



Primăvară cu filozofie (nu, nu-i o copie!)

"Timpul cald se-apropie / Primăvara asta, totuși, /nu-i decât o copie"...

Ehe, ce vremuri! Când puteam să "ne lăsăm baltă toate interesele"! Acum, ni le lasă alții! Știrile care urmează în buletinul nostru s-ar putea să vă cam strice chef, dar nu asta este intenția noastră! Pentru a vă proteja mai bine interesele fiscale și, în final, afacerea dumneavoastră, trebui să știți cum bate vântul schimbării, ce haine se recomandă dacă e frig și ceață la ... Londra sau cum să vă orientați după semnalele/indicatoarele autorităților fiscale.

Imaginile alăturate se găsesc la intrarea în noul nostru sediu, unde vă așteptăm și pe dumneavoastră oricând simțiți că aveți nevoie de un ghid de încredere. Dacă, în timp ce urcați, și dumneavoastră vedeți în coroana copacului clopotul lui Gauss înseamnă că vă preocupă serios problemele de transfer pricing. Și bine faceți, pentru că, după cum ați început să simțiți probabil, primăvara asta fiscală chiar nu-i deloc o copie a celei trecute. Și nici următoarea nu o va copia pe cea de acum!

Înainte de a da drumul știrilor, vă mai spunem doar atât - timpul de mâine chiar nu o să vină cu narcisi, cu crini, cu lotuși... transfer pricing-ul ăsta chiar nu e, așa, o poezie, cum mulți încă se mai iluzionează! Mai degrabă, filozofie - noua filozofie fiscală!

Lectură utilă!

Echipa TPS

Prin livezi, inspectorii și-au pornit ... inopinat

Prin adresă venită de la direcția regională, inspectorilor din județul X li s-a cerut "efectuarea de verificări fiscale la o serie de contribuabili pentru a verifica dacă prețurile de transfer practicate în relația cu afiliații sunt la preț de piață". Așa au ajuns la contribuabilul Y...

Y (în cazul nostru, e vorba de un producător) a mai făcut obiectul unei inspecții pe prețuri de transfer în 2011, când s-a constatat alinierea la prețul pieței. Dar dacă inspecția din 2011 venea după o raportare consistentă de pierderi (circa 10% din CA), de atunci, compania a raportat constant profit și o rată a profitabilității în creștere în 2011 și 2012, apoi ceva mai mică în 2013 (dar, oricum, peste nivelul din 2011).

Mai întâi, inspectorii au cerut registrul de vânzări-cumpărări. Apoi au cerut un tabel cu tranzacțiile derulate cu afiliații din 2010 până în 2013 (numele părții afiliate, țara de rezidență, valoarea și tipul tranzacției). În final, procesul verbal de constatare arată că "pentru anul fiscal 2013 se constată o scădere a ratei profitului față de 2012. Din analiza efectuată se constată că acest rezultat se datorează (sic!) atât scăderii cifrei de afaceri, cât și plecărilor de personal din această perioadă. Organele de inspecție fiscală concluzionează faptul că nu se impune propunerea ca societatea să fie cuprinsă într-o inspecție fiscală având criteriul de selecție tranzacțiile derulate cu afiliații".

ANAF
MINISTERUL FINANTELOR PUBLICE
AGENȚIA NAȚIONALĂ DE ADMINISTRARE FISCALĂ
DIRECȚIA GENERALĂ REGIONALĂ A FINANTELOR PUBLICE
ADMINISTRAȚIA JUDEȚEANĂ A FINANTELOR PUBLICE

ORDIN DE SERVICIU nr. 5/03/2014

DI./D-na. ~~XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX~~

având funcțiile de CONSILIER, CONSILIER
sunt delegați pentru efectuarea Control inopinat
la contribuabilul: ~~XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX~~
Cod identificare fiscală: ~~XXXXXXXXXX~~

Domiciliul fiscal: JUD. ~~XXXXXXXXXXXX~~
Data începerii inspecției fiscale: 03/2014
Se legitimează cu legitimația de inspecție fiscală nr.: ~~XXXXXXXXXX~~

CONDUCTORUL ACTIVITĂȚII DE INSPECȚIE FISCALĂ,
SEF ADMINISTRATIE ADJ - INSP FISC grad II

Stampila

Teorie + Practică = Soluții



Inspectorii au fost convinși că nu rentează (vezi și pagina următoare) să continue inspecția prin faptul că le-au fost puse imediat la dispoziție documentele cerute și le-a fost prezentată o explicație credibilă a performanței economice.

Încă o dată este importantă protecția și apoi reacția - cum răspunde contribuabilul când îi bate inspectorul la ușă. Revedeți încă o dată sfaturile din broșura TPS pe această temă! Urmăriți în continuare TPS EXpreS!

Pentru mai multe detalii tehnice, vă stă oricând la dispoziție Adrian Luca, 0742.159.142, adrian.luca@transferpricing.ro, alături de întreaga echipă TPS.

... Vine, vine HMRC! (serviciul Hai Mai Repede cu Colectarea!)

Prezentă la o întâlnire recentă la AmCham (Camera de Comerț Americană), Ioana Petrescu, ministrul de Finanțe, a anunțat că ANAF a solicitat și va primi asistență din partea echivalentului său britanic (HMRC) pentru întărirea analizei de risc și trainingul noilor angajați din cadrul Direcției prețuri de transfer și analiză de risc. Este încă un semnal pe care dna. Petrescu îl transmite aproape sistematic de la preluarea mandatului privind accentul care va fi pus pe transfer pricing ca modalitate de creștere a încasărilor la buget.

Noul anunț este o invitație clară pentru companiile românești de a se pregăti să facă față unui sistem complex prin care Fiscul va căuta să identifice și să evalueze zonele cu cele mai mari riscuri de neplată a taxelor aferente tranzacțiilor intra-grup. Vorbim de un sistem tot mai rafinat, pentru că și Londra, la rândul său, este sub presiune să închidă porțile fiscale care dau anumite avantaje fiscale marilor grupuri (cazurile Google sau Starbucks sunt edificatoare pentru starea de spirit din rândul micilor contribuabili care ... și-au pierdut răbdarea - vezi pag. 10 a buletinului).

Căutând maximum de eficiență, altfel spus, căutând riscul acolo unde "merită", HMRC și de fapt toate marile autorități fiscale, pun tot mai mult accentul pe analizele încrucișate și corelarea bazelor de date. În același spirit pragmatic își dau seama că mediul de afaceri nu trebuie să fie șicanat, doar de dragul de a fi speriat.

Deci, dezvoltăți analiza de risc, dar nu uitați să faceți birocrația mai suportabilă și chiar să ajutați contribuabilul care vrea să se conformeze!



Pre-audit în stil britanic

- Se examinează atent raportările consolidate la nivel de grup și raportările părților afiliate pe ultimii șase ani;
- Se analizează cele mai importante piețe și locul contribuabilului în cadrul industriei;
- Se caută în baze de date comerciale profitabilități pe segmente de industrie și tendințe pentru sectorul respectiv;

Se urmăresc evenimentele raportate de grup;

Se urmăresc fluctuații ale rezultatelor raportate (mai ales pierderile constante);

Se revede structura grupului și se identifică acele companii care operează în paradisuri fiscale sau în țări care oferă protecție fiscală, urmărindu-se modul de alocare a profiturilor;

Se ia legătura cu colegii de la venituri - persoane fizice, pentru lista cu cei mai bine plătiți angajați;

Se ia legătura cu colegii de la taxe indirecte;

Se revăd documentațiile anterioare de transfer pricing;

Se ia legătura cu un consultant specializat în chestiunile comerciale ale sectorului;

Analiza cost-beneficiu va arăta care este suma probabilă care ar putea fi recuperată și cu ce costuri din partea administrației fiscale. Am câștiga mai mult dacă ne-am ocupa de alt caz?

(conform paginii de internet și comunicărilor publice ale Her Majesty's Revenue and Customs)

TPS reia propunerea de reducere a birocrăției inutile în transfer pricing

În numărul din septembrie 2013 al TPS Expres, lansăm câteva propuneri care să ușureze viața contribuabilului și chiar să servească mai bine intereselor Fiscului. Astăzi, măsurile sunt de și mai mare actualitate.

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 curente de un milion de euro.
3. EU Joint Transfer Pricing Forum recomandă o abordare flexibilă, proporțională, a regulilor de raportare/ documentare în materie de prețuri de transfer în cazul IMM-urilor.

Soluția

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

**Sunteți de acord cu aceste măsuri de simplificare?
Care că ar trebui să fie pragurile legale?**

Așteptăm propunerile și comentariile dumneavoastră la
adrian.luca@transferpricing.ro, 0742.159.142.



Noua dilemă din Transfer Pricing

Pentru că ne dorim un dialog constructiv pe această temă, vă oferim toate elementele pentru a lua o decizie în cunoștință de cauză. Așadar, iată, de fapt, cum se pune problema astăzi în materia TP:

- să se păstreze sistemul actual "documentație obligatorie, prezentată la cererea organului fiscal, fără niciun prag al tranzacțiilor"
sau
- să se introducă sistemul "documentație obligatorie cu raportare anuală, pornind de la un prag al tranzacțiilor?"

Este o dilemă din care ... nu prea putem ieși. Pagina următoare vă va lămuri de ce.

Toată lumea din ogradă raportează fără pauză

Cu finanțele slăbite, tot mai multe guverne au adoptat, în ultimul timp, cerința raportării anuale a tranzacțiilor cu afiliații. În mai toate țările, documentația de TP (transfer pricing) era obligatorie și până acum, dar de acum Fiscul vrea să se asigure că grupurile dau o și mai mare atenție tranzacțiilor în cauză și, evident, taxelor aferente acestora.

În același timp, guvernele au căutat să introducă o anumită relaxare privind raportarea/documentația prețurilor de transfer, în special în cazul IMM-urilor. Este un semnal, între noi fie vorba, că vor să se concentreze pe big fish, pe tranzacțiile riscante, care rentează din punct de vedere administrativ.

Acestea sunt concluziile unei analize realizate de TPS, pe baza informațiilor disponibile în mediul on-line privind regimul documentației de TP.

Țara	Documentație simplificată*	Obligație raportare anuală**	Comentarii
Grecia	Da	Da	
Irlanda	Da	Nu	Buna practică cere să existe documentația în momentul depunerii declarației anuale
Italia	Nu	Da	
Lituania	Da	Nu	
Marea Britanie	Da	Da	Trebuie probată respectarea prețurilor de piață la depunerea declarațiilor fiscale
Polonia	Da	Nu	Documentația trebuie prezentată în șapte zile de la solicitarea organului fiscal
Portugalia	Da	Da	Organul fiscal poate cere documentația tranzacțiilor în orice moment după ce acestea au avut loc
România	Nu	Nu	Documentația trebuie prezentată în max. trei luni de la solicitarea organului fiscal
Rusia	Da	Nu	Documentația trebuie prezentată în 30 de zile de la solicitarea autorităților fiscale
Serbia	Da	Da	Documentația se depune odată cu declarația anuală de profit
Spania	Nu	Da	Sanctiunile pentru neprezentarea documentației diferă în funcție de valoarea tranzacțiilor/vânzărilor totale ale companiei
SUA	Nu	Da	Când documentația are scop de protecție fiscală, pentru probarea evaluării corecte a tranzacțiilor
Turcia	Nu	Da	
Ungaria	Da	Da	

*sau chiar eliminarea documentației de TP pentru tranzacții sub o anumită limită/ cifra de afaceri totală sub o anumită limită. **într-un anumit termen de la închiderea anului fiscal, contribuabilul trebuie să comunice existența documentării tranzacțiilor cu afiliații odată cu depunerea declarației fiscale anuale.

Peste toată hărmălaia trece-n zbor un fluture (fost caterpillar)!

Cum să-ți susții cauza în fața Fiscului, când până și angajații tăi spun că este "too good to be true!"? Proaspătul raport "Caterpillar's offshore tax strategy" din Senatul SUA poate fi considerat un raport-școală despre ce urmărește astăzi o investigație în materie de transfer pricing. A intrat deja în universități. Is too good to not take notes!



Și-a păstrat munca acasă, dar a dus cupa cu câștiguri în Elveția. Strategia are câteva puncte vulnerabile (foto: cat.com)

Pe 1 aprilie, Subcomitetul permanent pentru investigații al Senatului SUA a pus pe masă un raport de 95 de pagini despre cum o mândrie a industriei americane, an iconic corporation, a apelat la o schemă de optimizare fiscală prin care nu a plătit impozite americane de 2,4 miliarde de dolari din 2000 încoace. "Un studiu de caz care arată că mutările de profit nu sunt rezervate doar companiilor din high-tech cu transferurile lor de proprietate intelectuală, ci se întâlnesc și pe terenul producătorilor tradiționali". Așa se încheie acest raport senatorial, care vine să continue lista unor rapoarte similare din ultimii trei ani, dar în care vinovați de serviciu erau corporații precum Microsoft, HP sau Apple. De data acesta, tocmai pentru că se poartă pe un teren unde lucrurile au formă și volum, investigațiile sunt darnice în detalii și analogii ușor de explicat unui public mai larg.

Cum s-ar spune, ajungând la excavator și buldozer, transfer pricing-ul a coborât în stradă.

Este un raport care va face istorie. Nu incriminează direct (trebuie să intre în scenă IRS-ul), dar ridică niște întrebări care s-ar putea să devină foarte... populare.

Controversele au pornit din interior

În 2011, fostul manager de strategie fiscală al Caterpillar a intentat proces angajatorului. El a susținut că, după ce a semnalat problemele pe care le ridică schema elvețiană, i s-a pus în vedere să se transfere la divizia de ... tehnologia informației. Ulterior, a ajuns la un acord cu compania, dar semnalul public deja pornise. Faptul că s-au scurs trei ani pentru concretizarea acestui raport arată hotărârea autorităților americane de a construi un caz solid, care să susțină schimbarea cadrului tranzacțiilor internaționale.

*** Schema elvețiană ***

Pentru partea de after-sale destinată clienților non-americieni, modelul de afaceri al celebrului producător de utilaje pentru construcții și motoare de mare capacitate, Caterpillar Inc. din Illinois, a fost unul simplu timp de zeci de ani: cumpăra, sub brandul său, piesele provenind de la furnizorii externi, le refactura către filialele internaționale cu rol de marketing, iar acestea le trimiteau la dealerii independenți. Pentru clienții din zona Europa, Africa și Orientul Mijlociu, filiala responsabilă se chema COSA, aflată în Elveția. Aceasta până în 1999, când COSA își schimbă numele în CSARL și preia de la Caterpillar Inc. rolul de achizitor-șef al pieselor de schimb.

Compania-mamă din SUA își păstrează toate atribuțiile de distribuție și logistică, urmând să primească de la fiica din Elveția contravaloarea serviciilor plus 5%.

Dacă înainte de 1999, veniturile din vânzarea pieselor se înregistrau în SUA, iar 85% din profit rămânea în SUA și restul în Elveția, acum veniturile rămân în Elveția, la fel și 85% din profit, iar restul merge în SUA. Urmarea e previzibilă: în perioada 2000-2012, Caterpillar lasă în Elveția profituri impozabile de peste 8 miliarde de dolari, reușind să amâne sau să evite plata a 2,4 miliarde - taxe la care se considera îndeptățit Unchiul Sam, cu impozitul său de 35%. (În Elveția, producătorul și-a negociat o rată de doar 4%, chiar mai mică decât nivelul oficial din această prietenoasă jurisdicție).

De la senatori citire

- "Dacă nu ar fi vorba de câștigul fiscal, ar sfida logica ca producătorul să intre într-o tranzacție de licențiere cu o parte neafiliată căreia să-i dea 85% din profit, continuând să presteze toată munca prin care se asigură acest profit, mai păstrând și riscul final al afacerii".

- "Compania spune că întreaga schemă a avut în principal rolul de îmbunătățire a business-ului: eliminarea mijlocitorului redundant (redundant middleman) dintre furnizor și client, în condițiile în care două treimi din vânzări vin acum din afara SUA.

Dar, dacă e redundant, de ce continuă să aibă rol central în lanțul afacerii? Nu cumva scopul schemei a fost exclusiv de evitare a taxelor?"

- "Afiliații corporațiilor folosesc deseori acorduri dubioase de transfer pricing pentru a muta profituri offshore și pentru a amâna sau evita plata impozitelor americane asupra acestor profituri".

(din raportul "Strategia fiscală offshore a Caterpillar", Senatul SUA, 1 aprilie 2014)

*** Greu de dovedit ***

Experții parlamentari au obținut date și informații pe care, după cât se pare, nici chiar IRS (Fiscul) nu le avea, le-au pus cap la cap și au pus câteva întrebări de fond:

Despre substanța economică a acordului cu filiala elvețiană

Centrul operațiunilor a rămas tot în SUA, cu 4.900 de angajați care se ocupă, ca și până acum, de serviciile de monitorizare a rețelei de furnizori (70% din furnizori aflați tot în State), de prognozarea necesarului de piese de schimb, de stocare și distribuție fizică, adică de tot acel proces "state of the art" care permite livrarea unei piese în 24 de ore de la comandă, oriunde în lume. În Elveția, unde nu există nici măcar un depozit, lucrează în această afacere ... 65 de oameni. Primul manager de producție este adus în Elveția de-abia în 2009, pentru conformarea formală la noile reglementări prin care un producător poate să ceară neimpozitarea în SUA pentru subsidiara din străinătate. Dacă aici mai adăugăm și sistemul de depozit virtual (pentru că, în realitate, piesele sunt stocate tot în vechile depozite, în principal din SUA), investigatorii au întrebat dacă s-a îmbunătățit afacerea sau doar s-a schimbat circuitul de hârtii și furnizorii n-au mai trimis facturile la Caterpillar, ci la CSARL? (interesant este că, în primul an, până s-au pus la punct sistemele tehnice, facturile tot la Caterpillar Inc. ajungeau, aceasta precizând că acționează în numele CSARL).

Despre respectarea principiului valorii de piață

E drept că, la acest capitol, în forurile sale interioare, însăși corporația avea ceva rezerve. Rezerve la propriu, pentru că, în 2006, compania a decis să pună de-o parte 50% din profitul CSARL, în cazul în care IRS pune la îndoială schema fiscală.

Autoritățile ridică acum întrebările clasice: ar fi încheiat compania o tranzacție asemănătoare cu o parte independentă? În ce termeni? Altfel spus, și-ar fi dat Caterpillar Inc "fabrica de bani" unui independent doar pentru un comision de 5%? (din 2006, a fost ridicată la 6%, tocmai pentru a preîntâmplina eventuale probleme). Formula "fabrica de bani" nu este exagerată. În condițiile unei concurențe foarte puternice, producătorul își lasă deliberat marje foarte mici de profit la vânzarea utilajelor noi, tocmai pentru a putea câștiga substanțial din partea de service. Imaginați-vă doar un parc de vreo 2,5 milioane de utilaje, cu o durată medie de 20 de ani. De aceea, este corectă întrebarea: acoperă suma pe care o plătește CSARL investițiile făcute de producător în proiectarea acestor mașini bune care, mai departe, își dezvoltă propria piață after-sale? (cum notează raportul, utilajele sunt din start proiectate astfel încât, pe cât posibil, să nu poată fi reparate decât cu piesele agreeate de producător). Acoperă și costurile legate de dezvoltarea unei rețele eficiente de furnizori?

Apoi, nu este vorba doar de remunerație, ci și de modul de alocare a veniturilor și profiturilor între cele două părți. Făcând paralela cu un proces din 1930, raportul continuă prin a se întreba cum poate fi separat "fructul" afacerii (vânzarea pieselor cu marje ridicate de profit) de "pom" (vânzarea mașinilor cu rate mici de profit, tocmai pentru a asigura profitul în cazul pieselor)?



Teorie + Practică = Soluții

1. Explicați documentat esența afacerii! Investigatorul are nevoie să înțeleagă povestea afacerii, cum se leagă între ele piesele din puzzle. Fiți siguri că, în primul rând, consultantul dumneavoastră înțelege importanța realizării părții descriptive a documentației. Doar printr-o analiză atentă se poate face acea prezentare "Too good to be destroyed". O descriere "subțire" astăzi duce, mai mult ca sigur, la un cost mare mâine, după o inspecție "consistentă".

2. Raportați-vă la piață! Să ai prețuri în marja pieței rămâne "pâinea" transfer pricing-ului. O comparabilitate slabă, sau, mai direct spus, o raportare făcută la 2-3 tranzacții dubioase duce din start la pierderea cazului în fața inspectorului.

3. Testați-vă independența - aș face această tranzacție și cu cineva care nu-mi este afiliat? Care ar fi termenii acestei tranzacții? Aceasta înseamnă că, mai mult decât oricând, să puneți accentul pe un studiu de benchmarking de calitate!

Din Ghidul Auditorului în Transfer Pricing (Roadmap), IRS, februarie 2014:

Cazurile de prețuri de transfer se câștigă sau se pierde de regulă pe baza dovezilor referitoare la faptele desfășurate. Cheia în astfel de cazuri este să pui cap-la-cap o justificare convingătoare referitoare la ce anume determină succesul financiar al unei afaceri, având la bază o analiză detaliată a funcțiilor, riscurilor și activelor și o înțelegere exactă a informațiilor financiare relevante.

Dacă există indicii asupra faptului că rezultatul fiscal declarat de către contribuabil este diferit față de normalitate și de realitatea economică - "too good to be true" - sunt șanse mari ca el să fie supus unei investigații detaliate. În schimb, dacă sunt indicii că rezultatele financiare ale contribuabilului sunt rezonabile, este posibil ca o investigație să nu merite efortul.

Despre cum se adaptează acest ghid la terenul autohton, vă poate da mai multe detalii Daniel Sacal, 0727.393.504, daniel.sacal@transferpricing.ro.

Raportul Caterpillar lasă să se întrevadă că un caz de asemenea anvergură va avea și urmări practice pe măsură:

- Clarificarea regulilor și procedurilor IRS, în special în ce privește substanța tranzacțiilor
- Raționalizarea împărțirii profiturilor, pornind de la identificarea și evaluarea corectă a funcțiilor fiecărei părți implicate în realizarea profiturilor;
- Participarea activă la eforturile OECD în ce privește taxarea corporațiilor multinaționale (planul BEPS). IRS și Departamentul de Trezorerie (echivalentul ministerului de Finanțe) trebuie să urmărească:

1. obligarea multinaționalelor să-și publice operațiunile de business și taxele plătite în fiecare țară în care sunt prezente;
2. oprirea transferurilor improprie de profituri în paradisurile fiscale;
3. oprirea fenomenului de tax avoidance (evitarea plății taxelor) în țările unde companiile au o prezență economică substanțială.

E corect să-ți auditezi propria schemă?

În afară de toate aceste aspecte care țin de sfera transfer pricing, senatorii americani se arată îngrijorați și de o problemă care părea rezolvată, cel puțin din 2000 încoace, de la cazul Enron - "se creează un posibil conflict de interese, dacă nu chiar unul real, prin faptul că auditorul independent care a auditat schema elvețiană este din același grup de contabilitate cu consultantul fiscal care a vândut schema respectivă".

Raportul cere Congresului american să interzică grupurilor de contabilitate să ofere simultan servicii de audit și servicii de consultanță fiscală aceluiasi client.

Aceași prevedere este inclusă, de altfel, și în noul acord la care au ajuns Parlamentul și Comisia Europeană în privința pieței serviciilor de audit - firmele europene de audit nu vor avea voie să ofere clienților servicii suplimentare non-audit pe bază de comision (inclusiv consultanță fiscală), care să afecteze direct datele financiare ale companiei respective, și nici servicii legate de strategia de investiții a clientului. În plus, Bruxelles-ul va cere companiilor de interes public - companie listată, bancă, societate de asigurări - să elimine prevederile de tipul "auditul se va realiza doar cu firme din BIG4".



"Acest raport este un studiu de caz care va fi folosit atât în facultățile de drept, cât și în cele de business. Deja l-am inclus în cursul de taxare internațională"

Prof. Avi-Yonah, Univ. Michigan

Americanii nu mai vor aranjamente fiscale complicate

Apropo de BEPS...

"Poate este un wishful thinking, dar răspunsul este da. Este ceea ce așteptăm. Este ceea ce vrem să încurajăm. BEPS va neutraliza oportunitățile de localizare a profiturilor în jurisdicțiile unde nu sunt localizate și activitățile economice. Ar fi o mișcare inteligentă pentru companii să ia de pe acum măsuri în anticiparea schimbării pe care o va aduce BEPS!"

Răspunsul dat luna trecută de directorul de politică fiscală al OECD, Pascal Saint-Amans, la întrebarea dacă planul BEPS va aduce sfârșitul structurilor fiscale agresive de tipul "double Irish" (aranjamente prin care profitul unei multinaționale este transferat și înregistrat în Irlanda, unde taxele sunt mici, dar și de aici este mutat într-un paradis fiscal).

Pe trotuar, alături saltă Fiscurile vesele

Poate nu vă așteptați la noile creații ale Fiscului global din categoria "criza bugetară scuză mijloacele". Acum câțiva ani ar fi fost considerate poate niște inovații abuzive...beep, beep. Dar multe s-au mai schimbat în ultimii câțiva ani... BEPS, BEPS.

LONDRA. "Toleranța publicului față de cei care nu-și plătesc corect dările s-a evaporat demult. Astăzi, Guvernul merge și mai departe cu noi măsuri. Vom oferi Fiscului puteri noi de a colecta debitele direct din conturile bancare ale celor care își pot permite să plătească dar au refuzat sistematic să se conformeze. Este o măsură care se mai aplică și în alte țări din Vest", a declarat ministrul britanic de Finanțe, George Osborne, la prezentarea bugetului pe 2014.



ROMA. Fiscul încheie în această lună colectarea datelor privind cheltuielile de peste 3600 de euro ale contribuabililor (proiect "spesometro"). Datele sunt colectate de la bănci (la plățile cu cardul) sau direct de la vânzători (la plățile prin cec). Se urmăresc în special achizițiile de lux, datele urmând să fie comparate cu declarațiile de venit. Într-o țară cu mari diferențe între regiuni în ce privește dezvoltarea economică și chiar diferențe de ordin cultural, Fiscul se va concentra în special pe zonele cu nivel redus de conformare la plată. O hartă specială care ia în calcul peste 100 de indicatori publici delimitează zone cu nume de-a dreptul cinematografice - "Nu suntem îngeri", "Nimic de declarat", "Toți sunt bine".

Roma și Milano sunt încadrate în zona de risc mediu spre ridicat. Înclinația italienilor spre non-conformare ține și de zona în care se află, a declarat luna trecută șeful Fiscului, Attilio Befera, în fața unei comisii senatoriale.

ALBANY, NY (SUA). "Permisul de conducere este un privilegiu, nu un drept. Acest program i-a făcut pe delincvenții fiscali să răspundă, după ce și-au ignorat datoriile. Mii de persoane ne-au contactat pentru a face ceea ce trebuie - să-și plătească taxele în întregime sau să lucreze cu noi pentru stabilirea unui plan de rambursare. Cei care vor continua să-și ignore datoriile vor avea în continuare permisele suspendate", se arată în comunicatul guvernatorului statului New York, Andrew Cuomo, la prezentarea primelor rezultate ale programului "Banii pe taxe sau permisul suspendat!" - martie 2014).

Despre legătura cu BEPS și alte producții din seria Transfer Pricing, citiți, vă rugăm, aici!

A ieșit un pui de ... facilitate!

În MO 308/25 aprilie, a apărut OUG 19/2014 care aduce modificări la Codul Fiscal în sensul scutirii de la plată a impozitului pe profitul reinvestit, începând cu 1 iulie 2014, până la 31 decembrie 2016, inclusiv.

Este o măsură salutară pentru aceste vremuri, care dă un respiro financiar investitorilor. Dar, știți cum se spune, cu o floare ...

Conditii de aplicare:

1. Perioada de aplicare: 1 iulie 2014 - 31 decembrie 2016;
2. Este luat în considerare profitul contabil înregistrat începând cu 1 iulie 2014 și investit în echipamente tehnologice, mașini, utilaje și instalații de lucru produse sau achiziționate după această dată;
3. Societatea trebuie să aibă profit contabil brut cumulat de la începutul anului, la momentul punerii în funcțiune a echipamentelor tehnologice;
4. Scutirea se acordă în limita impozitului pe profit datorat, care rezultă din activitatea operațională a societății;
5. Scutirea se calculează trimestrial sau anual, în funcție de modul în care societatea calculează impozitul pe profit (trimestrial sau anual).

Față de scutirea anterioară din Codul Fiscal (valabilă până la 31 dec. 2010, L329/2009), de această dată investiția este amortizabilă fiscal pentru partea de care s-a beneficiat de facilitate (în legea din 2009, din valoarea fiscală a investiției, valoare în baza căreia se determina deducerea de amortizare, se scădea suma pentru care s-a beneficiat de scutire - ceea ce, practic, anula în timp efectul scutirii). Deci, acum putem vorbi de o facilitate reală, deși destul de limitată.



Teorie + Practică = Soluții

1. Facilitatea se aplică doar pentru echipamentele tehnologice așa cum sunt ele prevăzute în subgrupa 2.1. Nu se aplică pentru alte categorii de investiții cum ar fi clădiri, mijloace de transport și instalații care nu se regăsesc în grupa 2.1. din catalogul mijloacelor fixe;
2. Profitul pentru care s-a beneficiat de scutire de impozit se repartizează cu prioritate pentru constituirea rezervelor, care trebuie menținute ca atare în contabilitatea societății. În cazul utilizării acestora sub orice formă (ex. încorporare în capitalul social, acoperire pierderi, distribuție către asociați/acționari, în cazul reorganizărilor, dacă rezervele nu sunt preluate de societatea beneficiară) aceste rezerve vor fi impozitate. Prin urmare, se poate vorbi, în fapt, de o amânare a plății impozitului aferent profitului reinvestit, până la momentul utilizării acestuia.
3. Echipamentele trebuie să fie menținute în patrimoniul societății cel puțin o perioadă egală cu jumătate din durata de utilizare economică (determinată conform prevederilor contabile), dar nu mai mult de 5 ani. În caz de nerespectare a acestei condiții, se datorează impozit pe profit și dobânzi și penalități de întârziere de la data aplicării facilității, ca și cum aceasta nu ar fi fost aplicată. Excepție se face doar pentru transferurile în cadrul operațiunilor de reorganizare (fuziuni/divizări), lichidare/faliment sau în cazul distrugerii, furturilor, pierderilor, dacă sunt justificate în mod corespunzător.
4. Nu se poate opta pentru metoda de amortizare accelerată pentru echipamentele pentru care s-a beneficiat de facilitate.

Mai multe detalii pe aceasta temă vă poate oferi Adriana Stoian, 0742.280.071 adriana.stoian@transferpricing.ro.

Din tropice sau nu, se-ntorc împrumuturile intra-grup!

În numărul trecut al buletinului nostru am vorbit despre cum stabilirea unei sume corecte, la valoare de piață, poate face diferența dintre un împrumut și un aport de capital din partea unei părți afiliate. De această dată, vom vorbi despre importanța de a avea o rată a dobânzii la nivelul pieței. Pentru că ia tot mai mare amploare jocul "ratele și vânătorii"!

Vă reamintiți întrebarea de bază în transfer pricing - cum ar fi dacă am face tranzacția cu o entitate independentă și nu cu una afiliată? Dacă am lua un împrumut de la o parte independentă, spre exemplu, ce rată a dobânzii ne-ar percepe? Răspunsul e foarte important în condițiile în care autoritățile vânează structurile hibride, cele în care împrumutul de la compania-mamă poate fi ușor încadrat ca fiind, de fapt, aport la capital. Iar cu cât e mai ușoară încadrarea, cu atât sunt mai grele costurile financiare pentru companie!

Dacă am avea împrumuturi de la părți independente, problema comparabilității s-ar rezolva mai ușor. Dar, în lipsa acestora, nu ne rămâne decât să ne raportăm la tranzacții similare de pe piața liberă. În acest caz, trebuie să avem grijă la factorii de comparabilitate, adică să găsim tranzacții unde putem vorbi despre similarități în ce privește:

- Bonitatea debitorului (credit worthiness) sau riscul de a nu putea fi onorate obligațiile față de creditor. Poate fi cuantificată prin determinarea ratingului de credit al debitorului;
- Data acordării împrumutului;
- Moneda în care este acordat împrumutul;
- Maturitatea împrumutului ;
- Destinația sumelor acordate cu titlu de împrumut (de exemplu, nu putem compara un împrumut pentru ridicarea unui complex comercial într-un oraș mic cu un împrumut pentru modernizare unui mall dintr-un mare oraș);
- Existența unor sume de bani pe post de colateral (spre exemplu, la aceeași bonitate a debitorului, împrumuturile fără colateral prezintă un risc mai mare);
- Existența garanțiilor;
- Gradul de senioritate al împrumutului (împrumuturile subordonate prezintă un risc mai mare decât cele nesubordonate: dacă, spre exemplu, debitorul intră în faliment, atunci creditorul subordonat își recuperează banii după un creditor nesubordonat, deci poate solicita o dobândă mai mare).

Evident, este foarte (dacă mai adăugați încă un "foarte" nu greșiți) greu să găsești, în practică, tranzacții între părți independente care să răspundă "perfect" acestor cerințe de comparabilitate. Intervine atunci "arta" analizei de piață, care stabilește în ce măsură diferențele dintre tranzacția desfășurată între părțile afiliate și tranzacțiile alese ca fiind comparabile au un impact semnificativ asupra prețului (rata dobânzii) și cum se pot face ajustări în vederea eliminării/diminuării impactului acestor diferențe. Spunem artă, deoarece, cum arată și OECD, transfer pricing-ul nu e o știință.

Bruxelles-ul deschide sezonul la "hibrizi"

La începutul lunii aprilie, Parlamentul European a aprobat propunerea Comisiei privind directiva de modificare a Directivei privind regimul fiscal comun care se aplică societăților-mamă și filialelor acestora. Cu câteva amendamente, este practic menținut textul propus în noiembrie anul trecut și, astfel, ne putem aștepta ca, în următorul an, legislația fiscală să prevadă criterii clare de determinare și respingere a structurilor fiscale artificiale, cum sunt structurile hibride (pot fi considerate fie împrumut, fie aport la capital). Mai multe, aici. Se anunță, însă și alte schimbări până la sfârșitul lui 2016, dacă directiva "nu-și arată eficiența în combaterea practicilor fiscale abuzive"



Teorie + Practică = Soluții

- Și împrumutul de la părțile afiliate, ca orice tranzacție intra-grup, trebuie să respecte principiul valorii de piață.
- Atenția la natura și cuantumul sumei împrumutate!
- Testați rata dobânzii, prin comparația cu tranzacții potențial comparabile (interne sau externe, din baze de date specializate).
- Nu așteptați să vină inspectorul de la Fisc să vă întrebe dacă e împrumut sau aport?! Nu veți avea timpul necesar să căutați în baze de date un număr semnificativ de tranzacții independente comparabile și atunci, cel mai probabil, veți auzi verdictul "aport!" (la capital). Și nu trebuie să vă spunem

noi cât de rău va suna pentru finanțele companiei - și, de fapt, ale grupului - să nu puteți deduce cheltuiala cu dobânda sau să mai și virați impozitul pe dividende!

Pentru soluții punctuale privind încadrarea corectă a "hibrizilor", apălați cu încredere la Ana Hondru, ana.hondru@transferpricing.ro, 0720.393.289.



În sala de așteptare, ne-ngheață nasul și picioarele!

Expresul nostru se putea întinde cu încă o duzină de vagoane cu știri de citit printre rânduri sau studii de caz cu bătaie lungă. Am încercat însă să-l comprimăm atât cât să vă transmită un mesaj util: pregătiți-vă pentru noul peisaj fiscal în transfer pricing! Vine un TGV cu schimbări-fulger, care a pornit din marile noduri financiare ale lumii și la care Bucureștiul nu va face decât să se cupleze automat!

Pentru companiile care călătoresc în grup, sala de așteptare, în care "o să vedem ce-o să fie", s-ar putea dovedi foarte friguroasă și ... păguboasă. Time is money. Much money, cum ar spune astăzi cei de la (școala) HMRC! Spre exemplu, dacă se merge în direcția raportărilor anuale ale tranzacțiilor cu afiliații, încercați să optimizați din timp costurile de documentare, beneficiind de marja actuală de negociere! Credeți că ar putea fi dubii legate de "consistența" unei tranzacții sau de "rezonabilitatea" unor rezultate financiare? Atunci nu ezitați să începeți de pe acum să găsiți argumentele solide care să vă susțină poziția!

Pentru orice întrebare ați avea, am fi onorați să ne considerați ghidul dumneavoastră de nădejde. Contați pe experiența partenerilor dumneavoastră pentru Transfer Pricing în Siguranță! Soluțiile de protecție fiscală nu vor întârzia să apară din timp!

Călătorie în siguranță!
Echipa TPS!