



Pentru că nici ei nu dorm ...

Și în acest an, hitul No 1 pentru mediul de afaceri a fost "Eu vara nu dorm". Sau cel puțin ar fi trebuit să fie, pentru că ... nici ei n-au dormit. Ei, adică organele - de control, de reglementare, de recomandare, naționale și supranaționale. De mult nu am mai intrat în toamnă cu așa o colecție de semnale că tax-man se face din ce în ce mai dur. Intuim care sunt cauzele și nici nu ne trebuie prea multă imaginație să vedem efectele. E tot mai clar că avem nevoie de soluții solide de protecție și reacție fiscală (vezi aici manualul TPS, pentru că nici noi nu am stat degeaba în această vară!). De aceea, și cu această nouă ediție a Expresului TPS, vrem să vă ajutăm să fiți mai bine pregătiți pentru ce va urma!

Poftiți în vagoane!

- Sprijiniți campania TPS "Reduceți birocrăția inutilă din transfer pricing";
- TPS a ajuns și la Belgrad;
- Intangibilele chiar sunt... abordabile;
- Fiți naturali (nu artificiali) în tranzacții;
- Avantajele politicii de prețuri de transfer.

La zi în ... BEPS

În calitate sa de laborator de politici economice la nivel internațional, OCDE a venit și cu mult-așteptatul plan de măsuri care să însoțească deja celebrul raport privind BEPS (Erodarea bazei de impozitare și transferul profiturilor). Așadar, să ne așteptăm la noi reglementări privind bunurile intangibile (precum drepturile de proprietate intelectuală), substanța economică a tranzacțiilor (acestea nu trebuie să fie artificiale) sau împrumuturile intra-grup (puteți citi aici comunicatul de presă TPS).

Despre cum abordezi problema intangibilelor

Gigantul farmaceutic Novo Nordisk a fost lovit de o ajustare a prețurilor de transfer de 4 miliarde de dolari din partea autorităților daneze, ceea ce a condus la o creștere a impozitului cu aproape 1 miliard. Explicația Fiscului - transferul de patente către subsidiarele din Elveția s-a făcut la prețuri "prea mici".

"Este tipul de planificare fiscală agresivă pe care trebuie să o neutralizăm prin noile reguli internaționale" a comentat directorul de administrare fiscală al OCDE.

Că bunurile intangibile (patente, mărci, proceduri de business etc.) devin capite fierbinți în scriptele companiilor, reiese și din consistentul ghid elaborat recent de OCDE pe acest subiect (citiți documentul aici). Iată doar un exemplu „teoretic” din ghid, dar care poate fi ușor întâlnit în practică.

Să spunem că Premiere (P) este compania-mamă a unui grup multinațional, iar S o companie a grupului, deținută integral de P. P decide să treacă toate drepturile asupra brevetelor de invenții pe care le deține în beneficiul companiei S. Pentru munca de administrare a patentelor, S are trei avocați - singurii săi angajați.

Dar managementul Premiere este cel care controlează toate deciziile de licențiere a patentelor grupului, chiar dacă S este proprietarul legal și contractual al patentelor. S acordă licențe de folosire a patentelor respective companiilor asociate, dar și independente, în schimbul unor redevențe. După câțiva ani, S chiar vinde aceste patente.

Care este abordarea corectă privind prețurile de transfer? P trebuie să primească o compensație pentru invențiile sale la nivelul veniturilor încasate de S din licențiere și vânzare? S va fi îndreptățită doar la o compensație limitată la funcțiile sale de administrare, calculată la nivelul pieței?

Pentru abordarea corectă de ordin fiscal (din toate punctele de vedere) a problemelor privind intangibilele, vă poate ajuta colega noastră Ana Hondru.

ana.hondru@transferpricing.ro
0720.393.289

Guvernul a adoptat o ordonanță care stipulează că inspecția fiscală la IMM-uri se va desfășura o singură dată într-o perioadă de trei ani. O veste bună, dar ... atenție, în cazul în care faceți parte dintr-un grup de companii - o inspecție pe TVA se poate extinde oricând și pe partea de prețuri de transfer, măcar pentru a nu pierde "ocazia"!

Despre tranzacții naturale (care nu sunt artificiale)

Într-un avertisment lansat în luna august, Fiscul britanic (HM Revenue and Customs) atrage atenția că schemele riscante prin care companiile caută să evite plata taxelor, acele structuri din categoria "prea bune să fie adevărate", afectează reputația unei companii prin procesele juridice pe care le declanșează, iar directorii companiilor sunt personal responsabili de plata penalizărilor care vor fi impuse.

Uneori "multinaționalele folosesc structuri fiscale artificiale pentru a evita plata taxelor în UK, fără să reflecte substanța afacerii reale" - atrage atenția raportul "Tax avoidance-Google" al Camerei Comunelor, iunie 2013.

Din februarie, și Codul nostru fiscal invocă structurile artificiale, dar nici până acum nu au apărut normele care să explice criteriile în baza cărora o tranzacție poate fi reclasificată de inspectorii fiscali și considerată nedeductibilă. Cel mai probabil nici nu vor apărea, având în vedere că vorbim de un teren foarte vast, supus interpretărilor. Ne rămâne soluția clasică - să suflăm și în iaurtul fiscal!

La stabilirea cuantumului unui impozit/taxe care trebuie plătit, autoritățile fiscale pot să nu ia în considerare o tranzacție care nu are scop economic. În investigarea tranzacțiilor desfășurate de către contribuabili cu parteneri părți afiliate și nu numai, autoritățile fiscale urmăresc: i) dacă tranzacțiile au avut efectiv loc/ ele au substanță economică; ii) dacă există o concordanță între forma juridică (contractul și alte documente) și substanța economică.

În fapt, autoritățile vor să se asigure că tranzacția a avut loc în realitate, ca parte a

cursului firesc al unei afaceri, și nu doar pe hârtie pentru obținerea unor avantaje de natură fiscală.

În analiza unei tranzacții, este util să investigați dacă apare cel puțin una din situațiile:

- suma nu este inclusă în baza de impozitare;
- contribuabilul beneficiază de o deducere;
- nu este datorat niciun impozit reținut la sursă;
- impozitul plătit în străinătate este compensat.

Mai multe despre cum puteți dovedi substanța unei tranzacții vă poate spune colega noastră Adriana Stoian.

adriana.stoian@transferpricing.ro
0742.280.071

Serbia este cea mai importantă piață din Balcani, cu deschidere la imensa piață rusă, cu avantajul că este pe drumul integrării în UE, dar și cu unele avantaje că încă nu este în UE (spre exemplu are unul din cele mai atractive pachete de stimulare a investițiilor). Dacă vă gândiți să vă dezvoltați afacerea și prin extinderea în Serbia, aveți grijă că recent au înăspriț legislația în materie de tranzacții intra-grup: trebuie să fie declarate separat în situația financiară anuală. În plus, amenda pentru lipsa documentării prețurilor de transfer poate fi de câteva ori mai mare decât în România.

Vestea bună este că, din această toamnă, am transferat la vecini standardele noastre de calitate: **TPS are un birou local la Belgrad!** Acum puteți să uitați de riscuri fiscale și să vă concentrați doar pe avantajele acestei piețe!

Și mai avem o veste bună: lucrăm la deschiderea, până la sfârșitul anului, a unui birou în Ucraina. Pentru a vă fi mai ușor să vă dezvoltați pe "piețele în dezvoltare" !

Să se simplifice, primim, dar chiar să se schimbe ceva...

"Dacă în 1995 (când apărea primul ghid OCDE de TP, la un an de la introducerea primelor cerințe formale de raportare în materie în SUA) făceam în jur de 10 dosare anuale de documentare, acum am ajuns la vreo 2.000". Cu această remarcă a unui mare contribuabil american (de acum șase ani - nota bene) își începe OCDE noua "Cartă albă a documentației de transfer pricing", lansată spre consultări publice (vedeți aici documentul). Chiar și analiștii de la OCDE ajung să recunoască că toate noile reglementări vor veni să complice și mai mult viața celui care, totuși, aduce bani la buget - **CONTRIBUABILUL**.

Dumneavoastră, contribuabili români, știți bine despre ce vorbim. Poate e momentul să începem să propunem noi acele schimbări care chiar ne ajută!

Astăzi, TPS vine cu un prim set de astfel de propuneri.

Campania TPS de reducere a birocrăției inutile în transfer pricing

Problema

1. Legislația românească actuală obligă toate companiile să-și documenteze din punct de vedere al prețurilor de transfer tranzacțiile derulate cu persoane afiliate.

2. Legea nu ține cont de dimensiunea companiilor și nici de valoarea tranzacțiilor. Altfel spus, o companie cu 10 angajați care derulează tranzacții sporadice intra-grup de 1.000 de euro poate avea aceleași costuri fixe de documentare ca o companie cu 500 de angajați și tranzacții regulate de 100.000 de euro.

3. Astfel de costuri nu se justifică pentru tranzacții de mici dimensiuni, cu atât mai mult cu cât o eventuală ajustare impusă de organul de control ar avea practic un impact fiscal nesemnificativ pentru contribuabil. Și din punctul de vedere al autorității, este nejustificat costul de verificare, comparativ cu beneficiile pentru buget.

Propunere

1. Eliminarea întocmirii documentației privind prețurile de transfer ale tranzacțiilor cu părțile afiliate în cazul:

- i) companiilor cu o cifră de afaceri sub un anumit nivel;
- ii) tranzacțiilor care, cumulate, nu depășesc o anumită valoare anuală.

2. Introducerea documentației simplificate privind prețurile de transfer (ex. fără obligativitatea întocmirii studiilor de comparabilitate pentru anumite tranzacții) în cazul companiilor cu o cifră de afaceri într-o anumită limită;

3. Reglementarea mecanismului de ajustare corespondentă a prețurilor de transfer.

Care credeți că ar trebui să fie limitele pentru care să se aplice această propunere?

Credeți că se impun prevederi suplimentare, care ar avea șanse de adoptare pe termen scurt?

Adrian Luca așteaptă propunerile și comentariile dumneavoastră la adrian.luca@transferpricing.ro, 0742.159.142

Împreună putem fi mai eficienți în promovarea schimbărilor dorite!

Politica face bine! Politica de prețuri de transfer

În țările G8 SUA și Rusia, companiile sunt obligate să-și actualizeze anual documentația privind prețurile de transfer și să o prezinte odată cu raportările financiare anuale, nu doar la cererea inspectorului fiscal. Este o tendință care pare să fie preluată și de alte economii importante - în Franța, un proiect de lege în acest sens urmează să fie supus aprobării în această toamnă. Un raport al ministerului de Finanțe francez recomandă actualizarea legislației în materie și creșterea penalităților (spre exemplu, în cazul în care contribuabilul nu oferă toate informațiile necesare unui audit, indiferent dacă sunt impuse sau nu ajustări de prețuri de transfer). Așadar, aviz afiliaților din grupurile europene (cel puțin franceze) - cât de curând, compania-mamă vă va solicita să luați (mai) în serios problema prețurilor de transfer!

De aceea, recomandarea noastră este să începeți să scrieți cel puțin o politică de prețuri de transfer. Un contribuabil pro-activ știe că o politică de prețuri de transfer, chiar dacă nu ține loc de dosar de PT, este parte integrantă din acesta și are câteva argumente imbatabile...

1. Economii de timp și bani

Să pornim de la definiție: politica de prețuri de transfer este un document care reglementează modul în care urmează să se calculeze prețurile de transfer în cadrul fiecărei categorii de tranzacții cu persoane afiliate. O politică include și informații legate de modul de implementare, împărțirea responsabilităților pentru aplicarea acesteia, derogările de la regula generală etc.

Recitiți această definiție și avantajele vi se vor părea evidente. Politica te ghidează în realizarea tranzacțiilor intra-grup după principiul pieței, astfel încât să poți fi mereu în spiritul legii. Oamenii din departamentele implicate vor lucra mai eficient când au în față reguli clare (deci economii de timp și bani), iar atunci când, pentru a respecta și litera legii, vei întocmi un dosar de prețuri de transfer, o bună parte din acesta va fi de fapt documentul de politică (din nou economii de timp și bani).

În plus, pregătirea unei politici presupune bugetarea din timp a costurilor.

2. Informații valoroase pentru management

După cum știți, e mai ușor să previi decât să tratezi - respectarea politicii de prețuri de transfer te ajută să ieși din timp măsurile de remediere a abaterilor! A preveni înseamnă, de fapt, a optimiza - documentarea tranzacțiilor arată dacă acestea stau sub riscul de a fi considerate artificiale sau dacă se derulează la prețuri mult sub/peste cele din piață (devenind astfel punctele vulnerabile ale afacerii).

3. Mai puține riscuri de a intra în conflict cu Fiscul

Chiar dacă nu ai pregătit dosarul prețurilor de transfer când bate inspectorul la ușă, simpla prezentare a politicii îi va arăta că ești un contribuabil preocupat de chestiunea prețurilor de transfer și de respectarea spiritului legii. Cu politica gata făcută, ești mai bine pregătit pentru a preda la timp un dosar care să întrunească toate criteriile formale și să fie acceptat. Din experiență, putem spune că acei contribuabili care au și respectă o politică de PT au cele mai mari șanse să-și impună punctul de vedere în fața autorităților.

Mai multe despre cum vă ajută o politică de prețuri de transfer, vă poate spune colegul nostru Daniel Sacal.

daniel.sacal@transferpricing.ro
0727. 393. 504

De riscuri, cel mai bine te aperi... singur!

Unul din părinții fondatori ai SUA spunea că nimic nu e sigur pe lume, în afară de moarte și taxe. Poate ar mai trebui un amendament - sigure sunt și schimbările legislative (cel puțin de ordin fiscal).

În "America Americii" (New York), contribuabilii cu taxe neplătite la stat de peste 10.000 de dolari se vor trezi că au carnetul de șofer suspendat. Măsura nu e chiar nouă - se mai aplică în încă trei state (deocamdată americane)! O știre de ultimă oră anunță însă că și la noi se va recurge la această măsură, în cazul amenzilor la contravențiile rutiere (deocamdată-n.n).

Oricum, măsura nu e imprevizibilă, atunci când statul sondează noi posibilități de a învinge criza bugetară (cu cea economică, rămâne să se descurce contribuabilul).

Nu a fost imprevizibilă (mulți se așteptau chiar să fie și mai dură) nici declarația în 10 puncte care a marcat întâlnirea G8 din vară (citiți aici declarația de la Lough Erne). Urmarea, ca să rămânem tot peste Ocean, e că SUA au un plan pentru creșterea transparenței fiscale, prin întocmirea unui registru central cu "adevărații proprietari" (beneficial ownership) ai companiilor și implicit adevărații beneficiari ai tranzacțiilor. Cu puțină informare, puteți intui, așadar, mișcările autorităților. Chiar și atunci când vor veni în inspecție. Pentru că știți la ce se uită "ei".

Noul ghid OCDE de evaluare a riscurilor în materie de prețuri de transfer (puteți citi documentul aici) este o colecție de sfaturi utile pentru companiile multinaționale, arătând, pe de o parte, riscurile urmărite de autoritățile fiscale și cum își selectează acestea cazurile pentru începerea unui control, iar pe de altă parte, cum pot fi contracarate aceste riscuri. Spre exemplu, pierderile sistematice sau profitul mic pot fi indicii pentru Fisc că acea companie prezintă un risc din punct de vedere al prețurilor de transfer.

Cu toate acestea, pierderile pot fi justificate și fără să intri în „conflict” cu principiul arm`s length, pornind de la funcțiile și riscurile asumate de companie. Poate fi cazul unor operațiuni de start-up sau poate fi vorba de introducerea unui produs nou pe piață, când vinzi în pierdere pentru a câștiga cotă de piață și ai cheltuieli mari de promovare.

Specialistul TPS Alin Irimia a întocmit, pornind de la experiența sa de coordonare în cadrul ANAF, o listă cu elementele de bază ale oricărei analize de risc.

La ce se uită Fiscul	Ce sume vânează
Neconcordanțe din declarațiile 390 sau 394	Contravaloarea TVA care rezultă din neconcordanță
Tranzacții cu agenți economici inactivi sau cu CIF invalid	Contravaloarea TVA aferentă tranzacțiilor respective
Tranzacții cu afiliați - acolo unde există o pondere foarte mare a acestora în total tranzacții, unde sunt pierderi/marje de profit scăzute pe domenii de livrare sau unde se înregistrează servicii intra-grup în sume mari (susceptibile să fie puse la index ca fiind artificiale)	Contravaloarea/ajustarea tranzacției, recalularea impozitului datorat (cu majorări, dobânzi și penalități)

Pentru adaptarea acestui tabel la afacerea dumneavoastră și stabilirea celor mai potrivite măsuri de contracarare a fiecărui risc, colegul nostru Alin Irimia vă stă oricând la dispoziție.

alin.irimia@transferpricing.ro

0742.129.338



În orice împrejurare, bazați-vă cu încredere
pe ghidul de protecție și reacție fiscală
realizat de echipa TPS!

Conțați pe parteneriatul TPS!