

VILNIAUS UNIVERSITETAS

Martynas Novikovas

**TRANSFER PRICING MODEL FOR TAX PAYERS AND TAX
ADMINISTRATOR**

Summary of doctoral dissertation

Social Sciences, Economics (S04)

Vilnius, 2011

The dissertation was prepared during the period of 2007–2011 at Vilnius University

Scientific supervisor:

Prof. habil. dr. Jonas Mackevičius (Vilnius University, Social Sciences, Economics – 04 S)

The dissertation will be defended at the Council of Scientific Field of Economics at Vilnius University:

Chairman:

Prof. habil. dr. Povilas Gylys (Vilnius University, Social Sciences, Economics – 04 S)

Members:

Prof. dr. Manuela Tvaronavičienė (Vilnius Gediminas Technical University, Social Sciences, Economics – 04 S)

Prof. habil. dr. Ona Gražina Rakauskienė (Mykolas Romeris University, Social Sciences, Economics – 04 S)

Prof. dr. Danuta Diskienė (Vilnius University, Social Sciences, Management and Administration – 03 S)

Doc. dr. Romualdas Valkauskas (Vilnius University, Social Sciences, Economics – 04 S)

Oponents:

Prof. habil. dr. Aleksandras Vytautas Rutkauskas (Vilnius Gediminas Technical University, Social Sciences, Economics – 04 S)

Prof. habil. dr. Juozas Ruževičius (Vilnius University, Social Sciences, Management and Administration – 03 S)

The dissertation will be defended at the public meeting at the Council of Scientific Field of Economics in Lecture Hall No. 403 of Vilnius University, Faculty of Economics at 2 p.m. on 4 of November 2011.

Address: Sauletekio 9, II bldg., LT-10222, Vilnius, Lithuania

Summary of dissertation was sent out on 3 of October 2011.

The doctoral dissertation is available at the library of Vilnius University

VILNIAUS UNIVERSITETAS

Martynas Novikovas

**SANDORIŲ TARP ASOCIJUOTŲ ASMENŲ KAINODAROS
MODELIS MOKESČIŲ MOKĖTOJAMS IR MOKESČIŲ
ADMINISTRATORIUI**

Daktaro disertacijos santrauka

Socialiniai mokslai, ekonomika (04 S)

Vilnius, 2011

Disertacija rengta 2007–2011 metais Vilniaus universitete

Mokslinis vadovas:

prof. habil. dr. Jonas Mackevičius (Vilniaus universitetas, socialiniai mokslai, ekonomika – 04 S)

Disertacija ginama Vilniaus universiteto Ekonomikos mokslo krypties taryboje:

Pirmininkas:

prof. habil. dr. Povilas Gyls (Vilniaus universitetas, socialiniai mokslai, ekonomika – 04 S)

Nariai:

prof. dr. Manuela Tvaronavičienė (Vilniaus Gedimino technikos universitetas, socialiniai mokslai, ekonomika – 04 S)

prof. habil. dr. Ona Gražina Rakauskienė (Mykolo Romerio universitetas, socialiniai mokslai, ekonomika – 04 S)

prof. dr. Danuta Diskienė (Vilniaus universitetas, socialiniai mokslai, vadyba ir administravimas – 03 S)

doc. dr. Romualdas Valkauskas (Vilniaus universitetas, socialiniai mokslai, ekonomika – 04 S)

Oponentai:

prof. habil. dr. Aleksandras Vytautas Rutkauskas (Vilniaus Gedimino technikos universitetas, socialiniai mokslai, ekonomika – 04 S)

prof. habil. dr. Juozas Ruževičius (Vilniaus universitetas, socialiniai mokslai, vadyba ir administravimas – 03 S)

Disertacija bus ginama viešame Vilniaus universiteto Ekonomikos krypties tarybos posėdyje, kuris įvyks 2011 m. lapkričio 4 dieną, 14.00 valandą Vilniaus universiteto Ekonomikos fakultete, 403 auditorijoje.

Adresas: Saulėtekio al. 9 II rūmai, LT – 10222, Vilnius, Lietuva

Disertacijos santrauka išsiuntinėta 2011 m. spalio mėn. 3 d.

Disertaciją galima peržiūrėti Vilniaus universiteto bibliotekoje.

INTRODUCTION

Research relevance

Due to the globalization the role of multinational companies in world trade has increased dramatically over the last 20 years. As a consequence the amount of cross-border transactions concluded between related parties exceeded 50% of all international trade.

The tax rates and tax accounting principles are different in various countries; therefore, multinational companies often set transfer prices that differ from market prices, i.e. prices which would have been applied by unrelated parties in similar transactions under similar conditions in the open market. The multinational companies have the incentive to increase its after-tax profits by shifting taxable income from high tax countries to low tax countries by altering transfer prices, thus the transfer pricing is significant for both taxpayers and tax administration purposes, because they determine in large part the income and expenses, and therefore taxable profits, of associated enterprises in different tax jurisdictions.

Changes therefore in the transfer price can substantially affect the revenue of the government in which it operates. Thus, in order to control these manipulations of the transfer pricing many countries regulate transfer pricing by means of the so call arm's length principle. In case the group companies determine the transfer prices which are not in line with the arm's length principle, the tax authorities may adjust these prices and impose a penalty. However the tax authorities often do have the problems establishing 'fair' transfer prices, this is because a substantial part of intra-firm trade is in goods where arm's length prices are not easily established. Given the prominence of the profit shifting argument for government intervention in international trade and the significance of transfer pricing, it is not surprising that there is a substantial and sophisticated transfer pricing literature studying this phenomenon from theoretical as well as from empirical perspective.

Although the transfer pricing rules were legitimized in 2004 in Lithuania, there are very few scientific publications about transfer pricing in Lithuania. The Lithuanian authors who analyze pricing (V. Snieška, 2002; A. Rutkauskas, 2004; Š. Pajarskas,

1991; A. Bartkienė, 1993; J. Rastenis, 2005; V. Boguslauskas ir A. Jurkšienė 2000; B. Barzdenytė, 2000; A. Bakanauskas, V. Darškuvienė, 2000; J. Mackevičius 2009) and tax issues (A. R. Stačiokas, J. Rimas, 2004; R. Stačiokas, A. Mažeika 2005; P. Gylys, 2006; M. Tvaronavičienė, D. Meškauskienė, 2003; A. Slavickienė, 2001; A. Slavickienė, A. Novošienskienė, 2006; E. Buškevičiūtė, 2005; V. Bivainis, I. Skačkauskienė, 2009; J. Krumplytė, 2010; L. Šapalienė, 2010) do not analyse the transfer pricing issues. Only several Lithuanian authors (Kutut, I, Kutut V, 2007; V. Navickas, 2010) reveals the transfer pricing problems in their publications; however, there is no any more detail transfer pricing researches performed or methodologies created.

Transfer pricing issues are analyzed mostly in scientific publications in Western Europe countries and in USA (e.g., Shapiro A. C., 1995; Weichenrieder A., 1996; Feinschreiber R., 2004, Rolfe C., 2005; Miesel V.H, Higinbotham H., Yi C., 2002; Elliot J. Emanuell C., 2000; Levey L. ir Wrappe C., 2001; Hiles A., 2002; Hyde E. C., ir Choe C., 2003; Bernard A., Jensen B. ir Schott P., 2006; DeSauza G., 1997; Oylere P.B, Emmanuel, C.R., 1998; Sorensen P. 2004; Devereux M., 2004; Conover T. ir Nancy N., 2000; Robinson H., 2000; Weiner J. M., 2002; Nielsen S., Raimondos-Moller P. ir Schelderup G., 2001; Gresik T. ir Osmundsen P., 2006; Wellisch D. 2004; Gresik T., 2006; Overesh M., 2006; Devereux M., Loretz S., 2007; Gommers E., Reyneveld J., Lund H., 2008; Hubert H., 2009; Haufler A., Schjelderup G., 2000; Gerard M., 2005; Hellerstein, W. 2005; Laixun Z., 2000; McLure C. E., Weiner, J. M., 2000; Myring M., Bloom R., 2007 and others).

Also, transfer pricing problems are revealed in the largest audit companies' publications: PricewaterhouseCoopers (e.g. International Transfer Pricing, 2008, 2009), Ernst and Young (e.g. Global transfer pricing survey, 2009; Transfer pricing challenges: contract services and location savings, 2006), Deloitte and Touche (e.g. Startegy Matrix for Transfer Pricing, 2008), KMPG (e.g. Transfer pricing Guide, 8 Edition, 2006).

However, the authors did not find the complex transfer pricing model that could be applied both for tax payers and tax administrators.

Goal, tasks and object of the research

The goal of this dissertation is to present the transfer pricing model which can be used for tax payers determining the arm's length transfer pricing as well as for tax administrators controlling the compliance with the transfer pricing requirements.

In order to meet this goal the following tasks were set up:

1. To analyze the transfer pricing regulations and define the transfer pricing conception.
2. To perform analysis of theoretical and empirical researches on transfer pricing.
3. To create the transfer pricing methodology for: the tax payers who have to set the arm's length transfer prices.
4. To create the transfer pricing methodology for the tax administrators who have to control and ensure the compliance with the transfer pricing rules;
5. To compose the transfer pricing model based on the two methodologies created.
6. To present the examples how the transfer pricing model can be applied in practice.

Research methodology

The following scientific research methods were applied preparing the dissertation: systematic and comparable analysis of scientific literature, interpretation and analysis of transfer pricing legislation.

The financial analysis (calculation and comparison of profit level indicators) as well as statistical analysis (calculation of median, averages, determination of inter-quartile ranges) were performed while creating transfer pricing determination methodology.

The researches using the financial data from Amadeus, Bloomberg and TPCUT databases were performed. The automatic and manual selections were employed while searching and evaluating the comparable financial data.

Microsoft Excel program was used in order summarize the results of the researches.

Used sources in the research

Comprehensive analysis of scientific literature, legislation of transfer pricing as well as statistical and methodological sources was carried out in the dissertation. The dissertation was prepared based on the following source of information:

- The theoretical and empirical researches of foreign authors, the material of transfer pricing courses arranged by international audit company PricewaterhouseCoopers (e.g. “Transfer pricing level II“, 2005; “Transfer pricing level III“, 2007), the material of international transfer pricing conference Global Transfer Pricing Forum (2008, 2009, 2010).
- The transfer pricing legislation and recommendations (e.g. Order No 1K-123 of the Minister of Finance dated on 9 April 2004; OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations).
- The financial data provided in commercial databases Amadeus, Bloomberg, TPCUT (5 researches were performed using such data in the dissertation).

Scientific novelty, theoretical and practical significance of the dissertation

The author is the first in Lithuania who performed the analysis of theoretical and empirical researches on transfer pricing. This analysis enabled to distinguish the main transfer pricing areas and to define and supplement the transfer pricing concept.

Moreover, evaluating the effectiveness of transfer pricing regulation in Lithuania the research was performed. Performing this research the author calculated and compared the taxable income to be received applying the arm's length principle and the alternative principle – the formulary apportionment. Such research was performed the first time in Lithuania.

Based on the transfer pricing researches performed by foreign scientists and transfer pricing legislation the transfer pricing model was created and presented in the dissertation. This model can be applied by:

1. Tax payers who needs to determine the arm's length transfer prices in practise (e.g. for sale of goods, provision of services, loans and other inter-company transactions).

2. Tax administrators who are controlling the compliance of transfer prices with the arm's length principle in order to ensure that corporate profit tax is paid correctly to the state budget.

The transfer pricing model can be used for various inter-company transactions (e.g. sales of goods, services, loans, etc.) for tax payers acting in various industries in countries where OECD guidelines are applied (including Lithuania). The model can be applied by:

- Directors of companies who make decisions setting the transfer prices;
- Financial and/or transfer pricing specialists who determine the prices of specific inter-company transactions;
- Tax managers who evaluate the impact of transfer pricing on payable taxes.
- Tax authorities who performing transfer pricing audits.

Finally, the lecturers may supplement the course of their subjects by transfer pricing topics using the transfer pricing model presented in the dissertation.

List of published works on the topic of dissertation

The main statements and results of the research have been published in the following research papers:

In the scientific periodical publications:

1. Poškaitė D., Novikovas M. (2006). Pelningumo rodiklių naudojimas siekiant nustatyti sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodarą. *Ekonomika*, Nr. 72, p. 71–86.
2. Novikovas M. (2008). Berrio rodiklio naudojimas sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaroje. *Buhalterinės apskaitos teorija ir praktika*, Nr. 3, p. 74–80.
3. Mackevičius J., Novikovas M. (2009). Finansinių ataskaitų svarbiausių straipsnių auditas, monografijoje „Finansinių ataskaitų auditas ir analizė: procedūros, metodikos ir vertinimai“. Vilniaus universitetas, p. 213 – 252.

4. Novikovas M. (2011). Evaluation of theoretical and empirical researches on transfer pricing. *Ekonomika*, Nr. 90 (2), p. 128–143.
5. Mackevičius J., Novikovas M. (2011). Ūkinių subjektų sąveika: „ištiesiosios rankos“ principas ir jo įgyvendinimas. *Viešasis administravimas*, Nr. 3 (įteikta spausdinti).

In the conference proceedings:

1. Mackevičius J., Novikovas, M. (2008). Sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros nustatymas. Tarptautinė mokslinė konferencija „Tarptautinio verslo plėtra: globalizacija, galimybės, iššūkiai“. Vilnius, 2008 m. gegužės 15–16 d.
2. Mackevičius J., Novikovas M. (2008). Application of transfer pricing methods in practice. Tarptautinė mokslinė konferencija. Čekija, Brno, 2008 m. [gegužės 19–21 d.](#)
3. Mackevičius J., Novikovas M. (2009). The Stages of Intangible Assets Analysis. Tarptautinė mokslinė konferencija. Latvijos universitetas, Ryga, 2009 m. rugsėjo 16 d.
4. Novikovas, M. (2010). Oligopolinių ir monopolinių įmonių sandorių su susijusiais asmenimis kainodaros metodų taikymas. Tarptautinė mokslinė konferencija „Apskaitos ir finansų mokslas ir studijos: problemos ir perspektyvos“. Kaunas, 2010 m. lapkričio 26 d.

Structure of the dissertation

The dissertation consists of introduction, four chapters, conclusions and suggestions. The structure of dissertation is presented in the Figure 1.

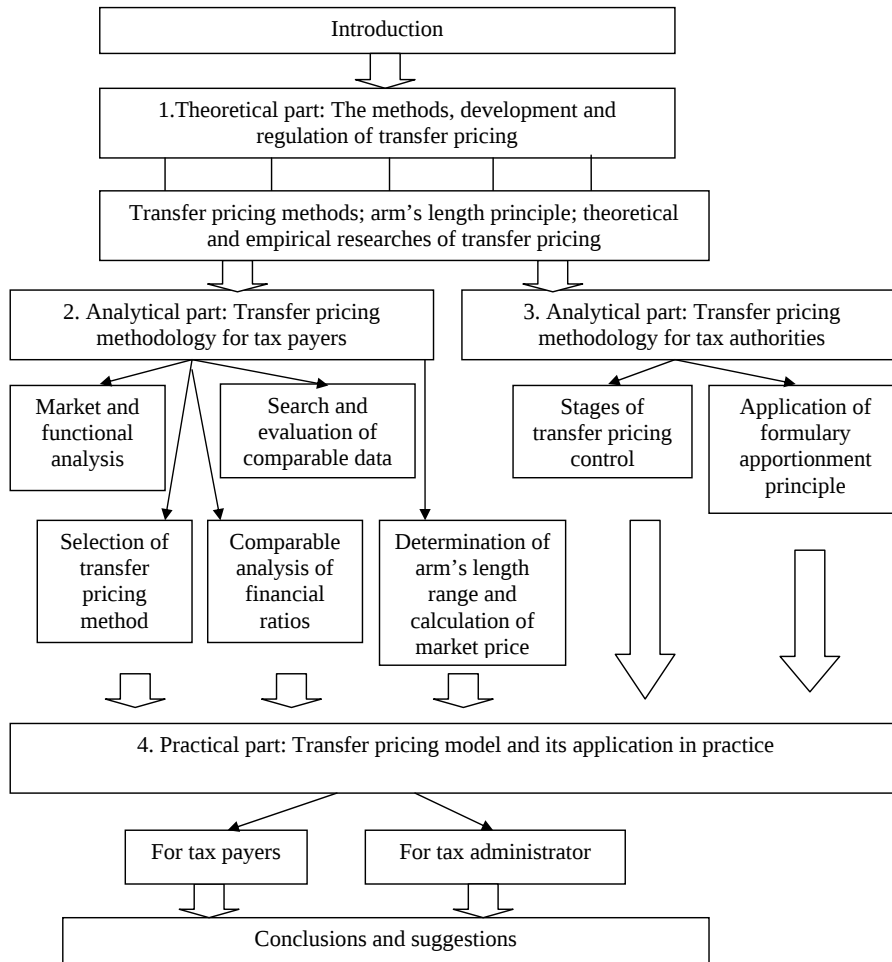


Fig. 1. The structure of the dissertation

The dissertation consists of 162 pages including 26 tables, 31 figures and 4 appendixes.

1. THE IMPORTANCE, DEVELOPMENT AND REGULATION OF TRANSFER PRICING

Conception and assignment of transfer pricing. Transfer pricing is the setting of prices for internal transactions (i.e. transactions between related parties) in goods,

services, intangibles and capital flows within the multinational company. Transfer prices mean the value of goods and services, tangible and intangible properties, arrived at between, or, by two taxable entities being related parties or closely-held companies in the course of their internal transactions involving transfer of such goods or rendering of services across different tax jurisdictions worldwide where the related entities' may be located.

Sometimes, the transfer pricing is linked to the shift of profits between different tax jurisdictions. The goods (or services) are priced in such a manner that the profits are shifted to the transferee and, consequently, the tax burden on the profits is lightened in the hands of the transferor. The profits may not be parked indefinitely with the transferee, if the transferee is assessed to tax in a high-tax regime. The process may be repeated and the profit-spread continues the same way till the destination is reached in a low-tax regime.

The transfer pricing serve two distinct roles within multinational enterprises. It affects the incentives of divisional managers who are remunerated on the basis of their division's performance. Also, the economic reason for charging transfer prices is to be able to evaluate the performance of the group entities concerned. By charging prices for goods and services transferred within a group, managers of group entities are able to make the best possible decision as to whether to buy or sell goods and services inside or outside the group.

Second, transfer prices determine the tax liability of each division, thus, affecting the overall tax exposure of the multinational enterprise. The tax legislation has an impact on commercial transfer pricing approached, thus, if the commercial system is in conflict with the tax rules, companies may either adopt the fiscally correct system or if allowed maintain two systems:

- one for commercial / management purposes and
- another for tax purposes.

Therefore, all transfer pricing literature and researches can be group into two major areas: corporate management and tax. Each of these areas can be further divided into the sub-categories e.g. tax compliance, tax control, tax minimization, etc. which are presented in the Figure 1.

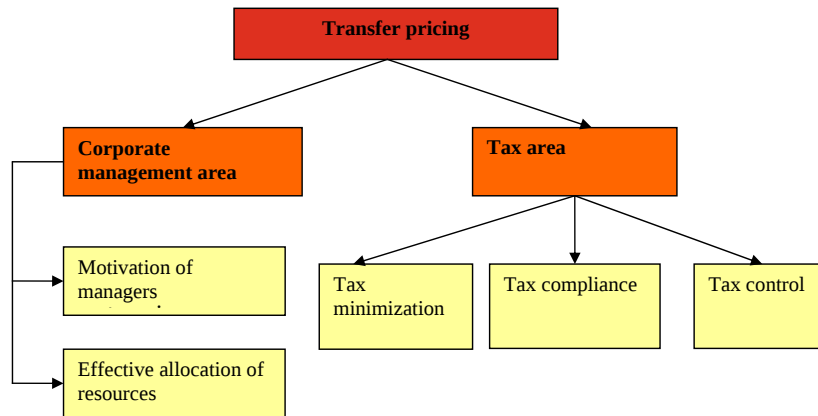


Fig. 2. Transfer pricing areas

Source: created by the author

The earliest established (in the period of 1950 – 1960) theoretical literature on transfer pricing mainly dealt with the transfer pricing as a divisional managers motivation and effective resource allocation tool. Such studies were dominated by modelling approaches: However in recent years the transfer pricing scholars are focusing more on the analysis of transfer pricing manipulation. Thus, there are a lot of theoretical studies on transfer pricing responses to income tax differentials, i.e. studies on how multinational companies determine their transfer prices when the profit / income tax tariffs are changing.

Other important object of transfer pricing researches is the application of formula apportionment system as an alternative system to the standard one (i.e. the system based on separate accounting) in order to prevent the transfer pricing manipulations.

The empirical literature on transfer pricing focuses almost exclusively on the relationship between corporate tax and import tariff rates and multinational firms' over- or under-invoicing in international trade. Most of these studies address this question indirectly by examining whether firms in relatively low-tax jurisdictions are more profitable than firms in high-tax jurisdictions or whether economic activity varies across locations.

Despite the large volume of published material on transfer pricing, it is possible to recommend a relatively small number of transfer pricing model which can provide an

excellent background for empirical researches and further development of transfer pricing models. These models are listed below:

- Landy F. model (2006). In this model the effects of varying tax/tariff rates on the transfer pricing behaviour of the multinational firm which engages in Cournot competition are analysed.
- Hyde C. and Choe C. model (2005). In this model the effects of transfer pricing on economic incentives and tax compliance are examined where the multinational company sets two transfer prices: one for managerial decision-making and the other for tax purposes.
- Gresik T. model (2006). Gresik is the first who incorporate private information in a comparison of both transfer pricing systems: separate accounting and formula apportionment.

However, there are a very few models and studies on determination of transfer prices for multinational companies, i.e. how to set the arm's length transfer price for different types of inter-company transactions. Also, the author found few transfer pricing researches prepared for tax authorities, e.g. researches that answers to such questions as: how to control the transfer prices for tax purposes, how to deal with transfer pricing manipulations, etc.

Transfer pricing regulation. In most EU countries the arm's length principle was incorporated into the tax legislation almost 100 years ago, however, transfer pricing rules (e.g. the methods how the arm's length prices have to be determined) and transfer pricing documentation requirements were legitimized only in the end of 20th century (see 1 Table).

Table 1. Legitimizing of transfer pricing in EU countries

Legitimizing of transfer pricing	EU country
Until 1995	Great Britain, France, Germany, Italy
From 1995 m. to 2000	Belgium, Denmark, Spain, Poland, Hungary
From 2001 to 2005	Cyprus, Lithuania, Portugal, Holland, Rumania, Slovakia, Slovenia
From 2006	Bulgaria, Estonia, Latvia, Finland, Sweden
Not legitimized in 2009	Ireland, Austria, Czech Republic, Greece, Luxemburg, Malta

Source: prepared by author based on Rolfe, 2005 and PricewaterhouseCoopers, 2009

In some countries (e.g. Ireland, Austria, Malta) the transfer pricing rules were not legitimized until 2009. One of the main reasons why governments of these countries have not legitimized the transfer pricing is that the corporate tax rates in these countries are low comparing to other European countries and thus there is no reason to shift profits of international companies from these countries.

In Lithuania the arm's length principle was introduced in 2002. This principle is defined in the Law on Profit Tax of the Republic of Lithuania (part 2 of the article 40) and in the Law on Income Tax of the Republic of Lithuania (part 2 of the article 15) where is stated that if the conditions are made or imposed between 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. The term of associated parties is defined in the above Laws (article 2).

The main legal act on which basis the Lithuanian transfer pricing regulations set in the article 40 of the Profit Tax Law and in the article 15 of the Income Tax Law have to be implemented is the Order 1K-123. Notably, the Order 1K-123 is based on the OECD Transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations.

2. TRANSFER PRICING DETERMINATION METHODOLOGY

The transfer pricing determination methodology is recommended in the dissertation. The methodology was prepared based on the OECD transfer pricing guidelines, the Lithuanian transfer pricing rules, scientific publications and the author's experience working with transfer pricing projects.

The main stages of the arm's length transfer pricing determination are presented in the Figure 3.

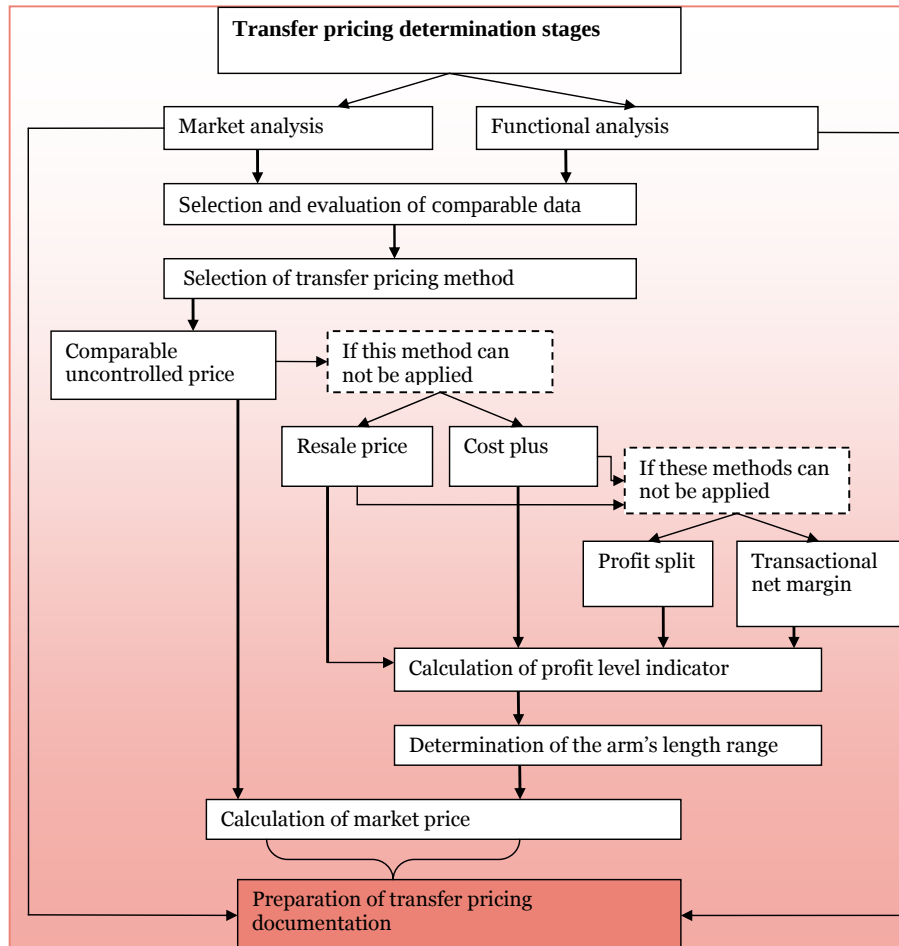


Fig. 3. Transfer pricing methodology for tax payers

Source: created by the author

In order to determine the arm's length transfer prices the following steps should be taken:

- Preparation of market and functional analysis;
- Search and evaluation of comparable data;
- Selection of transfer pricing method;
- Selection of profit level indicator;
- Determination of the arm's length range.

Also, it should be noted that in most economically developed countries, including Lithuania, the tax payers have to prepare transfer pricing documentation in which the transfer prices applied have to be justified. In Lithuania, the transfer pricing documentation has to be prepared if the annual turnover of transaction party exceeds 10 million litas.

Market and functional analysis. One of the key issues when analysing transfer prices is to have knowledge of the specific industry in which transaction parties are operating. The transfer prices applied to intra-group transactions will normally be influenced, for example, by industry structure, competition, and market trends, etc. The industry analysis is an important factor in explaining the rationale behind the establishment of transfer prices and to prove that they are conducted at arm's length.

Moreover, the industry analysis also examines the structure of the industry as a basis for conclusion on the potential for identifying unrelated party transactions and/or independent companies with a function and risk profile similar to the tested party.

In transactions between two independent companies, compensation usually will reflect the functions that each company performs, assets employs and and risks assumes, Therefore, in determining whether controlled and uncontrolled transactions or companies are comparable, the functional analysis has to be performed. The functional analysis encompasses division of functions, risks, and assets amongst the parties involved in the inter-company transactions for which the transfer prices have to be set up.

Generally, the companies that conclude transactions with related parties are classified for transfer pricing purposes. The manufacturers could be classified into the following groups depending on the functions and risks assumed: fully fledge

manufacturers, limited risks manufacturers, contract manufacturers and toll manufactures. Similarly distributors could be grouped into: fully fledged distributors, limited risk distributors, commissionaires and sales agents.

Such classification of entities is important when selecting comparable companies and determining the level of profit to be earned by transaction party.

Notably, the preparation of an industry and functional analysis is recommended by the OECD transfer pricing guidelines as well as by the Lithuanian transfer pricing rules.

Search of comparable data. Application of the arm's length principle is generally based on a comparison of the conditions in a controlled transaction with the conditions in transactions between independent companies. Thus, based on the results of the market and functional analysis the search and evaluation of comparable data should be performed.

First of all internal comparables, i.e. transactions concluded with unrelated parties, should be considered. If internal comparables are not available or not reliable, external comparables, i.e. transactions between unrelated parties or financial ratios of independent comparable companies, should be used.

Searching for external comparables it is recommended to apply the following search criteria:

- geographical location – a region is chosen in order to limit the search (selected region should be such, where the market circumstances are the most comparable). Therefore, firstly the comparable companies from Lithuania have to be selected, if nothing appropriate can be found, then the Baltic States or the new member states of EU have to be taken.
- independence – companies that belongs to the group of companies should be excluded from the sample.
- type of activity - sample should contain only companies with same type of activity; and other.

After search of comparables is performed the selected potential comparables have to be evaluated, i.e. the reliability and comparability analysis of the data has to be performed taking into account such factors as characteristic of transactions, contractual terms, functions performed, economic circumstances, business strategy, etc.

Selection of transfer pricing methods. In most countries (where the transfer pricing rules are based on OECD Transfer Pricing Guidelines) the following transfer pricing methods should be applied to set arm's length prices:

- comparable uncontrolled price (CUP)
- resale price method (RPM),
- cost plus (C+),
- profit split (PS),
- transactional net margin method (TNNM).

The comparable uncontrolled price method compares the price charged for property or services transferred in a controlled transaction to the price charged for property or services transferred in a comparable uncontrolled transaction in comparable circumstances. Where it is possible to find comparable uncontrolled transactions, the CUP method is the most direct and reliable way to apply the arm's length principle.

The resale price method begins with the price at which a product that has been purchased from an associated enterprise is resold to an independent enterprise. This price (the resale price) is then reduced by an appropriate gross margin. RPM may be selected when the associated party which has acquired goods or services from other associated party resells them to unrelated party. In the case when associated party acquires goods or services from third party and resells them to associated party RPM cannot be applied.

Applying the cost plus method arm's length price is established adding an appropriate cost plus mark-up to the taxpayer's costs related to the analyzed transaction. The C+ methods most often applied for service transactions.

Applying the profit split method, profit derived from controlled transaction is distributed among the parties of the transaction in such way how it would be distributed among third parties. It is important to notice, that PS method requires the distribution not of total operating profit of associated parties (group companies), but the profit derived from the particular controlled transactions. PS method can be applied in the cases where:

- the activities of two or more associated parties are very interrelated and it is difficult to evaluate transactions on a separate basis;
- it is impossible to find comparable transaction due to the use of the significant intangible assets by both parties of transaction.

Applying the transactional net margin method, it is considered whether the net margin of the transaction is in line with the arm's length principle. The net margin of transaction – the portion of the net profit of the transaction which should be earned in relation to the specific indicators (costs, sales assets etc.). Usually TNNM is applied to test whether the applied transfer prices were in line with arm's length principle, but not to determine the arm's length prices for the future periods.

According to the OECD Transfer Pricing Guidelines and the Lithuanian transfer pricing rules firstly the comparable uncontrolled price method must be selected if possible. If the data for application of this method is not sufficient or reliable, resale price or cost plus method must be selected. It is important to notice that price established based on traditional transaction methods is the closest to the arm's length price. However, due to the complexity of modern business, sometimes it is difficult or even impossible to apply traditional transaction methods. Therefore, in such cases when it is impossible to find comparable transactions or the data on such transactions is insufficient (not reliable), the transactional profit methods (profit split and transaction net margin methods) must be applied.

The arm's length principle is based on the comparability of the conditions of controlled and uncontrolled transactions. In order to compare with uncontrollable transaction primarily internal comparables (transactions concluded between tested party and unrelated party) should be considered. In case the internal comparables are available, the CUP method (or RPM, or C+ when CUP could not be applied) should be considered. If internal comparables are not available or in order to test the result received using internal comparables, external comparables (transactions between unrelated parties or independent companies engaged in these transactions) should be used.

Also, it should be noted, that when selecting pricing method it is important to consider the characteristics of transaction, the reliability of the data available, the degree of similarity between controllable transaction and the selected comparable transactions and other relevant information (Feinschreiber, 2004).

Selection of profit level indicators and determination of the arm's length range. Applying all the aforementioned transfer pricing methods, except the comparable uncontrolled price method, the arm's length price is determined using the following profit level indicators:

- Gross profit margin. This ratio is mostly used for setting the remuneration for distributors which purchase goods from related parties and resale these goods to unrelated parties;
- Operating profit margin. This ratio is used applying the transaction net margin method.
- Mark up on costs of goods sold. This ratio is calculated applying the cost plus method and mostly used to set the arm's length remuneration for fully fledged manufacturers and service providers.
- Mark up on operating costs. This ratio is calculated applying the cost plus method as well, however, the mark up on total costs is used for limited risk distributors and sales agents, contract manufacturers, etc.
- Return on assets. This ratio is applied for companies which employ material assets in the transactions with related parties.
- Berry ratio – The ratio company's gross profits to operating expenses. This ratio is used as an indicator of a company's profits in a given period of time. A ratio coefficient of 1 or more indicates that the company is making profit above all variable expenses, whereas a coefficient below 1 indicates that the firm is loss making.

The choice of the profit level indicator is usually depends on the activity the transaction party is engaged in, the type of inter-company transaction, the distribution of functions, risks and assets between transaction parties, the availability of information, etc.

In general, the profitability ratios of more than one independent comparable company are analyzed, thus, the arm's length range (but not a single figure) should be established. However, for points that lie on either extreme of the curve, there is a risk that these observations are influenced by some economic circumstances and, therefore, unrepresentative of an arm's length principle. Thus, the "inter-quartile range" is used to set the transfer pricing as the threshold for acceptable results, i.e., the range of results between the 25th and 75th percentile. Any figure of profitability ratio from the calculated inter-quartile range is in line with the arm's length principle, therefore, the inter-quartile range is treated as the arm's length range.

When the arm's length is determined the market price is calculated, i.e. the price is set up such that the value of selected profit level indicator falls into the arm's length range.

Finally, the transaction parties have to prepare a transfer pricing documentation showing that the transfer prices were set at the arm's length. The transfer pricing documentation has to include all the analysis performed, i.e. market analysis, functional analysis, comparable analysis, economic analysis, etc.

3. TRANSFER PRICING CONTROL METHODOLOGY FOR TAX ADMINISTRATOR

The transfer price can substantially affect the revenue of the state budget, thus, in order to control the possible manipulations of the transfer pricing many countries regulate and control transfer pricing by means of the so call arm's- length principle. In Lithuania the transfer pricing rules were established in 2004; however, the Lithuanian tax authorities have started transfer pricing audits only in 2008. Therefore, the transfer pricing audit practice is only developing now in Lithuania.

The transfer pricing control methodology is recommended in the dissertation. The methodology was prepared based on the OECD transfer pricing guidelines and the scientific publications of foreign authors. The main stages of transfer pricing control methodology for tax administrators are presented in the Figure 4.

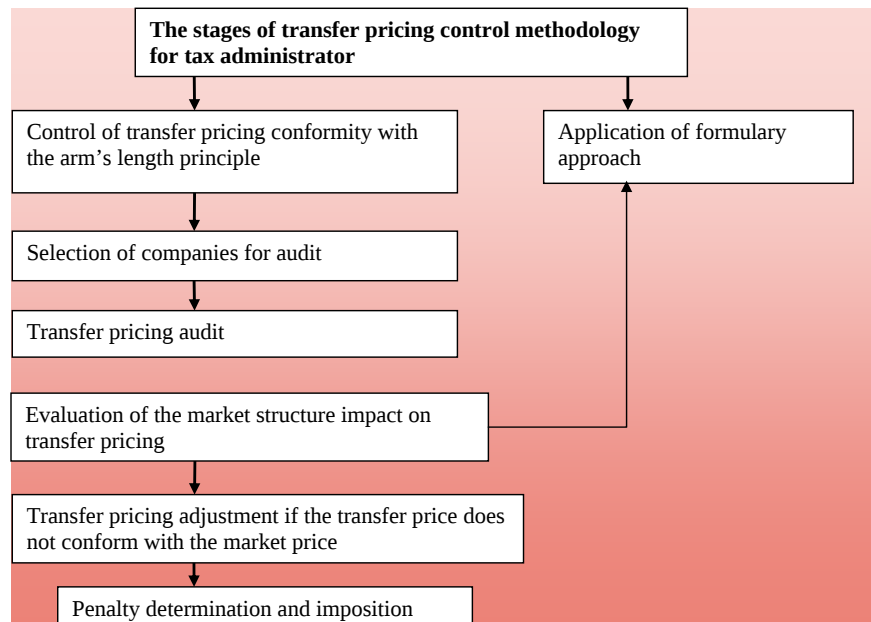


Fig. 4. Transfer pricing determination methodology for tax administrators

Source: created by the author

In order to control the transfer pricing being set at the arm's length the following steps should be taken by tax authorities:

1. Selection of companies to be audited;
2. Transfer pricing audit:
 - Review of initial accounting documents and transfer pricing documentation;
 - Evaluation whether the transfer prices conform to the market prices;
3. Evaluation of market structure impact on transfer pricing;
4. Transfer pricing adjustments if the transfer prices differ from market prices;
5. Determination and imposition of penalties.

It should be noted that in some cases (e.g. when there is the market structure impact on transfer pricing) as alternative to the arm's length principle the formulary approach can be applied by the tax authorities.

Selection of companies to be audited and transfer pricing audit. Selecting the companies for transfer pricing audit first of all it is recommended to identify the sample of companies that can potentially conclude the transactions with related parties not under the arm's length principle. In order to identify such companies the following risky factors should taken into consideration:

- The transaction party continuously incurs operating losses;
- The tax payer concludes transactions with related party which is located in the low tax jurisdiction;
- The transaction party is reorganized or transfer part of its functions (together with profits potential) to other related party;
- The tax payer concludes specific transactions such as transfer of intangible assets, management services, etc.

The information about the companies for transfer pricing audit should be taken from the form FR0528 and Profit tax declaration.

Performing transfer pricing audit the tax administrator has to verify whether :

- the transaction was concluded in fact and was beneficial for the tested party (e.g. the tax payer may pay for management services which were not rendered or were not beneficial);
- the tax payer has chosen proper comparable data, selected correct transfer pricing method and profit level;
- the arm's length range was determined correctly.

Moreover, it is important to evaluate the market structure impact on transfer pricing. Such impact may occur when one of transaction party is operating in monopolistic or oligopolistic markets and has a market power: if the company has a market power it may influence the prices set to unrelated parties, as a result the internal comparable data can not be used in order to set the arm's length prices. Therefore, in such a case the different comparable data and/or transfer pricing method has to be

applied (e.g. external comparable data instead of internal comparable data should be used). If other transfer pricing methods can not be applied, it is recommended to apply the formula apportionment principle.

Transfer pricing adjustments. A tax payer calculating taxable profit has to recognize only arm's length amount of income from any transaction and to attribute only arm's length amount of expenses to deductible costs. In case, a tax payer does not obey these requirements, a tax administrator for the tax purposes may adjust the taxable profit earned from controlled transactions if this profit differs from the one that would be earned under arm's length dealings.

In case a tax payer purchase goods or services at the transfer price which is higher than the market price the tax administrator may adjust transfer prices attributing some costs of goods or services purchased to non-deductible expenses for the profit tax purposes.

In case a tax payer sells goods or services at the price which is lower than the market price the tax administrator may adjust transfer prices increasing the taxable income of the tax payer.

It should be noted that the transfer pricing adjustments can be made:

- only in profit tax accounting or
- both in profit tax accounting and financial accounting.

The transfer pricing adjustment in financial accounting has to be made issuing a credit invoice and making retrospective adjustments if the adjusted amount is material (the level of materiality is usually set for company's financial audit purposes). If the amount of adjustment is not material this adjustments will be made in the future.

In case the economic double taxation occurs after transfer pricing adjustments, the Conventions regarding avoidance of double taxation adjusting profit of associated parties should be used (90/436/EEC dated at July 23, 1990).

The economic double taxation may occur when the tax administrator of one country makes transfer pricing adjustments, however, the tax administrator of other country does not recognize such adjustments. For example, "A" company provides services to "B" company. "A" company charged EUR 500,000 "B" company for the services rendered. The tax administrator auditing "B" company determined that the fee

for services, i.e. EUR 500,000, is higher than the arm's length fee which is EUR 300,000. Thus, the tax administrator attributed EUR 200,000 of "B" company's costs to non-deductible expenses for the profit tax purposes. However, "A" company can not decrease its taxable income by EUR 200,000, as the tax administrator does not agree with such adjustment. Therefore, a part of service fee (EUR 200,000) is double taxed in both countries.

Determination and imposition of penalties. The analysis of the penalty regimes on transfer pricing in the 27 EU Member States has shown a variety of penalty regimes. Such variety is mainly caused by the differences in the overall tax systems and/or judicial systems maintained in the countries for which these penalty regimes have been designed.

In nearly all 25 Member States (with the exception of Luxembourg) administrative penalties can be imposed in a case where the taxpayer's taxable profits are amended due to a transfer pricing adjustment (see Table 2). The administrative penalties upon a transfer pricing adjustment are generally imposed as a percentage of either the profit adjustment itself or the additional tax payable. The penalties imposed generally range between 10% and 200% of the tax unpaid. In addition to these penalties, most EU countries impose an interest charge for late payment of the additional tax due. Some countries apply penalties for non-compliance with the transfer pricing documentation.

Table 2. Transfer pricing penalties in EU countries (2009)

Penalties for non-compliance with the arm's length principle	EU country
No penalties	Luxemburg
Penalties less than 10% of unpaid taxes	Ireland, Austria, Greece, Cyprus, Malta, Finland, Germany*
Penalties from 10% to 100% of unpaid taxes	Belgium, Bulgaria, Czech Republic, Great Britain, Spain, Lithuania, Poland, Holland, Portugal, France*, Rumania, Slovenia, Sweden, Hungary
Penalties from 100% of unpaid taxes	Italy, Latvia, Denmark*
Penalties depends on late payment interest rates and unpaid taxes	Estonia, Slovakia

**-these countries also apply penalties for non-compliance with the transfer pricing documentation requirements*

Source: created by author based on PricewaterhouseCoopers, International Transfer Pricing, 2009

As the transfer pricing penalties' regimes differ between EU countries it is recommended to harmonize the penalties in EU countries. The penalty could be calculated based on Hyde and Choe transfer pricing model (2005). According to this model the penalty can be calculated using the following formula:

$$P = (p_B - p_A) q_B / F (t - a), \text{ where}$$

P – penalty for a company from the “B” country, if $p_B > p_A$ or for a company from “A” country if $p_B < p_A$; p_B - profit tax rate in B country; p_A - profit tax rate in A country; q_B - quantity of goods or services purchased/ sold; t - transfer price, a – arm's length price of goods / services; F - probability that the tax payer will be audited by the tax administrator.

Application of formulary apportionment. In corporate taxation, formulary apportionment is a method of allocating the profit earned, or loss incurred, by a corporation or corporate group to a particular tax jurisdiction in which the corporation or group has a taxable presence. It is an alternative to separate entity accounting, under

which a branch or subsidiary within the jurisdiction is accounted for as a separate entity, requiring prices for transactions with other parts of the corporation or group to be assigned according to the arm's length principle.

Evaluating the effectiveness of transfer pricing regulation in Lithuania the research was performed. Performing this research the author calculated and compared the taxable income to be received applying the arm's length principle and the alternative principle – the formulary apportionment. The results of the research have shown that under the formulary approach system, small countries as Lithuania which are commonly thought to attract profits under the current system, i.e. applying the arm's length principle, would lose tax base. This happens because, under the current system, these countries attract a share of the EU wide tax base which is higher than their share in real economic activity as measured by indicators like property, sales or payroll.

4. APPLICATION OF TRANSFER PRICING MODEL IN PRACTICE

THE TRANSFER PRICING

The transfer pricing model is recommended in this part of dissertation. This model consists from the transfer pricing determination methodology for tax payers and the transfer pricing control methodology for tax administrators. It should be noted that this transfer pricing model can be used for various inter-company transactions (e.g. sales of goods, services, loans, etc.) for tax payers acting in various industries. The model can be used in countries where OECD guidelines are applied. The transfer pricing model is presented in the Figure 5.

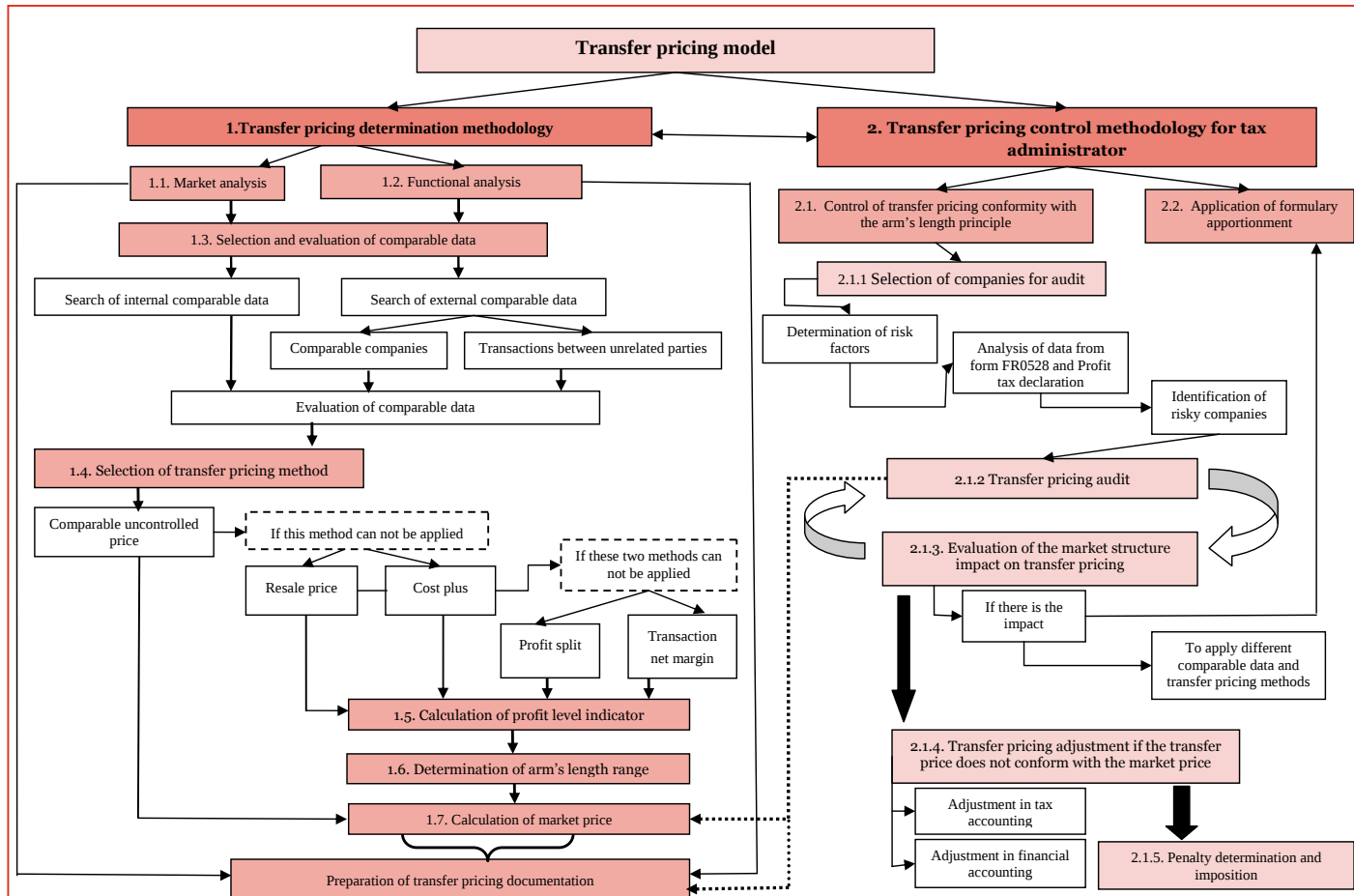


Fig. 5. Transfer pricing model

The transfer pricing model was applied in the management services transaction that was chosen by author for the illustrative purposes (as the management service transactions are concluded most often between group companies).

Selection of transfer pricing method. First of all, the comparable uncontrolled price method should be applied. While applying the comparable uncontrolled price method, information about the provision of the management services or the purchase of these services under identical circumstances to / from unrelated parties is needed. Generally, in practice the group companies do not provide and purchase identical management services to/from unrelated parties. Furthermore, there is no external public data (e.g. hourly rates) on provision of the same management services, between unrelated parties.

All the above reasons show that the comparable uncontrolled price method cannot be readily applied. According to the OECD transfer pricing guidelines, one of the cases where the cost plus method is most useful is where the controlled transaction between the related parties is the provision of services. Thus, the cost plus method can be applied in order to set the arm's length fee for the management services provided.

Applying the cost plus method, the following steps should be taken:

1. Identification of costs related to the services provided;
2. Allocation of these costs to the relevant beneficiaries;
3. Determination of the arm's length mark-up;
4. Calculation of a monthly fee for each company.

The costs that are related to the management services provided should be identified based on the time spent providing activities for the benefit of companies receiving the management services. The time spent on these activities can be identified based on detailed timesheets or, if such timesheets do not exist, on the interviews with the employees who provide management services. Such interviews help to identify what activities are performed and how much time is spent on each activity that is potentially beneficial for each group company. As a result, an appropriate percentage that relates to a particular activity is determined.

These costs, i.e. related to the services rendered, shall include personnel related costs (salaries, rewards, taxes, etc.), business trip costs (tickets, accommodation, etc.),

communication costs, maintenance of the premises, depreciation and amortization of assets, operating costs.

In the circumstances when it can be clearly identified that the costs are incurred for the benefit of a specific group company, i.e. it is possible to determine how much time is spent for a specific company, these costs (excluding shareholder costs) should be allocated directly to the respective group company.

In case it is impossible to allocate these costs directly, these costs could be allocated indirectly applying costs allocation keys (e.g. turnover of companies, number of employees, etc.). For example, the costs related to the corporate strategy formation, financial services, marketing consultations could be allocated on the turnover basis, the costs related to the human resource services could be allocated on the headcount basis, the costs related to the IT services – on the number of computers basis.

It should be noted, that not all costs incurred related to provision of the management services, have to be allocated to the beneficiaries. Usually parent companies are engaged in the activities that are beneficial for the parent company in its role as a shareholder, rather than provide value to its subsidiaries. This category of services is defined in chapter 7 of the OECD transfer pricing guidelines as “shareholder services”. Typically “shareholder services” include but are not limited to such activities as periodic visitations to the subsidiaries, general review and control of the subsidiaries’ financial performance, consolidation of financial reports, etc. All costs related to the “shareholder activities” should not be allocated.

Selection and determination of the arm’s length mark up. Applying the costs plus method the mark up should be added on the costs related to the services rendered.

In order to determine the arm’s length mark up on total costs related to the provision of management services a comparable analysis of independent management service providers that perform similar functions as the service provider does was performed.

The financial results of selected comparable companies were used for calculation of the inter-quartile range on the basis of the average mark-ups on total operating costs corresponding to the arm’s length principle. The results of the benchmarking study are presented in the 3 table.

Table 3. The arm's length range of mark up on total costs for management services

	Average mark-up on total operating costs (average of the period 2006 through 2008)
Low quartile	2.11%
Median	7.24%
Upper quartile	10.44%

Source: author's calculations based on the financial data from Amadeus database

For the period 2007 through 2009, the analysis shows that independent comparable companies, engaged in the provision of management services, achieved a mark-up on total operating costs in the range of 2.11 percent to 10.44 percent, with a median of 7.24 percent.

Therefore, the mark up that is in the calculated inter-quartile range is generally accepted as being in line with the arm's length principle. However, it is recommend setting the mark up close to the median of this range, as the economic conditions in the market may change and as the consequence, the profitability of service providers may increase or decrease (e.g. if you set the mark up equal to lower quartile and the profitability is increased, this mark up may not fall in the arm's length range).

Calculation of the arm's length fee. The fee for the management services provided should be calculated each month based on budgeted costs of the service provider, time estimates (how much time it is planned to be spend on these services), allocation keys and determined the arm's length mark up, i.e. from 2.11 percent to 10.44 percent

CONCLUSIONS AND SUGGESTIONS

1. The transfer pricing serve two distinct roles within multinational enterprises. It affects the incentives of divisional managers who are remunerated on the basis of their division's performance. Also, the economic reason for charging transfer prices is to be able to evaluate the performance of the group entities concerned. Second, transfer prices determine the tax liability of each division, thus, affecting the overall tax exposure of the multinational enterprise. Therefore, all transfer pricing literature and researches can be group into two major areas: corporate management and tax.

2. In most EU countries transfer pricing rules (e.g. the methods how the arm's length prices have to be determined) and transfer pricing documentation requirements were legitimized in the end of 20th century. In Lithuania the transfer pricing rules were introduced in 2004. However, there are a very few models and studies on determination of transfer prices for multinational companies, i.e. how to set the arm's length transfer price for different types of inter-company transactions. Also, the author found few transfer pricing researches prepared for tax authorities how to control and ensure the compliance with the arm's length principle.
3. In order to determine the arm's length transfer prices the author recommends the following steps to be taken:
 - preparation of market and functional analysis;
 - search and evaluation of comparable data;
 - selection of transfer pricing method;
 - selection of profit level indicator;
 - determination of the arm's length range and calculation of market price.

Moreover, the transaction parties have to prepare a transfer pricing documentation showing that the transfer prices were set at the arm's length. The transfer pricing documentation has to include all the analysis performed, i.e. market analysis, functional analysis, comparable analysis, etc.

4. The transfer price can substantially affect the revenue of the state budget, thus, in order to control the possible manipulations of the transfer pricing many countries regulate and control transfer pricing by means of the so call arm's- length principle. The transfer pricing audit practice is only developing now in Lithuania. In order to control the transfer pricing being set at the arm's length the author recommends the following steps to be taken by tax authorities:
 - selection of companies to be audited;
 - transfer pricing audit;
 - evaluation of market structure impact on transfer pricing; transfer pricing
 - adjustments if the transfer prices differ from market prices;
 - determination and imposition of penalties.

5. Finally, the transfer pricing model is created. This model consists from the transfer pricing determination methodology for tax payers and the transfer pricing control methodology for tax administrators. The model is universal as it can be used for various inter-company transactions (e.g. sales of goods, services, loans, etc.) for tax payers acting in various industries.
6. Several examples how the transfer pricing model can be applied in practice are provided in the dissertation e.g. for sales of goods, management services, loans and transfer of intangible assets transactions using the comparable data from various financial databases). The results of comparable analysis have shown that for the period 2007 through 2009, the independent comparable companies, engaged in the provision of management services, achieved a mark-up on total operating costs in the inter-quartile range of 2.11 percent to 10.44 percent, with a median of 7.24 percent. Thus, it is recommended to apply the mark up on total costs incurred rendering the management services that is in the calculated inter-quartile range.
7. Evaluating the effectiveness of transfer pricing regulation in Lithuania the research was performed. Performing this research the author calculated and compared the taxable income to be received applying the arm's length principle and the alternative principle – the formulary apportionment. The results of the research have shown that under the formulary approach system, small countries as Lithuania which are commonly thought to attract profits under the current system, i.e. applying the arm's length principle, would lose tax base. This happens because, under the current system, these countries attract a share of the EU wide tax base which is higher than their share in real economic activity as measured by indicators like property, sales or payroll.

About the author

Martynas Novikovas was born on 25 of May, 1982 in Vilnius.

Education

2001 - 2005 Vilnius University, Faculty of Economics (Bachelor's degree in Economics)

2005 - 2007 Vilnius University, Faculty of Economics (Master's degree in Economics)

2007 – 2011 Vilnius University, Faculty of Economics (Doctoral studies)

Professional experience

2004 – 2005 Ernst and Young Baltic UAB (Tax Consultant)

2005 – to date PricewaterhouseCoopers UAB (Manager of Tax and Legal Department)

Fields of scientific research

International taxation and accounting, tax planning, financial analysis

REZIUME

Temos aktualumas. Vykstant globalizacijai ir plečiantis tarptautinei prekybai, vis didėja tarptautinių bendrovių, turinčių dukterinių įmonių keliose ar net keliose dešimtyse užsienio šalių, vaidmuo. Plečiantis tarptautinių bendrovių veiklai, daugėja ir sandorių (žaliavų pirkimo, prekių pardavimo, paslaugų teikimo, paskolų suteikimo ir kt.) sudaromų tarp tos pačios įmonių grupės bendrovių, t. y. sandorių tarp asocijuotų asmenų. Tokie sandoriai sudaro 60 % JAV ir apie 50 % Ekonomikos bendradarbiavimo ir plėtros organizacijos (toliau – EBPO) šalių visos tarptautinės prekybos apimties (Hyde C., Choe C., 2005).

Akivaizdu, kad sparčiai daugėjant sandorių tarp asocijuotų asmenų, vis labiau didėja mokesčių pajamų perskirstymas tarp šalių, t. y. iš šalių, kuriose mokesčių tarifai yra didesni, dalis mokesčių sumokama į tų šalių biudžetus, kurių mokesčiai yra mažesni. Dėl to daugelio šalių vyriausybės sutarė, kad mokesčių tikslais asocijuotų įmonių pelnas gal būti koreguojamas tiek, kiek reikia tokiems iškraipymams koreguoti ir užtikrinti, kad sandoriai tarp asocijuotų asmenų būtų sudaromi tikrąja rinkos kaina, t. y. sandorių kainodara atitiktų „ištiesiosios rankos“ principą, pagal kurį sandorių tarp asocijuotų asmenų kainos neturi skirtis nuo tikrosios rinkos kainos.

Kadangi mokesčių tarifai ir mokesčių apskaičiavimo principai įvairiose šalyse yra skirtingi, tarptautinės bendrovės, siekdamos sumažinti mokėtinų mokesčių sumas bei įgyti įvairių papildomų pranašumų, sandoriuose su asocijuotais asmenimis dažnai nustato kainas, neatitinkančias tikrosios rinkos kainos.

Jei sandorio tarp asocijuotų asmenų kainodara neatitinka rinkos kainos, mokesčių administratorius gali koreguoti sandorio kainą, priskaičiuodamas sandorio šalims papildomus mokesčius (dažniausia pelno mokestį, bet gali būti ir kiti mokesčiai: pridėtinės vertės mokestis, maitai, gyventojų pajamų mokestis ir kt.). Taip pat gali būti priskaičiuotos baudos už nesumokėtus mokesčius (kai kuriose šalyse papildomai gali būti akirtos ir baudos už neteisingai nustatytą kainodarą) ir delspinigiai. Lietuvoje baudos už nesumokėtus mokesčius dydis svyruoja nuo 10 iki 50 % mokėtinų mokesčių sumos (Lietuvos Respublikos mokesčių administravimo įstatymas, 2004 m.). Todėl įmonės, norinčios išvengti minėtos sandorių koregavimo rizikos, turi tinkamai nustatyti sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodarą.

Lietuvos įmonėms sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros nustatymas tapo aktualus nuo 2004 m., išleidus Lietuvos Respublikos finansų ministro 2004 m. balandžio 9 d. įsakymą Nr. 1K-123 Dėl Lietuvos Respublikos pelno mokesčio įstatymo 40 straipsnio 2 dalies ir Lietuvos Respublikos gyventojų pajamų mokesčio įstatymo 15 straipsnio 2 dalies įgyvendinimo taisyklių, kuriame yra pateikiami sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros nustatymo reikalavimai. Pažymėtina, kad mokesčių įstatymuose (Lietuvos Respublikos pelno mokesčio įstatymo 40 str.; Lietuvos Respublikos gyventojų pajamų mokesčio įstatymo 15 str.; Lietuvos Respublikos pridėtinės vertės mokesčio įstatymo 17 str.) jau 2004 m. buvo nurodyta, kad sandoriai tarp asocijuotų asmenų turi būti sudaromi tikrąja rinkos kaina, tik nebuvo nurodyta, kaip tikroji rinkos kaina turėtų būti nustatyta.

Sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros problema Lietuvos mokslinėje literatūroje beveik nenagrinėta. Lietuvos autoriai nagrinėjantys kainodaros klausimus (V. Snieška, 2002; A. Rutkauskas, 2004; Š. Pajarskas, 1991; A. Bartkienė, 1993; J. Rastenis, 2005; V. Boguslauskas ir A. Jurkšienė, 2000; B. Barzdenytė, 2000; A. Bakanauskas, V. Darškuvienė, 2000; J. Mackevičius 2009 ir kiti) ir mokesčių klausimus (R. Stačiokas, J. Rimas, 2004; R. Stačiokas, A. Mažeika, 2005; P. Gylis, 2006, 2008; M. Tvaronavičienė, D. Meškauskienė, 2003; A. Slavickienė, 2001; A. Slavickienė, A. Novošienskienė, 2006; E. Buškevičiūtė, 2005; V. Bivainis, I. Skačkauskienė, 2009; J. Krumplytė, 2010; L. Šapalienė, 2010 ir kiti) sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros problematikos savo darbuose nenagrinėja. Tik keletą lietuvių autorių darbuose (J. Mackevičiaus, M. Novikovo 2008, 2009, 2011; I. Kutut, V. Kutut, 2007; V. Navicko, 2010) trumpai aptariama sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros reikšmė, metodai, tačiau išsamesnių tyrimų nėra atlikta.

Sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros problema daugiausia nagrinėta JAV bei Vakarų Europos šalių autorių darbuose (pvz., Shapiro A. C., 1995; Weichenrieder A., 1996; Feinschreiber R., 2004; Rolfe C., 2005; Miesel V. H, Higinbotham H., Yi C., 2002; Elliot J. Emanuell C., 2000; Levey L. ir Wrappe C., 2001; Hiles A., 2002; Hyde E. C., ir Choe C., 2003; Bernard A., Jensen B. ir Schott P., 2006; DeSauza G., 1997; Oylere P. B, Emmanuel, C. R., 1998; Sorensen P. 2004; Devereux M., 2004; Conover T. ir Nancy N., 2000; Robinson H., 2000; Weiner J. M., 2002; Nielsen S., Raimondos-Moller P. ir Schelderup G., 2001; Gresik T. ir Osmundsen P., 2006; Wellisch D. 2004; Gresik T., 2006; Overesh M., 2006; Devereux M., Loretz S., 2007; Gommers E., Reyneveld J., Lund H., 2008; Hubert H.,

2009; Haufler A., Schjelderup G., 2000; Gerard M., 2005; Hellerstein, W. 2005; Laixun Z., 2000; McLure C. E., Weiner, J. M., 2000; Myring M., Bloom R., 2007; ir kiti).

Pažymėtina, kad sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros nustatymo problematika dažnai nagrinėjama ir didžiųjų audito bendrovių parengtuose vadovuose: PricewaterhouseCoopers (pvz., International Transfer Pricing, 2008, 2009), Ernst and Young (pvz., Global transfer pricing survey, 2009; Transfer pricing challenges: contract services and location savings, 2006), Deloitte and Touche (pvz., Startegy Matrix for Transfer Pricing, 2008), KMPG (pvz., Transfer pricing Guide, 8 Edition, 2006).

Tačiau daugumoje darbų pasigendama išsamesnių paaiškinimų, kaip turėtų būti atliekama įmonių, kurios sudaro kontroliuojamus sandorius, veiklos funkcinė analizė, kaip pasirinkti tinkamą pelningumo rodiklį nustatant kontroliuojamų sandorių kainodarą ir kokių problemų kyla taikant EBPO metodinėse rekomendacijose įteisintus kainodaros metodus.

Pažymėtina, kad nemažai darbų ir mokslinių tyrimų yra skirta tam tikrų sandorių (pvz., valdymo paslaugų teikimo, nematerialiojo turto perleidimo) tarp asocijuotų asmenų kainodaros analizei (pvz., Adam C., Godshaw G., 2002; Smullen J., 2001; Verlinden I., Smith A., Lieben B., 2005). Tačiau užsienio mokslo darbuose nėra aprašyto sandorių tarp asocijuotų asmenų modelio, kuris apimtų visų rūšių (bent jau dažniausiai pasitaikančių) sandorių kainodaros nustatymo pavyzdžius. Taip pat nepavyko rasti modelio, kuriuo vadovaudamasis mokesčių administratorius galėtų kontroliuoti sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros atitiktį „ištiesiosios rankos“ principui.

Dėl to daugelio tarptautinių įmonių vadovams ir ekonomistams nėra visiškai aišku, kaip teisingai nustatyti sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodarą, ypač kai atskirų šalių mokesčių administratoriai skirtingai vertina ir tikrina sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodarą (dėl šios priežasties atsiranda sandorio šalių dvigubas apmokestinimas). O mokesčių administratoriams nėra aišku, kaip tinkamai kontroliuoti sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodarą, siekiant, kad ji atitiktų „ištiesiosios rankos“ principą ir kad asocijuoti asmenys teisingai sumokėtų mokesčius į valstybės biudžetą.

Taigi sukurti sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros modelį yra aktualus mokslinis ir praktinis uždavinys. Toks modelis gali padėti spręsti sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros problemas tiek įmonės, tiek valstybės ir tarptautiniu mastu.

Tyrimo objektas – sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros modelis mokesčių mokėtojams ir mokesčių administratoriui.

Tyrimo tikslas – sukurti sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros modelį, pagal kurį įmonės galėtų nustatyti rinkos kainas, o mokesčių administratorius tinkamai įvertinti ir kontroliuoti mokesčių mokėtojų nustatomų kainų atitiktį „ištiesiosios rankos“ principui.

Siekiant šio tikslo, keliama tokie **uždaviniai**:

1. Išnagrinėti sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros raidą, reglamentavimą ir metodus;
2. Atlikti užsienio šalių mokslininkų sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros teorinių ir empirinių tyrimų analizę;
3. Remiantis sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros teisine baze bei užsienio šalių mokslininkų atliktų tyrimų rezultatais, parengti:
 - a. sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros nustatymo metodiką įmonėms, kurios sudaro kontroliuojamus sandorius;
 - b. sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros įvertinimo ir kontrolės metodiką mokesčių administratoriams.
4. Remiantis dviem metodikoms sukurti sandorių tarp asocijuotų asmenų modelį.
5. Pateikti dažniausiai pasitaikančių sandorių tarp asocijuotų asmenų rūšių (prekių pardavimo, paslaugų teikimo, paskolų suteikimo, nematerialiojo turto perleidimo) kainodaros nustatymo pavyzdžių Lietuvos įmonėms;
6. Atlikti tyrimą ir įvertinti sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros kontrolės sistemos efektyvumą ir pateikti pasiūlymų Lietuvos mokesčių administratoriui.

Tyrimo metodai. Analizuojant sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodarą disertacijoje naudoti šie moksliniai tyrimo metodai: sisteminė ir lyginamoji mokslinės literatūros šaltinių (įstatymų, įsakymų, nutarimų, rekomendacijų) analizė ir apibendrinimas, taip pat teisės aktų, reglamentuojančių sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodarą, interpretavimas.

Rengiant sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros nustatymo metodiką buvo atlikta finansinė analizė (skaičiuojami, lyginami ir vertinami pelningumo rodikliai) ir statistinė analizė (skaičiuojami kvartilai, medianos, vidurkiai ir kt.).

Pateikiant praktinius kontroliuojamų sandorių kainodaros nustatymo pavyzdžius, buvo atliekami tyrimai, naudojantis „Amadeus“, „Bloomberg“ bei „TPCUT“ duomenų bazių finansiniais duomenimis. Ieškant ir atrenkant reikiamus duomenis buvo atliekamos automatinės (pagal iš anksto nustatytus paieškos kriterijus) bei rankinės lyginamųjų duomenų (įmonių, sandorių) atrankos.

Atliktų tyrimų rezultatai statistiškai apdoroti su programa „Microsoft Excel“.

Tyrimo informacijos šaltiniai. Rašant disertaciją daugiausia buvo remtasi šiais informacijos šaltiniais:

- Lietuvos Respublikos teisės aktais, reglamentuojančiais sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodarą (Lietuvos Respublikos pelno mokesčio įstatymu, 2001; Lietuvos Respublikos finansų ministro 2004 m. balandžio 9 d. įsakymu Nr. 1K-123) bei EBPO ir Lietuvos Respublikos valstybinės mokesčių inspekcijos rekomendacijomis (OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations, 2001; „Mokesčių mokėtojams apie kontroliuojamų sandorių kainodarą“, 2007).
- užsienio šalių mokslininkų teoriniais ir empiriniais tyrimais (sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros literatūros apžvalga pateikta pirmojoje disertacijos dalyje), tarptautinės audito bendrovės „PricewaterhouseCoopers“ organizuotų kursų („Transfer pricing level II“, 2005 m.; „Transfer pricing level III“, 2007) medžiaga, tarptautinių konferencijų „Global Transfer Pricing Forum“ (2008 m., 2009 m. ir 2010 m.) pranešimų medžiaga;
- komercinėse duomenų bazėse „Amadeus“, „Bloomberg“ bei „TPCUT“ pateiktais finansiniais įmonių duomenimis (naudojantis šiomis duomenų bazėmis disertacijoje buvo atlikti 5 tyrimai).

Darbo mokslinis naujumas ir teorinė vertė. Autorius pirmasis Lietuvoje atliko užsienio šalių mokslininkų vykdytų sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros teorinių ir empirinių tyrimų analizę, kuri leido išskirti sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros sritis bei apibrėžti ir papildyti sandorių kainodaros sąvoką.

Įvertinus moksliniuose šaltiniuose atliktus tyrimų rezultatus ir išanalizavus teisės aktuose nustatytus reikalavimus sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodrai, darbe pateiktas teoriškai pagrįstas sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros modelis, tinkantis:

- mokesčių mokėtojams, kuriems reikia nustatyti įvairių kontroliuojamų sandorių rūšių (pvz., prekių pardavimo, paskolų, nematerialiojo turto perleidimo ir kt.) kainodarą;
- mokesčių administratoriui, siekančiam kontroliuoti sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros atitiktį „ištiesiosios rankos“ principui, taip užtikrinant, kad asmenys, sudarantys sandorius su asocijuotais asmenimis, teisingai apskaičiuos mokėtinus į valstybės biudžetą mokesčius.

Atlikta „ištiesiosios rankos“ principo ir proporcingo mokesčių paskirstymo principo lyginamoji analizė, pagrįsta autoriaus empiriniu tyrimu, kuris yra pritaikytas Lietuvos mokesčių sistemai. Toks tyrimas Lietuvoje atliktas pirmą kartą.

Remiantis disertacijoje pateiktu modeliu, kiti mokslininkai ateityje galės atlikti papildomus sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros tyrimus, taip pat panaudoti autoriaus pasiūlytą modelį kitų sričių (mokesčių, apskaitos, finansų ir pan.) moksliniuose tyrimuose.

Darbo praktinė reikšmė. Sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros modeliu galės naudotis:

- įmonių vadovai, priimančys sandorių su asocijuotomis šalimis kainodaros nustatymo sprendimus;
- įmonių finansininkai ir / ar sandorių kainodaros specialistai, nustatantys tam tikrų kontroliuojamų sandorių kainodarą;
- įmonių mokesčių specialistai, vertinantys sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros poveikį įmonės mokėtiniams mokesčiams;
- Lietuvos Respublikos valstybinės mokesčių inspekcijos prie Finansų ministerijos darbuotojai, tikrindami Lietuvos mokesčių mokėtojų sudaromus sandorius su asocijuotais asmenimis, taip pat kitų šalių, kuriose įteisinti panašūs sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros principai, mokesčių administratoriai kontroliuodami sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros atitiktį „ištiesiosios rankos“ principui.

Pateiktu modeliu aukštųjų mokyklų dėstytojai galės papildyti dėstomų dalykų programas sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros temomis.

Mokslinio darbo rezultatų skelbimas. Mokslinio darbo tyrimų rezultatai paskelbti 9 publikacijose. Rengiant pranešimus dalyvauta tarptautinėse mokslinėse konferencijose.

Publikacijos mokslo leidiniuose:

1. Poškaitė D., Novikovas M. (2006). Pelningumo rodiklių naudojimas siekiant nustatyti sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodarą. *Ekonomika*, Nr. 72, p. 71–86.
2. Novikovas M. (2008). Berrio rodiklio naudojimas sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaroje. *Buhalterinės apskaitos teorija ir praktika*, Nr. 3, p. 74–80.
3. Mackevičius J., Novikovas M. (2009). Finansinių ataskaitų svarbiausių straipsnių auditas monografijoje „Finansinių ataskaitų auditas ir analizė: procedūros, metodikos ir vertinimai“. Vilniaus universitetas, p. 213–252.
4. Novikovas M. (2011). Evaluation of theoretical and empirical researches on transfer pricing. *Ekonomika*, Nr. 90 (2), p. 128–143.
5. Mackevičius J., Novikovas M. (2011). Ūkinių subjektų sąveika: „ištiesiosios rankos“ principas ir jo įgyvendinimas. *Viešasis administravimas*, Nr. 3 (įteikta spausdinti).

Mokslinių konferencijų medžiaga:

1. Mackevičius J., Novikovas, M. (2008). Sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros nustatymas. Tarptautinė mokslinė konferencija „Tarptautinio verslo plėtra: globalizacija, galimybės, iššūkiai“. Vilnius, 2008 m. gegužės 15–16 d.
2. Mackevičius J., Novikovas M. (2008). Application of transfer pricing methods in practice. Tarptautinė mokslinė konferencija. Čekija, Brno, 2008 m. gegužės 19–21 d.
3. Mackevičius J., Novikovas M. (2009). The Stages of Intangible Assets Analysis. Tarptautinė mokslinė konferencija. Latvijos universitetas, Ryga, 2009 m. rugsėjo 16 d.
4. Novikovas, M. (2010). Oligopolinių ir monopolinių įmonių sandorių su susijusiais asmenimis kainodaros metodų taikymas. Tarptautinė mokslinė konferencija „Apskaitos ir finansų mokslas ir studijos: problemos ir perspektyvos“. Kaunas, 2010 m. lapkričio 26 d.

Disertacijos struktūra ir apimtis. Pirmojoje – teorinėje dalyje – „Sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros metodai, raida ir reglamentavimas“ aptariama sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros atsiradimo prielaidos ir reglamentavimas, analizuojami

sandorių kainodaros metodai ir apžvelgiami užsienio šalių autorių atlikti teoriniai ir empiriniai tyrimai.

Antrojoje ir trečiojoje – analitinėse darbo dalyse – „Sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros nustatymo metodika“ ir „Sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros kontrolės metodika mokesčių administratoriui“ pateikiamos ir vertinamos sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros nustatymo ir kontrolės metodikos tiek mokesčių mokėtojams, tiek mokesčių administratoriui.

Ketvirtojoje – praktinėje darbo dalyje – „Sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros modelis ir jo praktinis taikymas“ sudaromas sandorio tarp asocijuotų asmenų kainodaros modelis bei pateikiami šio modelio taikymo pavyzdžiai mokesčių mokėtojams bei atliekamas kontroliuojamų sandorių kainodaros reguliavimo efektyvumo Lietuvoje tyrimas.

Išvados ir pasiūlymai

Ištyrus teorinius ir praktinius sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros aspektus, teikiamos šios išvados ir pasiūlymai:

1. Spartėjant globalizacijai vis daugiau sandorių sudaroma tarp asocijuotų asmenų. Kai kainodara tarp asocijuotų asmenų neparodo rinkos veiksmų ir neatitinka „ištiestosios rankos“ principo, yra iškraipomi šių ūkio subjektų mokestiniai įsipareigojimai ir šalių, kuriose veikia ūkio subjektai, mokestinės pajamos. Todėl didėja mokestinių pajamų perskirstymas tarp šalių, t. y. iš šalių, kuriose mokesčių tarifai yra didesni, dalis mokesčių sumokama į biudžetus tų šalių, kurių mokesčiai yra mažesni. Taip pat neefektyviai paskirstomi ištekliai tarp grupės įmonių, iškraipomi šių įmonių veiklos rodikliai.
2. Remiantis atliktais tyrimais sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodarą siūloma priskirti šioms sritims:
 - mokesčių sričiai, nes sandorių kainodara turi įtakos sandorių šalių mokestinam pelnui ir kitų mokėtinų mokesčių dydžiui. Sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodara nagrinėjama kaip mokesčių planavimo, mokesčių įstatymų laikymosi ir mokesčių kontrolės priemonė;

- įmonių valdymo sričiai, nes sandorių kainodara yra sandorio šalių veiklos vertinimo bei efektyvaus išteklių paskirstymo priemonė, taip pat įmonių, sudarančių sandorius tarp asocijuotų asmenų, vadovų motyvavimo ir jų rezultatų vertinimo priemonė.

3. Išnagrinėjus mokslinėje literatūroje pateiktus „sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaras“ termino apibrėžimus, nustatyta, kad nėra bendro šios sąvokos apibrėžimo. Autorius papildė ir siūlo naudoti šį apibrėžimą: mokesčių tikslais nustatoma sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodara – tai kontroliuojamų sandorių kainų ir / ar iš kontroliuojamų sandorių uždirbamo pelno nustatymas / paskirstymas sandorio šalims.
4. Siekiant užtikrinti, kad sandoriai tarp asocijuotų asmenų būtų sudaromi tikrąją rinkos kaina ir nebūtų iškraipomos rinkos sąlygos bei nebūtų neteisingo mokesčių pasiskirstymo tarp skirtingų šalių, daugelyje šalių, ir Lietuvoje, buvo įteisinti sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros metodai, kuriais remiantis nustatoma tikroji rinkos kaina:
 - palyginamosios nepriklausomos kainos metodas,
 - perpardavimo kainos metodas,
 - „kaštai plus“ metodas,
 - pelno padalinimo metodas,
 - „transakcijos grynosios maržos“ metodas.

Kainodaros metodo pasirinkimas priklauso nuo daugelio veiksnių (įmonės prisiimamų funkcijų bei rizikos, veiklos pobūdžio, sandorio rūšies, informacijos prieinamumo), tačiau visais atvejais šiuos metodus reikia rinktis nurodytu eiliškumu, t. y. pradedant palyginamosios nepriklausomos kainos metodu ir baigiant „transakcijos grynosios maržos“ metodu.

5. Atsižvelgiant į užsienio šalių mokslininkų literatūrą, EBPO metodines rekomendacijas bei vietinius valstybių (ir Lietuvos) teisės aktus sudarytas modelis, pagal kurį sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodara turi būti nustatoma šiais etapais:

- Atlikti rinkos analizę ir kontroliuojamame sandoryje dalyvaujančių įmonių funkcinę analizę, t. y. įvertinti kontroliuojamo sandorio šalių vykdomas funkcijas, prisiimamą riziką ir valdomą turtą.
- Ieškoti lyginamųjų duomenų ir juos įvertinti. Vertinant duomenų lyginamumą ir tinkamumą, reikia atsižvelgti į: sandorio dalyko charakteristikų panašumą, sutarčių sąlygas, sandorio šalių funkcijų panašumą, ekonomines aplinkybes ir sandorio šalių verslo strategijų panašumą.
- Atsižvelgiant į įmonės atliekamas funkcijas, kontroliuojamo sandorio tipą bei prieinamus lyginamuosius duomenis, parinkti tinkamą sandorio kainodaros metodą.

Pasirinkus palyginamosios nepriklausomos kainos metodą, turi būti lyginamos ir nustatomos kontroliuojamų sandorių kainos, o taikant visus kitus metodus yra nustatoma gautino iš kontroliuojamo sandorio pelno dalis. Gautino pelno iš kontroliuojamos sandorio dalis skaičiuojama naudojant įvairius pelningumo rodiklius: bendrąjį pardavimų pelningumą, veiklos pelningumą, turto pelningumą, atkainį nuo pardavimo savikainos, atkainį nuo tipinės veiklos sąnaudų, Berrio rodiklį ir kitus. Autoriaus atliktas tyrimas parodė, kad tokie pelningumo rodikliai kaip antai: bendrasis pardavimų pelningumas, atkainis nuo pardavimo savikainos ir Berrio rodiklis gali būti netikslūs ir nepalygintini dėl skirtingų sąnaudų apskaitos principų įvairiuose šalyse.

- Nustatyti „ištiesiosios rankos“ principą atitinkančią kainą. Kadangi rinkos sąlygomis tokią pačią veiklą vykdančių nepriklausomų įmonių pelningumas skiriasi, nustatant sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodarą atitinkančią „ištiesiosios rankos“ principą, turi būti imama ne konkreti kainos ar pelningumo rodiklio reikšmė, o kainų ar rodiklių intervalas tarp 1-ojo ir 3-ojo kvartilių.
6. Įvairių mokslinių šaltinių ir praktinių atvejų analizė parodė, kad sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodarai nustatyti, reikėtų išskirti šias pagrindines kontroliuojamų sandorių grupes:

- Prekių pardavimo. Nustatant prekių pardavimo sandorių kainodarą dažniausiai yra taikomi perpardavimo kainos arba „kaštai plus“ metodai. Vieno iš dviejų metodų pasirinkimas priklauso nuo to, kurios sandorio šalies (gamintojų ar platintojų) pelningumas bus analizuojamas ir lyginamas.
- Paslaugų. Nustatant paslaugų sandorių kainodarą, siūloma mokestį už suteiktas paslaugas apskaičiuoti taikant palyginamosios nepriklausomos kainos arba „kaštai plus“ metodą, prie sąnaudų, patirtų teikiant paslaugas, pridedant „ištiesiosios rankos“ principą atitinkantį antkainį.
- Nematerialiojo turto perleidimo. Nematerialiojo turto perleidimo sandorių kainodaros nustatymas priklauso nuo to, ar yra perleidžiama nuosavybės teisė į nematerialųjį turtą, ar tik leidžiama juo naudotis kitam asocijuotam asmeniui. Jei yra perleidžiama nuosavybės teisė, turi būti nustatyta to turto vertė (ji gali būti nustatoma taikant lyginamąjį, išlaidų arba pelningumo metodus). Jei turtu leidžiama naudotis neperleidžiant nuosavybės teisės, yra nustatomas licencinis mokestis, kurio dydis apskaičiuojamas taikant palyginamosios nepriklausomos kainos, pelno padalinimo ar „transakcijos grynosios maržos“ metodus. Remiantis autoriaus atliktos lyginamosios analizės rezultatais, „ištiesiosios rankos“ principą atitinkančio licencinio mokesčio dydis svyruoja 2 % - 5,5 % pardavimų apimties.
- Paskolų sandoriai. Nustatant paskolų sandorių kainodarą dažniausiai taikomas palyginamosios nepriklausomos kainos metodas, lyginant neasocijuotų asmenų (dažniausiai komercinių bankų) išduotų paskolų palūkanų normas arba neasocijuotų įmonių išleistų obligacijų palūkanų normas su tarp asocijuotų asmenų sudarytų paskolų sandorių palūkanų normomis. Autoriaus atliktos obligacijų lyginamosios analizės rezultatai parodė, kad ilgalaikių (5-10 m.) paskolų EUR, suteiktų įmonėms, kurių kredito reitingas yra „B“ (pagal kredito reitingų agentūros „Standart & Poors“ metodiką) palūkanų normos marža turi būti 0,8–3,5 %.

7. Sudarytas sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros modelis yra skirtas ir mokesčių administratoriui, kuris kontroliuoja ir tikrina sandorių tarp asocijuotų

asmenų kainodaros atitiktį „ištiesiosios rankos“ principui. Remiantis sudarytu modeliu, mokesčių administratoriui, kuris atlieka sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros patikrinimus, pirmiausiai siūloma atrinkti tas įmones, kurios:

- sudaro sandorius su asocijuotais asmenimis, veikiančiais šalyse ar/ir teritorijose, kur galioja labai maži mokesčių tarifai;
 - patiria nuolatinį veiklos nuostolius;
 - sudaro specifinius sandorius, tokius kaip antai: valdymo paslaugų teikimas ir nematerialiojo turto perleidimas, nes šie sandoriai dažniausiai sudaromi tik tarp susijusių asmenų ir todėl kyla sunkumų ieškant lyginamųjų duomenų ir nustatant tikrąją rinkos kainą.
 - perleido dalį savo funkcijų / verslo ar buvo reorganizuotos.
8. Remiantis sukurtu modeliu, kontroliuojant sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodarą, mokesčių administratoriui siūloma atsižvelgti ir į rinkos, kurioje sudaromi lyginamieji sandoriai ar veikia lyginamos įmonės, struktūrą (monopolinę, oligopolinę, tobulo konkurencijos) bei įvertinti galimą monopolinių ir oligopolinių įmonių, kurios turi rinkos galią, poveikį sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodarai. Jei mokesčių administratorius nustato, kad monopolinės ir oligopolinės įmonės gali įtakoti sandorių su trečiosiomis šalimis kainodarai ar nepriklausomų lyginamųjų įmonių uždirbamam pelningumui, vertindamas sandorių su asocijuotais asmenimis kainodarą mokesčių administratorius turėtų:
- parinkti skirtingus lyginamuosius duomenis (jei tokių yra), ar
 - taikyti skirtingus kainodaros metodus (pvz., vietoje palyginamosios nepriklausomos kainos metodo būtų galima taikyti pelno padalinimo metodą ar „transakcijos grynosios maržos“ metodą).
9. Mokesčių administratoriui nustačius, kad sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodara neatitinka „ištiesiosios rankos“ principo, turi būti atliekamas kainų koregavimas, perskaičiuojamos tikrinamos įmonės apmokestinamos pajamos, priskaičiuojami papildomai mokėtini mokesčiai ir skiriamos baudos bei delspinigiai (už laiku nesumokėtus mokesčius). Mokesčių administratorius gali koreguoti sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodarą ne tik pelno mokesčiui, bet ir kitų mokesčių (pvz. ,tikrinant pridėtinės vertės mokestį, gyventojų pajamų mokestį, muitus) tikslais, jei

mokesčių mokėtojo sumokėtų mokesčių suma skiriasi nuo tos, kuri būtų uždirbta atlikus sandorį pagal tikrąją rinkos kainą. Jeigu po mokesčių administratoriaus atliktų koregavimo veiksmų susidaro ekonominis dvigubas apmokestinimas, tai tokio apmokestinimo panaikinimo klausimams spręsti gali būti taikomos:

- Konvencijos dėl dvigubo apmokestinimo išvengimo koreguojant asocijuotų įmonių pelną (1990 m. liepos 23 d. 90/436/EEB) nuostatos;
- Sutarčių dėl pajamų ir kapitalo dvigubo apmokestinimo išvengimo 25 straipsnio nuostatos.

10. Atlikta teisės aktų analizė parodė, kad Lietuvoje iki šiol nėra nustatytos baudos už netinkamą sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros dokumentacijos parengimą ir dokumentacijos neturėjimą. Tačiau Lietuvoje yra taikomos baudos už mokesčių nesumokėjimą dėl neteisingo sandorių kainodaros nustatymo. ES šalyse baudų už kontroliuojamų sandorių kainodaros neatitiktį „ištiestosios rankos“ principui nustatymo principai ir dydžiai yra labai skirtingi. Tokios skirtingos baudų rūšys, baudų dydžiai ir jų taikymo kriterijai ES šalyse gali iškraipyti „ištiestosios rankos“ principą nustatant sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodarai. Todėl yra siūloma kiek galima labiau suvienodinti (harmonizuoti) baudų sistemas ES šalyse. Taikant sudarytą modelį, baudos dydį už sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros neatitiktį „ištiestosios rankos“ principui siūloma skaičiuoti atsižvelgiant į:

- a. mokesčių mokėtojo nustatytos kontroliuojamo sandorio kainos ir rinkos kainos skirtumą;
- b. pelno mokesčio tarifų skirtingose valstybėse, kuriose veikia sandorio šalys skirtumą (jei sandoris vykdomas tarp skirtingų valstybių įmonių);
- c. tikimybę, kad mokesčių administratorius patikrins mokesčių mokėtojo sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodarą. Baudos apskritai neturėtų būti skiriamos, kai mokesčių mokėtojai nustatė „ištiestosios rankos“ principo neatitinkančią sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodarą dėl to, jog jam nebuvo prieinami lyginamieji duomenys, kuriuos naudojo mokesčių administratorius tikrindamas kainodaros atitiktį „ištiestosios rankos“ principui.

11. Vertinat sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodaros reguliavimo efektyvumą Lietuvoje, buvo atliktas tyrimas, kurio metu skaičiuota, kaip pasikeistų Lietuvos įmonių, turinčių dukterinių ir motininių įmonių kitose ES šalyse, apmokestinamasis pelnas, jei 2004–2008 m. būtų įteisintas proporcingo mokesčių paskirstymo principas vietoje „ištiesiosios rankos“ principo. Tyrimo rezultatai parodė, kad šalyse, įskaitant Lietuvą, kuriose pelno mokesčio tarifai yra maži (palyginti su kitomis ES valstybėmis) ar kuriose yra taikomos įvairios pelno mokesčio lengvatos, apmokestinamojo pelno bazė sumažėtų. Taigi šiose šalyse, įskaitant Lietuvą, veikiančios įmonės sumokėtų mažiau pelno mokesčio. Darytina išvada, kad šiuo metu įteisintas „ištiesiosios rankos“ principas (kuriuo remiantis grupės įmonės turi sudaryti tarpusavio sandorius ir kuris lemia šių įmonių apmokestinamojo pelno dydį) leidžia surinkti daugiau pelno mokesčio į valstybės biudžetą (iš tarptautinių grupės įmonių), negu taikant proporcingo mokesčių paskirstymo principą.

Apie autorių

Martynas Novikovas gimė 1982 gegužės 25 d. Vilniuje.

Išsilavinimas

2001 - 2005 Vilniaus universitetas, Ekonomikos fakultetas (Ekonomikos bakalauras)

2005 - 2007 Vilniaus universitetas, Ekonomikos fakultetas (Ekonomikos magistras)

2007 – 2011 Vilniaus universitetas, Ekonomikos fakultetas (Doktorantūros studijos)

Darbinė patirtis

2004 – 2005 „Ernst and Young Baltic“ UAB (Mokesčių konsultantas)

2005 – iki dabar „PricewaterhouseCoopers“ UAB (Mokesčių ir teisės skyriaus projektų vadovas)

Mokslinių interesų sritys

Tarptautinis apmokestinimas ir apskaita, mokesčių planavimas, finansinė analizė