



**More than
knowledge**

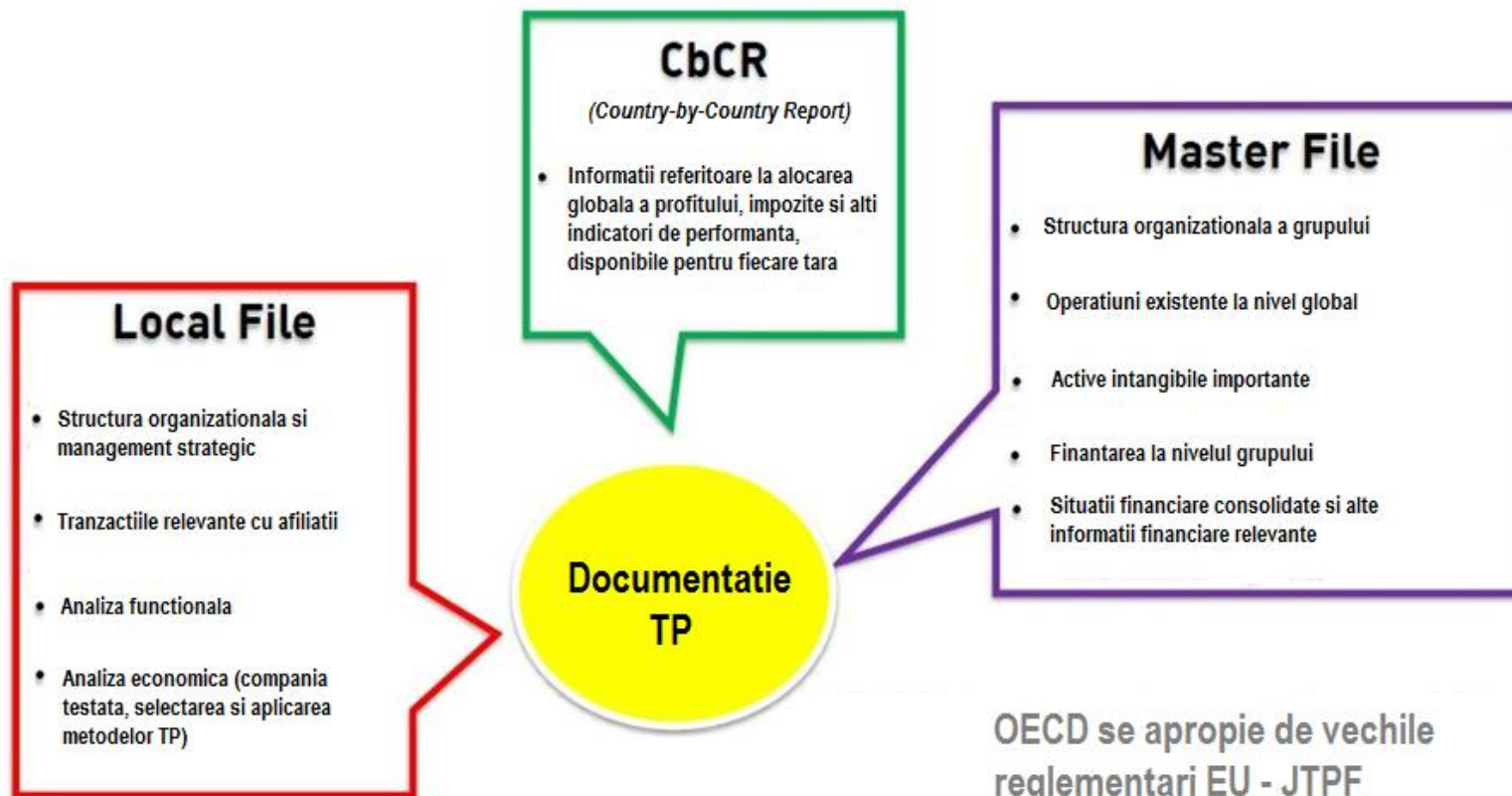


**Tendinte la nivel european in domeniul luptei
impotriva erodarii bazei de impozitare**
(BEPS Action Plan)

Cristina SAULESCU – Tax Manager

Obiectivele OECD

- Cresterea transparentei prin standarde imbunatatite de preturi de transfer;
- Furnizarea de informatii relevante catre administratiile fiscale, in scopul realizarii unei inspectii eficiente



Concentrare pe lantul creator de valoare

Transparența fără precedent, manifestată prin prezentarea de informații comprehensive, printre care:

- Descrieri ale elementelor cu o contribuție importantă la obținerea profitului, a lanțului de aprovizionare pentru cele mai importante produse/servicii, ale elementelor care contribuie la crearea de valoare, a strategiei de cercetare și dezvoltare;
- Lista celor mai importante contracte încheiate;
- APA unilaterale/bilaterale încheiate;

Schimbul de informatii

Realizat prin:

- Master file, Local file si CbCR, care permit evaluarea lantului creator de valoare si a profiturilor obtinute la nivelul intregului grup, in mai multe jurisdictii;
- Extinderea numarului de acorduri de schimb automat de informatii intre administratiile fiscale si realizarea de inspectii fiscale in mai multe jurisdictii (in special in zona EU)

Modificari in domeniul preturilor de transfer

BEPS nu prevede modificari in selectarea si aplicarea metodelor de preturi de transfer.

Pre-BEPS

Respectarea principiului pretului de piata se verifica pe baza informatiilor disponibile local.

Post-BEPS

Se verifica profitabilitatea pe baza informatiilor prezentate in CbCR, astfel:

- Se verifica daca profitul obtinut local, ca proportie din profitul obtinut de grup, este echitabil;
- Se verifica daca profitul obtinut este la nivelul profitului obtinut de companii comparabile.

Valoare de piata vs. Pretul pietei vs. Valoare justa?

- “Cand (a) o companie a unui stat contractant participa direct sau indirect la conducerea, la controlul sau la capitalul unei companii a celui alt stat contractant sau cand (b) aceleasi persoane participa direct sau indirect la conducerea, la controlul sau la capitalul unei companii a unui stat contractant si a unei companii a celui alt stat contractant, si cand, in oricare dintre cazuri, intre cele doua companii se stabilesc sau se impun conditii in relatiile lor comerciale sau financiare, care difera de acelea care ar fi fost stabilite intre companii independente, atunci orice beneficii care, daca nu ar fi existat acele conditii, ar fi revenit uneia dintre companii, dar, datorita acelor conditii nu i-au revenit ca atare, pot fi incluse in beneficiile acelei companii si impuse in mod corespunzator.”
- “Pretul care ar fi primit pentru vanzarea unui activ sau platit pentru transferul unei datorii intre participantii unei tranzactii, la o anumita data.”

Principiul pretului pietei vs. Masurarea la valoarea justa

Principiul pretului pietei

Art. 9(1) al Liniilor directoare OECD:

“[In cazul in care] conditiile create sau impuse intre companii afiliate in relatiile lor comerciale sau financiare difera de acelea care ar fi fost create intre companii independente, atunci profiturile care s-ar fi acumulat, in lipsa acestor conditii, la una dintre companii, dar nu s-au acumulat datorita acestor conditii, pot fi incluse in profiturile acelei companii si impozitate in consecinta.”

- Abordare din perspectiva fiecărei societati
- Optiuni disponibile pentru ambele parti implicate in tranzactie
- Studiu de comparabilitate bazat pe un proces format din 9 pasi sau orice alt proces adecvat de cautare
- Relevanta informatiilor comparabile
- Cea mai potrivita metoda TP (CUP, RPM, CPM, TNMM, profit split)

Masurarea la valoarea justa

IFRS 13:

“Pretul care ar fi primit pentru vanzarea unui activ sau platit pentru transferul unei datorii intre participantii unei tranzactii, la o anumita data.”

- Abordare in functie de piata;
 - Piata activa
 - Notiunea de pret de iesire
 - Cea mai avantajoasa piata
 - Piata principala
- Cea mai potrivita intrebuintare
- Cumparator si vanzator dispusi
- Analiza economica si a industriei pentru a intelege riscurile, piata si circumstantele ei, elementele care contribuie la crearea de valoare
- Ierarhia valorii de piata
- Tehnici de evaluare (in functie de profit, piata, cost)

Cum este tranzactia delimitata?

- Analiza contractelor
- Analiza comportamentului partilor implicate in contract, din prisma relatiilor financiare si comerciale existente
- In cazul in care comportamentul partilor implicate contrazice sau completeaza situatia descrisa in contracte, analiza tranzactiei se va realiza din prisma realitatii economice

Identificarea riscurilor

- Trebuie identificate particularitatile fiecarui tip de risc;
- Rolul riscurilor trebuie evaluat din perspectiva specificului afacerii;
- Managementul riscurilor este o activitate care trebuie remunerata corespunzator;
- Riscul trebuie alocat doar acelor entitati care il pot controla

Reclasificarea tranzactiilor

- Delimitarea tranzactiei NU reprezinta reclasificarea ei, este mai degraba o masura pentru a respecta realitatea economica
- Reclasificarea tranzactiilor are loc dupa delimitarea acestora, in situatiile in care partile sunt implicate in tranzactii care nu le confera posibilitatea mentinerii sau imbunatatirii situatiei lor financiare
- Reclasificarea tranzactiilor are loc doar in circumstante exceptionale

Serviciile cu valoare adaugata scazuta

- Companiile iau decizii cu privire la amplasarea sediilor sau centrelor de servicii analizand ratiunile economice, nu din incercarea de a “muta profituri”
- Nu marja de profit aplicata este cel mai important indicator, ar trebui sa se aiba in vedere baza de cost si cheia de alocare (aceeasi pentru toate companiile care beneficiaza de servicii similare in interiorul grupului)
- Exista discutii asupra aplicarii unei valori imateriale, inasa este posibil ca unele administratii fiscale sa conteste refacturarile intre companii din jurisdicții diferite
 - ➔ pericolul taxarii duble si mutarea taxarii prin retinere la sursa

TP din punct de vedere operational – avantaje –

- Mai putine rezultate neprevazute;
- Solutii in cazul aparitiei evenimentelor neprevazute;
- Raportari financiare mai clare/fidele;
- Inchiderea de sfarsit de an mai facila;
- Evitarea riscului de dubla impunere;

TP din punct de vedere operational – factorii critici de succes –

- Comunicarea;
- Cunoasterea obiectivelor si acceptarea interferentelor;
- Constientizarea riscurilor;

Mitigarea riscului prin contramasuri:

- Clarificarea si definirea proceselor, rolurilor si competentelor;
- Planificarea timpurie pe termen lung, acceptarea limitarilor.

Exemplul nr. I: Depreciere

- Compania X a aplicat un nivel al redevetei de 9% pentru drepturi de proprietate intelectuala (PI), conform unei analize economice si de preturi de transfer
- Din cauza unei cereri scazute pentru produsul respectiv, compania a comandat o analiza de piata si este ingrijorata ca s-a aplicat un nivel al redeventei de 2%

Din ce motive a rezultat o astfel de diferenta?

Redeventa in procent de 2% este rezultatul unei analize bazate pe multipli de evaluare. In pregatirea evaluarii, au fost luate in calcul mai multe tipuri de PI, considerate comparabile.

Care a fost rezultatul final?

S-a hotarat ca trebuie redus nivelul redeventei aplicate si sa se ia in considerare pregatirea de APA. Desi nu este necesara o modificare a redeventei, compania a dorit sa se asigure ca exista o justificare a acesteia si transparenta in privinta diferentelor.

Exemplul nr. II: Nivelul redeventei pentru extinderea afacerii

- Compania Y dorește să evalueze valoarea de PI pentru dezvoltarea pe noi piețe europene
- A fost solicitat un nivel al redeventei pentru a facilita procesul de evaluare
- Nu au fost găsite suficiente comparabile data fiind natura PI

Din ce motive a rezultat o astfel de diferență?

Redeventa aplicată de companie (bazată pe analize interne) a maximizat profiturile în regiunea companiei-mamă (în acest caz, o jurisdicție cu impozitare ridicată), dar eroda marjele operaționale locale și ridică probleme la nivel local în ceea ce privește prețurile de transfer.

Care a fost rezultatul final?

Pierderile rezultate la nivel local, peste nivelul stabilit în condiții concurențiale de piață, trebuie restricționate. Pierderile astfel obținute nu trebuie recuperate în perioadele următoare.

Str. Albesti, nr.8, sector 2, Bucuresti
Tel./fax: (+40)21 317 31 90 | (+40) 21 317 31 96
E-mail: office@pkffinconta.ro
www.pkffinconta.ro

PKF FINCONTA SRL este membra a PKF International Limited, o retea de firme independente din punct de vedere legal si nu accepta nicio responsabilitate sau raspundere pentru actiunile sau inactiunile din partea oricarei firme membre individuale sau a unui grup de firme