

The uln Commercial Law Review is the market-place for news, information and updates believed relevant and of interest for the practice and businesses of the united-legal.network.eeig, their clients and business partners. uln Commercial Law Review is distributed free of charge, and further information about us and any of the articles and information published may be obtained from either the uln secretary in Cologne, Germay or directly from the author. Even though the information contained in this uln Commercial Law Review has been compiled carefully, no warranty is made as to the correctness and accuracy thereof, and nothing contained herein shall constitute any form of legal advice.

## Content:

### **Agent and Agency agreements in Turkey**

M. Hakan ÇINAR, Ankara, Turkey

### **Doppelbesteuerung: Internationales Steuerrecht**

Georg M. Hartmann, Mayen, Germany

### **Internationale Verrechnungspreise - neue Entwicklungen in Deutschland**

Hans Rainer Schäfer,  
Bad Marienberg/Mayen, Germany

### **Limited Liability Partnerships**

Mark Diomede, Dover/Kent, United Kingdom

## **Agent and agency agreements in Turkey**

In this article we will try to give brief and useful information regarding the nature of agency agreements and how they have been regulated

by Turkish Law System.

In modern business life, any merchant, whether real or a legal person, can easily designate others to represent his commercial enterprise.

Modern business life urges the commercial enterprise owner, to employ associate entity or entities in order to develop his commercial relationships efficiently and to expand his business quickly. The global improvement of the world commercial environment brings the necessity of prompt solutions to upcoming requirements, and different usages of the mechanisms which have been used whilst the past periods. It is a common fact that the businessmen should be more mobilized, flexible and cooperative in order to cope with the new highly dynamic nature of the international commerce, the capital.

Companies as have done for ages mostly prefer appointing or agreeing with local entities in order to expand their ranges of commercial territory. Direct sales is also another option however, upon the diminishing of borders and obstacles before the international commercial acts day by day due to the "globalization", companies desired more and more to get involved to the different markets by themselves or at least through getting in cooperation with the local enterprises.

The tendency was towards appointing local distributors, in middle sized entities during the recent couple of decades and still the distributorships and agencies are quite effective and preferred instruments of especially international trade.

Generally the independent associate entities which have the individual businesses, commercially representing another company through marketing and selling are called agents, which display activity like selling the

goods and services of the merchant. In that way the merchant who wants to increase his

sale, could reach his aim without procuring capital and incurring expenditure.

In Turkish law, as almost all the countries over the world, establishment of an agent increase its' importance in domestic trade and also in foreign trade and in this way it became indispensable in business life.

The concept of agency is stipulated between Article 116 and Article 134 in the Turkish Commercial Code. According to the Article 117 the provisions regarding agencies are applied to the following :

- 1- The persons who are authorized for signing a contract on behalf of domestic or foreign enterprise,
- 2- The persons individuals who act as intermediary with regard to signing insurance agreement,
- 3- The persons who act in Turkey on behalf and in the name of domestic or foreign commercial enterprises which do not have a centre or branch in Turkish Republic.

In Turkish Law, the authorization of signing a contract shall be given to the agent explicitly and in written form. The main type of agency is the intermediary agent. The agent is obliged to register and declare the documents which authorize him for signing a contract on behalf of the principle company. In the Turkish Commercial Code there is an obligatory procedural condition for the validity of making an agency contract. In this the parties could sign an agency agreement in any form they want. However, for sure it is common and wise to make the agreement in writing for drawing down the rights and obligations of the parties precisely.

Agency agreement is a contract which bears bilateral and continual liabilities. Accordingly the parties have mutual rights and obligations.

The agent has an obligation of operating the business and protecting the interests of the principal company. In this regard, the agent is bound to select the clients diligently and should

search thoroughly their financial capacities. Also the agent is statutorily obliged to be loyal, to provide information, to adhere to

instructions, not to compete with the principal and to keep the commercial secrets.

## **EXCLUSIVE DEALERSHIP CONTRACTS**

### **DEFINITION:**

There is not a definition of distributorship in Turkish Legal System. The equivalent term for Distributorship in Turkish Legal System is "Exclusive Dealership".

However, there also is not a definition for the 'Exclusive Dealership Agreement' in the Turkish Legal System as in some Countries. However some definitions can be found in jurisprudence and in civil jurisdiction, in this context it can be stated that Exclusive Dealership Contracts arranges the legal relation between the producer and the sole dealer. With this agreement; the producer undertakes to send the products to the sole dealer with establishing monopoly on his/her and the sole dealer undertakes to sell these products on its behalf.

As we can consider easily "Exclusive Dealership Agreement" entitles the sole dealer to sell the products within a designated territory. And also in accordance with the agreement, the producer is obliged to respect the sole dealer's sovereignty within the designated territory and is obliged not to entitle any other dealer regarding the selling of the same products in the territory. Moreover the producer has to make the other dealers within the different territories agree the sovereignty of the exclusive dealer in his/her own territory.

## **DISPUTE RESOLUTION**

The Exclusive Dealership Contracts have bilateral and atypical characteristics. The

contract finalizes after the each party fulfill their obligations. But unfortunately in the practice, some problems can occur because of non-fulfillment the obligations correctly.

For the disputes arising out from the Exclusive

Dealership Agreement, the jurisdiction shall be determined in accordance with the dispute clause stipulated by the parties.

But in case of a contrary situation, it can be considered as an unfair competition and the exclusive dealer can fight for his rights by opening a "Preventing Unfair Competition" lawsuit by basing on the Article 56 of Turkish Commercial Code and the following articles.

Both parties are obliged to work and act with "Objective Good faith"

In Turkey, the exclusive dealerships work and act with "clean payment" procedure. In case of a non-fulfillment of the obligations and acting contrary to the bills or the agreement, parties can start execution proceedings without a court order in accordance with the Article 42 of the Law of Execution and Bankruptcy. The execution proceeding without a court order is the fastest and the easiest way to reach the goal in Law of Obligations or in the other codes.

The execution without a court order, can be activated by applying to the execution office with written or oral application. The name, the address, the tax identity number of the creditor and the debtor; the bill or the invoice on which the execution is planned to be based or the cause of the debt and the original or the copy of the bill ratified by the creditor must be attached to the application.

After the application, the execution office writes a payment notice to the debtor which includes warning of continuing the execution by force.

After receiving the execution notice sent by the execution office, the debtor has the right to

object to this payment notice within seven days and that causes the execution proceedings to stop. However if the creditor proves by opening an cancellation lawsuit or requesting the cancellation of the execution from the execution office that the debt is still active, the execution starts again and the creditor has the right to gain %40 of the debt objected.

As mentioned above in some agreements, the dispute resolution procedure may be can be regulated by the parties. In such case, parties have to comply with the articles of the agreement and resolve the disputes in accordance with the terms mentioned in the articles of the agreement.

Certainly, the entitled bodies are not only the Turkish Courts and the law which is going to be applied is not only the Turkish Law. Parties can also determine a different judicial body other than the Turkish judicial authorities. Such as the courts of an other country or arbitration tribunals can be indicated in the Agreement.

The prosecution disbursements belong to the party who will be deemed as wrongful after the trial or the debtor to whom the execution procedure is applied.

In Turkish Legal System, when the agreement is terminated due of the breach of the agreement, the parties can request the damages in accordance with Turkish Code of Obligations-Article 96.

Exclusive Dealership Agreements generally include the foreign factor because the job-sites of the parties are in different countries and as a result of this situation, determination of the

applicable law is important when the disputes arisen from or due to the agreement in the future. The relevant provision in the International Private and Civil Procedural Law-Article 24-, states that in case the parties fail to choose the applicable law explicitly, the place of the performance of the agreement shall be the applicable law.

## ENFORCEMENT & EXECUTION

shall be considered.

As mentioned above if and when a dispute arises out of an agency agreement or an exclusive dealership agreement, there are two ways for prosecuting the legal remedy. One of them is the Turkish Jurisdiction and the other is the foreign jurisdiction, which is determined in the "dispute clause" of the agency or exclusive dealer agreement. If the first alternative is

determined; the Turkish Execution Law and Turkish Commercial Law shall be applied. On the other hand, if the foreign legal process is determined, it leads to two different judicial ways. One of them is the arbitration procedure; the other is the decision of foreign court. After that, the process of the enforcement of the decision is applied. The decision of the foreign court or arbitration tribunal can be recognized or enforced by the Turkish Courts. In order to achieve this, a specific type of case which is called the "enforcement case" shall be filed.

The conditions for the enforcement case are;

- 1- The original decision which is rendered by foreign court.
- 2- The decision shall to be finalized.
- 3- The whole decision of the foreign court should be translated by a translator under oath of Notary Public and apostil.
- 4- The decision shall be the decision of the court. The awards of municipalities or state governors shall not be subject to enforcement cases.
- 5- There shall be either an agreement or a de facto or legal reciprocity between Turkish Republic and the court of the State which rendered the decision.
- 6- The decision of foreign court can not be contrary to the Turkish public order.
- 7- The subject of decision can not be within the frame of the sovereign jurisdiction of Turkish Courts.
- 8- The legal arguments of the person or entity that the decision to be enforced

The decision of foreign courts can be executed in accordance with the International Private and Civil Procedural Law. in accordance with the New York Convention (1958) ratified in 1991 by the Republic of Turkey.

**M. Hakan ÇINAR,**  
**Attorney at Law**

## **Doppelbesteuerung: Internationales Steuerrecht**

1) Ein im Inland (hier: Deutschland) ansässiger Steuerpflichtiger, der ein Geschäft im Ausland durchführt und dabei den Besteuerungstatbestand des anderen Staates verwirklicht, unterliegt auch der dortigen Besteuerung. Er löst damit einen Geschäftsvorfall aus, der als „Outbound-Transaktion“ bezeichnet wird. Nach dem Welteinkommensprinzip des § 1 Abs. 1 Einkommenssteuergesetz sowie des § 1 Abs. 1 Körperschaftssteuergesetz unterliegen alle im Inland (hier: Deutschland) ansässigen Steuerpflichtigen mit allen Einkünften auf der ganzen Welt - unabhängig davon, wo die Quelle der Einkünfte ist - in Deutschland der Besteuerung.

Da der Steuerpflichtige nach dem deutschen Steuerrecht unbeschränkt mit seinen Welteinkünften steuerpflichtig ist, kommt es somit regelmäßig zu Fällen der so genannten Doppelbesteuerung. Diese Besteuerung fällt auch dann an, wenn der Steuerpflichtige im Ausland ebenfalls zu einer der deutschen Einkommen- oder Körperschaftsteuer vergleichbaren Steuer herangezogen wird. Dies wird natürlich zur Belastung des Steuerpflichtigen, wenn nicht unilaterale Maßnahmen oder die noch im Folgenden zu erläuternden bilateralen Maßnahmen eines

Doppelbesteuerungsabkommens (DBA) diese Steuerlast mindern oder sogar vollständig vermeiden.

**2)** Doppelbesteuerungsabkommen sind internationale Verträge zwischen zwei oder mehreren Staaten, die Regelungen zur Besteuerung grenzüberschreitender Sachverhalte enthalten. Diese Abkommen haben also das Ziel, eine Doppelbesteuerung zu beseitigen oder zu mildern.

Doppelbesteuerungsabkommen regeln, welcher Staat Besteuerungsrechte wahrnehmen darf. Die Abkommen schaffen keine neuen Besteuerungsrechte.

Deutschland hat mit ca. 100 Staaten Doppelbesteuerungsabkommen auf dem Gebiet der Besteuerung von Einkommen und Vermögen. Eine Auflistung der aktuellen, von Deutschland abgeschlossenen Doppelbesteuerungsabkommen wird jedes Jahr im Bundessteuerblatt I Nr. 1 veröffentlicht. Dabei orientieren sich diese Doppelbesteuerungsabkommen am OECD-Musterabkommen. Dieses Musterabkommen wurde erstmals 1963 veröffentlicht und zwischenzeitlich des Öfteren überarbeitet. Ergänzt wird dieses Musterabkommen durch das UN-Musterabkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung sowie das „Anden-Modell“ (1971 von den Anden-Staaten publiziert).

Die Doppelbesteuerung kann nun durch zwei Methoden vermieden werden: entweder durch die „Freistellungsmethode“ oder die „Anrechnungsmethode“.

**a)** Bei der Freistellungsmethode vermeidet der Staat, in dem der Steuerpflichtige ansässig ist, die im Ausland besteuerten Einkünfte. Das heißt: Es wird nur Steuer im Ausland gezahlt. Diese Freistellungsmethode kann im Einzelfall zur Vornahme von Steuergestaltungen führen, da hierdurch nicht nur eine Mehrbelastung des Steuerpflichtigen vermieden, sondern auch das niedrigere Steuerniveau des Quellenstaates ausgenutzt werden kann.

**b)** Im Gegensatz hierzu werden bei der Anrechnungsmethode die im Ausland gezahlten Steuern „angerechnet“. Die Vorschrift des § 34 c Einkommensteuergesetz enthält eine solche Anrechnungsmethode. Diese einzelnen Grundsätze der Doppelbesteuerungsabkommen mögen zunächst einmal für diese kurze Darstellung genügen.

**3)** Internationale Wirtschaftsbeziehungen sollen durch Doppelbesteuerungsabkommen gefördert, zumindest aber nicht steuerlich behindert werden. Dabei können aber Doppelbesteuerungsabkommen auch zur Steuerminimierung missbraucht werden, etwa mit dem Ziel der Ausnutzung internationaler Steuergefälle. Diesen verschiedenen Missbrauchsgestaltungen (Treaty-Shopping, directive-Shopping, rule-Shopping, oder die Schaffung „weißer Einkünfte“) soll mit Hilfe von Missbrauchsvorschriften entgegen gewirkt werden. Dabei ist wiederum zu unterscheiden zwischen Missbrauchsvorschriften auf Doppelbesteuerungsebene und Missbrauchsvorschriften auf nationaler Ebene. Missbrauchsvorschriften auf nationaler deutscher Ebene finden sich im Außensteuergesetz und im Einkommensteuergesetz.

**4)** Abschließend will ich das System der Informationsbeschaffung durch die deutsche Finanzverwaltung bei grenzüberschreitenden Sachverhalten skizzieren:

Wie im nationalen Steuerrecht obliegt es der Finanzverwaltung auch bei grenzüberschreitenden Steuersachverhalten, den Sachverhalt zu ermitteln und den nationalen Steueranspruch durchzusetzen. Dies ist insoweit problematisch, als die deutschen Steuerbehörden im Ausland nicht ermitteln dürfen. An der Staatsgrenze endet die Ermittlungsarbeit der Steuerbehörde. Aus diesem Grund werden dem Steuerpflichtigen gesetzlich normierte, erhöhte Mitwirkungspflichten bei Auslandssachverhalten auferlegt. Dem Bundeszentralamt für Steuern obliegt

nach § 5 Abs. 1 Nr. 6 Finanzverwaltungsgesetz die zentrale Sammlung und Auswertung von Unterlagen über steuerliche Auslandsbeziehungen. Hierfür ist innerhalb des Bundeszentralamtes für Steuern der Arbeitsbereich „Informationszentrale für steuerliche Auslandsbeziehungen“ (IZA) gebildet worden. Diese Informationszentrale hat die Aufgabe Informationen über Personen im Ausland, insbesondere über ausländische Briefkastenfirmen sowie Steueroasen- bzw. Niedrigsteuerländer zu sammeln. Der Datenbestand der IZA setzt sich zusammen aus Mitteilungen deutscher und ausländischer Finanzbehörden sowie aus allgemein zugänglichen Quellen (z. B. ausländische Handelsregister und entsprechende Anfragen der Finanzbehörden und Steuerfahndungsstellen).

Sowohl das Außensteuergesetz (AStG) als auch die Abgabenordnung (AO) kennen verschiedene Vorschriften, die den Steuerzahler zu erhöhten Mitwirkungspflichten im Rahmen von grenzüberschreitenden Sachverhalten anhalten. Neben der allgemeinen Offenlegungs- und Beweisabgabepflicht bei Inlandssachverhalten gibt es nach § 90 Abs. 1 Abgabenordnung eine darüber hinaus gehende Aufklärungs- und

Beweismittelbeschaffungspflicht bei Auslands-sachverhalten.

Der Steuerpflichtige kann sich nicht darauf berufen, dass er Sachverhalte nicht aufklären oder Beweismittel nicht beschaffen kann, weil diese sich „im Ausland abspielen“ Dies gilt insbesondere hinsichtlich der Vorschriften des § 160 der Abgabenordnung und der §§ 16, 17 des Außensteuergesetzes, nach denen eine besondere Pflicht zur Erbringung von Nachweisen und zur Beschaffung und Vorlage von Beweismitteln besteht (Beispiel: Schmiergelder als Betriebsausgabe).

Darüber hinaus besteht internationale Amtshilfe. Darunter versteht man, dass die eine Behörde einer anderen Behörde zur Erfüllung ihrer Verwaltungsaufgaben Hilfe gewährt.

Die Generalnorm des zwischenstaatlichen Auskunfts-austausches ist § 117 der Abgabenordnung. Auch im Doppelbesteuerungsabkommen sind Amtshilfeklauseln enthalten. Zwischenzeitlich gibt es auch eine EG-Amtshilferichtlinie (Richtlinie 77-799EWG vom 19.12.1977, wobei diese Richtlinie durch das EG-Amtshilfegesetz von 1985 umgesetzt wurde). Die EU-Zinsrichtlinie aus dem Jahre 2003 soll die effektive Besteuerung von Zinserträgen, die eine natürliche Person in einem anderen EU - Mitgliedstaat als ihrem Wohnsitzstaat erzielt, nach den Rechtsvorschriften des Wohnsitzstaates sicherstellen.

Umgesetzt wurde diese Richtlinie in Deutschland durch die Zinsinformationsverordnung, veröffentlicht im Bundessteuerblatt 2004 I, Seite 297. Diese Zinsrichtlinie sieht grundsätzlich das so genannte Kontrollmitteilungssystem vor, nachdem die Mitgliedstaaten Auskünfte über Zinszahlungen an Gebietsfremde an deren Wohnsitzstaaten erteilen. Ausgenommen von diesem Kontrollmitteilungssystem sind die Staaten Luxemburg, Österreich und Belgien.

Diese wenden das so genannte Quellensteuersystem an: Sie erstellen keine Kontrollmitteilungen, sondern besteuern die aus inländischen Quellen stammenden Zinseinkünfte mit einem in der Richtlinie festgesetzten Steuersatz.

Aus dieser kurzen Darstellung wird bereits klar, dass sich in Zukunft das internationale und insbesondere europäische Steuersystem zügig weiterentwickeln wird, wobei sicherlich die Grundsätze, dass jeder Staat möglichst viel Steuer „für sich“ einnehmen will, dazu führen könnten, dass Europa an dieser Stelle sicherlich nur zögerlich zusammenwachsen wird.

**No summary available.**

**Georg M. Hartmann  
Rechtsanwalt und Fachanwalt für Steuer-**

## Internationale Verrechnungspreise – neue Entwicklungen in Deutschland

Bereits an anderer Stelle hatte ich über die Entwicklungen berichtet, die in Deutschland zu einer gesetzlichen Normierung der Dokumentationspflichten bei internationalen Verrechnungspreisen geführt hatten (siehe Commercial Law Review 1/2004). Die dazu ergangene gesetzliche Grundlage § 90 Abs. 3 AO ist mit Wirkung ab dem 1.1.2003 in Kraft

getreten. Inzwischen sollten sich die davon betroffenen Unternehmen auf diese neuen Anforderungen eingestellt und in die Tat umgesetzt haben. Ebenso laufen nunmehr die ersten steuerlichen Außenprüfungen an, die zum Teil bereits Veranlagungsjahre ab 2003 betreffen. Als Steuerberater befinden wir uns

damit in der Phase die ersten Erfahrungen bei der Vorlage der Dokumentationen an die Finanzverwaltung und deren Reaktionen darauf zu machen.

Bei der Umsetzung der gesetzlichen Neuregelung in die Praxis, d. h. in die Erstellung der Dokumentationen ergaben sich aus meiner Sicht folgende praktischen Probleme:

- a) Sammlung der Informationen im Unternehmen
- b) Identifizierung der Funktionen und Risiken
- c) Dokumentation von Verrechnungspreisänderungen in der Vergangenheit
- d) Abgrenzung der notwendigen Informationen

Dazu folgende Erläuterungen:

- a) Sammlung der Informationen im Unternehmen

Im Unternehmen (und auch in der Gruppe der nahe stehenden Unternehmen) sind eine Vielzahl von Informationen vorhanden, die für die Dokumentation der Verrechnungspreise nützlich und erforderlich sind. Diese Informationen sind aber in der Regel nicht zentralisiert erfasst, sondern befinden sich bei einer Vielzahl von Personen und in verschiedenen Informationsmedien des Unternehmens. Bei der Erstellung der Dokumentation gilt es diese Informationen ausfindig zu machen und zu verwerten. Für die Zukunft empfiehlt sich daher ein systematisches Sammeln der für die Dokumentation erforderlichen Informationen an zentraler Stelle im Unternehmen.

- b) Identifizierung der Funktionen und Risiken

Bei vielen deutschen Unternehmen, die sich in einem internationalen Verbund befinden, war

es vermutlich das erste Mal, dass man gezwungen war, sich intensiv damit zu beschäftigen, welche konkreten Funktionen bei welcher Gesellschaft ausgeübt und diese Funktionen voneinander abgegrenzt wurden. Damit eng verbunden war die Frage nach den einzelnen Risiken und der Frage, wer im Verbund diese Risiken letztendlich trägt.

- c) Dokumentation von Verrechnungspreisänderungen in der Vergangenheit

Während der Erstellung dieser Dokumentationen stellte sich häufig heraus, dass in der Vergangenheit Änderungen bei den Verrechnungspreisen stattgefunden hatten. Die sich daraus ergebende Frage lautete: aus welchen Gründen erfolgten diese Änderungen? Liegen diesen Änderungen der Preise Änderungen in der Funktionsstruktur und Risikostruktur zugrunde? Oft ist es schwierig, solche Veränderungen in der Funktions- und Risikostruktur im Nachhinein festzustellen und dann auch dokumentieren zu können.

## d) Abgrenzung der notwendigen Informationen

Während der gesamten Tätigkeit zur Erstellung der Dokumentation stellt sich für den Ersteller immer wieder die Frage, welcher Informationsumfang notwendig ist, um die gesetzlichen Anforderungen zu erfüllen. Diese Frage stellt sich in besonderem Masse bei der Beschaffung von Informationen aus dem Ausland, z. B. von im Ausland befindlichen nahe stehenden Unternehmen. Oft wird auch von der Finanzverwaltung aus Fällen der Personenidentität (z. B. gleiche Geschäftsführer bei ausländischer Mutter und deutscher Tochter) die Konsequenz gezogen, dass hier eine unbegrenzte Auskunftspflicht bestehe. Diese Auffassung ist aus Beratersicht abzulehnen.

In den letzten Jahren hat auch in der deutschen Besteuerungspraxis ein Verfahren Einzug gehalten, welches in vielen Ländern

international üblich ist, nämlich der Abschluss von Vorabvereinbarungen zwischen Unternehmen und der Finanzverwaltung (Advance Pricing Agreements oder kurz APA genannt). Die deutsche Finanzverwaltung ist in der Vergangenheit – trotz Fehlens einer gesetzlichen Grundlage – vermehrt dazu übergegangen, Anträge für ein Advanced Pricing Agreement anzunehmen und mit den zuständigen Behörden des Auslands solche Vereinbarungen abzuschließen. Inzwischen ist am 5.10.2006 ein neues Schreiben des Bundesfinanzministeriums ergangen mit dem Titel „Merkblatt für bilaterale oder multilaterale Vorabverständigungsverfahren auf der Grundlage der Doppelbesteuerungsabkommen zur Erteilung verbindlicher Vorabzusagen über Verrechnungspreise zwischen international verbundenen Unternehmen“. In diesem Schreiben wird bundeseinheitlich das Verfahren zum Abschluss einer solchen Vereinbarung geregelt.

Das Merkblatt befasst sich

- mit dem Verfahren,
- dem Inhalt der Vereinbarung,
- der Umsetzung der Vereinbarung national

- und international,
- Maßnahmen während der Laufzeit,
- Bindungswirkung der Vereinbarung
- Änderungsmöglichkeiten der Vereinbarung

Der Abschluss einer solchen Vorabverständigungsvereinbarung mit der Finanzverwaltung gibt den Unternehmen Planungssicherheit. Damit können streitbefangene Betriebsprüfungen mit der Folge von Doppelbesteuerungen und langwierigen Verständigungsverfahren vermieden werden.

Durch das Jahressteuergesetz 2007 wurde in die deutsche Abgabenordnung eine Gebührenregelung eingefügt (§ 89 Abs. 3 bis 5 AO). Danach werden für die Bearbeitung von verbindlichen Auskünften durch die

Finanzverwaltung Gebühren erhoben. Von dieser Regelung sind auch die Anträge auf Vorabvereinbarung hinsichtlich der Verrechnungspreise betroffen, da sie verfahrensrechtlich verbindliche Auskünfte darstellen.

## Summary

Transfer Pricing – new developments in Germany

The new German tax regulations regarding the requirement of having available a documentation system on international transfer pricing became effective beginning at 2003. In the meantime the German companies prepared such documentation and are going to experience the first tax audits under the new rules. Preparing such documentation there are some practical problems, such as

- a) collecting the information,
- b) identification of the functions and risks,
- c) documentation of changes in transfer pricing which took place in the past,
- d) determination of the necessary information volume.

As a practical matter of administration the German tax authority accepted “advance pricing agreements” with companies and foreign tax authorities in some cases. Now the German Ministry of Finance published a letter

giving rules for a formal procedure to have such agreements. This letter, dated October 5, 2006, is dealing with

- the procedures,
- the contents of the agreement,
- the enforcement of the agreement domestic and abroad,
- any actions during the time of effectiveness,
- alterations to the agreement.

According to an amendment to the German General Tax Code (Abgabenordnung) such agreements will cause expenses for the individual taxpayer beginning with the year 2007.

**Dipl.-Kaufmann Hans Rainer Schäfer,  
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater,  
Rechtsbeistand**

## Limited Liability Partnerships

A limited liability partnership (LLP) is a new medium for carrying on business which was introduced in England in 2001. Essentially an LLP is a cross between a partnership and a limited company. As its name suggests, an LLP has limited liability.

Under English law a partnership does not have a separate legal existence. The individual partners are therefore jointly and individually liable for the obligations and debts of the partnership.

As a result of pressure from the large professional practices, who were concerned at the level of risks to which individual partners were being exposed, the Limited Liability Partnerships Act 2000 was introduced. Although acquisition of LLP status was slow, incorporation as an LLP is now gaining favour and not just amongst professional partnerships. By way of example, individuals wishing to invest in property will now consider using an LLP structure rather than a partnership or a limited company.

As the LLP is a separate legal entity, not only is it able to enter into contracts in its own right,

but it can obtain security over its assets. This is particularly useful as it can obtain financing by means of both fixed and floating charges over its assets.

An LLP has members. These members combine the roles of both shareholders and directors. Although there is no legal necessity for an agreement between the members, in practice the members of an LLP will enter into an agreement regulating the basis upon which the LLP will operate. An LLP is incorporated in the same manner as a limited liability company. A minimum of two members sign the documents of incorporation. These designated members are then responsible for

the filing of returns at Companies House.

It is possible to have a limited company as a member of an LLP. If anyone is considering the establishment of a new business venture in England, then they should consider utilising an LLP as the medium for the conduct of that business. As with the commencement of any other business, an appropriate name for the LLP will have to be chosen and it will also have to nominate its registered office address and specify its accounting reference date.

As between the members, they would need to agree their individual capital contributions, as well as their profit shares. Agreement would also have to be reached on how decisions are to be taken and implemented. The standard provisions for retirement or expulsion of members and what to do in the case of a death of a member. One of the advantages of an LLP is that the members have complete flexibility as to the internal structure which they wish to adopt.

The profits of an LLP are taxed in the same way as a partnership, which means that the appropriate profit shares are allocated to the partners in accordance with their profit entitlement and taxed on the individuals on a self-employed basis. This is one reason why the LLP structure is attractive for those with capital to invest as members. Members can participate in management whilst retaining

limited liability. The advantageous tax position is supplemented by the absence of any capital maintenance rules.

**Mark Diomede**  
Solicitor

**Published by:**

ULN [united.legal.network](http://united.legal.network), EEIG, Hohenstaufenring 63  
D-50674 Köln / Cologne, Reg. Cologne HR. A 14903,  
Belgium, Canada, Finland, France, Germany, Greece,  
Italy, Norway, Poland, Serbia, Switzerland, United  
Kingdom, Turkey

**Authors:**

**M. Hakan Cinar**, Attorney at law  
Bestekar SK No, 86/6-13, 06680 Kavaklıdere-Ankara,  
Turkey, e-mail: [hakan@cinarlaw.com](mailto:hakan@cinarlaw.com)

**Georg Hartmann**, Rechtsanwalt, Fachanwalt  
Steuerrecht, Kottenheimer Weg 39, 56727 Mayen,  
Germany, e-mail: [g.hartman@fachanwaelte-kanzlei.de](mailto:g.hartman@fachanwaelte-kanzlei.de)

**Hans Rainer Schäfer**, Wirtschaftsprüfer  
Steuerberater, Rechtsbeistand  
Industriegebiet Eichenstruth, 56470 Bad Marienberg,  
Germany, e-mail: [hans-rainer.schaefer@schaefer-hardt.de](mailto:hans-rainer.schaefer@schaefer-hardt.de)

**Mark Diomede**, Solicitor,  
Whitfield Dover Kent CT16 3PN, United Kingdom, e-  
mail: [enquiries@mowll.co.uk](mailto:enquiries@mowll.co.uk)