



Urmează-ți piața!

UN TÂNĂR DIN ȘOMCUTA MARE FACE EXPORT DE KNOW-HOW ȘI DESCHIDE ÎN SERBIA UN BIROU DE CONSULTANȚĂ ÎN PREȚURILE DE TRANSFER. CINE SPUNE „BUSINESS AS USUAL”? DE ELIZA DINU

Consultarea site-urilor de știri financiare globale este aproape un „must” pentru Adrian Luca, chiar și la cinci ani de când a înființat Transfer Pricing Services. A învățat că, bine citite, stirile dau într-un fel materia primă în consultanță, mai ales în cel mai fierbinte domeniu al fiscalității mondiale – prețurile de transfer (prețurile la care se fac schimburile între membrii aceluiași grup de firme). Așa a găsit prin primăvară o știre care i-a spus multe: „Serbia adoptă noi reglementări privind prețurile de transfer”. Pentru cine știe să citească, e suficient. „Era tocmai piesa din puzzle care lipsea”, își amintește antreprenorul de 35 de ani (Luca, pentru prieteni). Pe o tablă albă, din biroul său de la piciorul podului suspendat Basarab, din București, începe să schițeze o analiză de piață, așa cum e obișnuit să facă pentru orice dosar de prețuri de transfer.

ACTIUNE RAPIDĂ. Serbia de acum e o piață foarte interesantă pentru investiții.

Cea mai mare piață din Balcanii de Vest, cu o poziție strategică pentru comerț, are de anul trecut statut de candidat la UE și e clar că, mai devreme sau mai târziu, aderarea se va produce. Deci Serbia respectă reguli europene, dar încă mai poate oferi ajutoare de stat, are forță de muncă ieftină, plus un avantaj rar – acces liber pe imensa piață rusească, prin acordul de liber schimb... toate acestea sunt un magnet pentru mari investitori.

Iar când spui mari investitori, spui grupuri multinaționale și implicit prețuri de transfer (TP – transfer pricing). Dar aceste prețuri devin o problemă pentru companii doar când Fiscul începe să spună „vreau ca prețurile de transfer să nu fie preferențiale (să nu puteți transfera abuziv profiturile peste graniță), demonstrați-mi că sunt la nivelul pieței – pentru că aici nu funcționează prezumția de nevinovăție”, după cum explică Luca.

Ei bine, asta spun acum și sârbii: „Începem să luăm în serios problema prețurilor de transfer”. Amenziile pentru neprezentarea unui dosar de TP sunt chiar mai mari decât în România și în alte țări europene,

iar autoritățile de la Belgrad au impus și obligația raportării anuale a tranzacțiilor cu afiliații (în România se face doar când vine Fiscul în inspecție). Pe scurt – începe să existe cerere mare pentru servicii de transfer pricing. Doar că oferta nu e pregătită – pur și simplu consultanții sârbi nu au mai lucrat în acest domeniu foarte complex și nici nu au bazele de date internaționale, care sunt foarte costisitoare. Deci, pentru moment, oferta va veni practic de la firmele de consultanță care lucrează cu specialiști din afară.

Cu aceasta, puzzle-ul din biroul de la podul Basarab e complet. Dar, evident, jocul nu se termină aici (niciun dosar de prețuri de transfer nu e complet doar cu o analiză de piață, oricât de bună). Urmează acțiunea – stabilirea unui cap de pod în Serbia.

O BERE ȘI DOI PARTENERI. În cazul TPS, e clar că nu se pune problema unei intrări în forță pe piața vecină, cu promovare agresivă (mai ales că, în domeniul fiscalității, „agresiv” e un cuvânt prohibit). „Suntem o firmă mică, un boutique, cum ne place nouă să ne recomandăm clienților, înțelegând prin asta că găsim la noi avantaje pe care firmele mari de consultanță nu le pot oferi – flexibilitate, adaptabilitate, o altfel de apropiere de client. Evident, ne-am căutat pentru Serbia un partener care să răspundă aceluiași criterii”, detaliază Adrian Luca.

Lucrurile au mers chiar neașteptat de repede: pe la începutul verii s-a întâlnit

la București cu doi la fel de tineri consultanți sârbi care, părăsind multinazionalele în care își făcuseră ucenicia, căutau să-și pună pe picioare propria afacere, simțind în aer oportunitatea transfer pricing-ului. „Ne-a luat o oră plus o bere să ne dăm seama că vrem să lucrăm împreună și să dezvoltăm afacerea. Următorul pas a fost venirea lui Luca la Belgrad, unde a văzut «la cald» piața de la noi. Restul e deja istorie”, explică etapele extinderii Marko Milojevic, acum partener în TPS Serbia.

În era transfer pricing-ului, istoria chiar se scrie repede! După rezolvarea obișnuitei birocratii, transferurile de mai-uri între noii parteneri se concentrează acum pe listele lungi de potențiali clienți. Rezultatul – au deja un prim contract de consultanță. Mic, e drept, dar acesta poate fi începutul unei frumoase... istorii.

„BUSINESS AS USUAL”. În biroul de la Basarab, la loc de cinste stau o poză cu Luca, entuziasmat, lângă idolul său în afaceri, Richard Branson, și ultima carte a acestui celebru antreprenor britanic, părintele imperiului Virgin, cu autograful „TPS, screw it”. Titlul cărții – „Screw business as usual”.

Slang-ul englezului e un fel de „No, hai” al oșeanului Luca, de loc din

Somcuta Mare. Așa o zis în 2009, deși era pe val într-una din companiile BIG 4 de consultanță (cele patru cele mai mari companii de audit și consultanță din lume), fiind unul dintre primii specialiști de la noi în transfer pricing, cu stagii de pregătire în Belgia și Polonia, participant la redactarea primei legislații naționale în domeniu. Dar voia mai mult decât „business as usual” – rutina pe care o respinge Branson atât de decis. Iar acum firma lui este cel mai mare consultant independent de transfer pricing după număr de clienți și cifră de afaceri – jumătate de milion de euro în 2012, dublu față de 2010 și de peste cinci ori mai mult decât în primul an de activitate, în 2009. Rezultate obținute pe o piață efectivă (și nu potențială) de servicii de TP estimată la aproape cinci milioane de euro.

„No, hai” zice și acum, mai ales că piața nu mai e ce-a fost (sau ce-ar trebui să fie, ca potențial): cu bugetele subțiate, companiile amână să-și facă dosarele de prețuri de transfer, chiar dacă așa își asumă riscuri costisitoare în fața Fiscului; ca să atragă totuși clienți, firmele de consultanță, mai ales cele mari, care dau tonul pieței, au dus foarte jos prețurile – „la niveluri chiar nesustenabile, dacă ții la standardele de calitate din

domeniul ăsta”, cum ține să precizeze Adrian Luca.

FLUIDIZAREA AFACERII. „Piața este, dacă nu în scădere, în stagnare. Sunt foarte mulți consultanți care s-au gândit de unde anume ar putea veni, în aceste condiții, creșterea. Sunt persoane care, iată, s-au gândit că o astfel de oportunitate ar putea fi folositoare și că de acolo și-ar găsi dezvoltarea”, spune Angela Roșca, Managing Partner companiei de consultanță Taxhouse, ce face parte din rețeaua Taxand. „E o idee bună aceasta, de a se dezvolta regional, nu are ce să-i strice, dimpotrivă, poate de aici va veni dezvoltarea”, mai crede Roșca.

Anul acesta, Luca și-a extins echipa, l-a cooptat pe fostul director al departamentului prețuri de transfer din ANAF, a adus un nou consultant cu experiență din BIG 4, totul ca să-și consolideze oferta în tot ce înseamnă „protecție și reacție fiscală”, ca să folosim titlul noului „manual pentru uzul contribuabilului de toate dimensiunile”, scos în vară de TPS.

Acum vine cu acest pod întins până în Serbia, o altă rută de siguranță, care să ajute la „fluidizarea afacerii”. Ce urmează? „Mergem după o altă piață cu perspectivă – Ucraina. Și acolo au început să se miște lucrurile pe transfer pricing, căutăm parteneri să deschidem un birou până la sfârșitul anului”, spune calculat Luca. Și dacă ne gândim că din Ucraina faci un pas la Est și dai de...? Încerc un scenariu. „Da, evident, ne-am gândit, e foarte tentant; și la ruși a apărut legislație nouă, dar trebuie să pregătim bine terenul, așa că o să începem cu lansarea unui portal de informații în domeniu”, vine răspunsul tânărului antreprenor.

Când istoria se scrie repede, viitorul e al celor care se mișcă la fel de repede – în ritmul pieței lor. La urma urmei, „screw business as usual”!

Oportunitatea sârbă

Serbia, țară candidată la aderarea europeană, așteaptă în 2013 un total de investiții directe de peste un miliard de euro (500 de milioane s-au înregistrat până la jumătatea anului). Un nivel apropiat de cel al României, membră UE, cu o populație și o economie (după PIB) de aproape trei ori mai mari, care a atras în aceeași perioadă 666 de milioane de euro.

1 PUNCT DE ATRACȚIE.

Un raport din 2012 al firmei de consultanță ERY plasează Serbia pe locul șase în Europa după numărul de locuri de muncă create de investițiile străine, țara devenind o țintă predilectă pentru proiectele industriale europene bazate pe forță muncă intensivă. Cu un somaj oficial mare (peste 24%) și un cost redus al forței de muncă (salariul minim este în jurul a 180 de euro, la nivelul României), Serbia începe să muste din „avantajele comparative” pe care până acum le ofereau vecinii ei din Est, mai ales că pune pe tavă și câteva

atuuri apetisante (statutul de candidat la UE, încă mai poate oferi ajutoare de stat, are tratat de liber schimb cu Rusia și reprezintă o rută mai ieftină de comerț între vestul Europei și Orient). Așa se face că mulți investitori străini importanți, prezenți în România, au proiecte acum și în Serbia, mai nou inclusiv în sectorul componente auto (care este vedeta la noi) – Michelin, Siemens, Johnson Electric, Leoni – sector dezvoltat în jurul investiției Fiat, la fosta uzină Zastava.

2 ROMÂNI ÎN SERBIA.

Deocamdată, însă, investițiile

românești în Serbia sunt modeste, ultimele statistici disponibile arătând că se ridicau la 51 de milioane de dolari, din 2000 până în 2011, din care jumătate realizate doar în 2007, anul aderării noastre la UE. Printre numele cele mai importante de investitori autohtoni se numără Tender (producție echipamente electrice, producție medicamente, servicii), Mobexpert (desfacere mobilă), Romstal (distributie instalații sanitare) sau RCS&RDS (cablu TV), Alcatel (echipamente de telecomunicații, prin intermediul diviziei de la Timișoara), Petrom (ca vehicul al investiției OMV), Greentech Buzău (reciclare PET). De partea cealaltă, cea mai interesantă investiție „sârbească” în România este lantul de benzinării deschis de rafinăria NIS, controlată de gigantul rus Gazprom.

Trimite cuvântul



MONEY

prin SMS la **7485**

ȘI EȘTI ABONAT PE 6 LUNI

Preț 15 Euro + TVA
valabil în rețeaua Vodafone