



Ce arată rezultatele raportate de 2.000 dintre cele mai mari companii între 2008 - 2012?

În perioada 2008 - 2012, aproximativ 40% din cele mai mari 2.000 de companii românești (după cifra de afaceri¹) au înregistrat cel puțin un an de pierderi nete, iar aproximativ 16% au avut pierderi în cel puțin trei ani. Dacă luăm în calcul pierderile din exploatare (activitatea curentă a întreprinderii), aproximativ 37% din companiile din eșantion au înregistrat cel puțin un an de pierderi, iar aproximativ 12% au avut pierderi în cel puțin trei ani.

Tabel 1: Pondere companii care au înregistrat pierderi în perioada 2008 – 2012, timp de

Indicator	1 an	2 ani	3 ani	4 ani	5 ani
Pierderi nete	41%	25%	16%	10%	4%
Pierderi din exploatare	37%	21%	12%	7%	3%

Acestea sunt rezultatele unei cercetări vizând gradul de cronicizare a pierderilor în rândul companiilor românești, realizată în premieră de compania de consultanță Transfer Pricing Services. Datele la nivel general și defalcate în funcție de acționarul majoritar (rezident, nerezident) se regăsesc în anexa comunicatului.

„Este un lucru comun, *the new normal*, să vorbim de pierderi în vreme de criză. Lipsesc însă analizele care să arate dimensiunea exactă a fenomenului. Spre exemplu – cât de mare este segmentul companiilor care înregistrează pierderi mai mulți ani la rând. Este ceea ce ne-am propus să descoperim prin studiul nostru, acum, când se împlinesc cinci ani de la declanșarea oficială a crizei economice globale” – arată Adrian Luca, directorul TPS.

Faptul că aproximativ una din două companii din eșantion a raportat cel puțin un an de pierdere, aproximativ una din patru companii rămâne („merge”) pe pierderi timp de doi ani, iar aproximativ una din șase companii – timp de 3 ani constituie, fără îndoială, un factor major de risc în primul rând pentru compania respectivă, dar și pentru mecanismul economic în general. În teorie cel puțin, nu este natural (sustenabil) ca o companie să funcționeze în pierdere ani la rând. Intervin forțe externe - cum ar fi Fiscul - dar, cel mai repede, forțe interne (sub presiunea acționarilor) care, în final, duc la restructurarea pe baze sănătoase a afacerii respective, astfel încât aceasta să genereze câștiguri și nu pierderi.

Cifrele ne aduc însă și o veste bună, pe care o putem considera principala concluzie a analizei TPS: multe din companiile care au raportat pierderi unu - doi ani fac eforturi și reușesc să se redreseze, contrazicând astfel clișeuul că pierderile sunt „folosite” ca formă ascunsă de „finanțare”.

Mai departe, am dorit să vedem dacă sunt diferențe între comportamentul companiilor cu acționar majoritar rezident (numite mai departe „rezidente” - în număr de 1.096, în eșantionul nostru de lucru) și cele cu acționar majoritar nerezident („nerezidente” - în număr de 888²). Iar rezultatele nu sunt neapărat surprinzătoare.

Tabel 2: Pondere companii care au înregistrat pierderi nete în perioada 2008 – 2012, timp de

Companii cu acționar majoritar	1 an	2 ani	3 ani	4 ani	5 ani
Rezident	28%	14%	8%	5%	2%
Nerezident	56%	38%	25%	16%	8%

Tabel 3: Pondere companii care au înregistrat pierderi operaționale în perioada 2008 – 2012, timp de

Companii cu acționar majoritar	1 an	2 ani	3 ani	4 ani	5 ani
Rezident	28%	15%	8%	4%	2%
Nerezident	47%	29%	18%	10%	4%

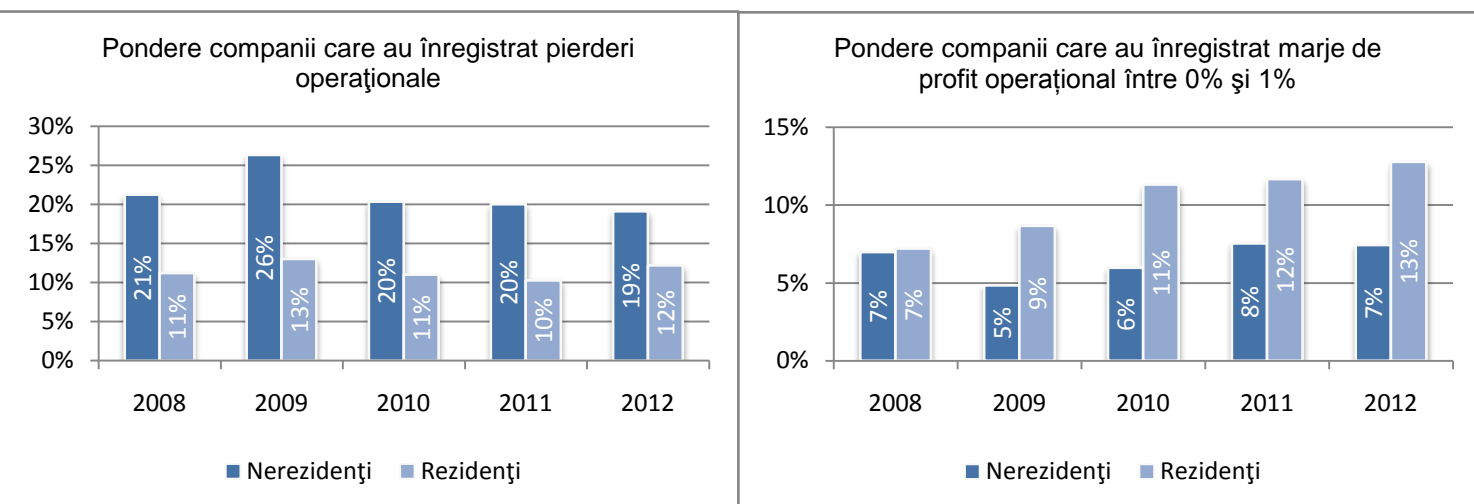
Așadar ponderea „nerezidenților” care înregistrează pierderi este în medie dublă față de ponderea „rezidenților” cu pierderi.

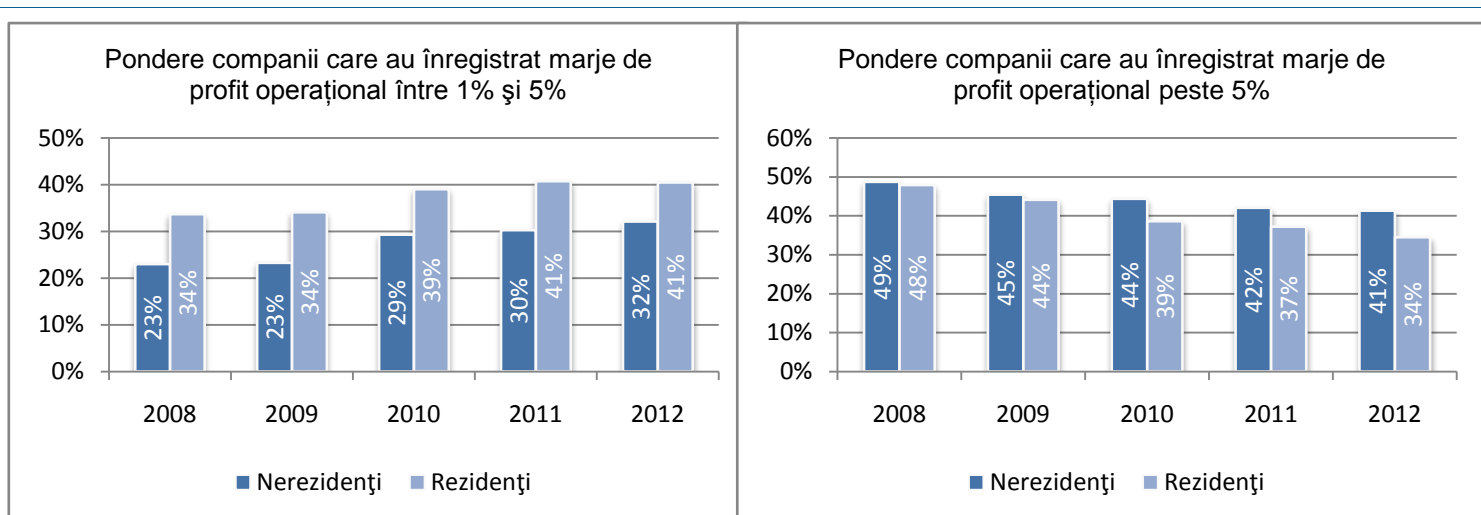
Credem că răspunsul la această diferență trebuie căutat în principal la nivel global, în condițiile în care autoritățile fiscale din întreaga lume au pus ochii pe așa-numitele structuri fiscale agresive prin care grupurile de companii, în special cele multinaționale, reușesc să evite (parțial) plata taxelor³, prin erodarea bazei de impozitare și transferul profiturilor (Base Erosion and Profit Shifting – BEPS, după formula consacrată de grupul OECD. Vezi comunicatul TPS pe această temă).

Or, în cazul economiei românești, este un fapt că aceasta este dominată de grupuri multinaționale⁴, iar acestea sunt mai bine echipate cu structuri fiscale bine consolidate prin care ajung să plătească un nivel „optim” de taxe.

Sigur că această realitate nu trebuie citită ca un proces de intenție – este un obiectiv natural al companiilor (și nicio autoritate fiscală nu poate nega acest lucru) de a căuta optimizarea fiscală, mai ales într-o perioadă dificilă, de criză prelungită.

Cu atât mai mult cu cât, tot cifrele o arată, companiile nu ezită să raporteze și marje mari de profit, atunci când reușesc să se redreseze⁵.





Continuând analiza, dacă ținem cont doar de indicatorii rezultați din afacerea de bază, vedem o diferență mai pronunțată „operațional-net” în cazul nerezidenților, care nu se regăsește însă și în cazul rezidenților⁶. Apoi, nerezidenții pierd teren la profitabilitate operațională până la 5%, dar recuperează la „marjă peste 5%”⁷. Tendința de scădere a ponderii companiilor care raportează profit „sănătos” vine să arate încă o dată dificultățile mediului de afaceri.

Dar, încă o dată, credem că este remarcabilă strădania companiilor (din eșantion) de-a înregistra creștere, în condițiile unui mediu economic ostil și a unui cadru legislativ neprietenos, care nu oferă stabilitatea și predictibilitatea necesară.

TPS va continua această radiografie în perioada următoare, pe măsură ce bazele de date vor fi completate și cu informațiile la zi aferente companiilor mici și mijlocii, pentru a investiga dacă situația financiară a acestora poate fi pusă în relație cu relativa „prosperitate” a companiilor mari în vreme de criză.

Credem însă că este datoria noastră de consultanți de a atrage atenția companiilor că, în actualul context intern și internațional, trebuie să-și fundamenteze cât mai solid comportamentul fiscal. Această fundamentare (analiză de risc) trebuie să țină cont, printre altele, de profilul funcțional al afacerii respective (spre exemplu, dacă lucrează în cea mai mare parte în sistem lohn, va fi mai greu de explicat existența pierderilor), de politica prețurilor de transfer (cum te raportezi la media pieței în tranzacțiile intra-grup), de substanța economică a serviciilor etc.

Note

- (1) Eșantionul a rezultat din selectarea primelor 3.000 de companii după cifra de afaceri din 2012, din acestea rămânând doar cele pentru care s-au putut reconstitui datele pe anii 2008 - 2012, respectiv 1984 de companii. Cifra de afaceri cumulată la nivelul eșantionului de 1984 companii reprezintă peste 40% din total cifra de afaceri pe economie conform INS.
- (2) Au fost luate în calcul doar cazurile unde a putut fi identificată clar originea acționarului (rezident, nerezident). Nu au fost incluse cazurile în care acționari sunt investitori de portofoliu sau unde nu s-a putut face clar departajarea.
- (3) În accepțiunea Fiscului britanic (HMRC), *tax avoidance* se traduce prin folosirea oricărui mijloc legal posibil pentru reducerea sumei taxelor de plătit, diferit de *evasion*, prin care contribuabilul deliberat nu-și plătește taxele datorate, ceea ce este ilegal.
- (4) Potrivit ultimelor date INS, în România, în anul 2011, au fost identificate 15.722 de grupuri de întreprinderi multinaționale, de aproape trei ori mai mult decât grupurile rezidente. Analiza de față ia în calcul cele mai puternice companii, astfel încât este corect să presupunem că majoritatea fac parte din grupuri de întreprinderi (mai ales în cazul acționarilor nerezidenți).
- (5) O analiză mai complexă ar putea investiga dacă marjele mici de profit (pana în 1%) nu sunt, de fapt „efect de imagine”. Celelalte diferențe de marjă pot fi explicate prin diferențe de modele de afaceri: la riscuri mai mari este normal să vedem profituri/ pierderi mai mari.
- (6) În general, este de așteptat să existe diferențe între rezultatele operațional și net, acestea din urmă luând în calcul și veniturile/cheltuielile financiare (spre exemplu, cele legate de contractarea unui împrumut).
- (7) Explicabil, dacă luăm în calcul că un investitor străin beneficiază, în cele mai multe cazuri, de know-how modern, tehnologie mai bună, chiar de finanțare mai ieftină (de la compania-mamă) astfel că are toate datele să fie mai „sănătos” (eficient și profitabil).

Despre Transfer Pricing Services

Transfer Pricing Services (TPS) este cea mai importantă firmă independentă de consultanță în domeniul prețurilor de transfer, recunoscută pentru furnizarea de soluții inovative de gestionare eficientă a riscurilor și disputelor în materie. Din 2013, acest standard de calitate este extins la întreaga arie de consultanță fiscală, prin înființarea **Tax Point Services**.

TPS a fost înființată de **Adrian Luca**, unul din primii specialiști din România în domeniul prețurilor de transfer, participant la introducerea în legislația națională a standardelor OCDE în materie. De la sfârșitul 2012, s-a alăturat TPS **Alin Irimia**, cel care a coordonat, încă de la înființare, serviciul prețuri de transfer și serviciul analiză de risc, ca director în cadrul ANAF. A participat la introducerea reglementărilor privind prețurile de transfer și este unul din cei 5 reprezentanți ai României propuși în Comisia de Arbitraj la nivelul Uniunii Europene privind eliminarea dublei impuneri. Din 2013, TPS își extinde aria de consultanță fiscală prin cooptarea **Adrianei Stoian**, specialist cu 14 ani de experiență în domeniul fiscal. A participat atât la procese de *due diligence* fiscal, efectuate pentru fonduri private de investiții sau investitori strategici în cadrul celor mai importante tranzacții de privatizare sau achiziții de societăți românești private, cât și în proiecte de reorganizări de grupuri de societăți și structurări fiscale internaționale.

În prezent, echipa TPS numără 10 consultanți, fiecare fiind certificat sau student ADIT (Advanced Diploma in International Taxation) și/sau ACCA (Association of Chartered Certified Accountants).

În ultimii trei ani, TPS a primit titluri precum: *Cea mai bună echipă de prețuri de transfer din România* (European CEO, 2011), *Compania anului în Europa Centrală în domeniul prețurilor de transfer* (International Tax Review, 2011 și Deal Makers Annual Tax Review 2012), *Specialiștii anului în România pe probleme de prețuri de transfer* (Acquisition International M&A, categoriile Financial Advisory și Legal Advisory, 2012), *Compania anului în Europa Centrală în domeniul prețurilor de transfer* (International M&A, 2013).

TPS este afiliată internațional la rețeaua Transfer Pricing Associates (www.tpa-global.com), cel mai mare prestator independent de servicii în domeniul evaluării și prețurilor de transfer la nivel global, dispunând de birouri în peste 50 de țări.

Pentru mai multe detalii, vă rugăm să consultați www.transferpricing.ro și www.dosarpreturidettransfer.ro, unde puteți accesa liber cel mai cuprinzător pachet educativ și informativ pe tema prețurilor de transfer, precum și pe:

Adrian Luca

Alin Irimia

Adriana Stoian

0742 159 142

0742 129 338

0742 280 071

adrian.luca@transferpricing.ro

alin.irimia@transferpricing.ro

adriana.stoian@transferpricing.ro