farmaceutische bedrijven. Papageorgiou et al. (2001) en Shah (2004) onderzoeken de kenmerken van strategische farmaceutische supply chains. De onderzoekers bekijken hoe men via mathematische modellen de strategische beslissingen met betrekking tot de supply chain kan optimaliseren. Hierbij wordt rekening gehouden met de specifieke kenmerken van de sector. Drie aspecten zijn van belang bij het management van de productportfolio: product management, capaciteit management en handelsmanagement. Susarla en Karimi (2012) bouwen verder op deze studies door een meer verfijnd systeem te ontwikkelen voor supply chain planning. Binnen deze supply chain spelen marketing intangibles een belangrijke rol. Deze intangibles worden gecreëerd doorheen de lancering van de producten maar kunnen bij de allocatie van de opbrengsten en kosten met betrekking tot de producten voor transfer pricing problemen zorgen. Het moederbedrijf bedenkt de marketing strategie wel maar de distributie

gebeurt vaak door dochterondernemingen op lokaal niveau. Er moet dus meer duidelijkheid komen over de bijdrage van de lokale verdelers tot deze marketing intangibles en rond de toewijzing van de winst op basis van de marketing uitgaven (Roberge, 2010). Tenslotte zijn er studies die focussen op de specifieke kenmerken met betrekking tot transfer pricing in de sector van een bepaald land (Chandrasekhar & Purkayastha, 1982; Hejazi, 2006).

2.2. Transfer pricing en regelgeving

Transfer pricing is geen exacte wetenschap en niet alle landen hebben wetgeving die hierop betrekking heeft. In dit kader speelt de Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling (OESO) een belangrijke rol in het transfer pricing verhaal. Binnen de OESO buigen een heel aantal landen zich samen over de problematiek. Zo werden de “Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations” opgesteld en goedgekeurd in de periode 1995-1999. In 2010 werden de richtlijnen grondig aangepast. Er werden een aantal hoofdstukken gewijzigd en een nieuw hoofdstuk rond bedrijfsherstructureringen werd toegevoegd. De aanpassingen moeten een vertaling naar realistische economische situaties mogelijk maken (Casley et al., 2010). De richtlijnen vormen een raamwerk voor de belastingbetaler en de belastingadministratie om zich op te beroepen inzake transfer pricing problemen. Zo zijn er hoofdstukken met transfer pricing methodes, documentatievoorschriften, comparability analyses, en hoofdstukken die een specifieke problematiek behandelen (OECD, 2013a).

Vele landen doen een beroep op de OESO-richtlijnen om eigen transfer pricing wetgeving te creëren. Elk land, al dan niet lid van de OESO, bepaalt zelf welke elementen uit de richtlijnen het overneemt in de eigen lokale wetgeving (Dodge & DiCenso, 2002; OECD, 2013b) . Ook consulenten en bedrijven gaan kijken naar wat de richtlijnen voorschrijven om toch ergens een houvast te hebben. De OECD (2010a) heeft in de richtlijnen een hoofdstuk opgenomen over transfer pricing methoden. Er zijn twee categorieën: de “traditional transaction methods” en “transactional profit methods”. Onder de eerste categorie wordt de comparable uncontrolled price methode, de resale price methode, en de cost-plus methode besproken. In de tweede categorie staat de transactional net margin methode en de profit split methode beschreven. Het is heel belangrijk dat er gekeken wordt naar de karakteristieken van de transactie om te bepalen welke methode het meest aangewezen is voor de bepaling van de arm's length

price. Dit laatste concept wordt tevens uiteengezet in de richtlijnen, met name in hoofdstuk 1.

De definitie van het arm's length principe wordt toegelicht in artikel 9 van de OECD Model Tax Convention: “[Where] conditions are made or imposed between the two [associated] enterprises in their commercial or financial relations which differ from those which would be made between independent enterprises, then any profits which would, but for those conditions, have accrued to one of the enterprises, but, by reason of those conditions, have not so accrued, may be included in the profits of that enterprise and taxed accordingly” (OECD, 2010a).

De arm's length price (ALP) is de prijs die de onderneming zou betalen met betrekking tot eenzelfde transactie met een onafhankelijke entiteit in een open-marktsituatie. In de farmaceutische sector zijn er geregeld moeilijkheden bij de bepaling van een ALP. Een ALP wordt immers bepaald aan de hand van comparables en die zijn vaak niet beschikbaar. De speciale kenmerken van geneesmiddelen maken het vergelijken met andere producten moeilijk. Een nieuw medicijn wordt bijvoorbeeld beschermd door een patent waardoor het bedrijf de gedane research and development (R&D) kosten kan terugverdienen. Na een bepaald aantal jaren vervalt dit patent en mogen generische bedrijven de medicatie produceren. Een grondige “comparable analysis” moet dan bepalen of deze generische bedrijven als comparable kunnen dienen bij de bepaling van de ALP. Indien er echter te veel aanpassingen moeten gebeuren om de originele producten vergelijkbaar te maken met de generische is de comparability niet meer gegarandeerd. In de farmaceutische sector, waar de ondernemingen een grote draagwijdte hebben, is het vinden van een representatieve ALP dus een moeilijke opgave (Siciliano Borges, 2002; Sikka & Willmott, 2010). In deze masterproef wordt onderzocht of dit concept een oorzaak vormt voor problemen tussen belastingadministraties en belastingbetalers in recente transfer pricing geschillen.

3. Onderzoeksmethode

Voor het opstellen van de masterproef is gekozen voor een kwalitatieve studie. De studie bestaat uit twee delen: een content analyse en interviews.

3.1. Content analyse

Om een antwoord te krijgen op de centrale onderzoeksvraag: “Welke inzichten kunnen verkregen worden uit een analyse van recente transfer pricing geschillen tussen

belastingadministraties en belastingbetalers in de farmaceutische sector?” wordt een content analyse uitgevoerd.

Een content analyse of documentanalyse houdt een verwerking in van een grote hoeveelheid data in een aantal categorieën door middel van codering (Stemler, 2001). Alvorens te beginnen aan de dataverzameling en de codering ervan wordt een grondige literatuurstudie uitgevoerd. Op deze studie wordt gesteund om belangrijke concepten binnen transfer pricing in de farmaceutische sector te definiëren. Aan de hand van deze concepten wordt een codeerschema (appendix 1) opgesteld dat gebruikt wordt bij de verwerking van de verzamelde data (Silverman, 2010; Strauss & Corbin, 1998). Na opstelling van het codeerschema worden documenten met betrekking tot de transfer pricing geschillen verzameld. Het verzamelen gebeurt aan de hand van algemene zoektermen: Pharmaceutical industry/sector/company, transfer pricing case/dispute/ruling. Bij deze bronnenverzameling zijn de tools Limo en Google Scholar gebruikt. De transfer pricing geschillen die weerhouden worden, zijn degene die afgewikkeld zijn tussen de jaren 2006-2013, of die in de media besproken zijn in die periode. Tevens worden slechts deze geschillen weerhouden waarvoor er minstens twee bronnen zijn gevonden, dit om de validiteit en de betrouwbaarheid van het onderzoek te versterken (Silverman, 2010). De transfer pricing geschillen die de bedrijven US Pills, Daiichi Sankyo Co., en H.Lundbeck S/A hadden, zijn bijgevolg niet opgenomen omdat ze niet voldoen aan deze vereiste. Het type bron en het aantal documenten per type zijn opgenomen in tabel 1. Een controlespoor wordt nagelaten door ook de referenties van de documenten op te nemen in appendix 3.

Tabel 1 Documenten

Geschil	Type document					Totaal
	Kranten- artikel /Pers- artikel	Artikel fiscalisten/ belasting- consulenten /BIG4	Verslag rechtbank/ belastingadministratie	Boek/ Paper	Verslag Bedrijf	
AstraZeneca	2	/	/	/	/	2
Aventis Pharma	1	/	/	1	/	2
GSK Canada	/	4	1	/	/	5
GSK VS	/	3	1	1	/	5
Merck Canada	/	2	/	/	/	2
Merck & Co. VS	3	/	1	/	/	4
Novartis Groupe France	/	3	/	/	/	3
Pfizer Laboratories	3	/	1	/	/	4
Ranbaxy Laboratories	1	2	1	/	/	4
Roche Vitamins	/	4	/	/	/	4
Serdia Pharmaceuticals	/	1	2	/	/	3
Takeda Pharmaceutical Company	/	1	/	/	4	5
UCB India	/	1	1	/	/	2

Bron: Eigen verwerking

De documenten worden gecodeerd op basis van het codeerschema. Er zijn codes die makkelijk identificeerbaar zijn in de documenten zoals bijvoorbeeld bedrijf, belastingadministratie en datum schikking. Elk geschil draait echter rond een thema gedefinieerd in de transfer pricing literatuur. Om te bepalen onder welke categorie het transfer pricing geschil valt zijn er trefwoorden gebruikt (tabel 2). De frequentie van de trefwoorden bepaalt mee de categorie waaronder het transfer pricing geschil valt. Om de betrouwbaarheid van de analyse te verzekeren worden de codes getest en aangepast indien nodig (Weber, 1990).

Tabel 2 Trefwoorden verwerking documenten

Transfer pricing geschil	Trefwoorden	Frequentie trefwoorden	Categorie codeerschema: Onderwerp geschil
AstraZeneca	Distribution Marketing Transfer Transfer pricing Issue	2 1 2 15	Marketing intangibles
Aventis Pharma	Comparable Comparable company Economic Analysis Transfer pricing report	9 4 2 2	Comparability standard
GlaxoSmithKline Canada	Active pharmaceutical ingredient Arms' length - (price, supplier, transaction, ...) Comparable Documentation Economic substance/reality Generic - (price, supplier, company, ...) Third party	10 97 19 1 6 57 9	Comparability standard
GlaxoSmithKline VS	Blockbuster Distribution Intangible Marketing Sales	4 7 41 58 16	Marketing intangibles
Merck Canada	Patent Shift income / profit Tax haven: (Barbados/Bermuda) Transfer	3 2 2 2	Tax shelter
Merck & Co VS	Patent Shift income / profit Tax evasion Tax haven: (Barbados/Bermuda) Transfer	4 3 2 2 1	Tax shelter
Novartis Groupe	Active pharmaceutical ingredient Comparability Documentation Economic Analysis	1 9 3 1	Comparability standard
Pfizer Laboratories	Niets concreets gevonden op trefwoorden. Code niet gedefinieerd vanuit de TP-literatuur		Oppression minority shareholders

Ranbaxy Laboratories	Arms' length - (price, supplier, transaction, ...)	99	Comparability standard
	Comparable	96	
	Comparable company	12	
	Documentation	9	
	Economic Analysis	4	
Roche Vitmanins Europe	Niets concreets gevonden op trefwoorden. Code niet gedefinieerd vanuit de TP-literatuur		Permanent establishment
Serdia Pharmaceuticals	Active pharmaceutical ingredient	14	Comparability standard
	Arms' length - (price, supplier, transaction, ...)	167	
	Comparable	56	
	Comparable company	3	
	Documentation	6	
UCB India	Generic - (price, supplier, company, ...)	77	Comparability standard
	Active pharmaceutical ingredient	11	
	Arms' length - (price, supplier, transaction, ...)	63	
	Comparable	71	
	Comparable company	2	
	Documentation	2	

Bron: Eigen verwerking

Per gecodeerd document wordt een document summary opgesteld (Miles & Huberman, 1998). Dit wordt samen met het codeerschema en de documenten opgenomen in het softwarepakket Nvivo voor verdere analyse. Het pakket zorgt voor structuur in de data en heeft geholpen bij het opstellen van een overzichtelijke matrix (tabel 4).

3.2. Interviews

Aan de hand van twee interviews met transfer pricing experts uit de BIG4-bedrijven wordt er een antwoord gezocht op de deelvraag van deze masterproef: "Wat is de impact van de transfer pricing geschillen, geïdentificeerd in de content analyse, op de praktijk?".

Tabel 3 Interviews

Contactpersoon	Functie	BIG4-bedrijf	Duur
Jan Bode	Executive director - International Tax Services	Ernst & Young	56 minuten
Kris Smits	International tax & transfer pricing director	PwC Tax Consultants bcvba/scrcl	33 minuten

Bron: Eigen verwerking

De “praktijk” vereist een ruime interpretatie. Het behandelt de impact van de transfer pricing geschillen op de houding van belastingadministraties, belastingbetalers, rechtspraak en belastingconsulenten. Om zoveel mogelijk informatie te verzamelen zijn de interviewvragen semi-gestructureerd (appendix 4). De dialoog tussen de interviewer en de transfer pricing expert is hierbij belangrijk (Kvale, 1996). Aangezien de interviews een aanvulling vormen bij de content analyse wordt er gesteund op de matrix die voortvloeit uit deze analyse (tabel 4). In het interview zelf wordt een beknopt overzicht gebruikt van deze matrix (appendix 6).

Bij de voorbereiding en de verwerking van de interviews wordt er gesteund op de richtlijnen van Miles & Huberman (1998) met betrekking tot dataverzameling, -verwerking en -analyse. Zo wordt meteen na het interview een contact summary opgesteld met de belangrijkste aspecten uit het interview. Een volgende stap is de transcriptie van de interviewopnames. Bij de analyse van de interviews wordt er gebruik gemaakt van een codeerschema (appendix 5). De contact summaries, full transcripts en het codeerschema worden vervolgens ingegeven in Nvivo om tot een systematisch overzicht te komen. Ten slotte worden de resultaten besproken aan de hand van tabellen. De informatie wordt getrianguleerd door de reacties per geïnterviewde te vergelijken. Triangulatie is belangrijk om de validiteit te verzekeren (Silverman, 2010). In de analyse wordt zowel de link naar de content analyse als de concepten die de geïnterviewden belangrijk vonden besproken.

4. Resultaten

4.1. Resultaten: content analyse

Bij de toelichting van de onderzoeksmethode werd aangehaald hoe en welke geschillen er precies weerhouden werden in deze masterproef. Tabel 4 geeft een beknopt overzicht van de geschillen. De gebruikte afkortingen in de tabel zijn terug te vinden in appendix 2.

Tabel 3 Overzicht transfer pricing geschillen

Bedrijf	Periode in Revisie	Land	Belastingadministratie	Implementatie OESO-RL in wetgeving	Onderwerp geschil	Datum Schikking A of B	A. Schikking met belastingadministratie	B. Schikking voor de rechtbank in voordeel belastingplichtige
AstraZeneca	2002-2010	VS	HM Revenue & Customs(VK), IRS (VS)	X	Marketing intangibles	28/03/2011	JA	/
Aventis Pharma	2000	Argentinië	ARS	JA	Comparability standard	26/02/2010	/	JA (ATC)
GSK VS	1989-2005	VS	IRS	JA	Marketing intangibles	11/09/2006	JA	/
GSK Canada	1990-1993	Canada	CRA	JA	Comparability standard	13/06/2008	/	NEEN (TCC)
Merck Canada	1998-2004	Canada	CRA	JA	Tax shelter	2012	JA	/
Merck & Co.	1993-2001	VS	IRS	JA	Tax shelter	14/02/2007	JA	/
Novartis Groupe France	1984 & 1988	Frankrijk	FTA	JA	Comparability standard	07/06/2006	/	NEEN (le Tribunal Administratif De Paris)
Pfizer Laboratories	-	Pakistan	/	NEEN	Oppression minority shareholders	21/05/2007	/	NEEN (High Court of Sindh)
Ranbaxy Laboratories	2004-2005	India	CIT	NEEN	Comparability standard	09/03/2007	/	NEEN (ITAT)
Roche Vitamins Europe	1999-2000	Spanje	STAA	JA	Permanent establishment	24/01/2008	/	NEEN (National High Court)
Serdia Pharmaceuticals	2002-2005	India	ACIT	NEEN	Comparability standard	31/12/2010	/	NEEN (ITAT)
Takeda Pharmaceutical Company	2000-2005	Japan	ORTB	JA	Restcategorie	25/03/2012	/	JA (National Tax Tribunal)
UCB India	2002-2004	India	ACIT	NEEN	Comparability standard	06/02/2009	/	Terug naar AO gestuurd. (ITAT)

Bedrijf	Schikking in beroep bij rechtbank In voordeel belastingplichtige?	Datum schikking 1° beroep voor rechtbank	Schikking in hoger beroep bij rechtbank In voordeel belastingplichtige?	Datum schikking 2° beroep voor rechtbank	Belangrijke case?
AstraZeneca	/	/	/	/	Grote schikking met betrekking van 2 administraties
Aventis Pharma	/	/	/	/	/
GSK VS	/	/	/	/	Grootste schikking ooit, belangrijk precedent
GSK Canada	NEEN (FCA)	26/07/2010	Terug naar TCC gestuurd (SCC)	18/10/2012	1 ^e grote transfer pricing case in Canada
Merck Canada	/	/	/	/	Toen grootste transfer pricing schikking in Canada
Merck & Co.	/	/	/	/	2 ^e grootste transfer pricing schikking na GSK in VS
Novartis Groupe France	JA (le Cour Administratif d'appel de Paris)	25/06/2008	/	/	/
Pfizer Laboratories	/	/	/	/	1e zaak in Pakistan die rekening houdt met transfer pricing in het kader van onderdrukking van de minderheidsaandeelhouder
Ranbaxy Laboratories	/	/	/	/	/
Roche Vitamins Europe	NEEN (Supreme Tax Court)	12/01/2012	/	/	Belangrijk precedent voor Zuid-EU (Spanje, Italië, ...)
Serdia Pharmaceuticals	/	/	/	/	/
Takeda Pharmaceutical Company	/	/	/	/	/
UCB India	/	/	/	/	/

Bron: Eigen verwerking

Hieronder volgt een bespreking van de geschillen per thema waaronder het geschil geclassificeerd werd, zie tabel 2.

4.1.1. Tax shelters: offshore companies in tax havens

Een tax shelter kan het verplaatsen van intellectuele eigendommen of waardevolle immateriële activa inhouden, om vervolgens hoge royalties en vergoedingen te vragen voor het gebruik ervan. Het is dus een techniek om inkomsten te verschuiven naar locaties waar de belastingdruk aanzienlijk lager of nihil is, om op die manier de totale belastingdruk van de groep te verlagen. In de farmaceutische sector zijn er enorme winsten verbonden aan een succesvol geneesmiddel, ook wel blockbuster medicijn genoemd. Deze geneesmiddelen worden, als ze nieuw zijn op de markt, gedekt door een patent. Door de patenten te plaatsen in een dochteronderneming in een belastingparadijs kan een deel van de winsten verschoven worden. Dit gebeurt concreet door de betaling van grote licenties aan de onderneming voor het gebruik van de patenten. Belastingadministraties zien hun belastinginkomsten dalen en bekijken dergelijke structuren kritisch (Berenson, 2007; Sikka & Willmott, 2010).

Geschil: Merck Canada versus Canadese belastingadministratie

Het geschil tussen Merck en de Canadese belastingadministratie betrof de verschuiving van het patent met betrekking tot het blockbuster medicijn Singulair. Merck plaatste het patent in een dochteronderneming in Barbados om vervolgens grote vergoedingen te betalen voor het gebruik ervan in Canada. Als gevolg van deze actie verschoven grote winsten met betrekking tot het medicijn naar Barbados. De Canadese belastingadministratie oordeelde dat het patent oorspronkelijk in Canada werd ontwikkeld en dat de winsten met betrekking tot deze patenten aldus in Canada belast moesten worden. De administratie deed alsof de transfer van het patent nooit had plaatsgevonden en vorderde een groot bedrag aan belastingen en interesten voor de inkomsten die Merck verschoof naar haar dochteronderneming. Merck ging eerst niet akkoord maar kwam uiteindelijk tot een schikking met de administratie waarin de te betalen som verlaagd werd (Chow, 2006; Hill & Hejazi, 2006).

Geschil: Merck & Co versus Amerikaanse belastingadministratie

Merck & Co settelde een dispuut met de Amerikaanse belastingadministratie dat over verschillende jaren liep. De schikking omvatte verschillende zaken maar één ervan behelsde de “Bermuda tax shelter”. Hierbij verplaatste Merck de patenten van de blockbuster producten Zocor en Mevacor naar een dochteronderneming in Bermuda om

zo Amerikaanse belastingen te ontduiken (Drucker & Rubenstein, 2007; FDAnews, 2007; IRS, 2007a & 2007b).

4.1.2. Marketing intangibles

Marketing intangibles behelzen de knowhow met betrekking tot distributie, handel en marketing van producten (OECD, 2013a). Bij de ontwikkeling van een nieuw farmaceutisch product zijn de kosten voor onderzoek en ontwikkeling enorm groot. Om deze kosten te recupereren worden er grote marketingcampagnes gevoerd die de producten bekend moeten maken bij de consument. Die marketingcampagnes worden ontwikkeld door het hoofdkantoor van de multinational. Vervolgens zijn er dochterondernemingen die zorgen voor de distributie van de producten. De lokale marketingactiviteiten van de dochterondernemingen dragen in feite bij aan de marketing intangible die niet hun eigendom is. De belastingadministraties zien de marketing intangibles als een vorm van risico dat niet enkel gedragen wordt door het hoofdkantoor. Bijgevolg wijzen ze de winst van de producten toe daar waar de intangible gecreëerd wordt. Het toewijzen van inkomsten op basis van marketing intangibles is een tendens die in 2006 begonnen is. Daarvoor lag de focus van de belastingadministraties bij de R&D kosten voor toewijzing van de winst (Roberge, 2010).

Geschil: AstraZeneca versus Amerikaanse, en Britse belastingadministratie

Het geschil tussen AstraZeneca en de Amerikaanse en Britse belastingadministraties betrof de inkomsten uit enkele producten. De producten werden gepatenteerd en geproduceerd in de Britse vestiging van AstraZeneca. Vervolgens werden de producten verkocht aan de Amerikaanse vestiging van het bedrijf. De inkomsten uit de verkoop van de producten op Amerikaanse bodem vloeiden grotendeels terug naar het Verenigd Koninkrijk (VK). De Amerikaanse belastingadministratie ging hier niet mee akkoord. Ze argumenteerde dat, op grond van de grote distributie- en marketingkosten die in de VS gedaan werden voor de lancering van de producten, een deel van de inkomsten in de VS belast moest worden. Het dispuut sleepte jaren aan en er werd onderhandeld tussen AstraZeneca, de Britse en de Amerikaanse belastingadministraties. Uiteindelijk is er een akkoord gekomen tussen de partijen. AstraZeneca diende een som aan belastingen te betalen in de VS maar kreeg wel een deel van betaalde belasting over dezelfde inkomsten van de Britse belastingadministratie teruggestort (Hirschler, 2011; Waerden, 2011).

Geschil: GlaxoSmithKline Inc. versus Amerikaanse belastingadministratie

Het grootste transfer pricing geschil uit de geschiedenis is dat van GlaxoSmithKline Inc. (GSK) versus de Amerikaanse belastingadministratie. Het is een geschil dat een precedent vormt voor de rechtspraak wereldwijd en dat ook interessant is in Europa omdat het veel universele kenmerken heeft. Het geschil betrof de inkomsten, verkregen in de VS, uit de verkoop van het blockbuster product Zantac. De licenties en het marketingplatform voor de productie en de verkoop van Zantac kwamen uit het Verenigd Koninkrijk (VK) waar het moederbedrijf, GlaxoSmithKline Plc., gelegen is. Door de hoge licentievergoedingen die betaald moesten worden aan het moederbedrijf werd een zeer groot deel van de inkomsten van Zantac niet in de VS maar in het VK aangegeven en belast. GSK wees de inkomsten van de verkoop van Zantac toe op basis van de R&D. De Amerikaanse belastingadministratie argumenteerde echter dat de grote marketing- en advertising campagnes in de VS zorgden voor de grote omzet van Zantac. Ze stelde dat GSK een marketing intangible had opgebouwd rond Zantac in de VS. In onderling overleg kwamen de belastingadministratie en GSK tot een herverdeling van de inkomsten in functie van deze intangibles. GSK betaalde een grote som aan belastingen op het deel toegekend aan het Amerikaanse filiaal (Fris & Gonnet, 2006; Gujarathi, 2007; IRS, 2006; Reichert et al., 2006; Singh, 2007).

4.1.3. Comparability standard

De comparability standard is er om na te gaan of transacties at arm's length gebeuren. De OESO-richtlijnen hebben een hoofdstuk over comparability opgenomen in hun richtlijnen. Ze definiëren een "comparability analysis" als een vergelijking van een gecontroleerde transactie met een niet-gecontroleerde transactie. Er wordt gekeken of de economische karakteristieken van de situaties wel vergelijkbaar zijn, of door een accurate aanpassing vergelijkbaar kunnen worden (OECD, 2010). In het onderzoek zijn er heel wat geschillen aan bod gekomen waar de comparability standard het onderwerp van dispuut was tussen de belastingbetaler en de belastingadministratie.

Geschil: GlaxoSmithKline Inc. versus Canadase belastingadministratie

Het geschil tussen GlaxoSmithKline (GSK) en de Canadese belastingadministratie is toonaangevend geweest voor de transfer pricing rulings in Canada. Het was namelijk de eerste grote transfer pricing case. Het dispuut tussen GSK Canada en de Canadese belastingadministratie betrof de transferprijs voor de aankoop van het actief farmaceutisch ingrediënt Ranitidine. De prijs die GSK Canada betaalde voor de

Ranitidine werd bepaald in een leverings- en licentieovereenkomst die GSK Canada had met haar geassocieerde ondernemingen. Volgens de belastingadministratie lag de prijs veel te hoog in vergelijking met de prijzen die generische bedrijven betalen voor Ranitidine. De zaak kwam voor het Canadese belastinggerechtshof, dat oordeelde in het voordeel van de belastingadministratie. GSK Canada ging tweemaal in beroep en de uiteindelijke uitspraak van het hooggerechtshof van Canada gaf advies over hoe de bepaling van de transferprijs hoorde te gebeuren. Het hooggerechtshof vond dat er rekening gehouden moest worden met de “economic and business reality”. Dat betekent dat er, bij de bepaling van de transferprijs, rekening gehouden moet worden met zowel de leveringsovereenkomst als de licentieovereenkomst die GSK Canada had met de geassocieerde ondernemingen. De generische bedrijven betalen immers een lagere prijs omdat ze niet de Ranitidine aankopen met het recht deze te verwerken onder de merknaam Zantac. Met deze ruling wijst het hooggerechtshof de zaak terug toe aan het Canadese belastinggerechtshof, dat de bepaling van de transferprijs moet doen (McCrodan et al., 2012; Plener et al., 2008; Ross et al., 2010; Rothstein et al., 2012; Vessair, 2012).

Geschil: Novartis Groupe versus Franse belastingadministratie

Het geschil tussen Novartis Groupe en de Franse belastingadministratie betrof tevens de prijzen van de actieve farmaceutische ingrediënten. De prijzen die het Zwitserse moederbedrijf aanrekenende werden door de Franse belastingadministratie veel te hoog bevonden. De administratie bepaalde een “normale prijs” voor de ingrediënten, die ervoor zou zorgen dat de winsten op de verkoop van de medicijnen correct zouden worden toegewezen tussen het Franse filiaal en het moederbedrijf in Zwitserland. Hierbij steunde de administratie op artikel 57 van de Franse inkomstenbelastingwetgeving, dat toelaat om winsten bij het Franse filiaal bij te tellen in het geval van winstverschuiving naar geassocieerde ondernemingen. Aangezien een degelijke argumentatie met betrekking tot de uitspraken van de administratie ontbrak, werd de prijsaanpassing verworpen voor het hof van beroep in Parijs. Een degelijke argumentatie bevat in dit geval een gegronde argumentatie waarom de transferprijs overdreven is ten opzichte van de ALP (Club Fiscal, 2009; Evgénas, 2008; Gelin, 2012).

Geschil: Aventis Pharma S.A. versus Argentijnse belastingadministratie

Het geschil tussen Aventis Pharma S.A. (Aventis) en de Argentijnse belastingadministratie betrof een bezwaar van de administratie op Aventis' transfer pricing rapport. De administratie was het niet eens met de aanpassingen die Aventis

maakte om haar winstmarge in de “comparability ratio’s” te plaatsen. Zo werd er volgens de administratie een comparable company opgenomen die niet voldeed aan de voorwaarden. De comparable company voldeed niet omdat ze diverse activiteiten uitvoerde en met periodieke verliezen kampte. Aventis ging niet akkoord met het bezwaar van de administratie en bracht de zaak voor het Argentijnse gerechtshof. Het gerechtshof vond de argumentatie van de belastingadministratie niet voldoende onderbouwd en besloot de zaak in het voordeel van Aventis. In Argentinië rust de zware bewijslast in een transfer pricing dispuut op de belastingadministratie. Indien deze alsnog een sterke zaak wil opzetten dient het een substantiële economische analyse uit te voeren waaruit blijkt dat Aventis fout zat met de bepaling van de comparable company (Heimert & Johnson, 2010; Soria Acuña, 2011).

Geschil: Ranbaxy Laboratories Ltd. versus Indische belastingadministratie

Ranbaxy Laboratories kwam in conflict met de belastingadministratie omdat haar transfer pricing rapport niet voldeed. Volgens de belastingadministratie had Ranbaxy niet voldoende inkomsten aangegeven met betrekking tot transacties met geassocieerde overzeese filialen. Voor de bepaling van de ALP werden in het rapport de overzeese filialen gebruikt als ‘tested party’ en over hun comparables kon niet voldoende of geen informatie gevonden worden. Zo werd er bijvoorbeeld slechts een vage omschrijving van de getransfereerde goederen en hoeveelheden gegeven. Ook vond de administratie de toegepaste transfer pricing methode niet terecht. De administratie maakte een berekening aan de hand van een andere methode en kwam zo tot een bijkomende som aan belastingen die Ranbaxy diende te betalen. Ranbaxy vocht de zaak aan bij het Indische belastingtribunaal maar werd in haar ongelijk gesteld (Dasgupta, 2009; Gandhi, 2008; Malhotra et al., 2008; PTI, 2008).

Geschil: Serdia Pharmaceuticals Ltd. versus Indische belastingadministratie

Het geschil tussen Serdia Pharmaceuticals (Serdia) en de Indische belastingadministratie betrof de transferprijzen van de aangekochte actieve farmaceutische ingrediënten door Serdia van haar geassocieerde ondernemingen. De belastingadministratie oordeelde dat deze veel te hoog lagen in vergelijking met de aankooprijzen van concurrenten van het bedrijf in India. De administratie stelde vast dat de transfer pricing methode toegepast door de belastingbetaler om aan te wijzen dat de transacties arm’s length waren, niet goed was. De belastingadministratie maakte een nieuwe berekening aan de hand van een andere methode. Serdia ging in beroep en argumenteerde dat de actieve farmaceutische ingrediënten van superieure kwaliteit waren en dat er dus geen

vergelijking gemaakt kon worden met de prijzen die concurrenten betaalden. Dit argument werd echter verworpen door het Indische belastingtribunaal (Deloitte, 2011; ITAT, 2011; Vasudevan & Kumar, 2010).

Geschil: UCB India Ltd. versus Indische belastingadministratie

Het geschil tussen UCB India Pvt. Ltd. en de Indische belastingadministratie had betrekking op de aankoop van actieve farmaceutische ingrediënten door UCB India Pvt. Ltd. bij haar Belgisch moederbedrijf, UCB S.A. De belastingadministratie oordeelde dat de prijzen betaald door UCB India te hoog waren. De administratie verwierp tevens de transfer pricing methode die door UCB India gebruikt was om aan te tonen dat de transferprijzen at arm's length waren. UCB India had geen gebruik gemaakt van comparable companies om haar transferprijs aan te toetsen. Volgens haar waren er geen comparable companies om haar berekening op te baseren. De belastingadministratie identificeerde een Chinees bedrijf als comparable company en maakte een nieuwe berekening van de transferprijs. UCB India ging in beroep bij het Indisch belastingtribunaal. Het tribunaal verwees de zaak terug naar de belastingadministratie, die opnieuw een analyse moest doen. Het tribunaal verwierp de argumentatie van de belastingadministratie omdat het Chinese bedrijf geen goede comparable was. De administratie moet een nieuwe berekening maken en moet hierbij UCB India de kans geven om zichzelf te verdedigen. Dit kan UCB India bijvoorbeeld doen door het bezorgen van nieuwe informatie, verkregen van het moederbedrijf (ITAT, 2009; Khurana, 2009).

Conclusie geschillen

Comparability standard is dus een ruim begrip en omvat verschillende zaken. De disputen tussen belastingadministraties en belastingbetalers gaan van vergelijkbaarheid van transacties, over vergelijkbaarheid van prijzen voor actieve farmaceutische ingrediënten en vergelijkbaarheid van ondernemingen tot de economische substantie van de betrokkenen in een arm's length transactie. Zes geschillen vielen onder deze categorie. Dit geeft aan dat er veel betwisting is over comparability. Drie van de zes geschillen waren in India en deze waren allemaal in het nadeel van de belastingbetaler. Dit wijst op een streng standpunt van door de Indische belastingadministratie. Het geschil van GSK Canada kende een grote impact op de praktijk. De twee overige geschillen werden uitgesproken in het voordeel van de belastingbetaler doordat de bewijslast bij de belastingadministratie van het betrokken land rust.

4.1.4. Permanent establishment

Deze categorie is niet gedefinieerd in de transfer pricing literatuur die in hoofdstuk twee onderzocht werd. De categorie is toegevoegd aan het codeerschema tijdens het verwerken van de documenten over het geschil tussen Roche Vitamins Europe en de Spaanse belastingadministratie. De term ‘permanent establishment’, of ‘vaste inrichting’ wordt gebruikt wanneer een entiteit een deel van haar activiteiten uitoefent via een vaste vestiging in een ander land. In het OESO-modelverdrag, dat kan dienen als basis om dubbelbelastingverdragen op te stellen, wordt de vaste inrichting behandeld in artikel 5 (OECD, 2010b).

Geschil: Roche Vitamins Europe versus Spaanse belastingadministratie

Het geschil tussen Roche Vitamins Europe en de Spaanse belastingadministratie betrof de transacties tussen Roche Vitamins Europe Zwitserland en haar Spaanse dochteronderneming, Roche Vitamins. Door een bedrijfsherstructurering die Roche Vitamins Europe in 1999 doorvoerde, veranderde de dochteronderneming in Spanje van een risicodragende producent in een agent. Er werden twee contracten opgesteld. Het eerste betrof een productiecontract dat de exclusieve productie- en verpakking voorschreef aan een cost-plus van 3,3%. Het tweede was een agency contract dat het representeren en promoten van de Roche producten inhield tegen een vaste commissie van 2% op de verkopen in Spanje. De Spaanse belastingadministratie oordeelde dat Roche Europe Vitamins haar activiteiten in Spanje uitoefende via de Spaanse dochteronderneming Roche Vitamins. Deze uitspraak hield geen rekening met het feit dat de dochteronderneming niet mag contracteren in naam van de moeder. Deze voorwaarde dient volgens het dubbelbelastingverdrag Zwitserland-Spanje voldaan te zijn vooraleer er sprake is van een vaste inrichting. Roche Vitamins Europe vocht de uitspraak aan bij het Spaanse belastinggerechtshof en ging in beroep tegen diens uitspraak bij het Spaanse hooggerechtshof. Het hooggerechtshof gaf de administratie gelijk en stelde dat Roche Vitamins Europe handelde via een vaste inrichting in Spanje waardoor alle inkomsten werden toegewezen aan de dochteronderneming en in Spanje het volledige bedrag aan belastingen betaald moest worden. Deze uitspraak is opmerkelijk omdat de belastingadministratie en het hooggerechtshof allebei afwijken van het dubbelbelastingverdrag Zwitserland-Spanje en dus ook van de OESO-richtlijnen. Het geschil gebiedt voorzichtigheid bij het opstellen van dergelijke contracten en structuren (Ignacio de Molina & Misle, 2012; Martínez-Matosas & Calderón, 2012a & 2012b; Sprague, 2012).

4.1.5. Oppression minority shareholders

Deze categorie is niet gedefinieerd in de transfer pricing literatuur die in hoofdstuk twee onderzocht werd. De categorie is toegevoegd aan het codeerschema tijdens het verwerken van de documenten over het geschil tussen Pfizer Laboratories en haar minderheidsaandeelhouders. Het geschil is opgenomen in de content analyse omdat het aantoont hoe transfer pricing gebruikt wordt voor de onderdrukking van minderheidsaandeelhouders.

Geschil: Pfizer Laboratories Ltd. versus minderheidsaandeelhouders Pfizer Laboratories Ltd.

Het geschil was opmerkelijk aangezien het weergeeft hoe de farmaceutische reus Pfizer transfer pricing gebruikt als middel om de minderheidsaandeelhouder te onderdrukken. Het geschil speelde zich af in Pakistan en begon met een gerechtelijke procedure in 2001. In dat jaar wilde Pfizer Laboratories Ltd. fuseren met Parke Davis & Co Ltd. De minderheidsaandeelhouders van Pfizer Laboratories Ltd. tekenden bezwaar aan omdat de waarde van hun aandelen niet correct was bepaald. De verklaring die ze hiervoor gaven was dat Pfizer gelijkmatig over de laatste tien jaren de prijs van de actieve farmaceutische ingrediënten met een zeer zware mark-up verkochten aan de dochteronderneming in Pakistan zodat deze in liquiditeitsproblemen kwam. Pfizer pompte vervolgens geld in de dochteronderneming zodat deze de activiteit kon blijven verderzetten in ruil voor aandelen van de dochter. Het gerechtshof verwierp het bezwaar van de minderheidsaandeelhouders maar bepaalde wel dat de waarde van de aandelen opnieuw bepaald moest worden door een grondige audit van een externe specialist. Tevens bepaalde het gerechtshof dat Pfizer de minderheidsaandeelhouders tegen een correcte prijs moest uitkopen. Pfizer deed een voorstel in 2003, na ontvangst van het auditrapport. De minderheidsaandeelhouders gingen niet akkoord met de nieuwe waarde en vroegen een nieuwe schatting aan bij het gerechtshof. Het gerechtshof bepaalde in 2007 dat een nieuwe waarde bepaald moest worden met inachtneming van de artificiële verliezen, gecreëerd door de transfer pricing constructie (Gulzar, 2007; Mathew, 2007; Parker, 2007; Silverman, 2007). Parker (2007) merkt op dat meerderheidsaandeelhouders misbruik kunnen maken van transfer pricing aangezien een transferprijs een onderhandelde prijs is tussen twee geassocieerde ondernemingen. Aangezien Pfizer de meerderheidsaandeelhouder was in haar Pakistaanse dochter kon ze de prijzen zo hoog zetten.

4.1.6. Restcategorie

Geschil: Takeda Pharmaceutical Company Ltd. versus Japanse belastingadministratie

Onder deze categorie is het geschil tussen Takeda Pharmaceutical Company en de Japanse belastingadministratie opgenomen. De administratie oordeelde dat Takeda niet voldoende inkomsten aangaf in Japan met betrekking tot verkopen van Prevacid door de geassocieerde onderneming TAP Pharmaceutical Products Inc. (TAP) in de Verenigde Staten (VS). De administratie maakte deze vaststelling op basis van de productvoorziening en het licentiecontract die Takeda had afgesloten met TAP. De Japanse belastingadministratie vorderde een extra som aan belastingen over de te weinig toegekende inkomsten in 2006. Takeda betaalde deze som maar vroeg dat jaar ook een heropening van het onderzoek aan bij de Japanse administratie. In 2008 werd dit onderzoek op hold gezet omdat Takeda een Mutual Agreement Procedure (MAP) had ingediend. Dit is een procedure die aangevraagd kan worden om dubbele belasting te vermijden bij aanpassingen die voortvloeien uit transfer pricing geschillen. De belastingadministraties van de landen waar het geschil betrekking op heeft proberen samen tot een oplossing te komen (Girisch & Jain, 2008). Takeda vroeg een MAP aan bij de Japanse belastingadministratie omdat het reeds belastingen had betaald over de inkomsten in de VS. De Japanse en de Amerikaanse belastingadministraties bereikten na drie jaar overleg echter geen consensus in de MAP. Vervolgens werd het onderzoek van de Japanse administratie hervat en een jaar later kreeg Takeda een deel terug van de extra belasting die het betaalde in 2006. Bij een verder beroep voor het nationale belastingtribunaal werd Takeda in 2013 in haar gelijk gesteld en werd de volledige som aan belasting plus interesten terugbetaald in het voordeel van Takeda. De onderneming heeft dus kunnen aantonen dat het op een correcte wijze de inkomsten had toegewezen in de VS en aldaar een correcte belasting betaalde (Takeda pharmaceutical company, 2011, 2012a, 2012b & 2013; Thornthon, 2012). Thornthon (2012) benoemt de zaak als “ongewoon” omdat er geen consensus bereikt kon worden in de MAP. Een dergelijke procedure zorgt dus niet altijd voor een concrete oplossing om dubbele belasting te vermijden.

4.2. Resultaten: interviews met transfer pricing experts

In dit deel van de masterproef worden de bevindingen uit de content analyse voorgelegd aan twee transfer pricing experts uit de BIG4-bedrijven.

Er zijn enkele geschillen die herkend werden door de experts. Het geschil tussen GlaxoSmithKline en de Amerikaanse belastingadministraties heeft de grootste indruk nagelaten. Het is een geschil dat een precedent vormt in rechtspraak over heel de wereld en waarnaar vaak gerefereerd wordt in de literatuur. Het geschil vestigde tevens de aandacht op de problematiek rond marketing intangibles. De geschillen GlaxoSmithKline versus Canada, en Roche Vitamins Europe versus de Spaanse belastingadministratie hadden tevens een invloed maar beperkter. Sommige geschillen hebben een impact op lokaal niveau, andere wereldwijd. Het onderwerp van het geschil en de houding van de belastingadministratie van dat land bepalen dit onderscheid. Het al dan niet in de pers komen van een geschil is ook een belangrijke factor in dit geheel. De belastingbetaler pikt deze geschillen ook op en gaat informeren naar de kwaliteit van haar eigen transfer pricing beleid.

“Ja ik denk klanten gaan er rekening mee houden, vragen advies van: moeten we hiermee rekening houden? Gaan we een aanpassing moeten doen van onze politiek? Hoe zit dat met ons profiel? Kunnen wij ons verdedigen? Eum, dat we daar goed zitten, wat zijn ook de merits van cases, is het gerechtvaardigd? Of is het in feite enkel uniek in dit specifieke land Spanje of kunnen we daar inderdaad ook opentrekken naar een internationale context? En in feite voor de casus GSK wordt het inderdaad vaak opengetrokken naar internationale context.” (Jan Bode, executive director International Tax Services)

“Dus als je investeert in de US als Belgisch bedrijf, neem nu farma, het Belgische bedrijf UCB, je gaat morgen naar de VS dan moet je 2 keer nadenken. Waarom? Omdat als je niet oppast je in dezelfde casus terecht komt als GSK. Dus wat moet ik doen en niet doen om binnen dat feiten patroon te vallen en mijn positie te bewaken. Dat zijn vragen dat je wel krijgt.” (Kris Smits, International Tax & Transfer Pricing director)

Om hun cliënteel goed te kunnen informeren en te helpen bij het leiden van hun transfer pricing beleid moeten de experts zelf goed op de hoogte zijn van ontwikkelingen op transfeergebied. De informatie ter hunner beschikking is afkomstig uit verschillende bronnen. Een BIG4-bedrijf heeft een netwerk over heel de wereld en communiceert informatie onmiddellijk intern. Verder worden publieke kanalen die rapporteren over taks nauw gevolgd, bijvoorbeeld het IBFD. Organisaties als de OESO, de United Nations en de Europese Unie rapporteren ook over transfer pricing geschillen. De publicaties van deze organisaties vormen ook een belangrijke bron. De nuances in de opinies van de twee experts zijn terug te vinden in tabel 5.

Tabel 5 Impact transfer pricing geschillen

Onderwerpen	Transfer pricing experts	
	Kris Smits, International Tax & Transfer Pricing director bij PWC	Jan Bode, executive director International Tax Services bij E&Y
<i>Herkenning geschil uit appendix 6</i>	<ul style="list-style-type: none"> - GlaxoSmithKline geschil VS: intangibles - GlaxoSmithKline geschil Canada: comparability issue - Roche Vitamins Europe: permanent establishment issue - Opkomende geschillen in minder ontwikkelde landen zoals India. 	<ul style="list-style-type: none"> - GlaxoSmithKline geschil VS: belangrijke case over marketing intangibles; precedent in rechtspraak; heeft regelgeving inzake intangibles getriggerd. - GlaxoSmithKline geschil Canada - Roche Vitamins Europe: permanent establishment - Geschillen in India: typisch over comparables
<i>Belang geschil</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Belang afhankelijk van grootte en onderwerp (lokaal/globaal): Globaal: GSK VS, GSK Canada Lokaal: comparability geschillen India, Roche Vitamins Europe: invloed op Zuidere landen - Afhankelijk van publicatie in de pers 	<ul style="list-style-type: none"> - Belang afhankelijk van grootte en onderwerp (lokaal/globaal): Globaal: GSK VS Lokaal: Roche Vitamins Europe: vooral in Spanje, geschillen in India - Afhankelijk van publicatie in de pers
<i>Reactie cliënteel geschillen</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Informeren zich wanneer ze willen investeren in het land van het geschil of daar belangen hebben. - Info over hun business model: problematiek vaste inrichting 	<ul style="list-style-type: none"> - Informeren zich bij ons: zit hun profiel nog goed? Kan hen zoiets overkomen? Is het geschil specifiek voor dat land?
<i>Verzameling informatie over geschillen (door consultants)</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Nieuwsbrieven binnen BIG4 - PWC netwerk: 120 landen - Reuters, IBFD, gespecialiseerde pers - Afgevaardigde PWC in OESO - Volgen van UN, EU, OESO <p>→ Informatie over geschillen: niet in detail omdat er een stuk confidentialiteit op zit</p> <p>→ settlement ≠ schuldbekentenis: procederen is duur</p>	<ul style="list-style-type: none"> - E&Y netwerk over heel de wereld, nieuws verspreiden via alerts. - publieke kanalen <p>→ Grote lijnen volgen van een geschil. Je hebt geen toegang tot achterliggende documenten en analyses</p>

Bron: Eigen verwerking

In de farmaceutische sector spelen R&D en marketing intangibles een belangrijke rol. Ze worden als belangrijke value drivers aangemerkt bij het lokaliseren van de winst van een multinational over de verschillende divisies. Een grondige kennis van de supply chain van de multinational is daarbij onontbeerlijk. De supply chain bevat de positie van elke entiteit binnen de groep. Bij gebrek aan goede kennis van de specifieke

activiteiten en risico's per entiteit in de groep is een correcte toewijzing van kosten en opbrengsten een moeilijke opgave. De belastingadministraties hebben steeds meer aandacht voor de supply chain. Voor transfer pricing experts is de kennis van deze supply chain het sleutelement in een goede dienstverlening aan de klant om transfer pricing disputen te voorkomen.

“Wat er heel belangrijk is, is dat je je onderneming moet begrijpen en weten hoe ze werkt. Dus wij gaan met heel veel mensen van de organisatie spreken over gans de supply chain om goed te begrijpen hoe zit dat hier in elkaar, wijkt dat af van andere farma? Hebben ze hier bepaalde unieke aspecten? Je moet dus heel goed het profiel van uw entiteit kennen.” (Jan Bode, executive director International Tax Services).

Het grondig documenteren van de onderlinge relaties en transacties is dus van groot belang wanneer er zich een geschil zou voordoen tussen belastingbetaler en belastingadministratie. Een grondige documentatie bevat tevens gegevens met betrekking tot aangehouden activa, behaalde verliezen, aard en type uitgevoerde activiteit, personeelsbestand per entiteit, en dergelijke meer.

Bij het analyseren van het profiel van de klant is kennis van de sector belangrijk. Zo is er specifieke wetgeving in de farmaceutische sector per land en speelt de structuur van de gezondheidszorg een belangrijk rol in de bepaling van een correcte transferprijs. De entiteiten van een groot farmaceutisch bedrijf bevinden zich doorgaans in landen met verschillende wetgeving met betrekking tot transfer pricing. De comparability van transacties, prijzen en bedrijven is vaak onderwerp van discussie tussen belastingadministratie en belastingbetaler. Er wordt bij verzekering van de comparability vaak gesteund op de OESO-richtlijnen. Deze zijn immers wereldwijd gekend en vormen daarom een goede houvast in de verschillende divisies binnen de groep. Comparability kadert in het arm's length principe. Dit principe staat al jaren ter discussie en er zijn al verschillende alternatieven voor opgesteld. Tot op heden wordt het echter nog steeds toegepast. In tabel 6 zijn de opinies van de experts met betrekking tot deze concepten opgenomen.

Tabel 6 Belangrijke transfer pricing concepten

	Transfer pricing experten	
	Kris Smits, International Tax & transfer Pricing director bij PWC	Jan Bode, executive director International Tax Services bij E&Y
Belangrijke concepten	<ul style="list-style-type: none"> - Marketing intangibles hot topic binnen OECD - Specifieke wetgeving voor farmaceutische sector; prijzenwetgeving bv. - Tax shelter : initiatief OESO rond base erosion & profit shifting 	<ul style="list-style-type: none"> - Het belang van marketing intangibles in farmaceutische sector. Vaak focus op R&D als value driver voor aantrekking van de winst. - Specifieke wetgeving voor farmaceutische sector en gezondheidszorg in een land - Supply chain en economic substance multinational - Impact geschil lokaal of internationaal? - Bij advisering naar klanten toe focus op OESO - richtlijnen want in veel landen van kracht
Arm's length principle	<ul style="list-style-type: none"> - Niet perfect : op EU- en OESO niveau kijken naar andere methoden. (bv.: in VS formulary apportionment) - Comparability: vroeger databank-analyse, nu aandacht voor elk bedrijf + 5 comparability factors uit de OESO- richtlijnen 	<ul style="list-style-type: none"> - De moeilijkheid van het ALP is comparability (bv.: is het een normale prijs die ik betaal voor goederen) - Alternatief bv. Formulary apportionment - Comparability: begint bij een goede analyse van de multinational. Onderbouwen van methodes en gebruikte comparables. → Documentatie!

Bron: Eigen verwerking

5. Discussie en besluit

Aan de hand van een content analyse en interviews wordt een antwoord gezocht op de onderzoeksvraag: “Welke inzichten kunnen verkregen worden uit een content analyse van recente transfer pricing geschillen tussen de belastingadministratie en de belastingbetaler in de farmaceutische sector?” en de deelvraag “Wat is de impact van de transfer pricing geschillen, geïdentificeerd in de content analyse, op de praktijk?”. Er werden dertien transfer pricing geschillen onderzocht binnen de farmaceutische sector. Door middel van codering werden de geschillen opgedeeld in verschillende categorieën gedefinieerd uit de transfer pricing literatuur. Om de betrouwbaarheid en de validiteit van de analyse te verzekeren werden er meerdere documenten per geschil verzameld (Silverman, 2010). De hoeveelheid documentatie per geschil en het aantal geschillen dat per categorie werd toegewezen geeft een indicatie over het belang van het geschil voor de transfer pricing literatuur in de farmaceutische sector.

Er werden zes geschillen onder de noemer comparability standard geclassificeerd. Dit is een begrip dat in de literatuur besproken wordt (Siciliano Borges, 2002; Sikka & Willmott, 2010). De afwikkeling van de geschillen onder deze categorie blijkt erg afhankelijk te zijn van het land waar het geschil plaatsvindt. Zo rust bijvoorbeeld de bewijslast in Argentinië en Frankrijk op de belastingadministratie en niet op de belastingbetaler, en is er in India een zeer streng transfer pricing beleid. Comparability is nodig om te bepalen of zaken al dan niet at arm's length zijn. Om de comparability te verzekeren wordt er vaak gesteund op de transfer pricing guidelines van de OESO. Ze geven een interpretatie van het onderwerp en mogelijkheden om te deze te verzekeren (OECD, 2010). Onder de categorie marketing intangibles werd het grootste geschil in de geschiedenis opgenomen, namelijk het geschil tussen GlaxoSmithKline en de Amerikaanse belastingadministratie. De belastingadministratie beschouwde de marketing intangibles als value driver voor de toewijzing van inkomsten. Voorheen beschouwde de belastingadministratie R&D als belangrijkste driver (Roberge, 2010). Het geschil bracht dus heel wat discussie mee en heeft een enorme impact gehad op transfer pricing rechtspraak.

De techniek van belastingontwijking door middel van transfer pricing is een veel besproken onderwerp in de literatuur. Zo worden transfer prijzen gebruikt om inkomsten te verschuiven naar landen waar de belastingdruk veel lager is (Clausing, 2003, 2006; Grubert & Mutti, 1991; Sikka & Willmott, 2010). In twee van de onderzochte geschillen werden inkomsten verschoven naar belastingparadijzen. Dit gebeurde door patenten van blockbuster medicatie te verschuiven naar deze landen om vervolgens grote vergoedingen te betalen voor het gebruik ervan. In beide gevallen traden de belastingadministraties streng op en diende de multinationals een grote som aan belastingen en interesten te betalen.

In het onderzoek werden twee geschillen opgenomen die niet geclassificeerd werden onder de concepten geïdentificeerd in de bestudeerde transfer pricing literatuur. Het eerste betreft het gebruik van transfer pricing voor de onderdrukking van de minderheidsaandeelhouders. Het was in dit geschil niet de belastingadministratie die wanpraktijken met betrekking tot transfer pricing veroordeelde maar de minderheidsaandeelhouder die aan de alarmbel trok. Het tweede geschil betreft de permanent establishment problematiek. Dit geschil is erg opvallend omdat de Spaanse belastingadministratie en het Spaanse hooggerechtshof in hun beslissing het dubbelbelastingverdrag Zwitserland-Spanje naast zich neerlegden en de dochteronderneming herclassificeerde tot een vaste inrichting. De twee geschillen

werden opgenomen in dit onderzoek om aan te tonen dat transfer pricing een enorme draagwijdte heeft en omdat ze belangrijk zijn voor de rechtspraak.

Naast de content analyse werden er twee interviews afgenomen met belastingexperts uit de BIG4-bedrijven. Aan hen werden de resultaten van de content analyse voorgelegd. De bevindingen uit de content analyse werden bevestigd in de interviews. Door het voeren van semi-gestructureerde interviews werden nog een aantal bijkomende zaken besproken. Zo is het belangrijk om op de hoogte te blijven van transfer pricing geschillen. Geschillen die een grote impact hebben dragen immers bij tot de evolutie van de transfer pricing literatuur en rechtspraak. Om cliënteel goed te kunnen adviseren rond hun transfer pricing beleid is een grondige kennis van de supply chain onontbeerlijk. Voor de kenmerken van een strategische supply chain in de farmaceutische sector en de ontwikkeling van een systeem voor supply chain planning is er ook aandacht in de literatuur (Papageorgiou et al., 2001; Shah, 2004; Susarla & Karimi, 2012). Er dient een duidelijk overzicht gegeven te worden van de verschillende rechten, verplichtingen, risico's, activa, contributies tot gecentraliseerde intangibles, onderlinge transacties, enzovoort van de groep. De onderneming moet zichzelf dus duidelijk in de groep kunnen plaatsen om disputen met belastingadministraties te vermijden. Het aanhouden van een zeer grondige documentatie is hierbij een sleutelement.

De transfer pricing wetgeving is de laatste tien jaren enorm ontwikkeld en er worden meer transfer pricing controles uitgevoerd door de belastingadministratie (Cools & Emmanuel, 2007). Toch zijn er nog heel wat geschillen waarin de discussie tussen de belastingadministratie en de belastingbetaler hoog oploopt. De verschillende perceptie van beiden over dezelfde feiten toont aan dat er nood is aan een goed theoretisch/wettelijk kader om de geschillen sneller te kunnen afhandelen. Uit dit onderzoek blijkt dat er vooral behoefte is aan meer duidelijkheid rond comparability en marketing intangibles. De analyse van recente geschillen is daarom heel belangrijk om de focuspunten te identificeren voor het continue transfer pricing debat. Het onderzoek vormt daarbij een aanvulling van de reeds bestaande transfer pricing studies en literatuur.

Een beperking van dit onderzoek is dat er geen details over de inhoud van elk geschil beschikbaar zijn in publieke kanalen. Het standpunt van de belastingbetaler en dat van de belastingadministratie wordt niet altijd, of vaag weergegeven. Verdere pistes voor onderzoek zijn: een uitbreiding van deze studie naar andere sectoren toe, of een dergelijke analyse per land of continent. Een dergelijke studie met als aanvulling

interviews met belastingadministraties en belastingbetalers is tevens een zeer nuttige piste.

6. Referenties

- Antić, L., Jablanović, V. 2000. Criteria for evaluating transfer pricing methods. *Economics and Organization*, 1: 61-70.
- Berenson, A. 2007. Tax Break Used by Drug Makers Failed to Add Jobs. <http://www.nytimes.com/2007/07/24/business/24drugtax.html?pagewanted=all&r=0>.
- Casley, A., Katz, A., Ross, A., Finch, E., Stone, G., Dykes, I., Verlinden, I., de Preter, L., Diepstraten, M., Houseman, N., Mitra, R., Thomas, R., & Mondelaers, Y. 2010. International - OECD Publishes Revised Guidelines on Transfer Pricing, Accommodating 15 Years of Juggling the Arm's Length Principle in a Globalizing Business World. *International transfer pricing journal*, 17(5): 336-340.
- Chan, K. H., & W.Y. Lo, A. 2004. The influence of management perception of environmental variables on the choice of international transfer-pricing methods. *The International Journal of Accounting*, 34: 93-110.
- Chandrasekhar, C. P., & Purkayastha, P. 1982. Transfer pricing in the Indian Drug Industry: An estimate and its implications. *Social Scientist*, 10(1): 3-10.
- Clausing, K., 2003, Tax-motivated transfer pricing and US intrafirm trade prices. *Journal of Public Economics*, 87(9): 2207-2223.
- Clausing, K. A. 2006. International Tax Avoidance and U.S. International Trade. *National Tax Journal*, 59(2): 269-287.
- Cools, M., Emmanuel, C. 2007. Transfer pricing: The implications of fiscal compliance. *Handbook of Management Accounting Research (Elsevier)*, (2): 573-585.
- Charles River Associates, 2012. Pharmaceuticals. <http://www.crai.com/uploadedFiles/TP-Pharma-insert.pdf>.
- De Waegenare, A., & Sansing, R. 2010. Inconsistent Transfer Prices and the Location of Mobile Capital. *National Tax Journal*, 63(4): 1085-1109.

- Dikolli, S., Vaysman, I. 2006. Information technology, organizational design, and transfer pricing. *Journal of Accounting and Economics*, 41: 203-236.
- Dodge, B., & DiCenso, G. 2002. Global transfer pricing developments. *International Tax Review*, 13(5): 49-52.
- Grubert, H., & Mutti, J. 1991. Taxes, tariffs and transfer pricing in multinational corporate decision making. *The Review of Economic and Statistics*, 73(2): 285-293.
- Harris, D., Morck, R., Slemrod, J., & Yeung, B. 1993. Income shifting in U.S. multinational corporations. In A. Giovannini, R. G. Hubbard, & J. Slemrod (Eds.), *Studies in international taxation: 277-307*. Chicago, US: University of Chicago Press.
- Hejazi, J. 2006. Transfer pricing within the North American pharmaceutical industry: Has there been a structural shift in risk? *International Transfer Pricing Journal*, 13(1): 8-14.
- Kinney, M., & Lawrence, J. 2000. An analysis of relative US tax burden of US corporations having substantial foreign ownership. *National Tax Journal*, 53(1): 9-22.
- Klassen, K., Lang, M., & Wolfson, M. 1993. Geographic income shifting by multinational corporations in response to tax rate changes. *Journal of Accounting Research*, 31: 141-173.
- Kothari, M., 2011. Tripped by transfer pricing - Express Pharma.
<http://pharma.financialexpress.com/20111015/management01.shtml>.
- Kvale, S. 1996, *Interviews: An Introduction to Qualitative Research Interviewing*. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Miles, M. B., & Huberman, A. M., 1998. *Qualitative data analysis, an expanded sourcebook*. London: Sage Publications.

- OECD, 2010a. Review of comparability and of profit methods: revision of chapters i-iii of the transfer pricing guidelines. <http://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/45763692.pdf>.
- OECD, 2010b. Articles of the oecd model tax convention on income and capital. <http://www.oecd.org/tax/treaties/47213736.pdf>.
- OECD, 2012. Dealing Effectively with the Challenges of Transfer Pricing, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264169463-en>.
- OECD, 2013a. Transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations. <http://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/transferpricingguidelinesformultinationalenterprisesandtaxadministrations.htm>.
- OECD, 2013b. Transfer pricing country profiles. <http://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/transferpricingcountryprofiles.htm>.
- Papageorgiou, L. G., Rotstein, G. E., & Shah, N. 2001. Strategic Supply Chain Optimization for the Pharmaceutical Industries. *Industrial & Engineering Chemistry Research*, 40(1): 275-286.
- PWC, International transfer pricing 2012. www.pwc.com/internationaltp.
- Roberge, C. 2010. Transfer pricing in the pharmaceutical industry: The remuneration of marketing intangibles. <http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/46019470.pdf>.
- Shah, N. 2004. Pharmaceutical supply chains: key issues and strategies for optimisation. *Computers and Chemical Engineering*, 28(6-7): 929-941.
- Shi, Y., Kwak, W., Lee, H. 1998. Optimal Trade-offs of Multiple Factors in Transfer Pricing Problems. *Journal of multi-criteria decision analysis*, 7: 98-108.
- Siciliano Borges, A. 2002. Comparability in the pharmaceutical industry for transfer pricing purposes, *School of Law: Leiden University*.

- Sikka, P., & Willmott, H. 2010. The Dark Side of Transfer Pricing: Its Role in Tax Avoidance and Wealth Retentiveness. *Critical Perspectives on Accounting*, 21: 342-356.
- Silverman, D. 2010. *Doing qualitative research* (3de ed.). London: Sage publications.
- Sol, H. G., & Van der Ven, M. B. 1987. A group decision support system for international transfer pricing decisions within the pharmaceutical industry, *Eindhoven University of Technology*.
- Stemler, S. 2001. An overview of content analysis. *Practical Assessment, Research & Evaluation*, 7(17).
- Strauss, A., Corbin, J. 1998. *Basics of qualitative research: techniques and procedures for developing grounded theory* (2de ed.). California: Sage publications.
- Susarla, N., & Karimi, I. A. 2012. Integrated supply chain planning for multinational pharmaceutical enterprises. *Computers and Chemical Engineering*, 42: 168-177.
- Tang, R.Y.W., 1992. Transfer pricing in the 1990s. *Management Accounting*, 73 (8): 22-26.
- Weber, R. P. 1990. Basic content analysis (2de ed.), *Sage university paper series on quantitative applications in the social sciences*: 49: Newbury Park, California: Sage.
- Wündisch, K. 2003a. Pharmaceutical industry and transfer pricing: anything special? *International transfer pricing journal*, 10(6): 204-210.
- Wündisch, K., & Collins, M. H. 2003b. *International transfer pricing in the ethical pharmaceutical industry* (2de ed.). Amsterdam: IBFD Publications.

Appendices

Appendix 1

Codeerschema Contentanalyse

- Bedrijf
- Revisie periode
- Land
- Belastingadministratie
- Implementatie OESO-Richtlijnen met betrekking tot TP in wetgeving?
- Onderwerp dispuut
 - Marketing intangibles
 - Comparability standard
 - Tax shelter: Bermuda/Barbados
 - Permanent establishment
 - Oppression minority shareholders
 - Restcategorie
- Datum schikking
 - Schikking met belastingadministratie
 - Schikking voor het gerecht in voordeel belastingplichtige
- Schikking in beroep bij rechtbank in voordeel belastingplichtige
 - Datum schikking 1^e beroep voor rechtbank
- Schikking in hoger beroep bij rechtbank in voordeel belastingplichtige
 - Datum schikking 2^e beroep voor de rechtbank
- Belang case
- Standpunt opsteller document
 - Belastingconsulent/Fiscaal expert
 - Journalist
 - Bedrijf zelf
 - Rechtbank
 - Belastingadministratie

Appendix 2

Overzicht informatie cases: gebruikte afkortingen in tabel

Belastingadministraties:

- ARS = Argentine Revenue Service
- IRS = Internal Revenue Service
- CRA = Canadian Revenue Agency
- FTA = French Tax Administration
- CIT = Commissioner of Income Tax
- STAA = State Tax Administration Agency
- ACIT = Assistant, Commissioner of Income Tax
- ORTB = Osaka Regional Tax Bureau

Rechtbanken:

- ATC = Argentine Tax Court
- TCC = Tax Court of Canada
- ITAT = Income Tax appellate Tribunal
- FCA = Federal Court of Appeal
- SCC = Supreme Court of Canada

Appendix 3

Bronnenlijst transfer pricing geschillen

Geschil: AstraZeneca versus Amerikaanse, en Britse belastingadministratie

Hirschler, B. 2011. UPDATE 3-AstraZeneca tax settlement to boost 2011 earnings.

<http://www.reuters.com/article/2011/03/28/astrazeneca-tax-idUSLDE72R06F20110328>.

Wearden, G. 2011. AstraZeneca settles tax dispute and saves \$1bn

Under the agreement, AstraZeneca will pay out a total of \$1.1bn (£689m) in taxes, substantially less than it had budgeted.

<http://www.guardian.co.uk/business/2011/mar/28/astrazeneca-tax-refund-hmrc-irs>.

Geschil: Aventis Pharma S.A. versus Argentijnse belastingadministratie

Heimert, M., & Johnson, M. 2010. *Guide to international transfer pricing; law, taks planning and compliance strategies*. Alphen aan den Rijn: Kluwer law international.

Soria Acuña, J. 2011. Argentina: Taxpayers strive to deflect scrutiny from authorities.

<http://www.internationaltaxreview.com/Article/2898616/Argentina-Taxpayers-strive-to-deflect-scrutiny-from-authorities.html>.

Geschil: GlaxoSmithKline Inc. versus Amerikaanse belastingadministratie

Fris, P. & Gonnet, S. 2006. A European View on Transfer Pricing After Glaxo.

Tax planning International transfer pricing BNA, ISSN1472-0841: 1-8.

Gujarathi, M.R. 2007. GlaxoSmithKline Plc.: International Transfer Pricing and Taxation.

Issues in accounting education, 22(4): 749-759.

IRS, 2006. IRS accepts settlement offer in largest transfer pricing dispute.

<http://www.irs.gov/uac/IRS-Accepts-Settlement-Offer-in-Largest-Transfer-Pricing-Dispute>.

Reichert, T., Fernandez, R., & Salvati, S. 2006. Implications of the GlaxoSmithKline

Settlement. http://www.duffandphelps.com/SiteCollectionDocuments/tp_nwsltr_4q06.pdf.

Singh, K. 2007. Growing abuse of transfer pricing by transnational corporations.

<http://www.globalresearch.ca/the-growing-abuse-of-transfer-pricing-by-transnational-corporations/5860>.

Geschil: GlaxoSmithKline Inc. versus Canadase belastingadministratie

McCrodan, A., Thériault, C., & Jans, G. 2012. PKN Alert/ TCDR Alert - Supreme Court of Canada releases decision in GlaxoSmithKline transfer pricing case.

<http://www.publications.pwc.com/DisplayFile.aspx?Attachmentid=6099&Mailinstanceid=25783>.

Plener, S., Thériault, C., Humphreys, B., McCrodan, A., Ross, A., Skretkowicz, M., Williams, I., Doyle, S., & Macdonald, B. 2008. PKN Alert Canada - GlaxoSmithKline Inc. v. Her Majesty the Queen: A Bad Case of Heartburn.

<http://www.publications.pwc.com/DisplayFile.aspx?Attachmentid=4391&Mailinstanceid=20118>.

Ross, A., McCrodan, A., Humphreys, B., Purdy, E., Skretkowicz, M., Plener, S., Thériault, C., Williams, I., Macdonald, B., & Finch, E. 2010. GlaxoSmithKline Inc. v. Her Majesty the Queen: taxpayer wins appeal and "business reality" prevails!

<http://www.publications.pwc.com/DisplayFile.aspx?Attachmentid=3651&Mailinstanceid=17599>.

Rothstein, J., McLachlin, C.J., Deschamps, Abella, Cromwell, Moldaver, & Karakatsanis, JJ. 2012. Canada v. GlaxoSmithKline Inc., 2012 SCC 52.

<http://scc.lexum.org/decisia-scc-csc/scc-csc/scc-csc/en/12613/1/document.do>.

Vessair, J. 2012. Supreme Court of Canada provides guidance in pharmaceutical transfer pricing dispute. <http://lawtter.com/wp-content/uploads/2012/11/Bulletin-re-Canada-v-GSK-SCC-on-Transfer-Prices.pdf>.

Geschil: Merck Canada versus Canadese belastingadministratie

Hill, D.C., & Hejazi, J. 2006. Transfer Pricing and the Pharmaceutical Industry: 2006 in

Review. http://www.gowlings.com/resources/PublicationPDFs/Hill_Hejazi_Apr07.pdf.

Chow, E. 2006. Merck Riled In Tax Dispute With U.S. And Canada.

<http://www.law360.com/articles/13200/merck-riled-in-tax-dispute-with-u-s-and-canada>.

Geschil: Merck & Co versus Amerikaanse belastingadministratie

Drucker, J., & Rubenstein, S., 2007. Merck to pay \$2.3 billion in tax case.

<http://online.wsj.com/article/SB117146140594708543.html>.

FDAnews, 2007. Merck settles tax case for \$2,3 billion.

<http://www.fdanews.com/newsletter/article?issueId=9667&articleId=90056>.

IRS, 2007a. Drug giant Merck settles tax evasion case.

<http://www.lifealignwellness.com/research/drugs/big-pharma/1746-...erck-settles-tax-evasion-case.html?tmpl=component&print=1&page>.

IRS, 2007b. Merck settles Tax disputes by paying IRS \$2,3 billion.

http://taxprof.typepad.com/taxprof_blog/2007/02/merck_settles_t.html.

Geschil: Novartis Groupe versus Franse belastingadministratie

Club Fiscal, 2009. Imposition des resultats des entreprises et des plus-values.

<http://84.96.29.178/fiscalis/pdf/110/jurisprudence1.pdf>.

Evgénas, 2008. Art 57; l'arrêt Novartis (02/11/2008).

<http://www.etudes-fiscales-internationales.com/apps/print/15884>.

Gelin, S., 2012. Shifting the burden of proof in French transfer pricing cases.

<http://www.cms-bfl.com/Shifting-the-Burden-of-Proof-in-French-Transfer-Pricing-Cases-04-09-2012>.

Geschil: Pfizer Laboratories Ltd. versus minderheidsaandeelhouders Pfizer Laboratories Ltd.

Gulzar, A.J., 2007. In the high court of Sindh at Karachi J. Misc. Petition No.29 of 2001.

High Court of Sindh at Karachi.

Mathew, J.C., 2007. Pakistan court objects to Pfizer, Parke Davis deal.

http://www.business-standard.com/article/companies/pakistan-court-objects-to-pfizer-parke-davis-deal-107072601097_1.html.

Parker, L.A., 2007. Transfer pricing at the heart of Pfizer.

<http://www.livemint.com/Companies/8xh5eglZwXTSlgzk3EdQ8L/Transfer-pricing-at-heart-of-Pfizer-case.html>.

Silverman, E., 2007. Pfizer accused of 'oppressive' behavior against shareholders in its

Pakistani subsidiary. <http://www.pharmalive.com/pfizer-accused-oppressive-behavior-against-shareholders-its-pakistani-subsiary>.

Geschil: Ranbaxy Laboratories Ltd. versus Indische belastingadministratie

Dasgupta, P., 2009. Recent transfer pricing rulings - robust documentation is the key.

<http://onesource.thomsonreuters.com/share/solutions/transfer-pricing/transfer-pricing/newsletter/42572/43257>.

Gandhi, V., 2008. Ranbaxy Laboratories Ltd. vs Addl. Commissioner Of Income Tax 299

ITR 175 Delhi, (2008) 114 TTJ Delhi 1. <http://transfer.pricing.itatonline.org/>.

Malhotra, S., Rastogi, A. M., Aurora, D. S., & Gulati, D. 2008. Special Bulletin- Ranbaxy Laboratories Ltd.

<http://www.bmrtax.com/PDF/250Tax%20Edge%20Feb%2027.pdf>.

PTI, 2008. Ranbaxy to challenge ITAT order in transfer pricing case.

<http://www.livemint.com/Companies/tbv84qfD9NDMYHXjPexyiP/Ranbaxy-to-challenge-ITAT-order-in-transfer-pricing-case.html>.

Geschil: Roche Vitamins Europe versus Spaanse belastingadministratie

Ignacio de Molina, J., & Misle, B. 2012. Spain's Supreme Court rules on PE issues.

http://newsletters.usdbriefs.com/2012/Tax/ALS/120409_5.html.

Martínez-matosas, E., Calderón, J. M. 2012a. The Spanish Supreme Court approach on subsidiary as a permanent establishment: The Roche Vitamins Europe.

http://www.gomezacebo-pombo.com/media/k2/attachments/the_spanish_supreme_court_approach_on_subsidia_ry_as_a_permaent_establishment_the_roche_vitamins_europe_case.pdf.

Martínez-Matosas, E., & Calderón, J. M. 2012b. Subsidiary constituted PE, supreme court rules. *Tax notes international*, 65(10): 743.

Sprague, G. D., 2012. Spanish Supreme Court Gores Taxpayer after business restructuring. <http://www.bna.com/spanish-supreme-court-n12884909108/>.

Geschil: Serdia Pharmaceuticals Ltd. versus Indische belastingadministratie

Deloitte., 2011. Purchase price of generic unpatented APIs from associated enterprises can be benchmarked against the price of same APIs sold by other independent producers despite difference in quality. <http://www.deloitte.com/assets/Dcom-India/Local%20Assets/Documents/Transfer%20Pricing/TP-01-2011.pdf>.

ITAT, 2011. Serdia Pharmaceuticals (I) Pvt Ltd vs. ACIT (ITAT Mumbai). <http://itatonline.org/archives/index.php/serdia-pharmaceuticals-i-pvt-ltd-vs-acit-itat-mumbai-tpo-entitled-to-substitute-cup-for-tnmm-to-determine-arms-length-price-for-generic-drugs-cup-is-appropriate-method-despite-quality-differences/>.

Vasudevan, N. V., & Kumar, P. 2010. IN THE INCOME TAX APPELLATE TRIBUNAL MUMBAI L BENCH, MUMBAI, ITA Nos: 2469/Mum/06, 3032/Mum/07 and 2531/Mum/08 Assessment years: 2002-03, 2003-04 and 2004-05. <http://www.itatonline.org>.

Geschil: Takeda Pharmaceutical Company versus Japanese belastingadministratie

Grant Thornton, 2012. Japan tax bulletin - Newsletter on important tax and business developments in Japan.

Takeda Pharmaceutical Company Ltd., 2011. Takeda Announces the Conclusion of the Mutual Agreement Procedure Relating to the Correction Notice on Transfer Pricing and Recommencement of the Reinvestigation Process. http://www.takeda.com/news/2011/20111104_3907.html.

Takeda Pharmaceutical Company Ltd., 2012a. Takeda Announces the Conclusion of Reinvestigation Relating to the Correction Notice on Transfer Pricing. http://www.takeda.com/news/2012/20120406_3954.html.

Takeda Pharmaceutical Company Ltd., 2012b. Takeda Submitted a Request for Reconsideration to the National Tax Tribunal Relating to the Correction Notice on Transfer Pricing. http://www.takeda.com/news/2012/20120507_3959.html.

Takeda Pharmaceutical Company Ltd., 2013. Takeda Receives a Decision by the President of National Tax Tribunal Relating to the Correction Notice on Transfer Pricing. http://www.takeda.com/news/2013/20130325_5701.html.

Geschil: UCB India Ltd. versus Indische belastingadministratie

Khurana, M., Subramanian, S. & Gulati, D., 2009. Tax Edge Special - Recent transfer pricing jurisprudence. <http://www.bmrtax.com/PDF/490Tax%20Edge.pdf>.

ITAT, 2009. UCB india (p) ltd. vs. Assistant Commissioner of Income Tax, ITAT Mumbai 'L' Bench. <http://transfer-pricing.in>.

Appendix 4

Vragenlijst

1. Herkent u 1 van de cases in de tabel? Zo ja, welke case is u bijgebleven en heeft een impact gehad op uw beroep van belastingconsulent?

(Overzichtje met cases wordt gegeven aan de geïnterviewde)

2. Hoe reageren klanten op de cases die gepubliceerd worden?

2.1. Nemen ze meteen contact op met jullie?

3. Hoe blijf je als consulent op de hoogte van case-law?

3.1. Uit welke bronnen halen jullie je informatie?

4. Heeft case-law een grote impact in de praktijk? Triggert het iets bij de belastingbetaler/belastingadministratie/belastingconsulent?

5. Wat is uw mening met betrekking tot het arm's length principe, misschien een van de grootste begrippen binnen de transfer pricing?

Appendix 5

Codeerschema interviews

- Herkenning geschil
- Invloed geschillen op praktijk
 - Cliënteel
 - Belastingadministraties
 - Belastingconsulenten
 - Rechtspraak
- Informatie bronnen transfer pricing experten/belastingconsulenten
- Contact cliënteel
- Informatie geïnterviewde
 - Bedrijf
 - Functie

Appendix 6

Tabel A.1: Beknopt overzicht geschillen

Bedrijf	Periode Revisie	Land	Onderwerp dispuut
AstraZeneca	2002-2010	VS en VK	Marketing intangibles
Aventis Pharma	2000	Argentinië	Comparability standard
GSK VS	1989-2005	VS	Marketing intangibles
GSK Canada	1990-1993	Canada	Comparability standard
Merck Canada	1998-2004	Canada	Tax shelter
Merck & Co.	1993-2001	VS	Tax shelter
Novartis Groupe France	1984 & 1988	Frankrijk	Comparability standard
Pfizer Laboratories	-	Pakistan	Oppression minority shareholders
Ranbaxy Laboratories	2004-2005	India	Comparability standard
Roche Vitamins Europe	1999-2000	Spanje	Permanent establishment
Serdia Pharmaceuticals	2002-2005	India	Comparability standard
Takeda Pharmaceutical Company	2000-2005	Japan	Restcategorie
UCB India	2002-2004	India	Comparability standard

Bron: Eigen verwerking

PERSBERICHT

Antwerpen, 21/05/2013

EEN INZICHT IN RECENTE TRANSFER PRICING GESCHILLEN IN DE FARMACEUTISCHE SECTOR.

Transfer pricing in de farmaceutische sector is een hot topic. Het is een sector met zeer grote winsten en de intra groepstransacties vormen een groot deel van de totale intra groepstransacties in de wereld. Recent zijn er heel wat geschillen tussen belastingadministraties en belastingbetalers die de wanpraktijken met betrekking tot de transferprijzen behandelen.

Door middel van een content- of documentanalyse worden dertien van deze transfer pricing geschillen onderzocht. Hierbij wordt er gesteund op een studie van de uitgebreide transfer pricing literatuur om concepten binnen de geschillen te definiëren. Na afronding van deze analyse worden er aanvullend twee interviews gehouden met transfer pricing experts uit de BIG4-bedrijven. In deze interviews wordt gepeild naar de waarde van de informatie bekomen uit de content analyse.

Uit de resultaten blijkt dat transfer pricing geschillen die rond comparability draaien veel voorkomen. Het grootste transfer pricing geschil in de geschiedenis draait rond marketing intangibles en is tevens opgenomen in het onderzoek. Het debat rond de allocatie van inkomsten op basis van deze intangibles blijkt zeer actueel. De overige geschillen worden geclassificeerd onder de noemers: tax shelters, permanent establishment, oppression minority shareholders en restcategorie. De variatie van onderwerpen toont aan dat transfer pricing een grote draagwijdte heeft.

De analyse geeft aan dat de geschillen de transfer pricing praktijk sterk beïnvloeden. Door gebrek aan een sterk theoretisch- en wettelijk kader met betrekking tot transfer pricing wordt er vaak gesteund op de rechtspraak en op de standpunten van de betrokken partijen in deze geschillen.

--EINDE BERICHT--

Noot voor de redactie (niet bestemd voor publicatie)

Contactpersoon: Eva Guldentops (evapaulaj.guldentops@student.lessius.eu)