

TPS Expres

Buletin pentru Transfer Pricing în Siguranță

DECEMBRIE 2016



Transfer
Pricing
Services

in alliance with



NNDKP

Legal & Tax

Simte MUZICA din tine!

Play



Luptă cu INERTIA!

Ascultă-i ritmurile!

SALSA

Sincronizează-te cu pasiunea!

Adoptă o nouă ATITUDINE!

Pentru protecție și reacție fiscală!



Dragii noștri parteneri,

A mai trecut un an de "TAX WARS" peste noi toți, așa că înțelegeți de ce venim cu urarea *tradițională* Keep Calm! Bine, bine, veți zice, dar de ce Salsa? – *v-ați reprofilat sau vreți să fiți optimiști cu orice preț?*

Ei bine ... vă sigurăm că tot la fiscalitatea intra-grup ne pricepem cel mai bine și, chiar dacă ne place să spunem că *ne-am născut să fim optimiști*, așa cum știți, în transfer pricing, lucrăm cu prețul pieței, nu orice preț.

Dar am să vă spun ce e cu Salsa – toamna trecută, am început să luăm lecții de dans cu un instructor profesionist și, la un moment dat, în timpul unei lecții cineva a venit cu observația – domnule, parcă am fi la o inspecție de TP. De aici, până la filmulețul pe care l-ați văzut n-a mai fost decât un pas.

Dansul este fără îndoială o chestiune de pași: *pasul 1 – stabilești tranzacția intra-grup, pasul 2 – analizezi substanța economică, pasul 3 – te raportezi la prețul pieței... până la pasul final – 25 martie, dosar de TP (dacă ești contribuabil mare ... știți, noul Ordin 442)*. Dar nu-i totul să-ți știi pașii tăi, trebuie să înțelegi, să te sincronizezi cu pașii partenerului de dans!

Să găsiți stilul Salsa care vi se potrivește – asta vă dorim pentru 2017!

Cât despre noi, TPS, ne propunem să facem și mai mulți pași în întâlnirea cu dumneavoastră. Venim cu o echipă extinsă, cu mai mulți profesioniști, tineri și plini de energie, mai multe cazuri câștigate, un site transferpricing.ro și mai bogat, o bază tpsoft.ro și mai ... actualizată. În plus, **îi avem alături și pe colegii de la NNDKP**, cu care ducem conceptul Transfer Pricing în Siguranță până în instanță, dacă e nevoie. Avem mai multă experiență împreună, o viziune de ansamblu asupra întregului proces fiscal, sub toate aspectele sale de protecție și reacție.

(Apropo de ... viziune, acum suntem la etajul 18 într-un turn nou din nordul Bucureștiului! Sunteți oricând bineveniți!)

În același timp, dorim să susținem mai bine cauza contribuabilului român, (fie că e parte a unui grup național, fie a unui multinațional), prin punerea pe tapet în fața autorităților și a opiniei publice a problemelor reale din fiscalitatea de zi cu zi, a modului în care o decizie sau o lipsă de decizie fiscală își produce efectele în mediul economic. Este ceea ce încercăm și în acest număr special al TPS Expres, axat pe nevoia de reformare a ... abordării fiscale, pornind chiar de la un set de recomandări clare ale FMI către ANAF. Avem și o întrebare pentru dumneavoastră pe această temă, vă așteptăm cu interes opiniile și sugestiile.

Contați pe noi în continuare și, încă odată, să aveți parte de *TP Salsa - un dans fiscal în siguranță*, prieteni!

La mulți ani și pași cât mai cu folos pe scena profesională, dar, în primul rând, pe cea personală!

Echipa TPS



Statul **VS.** Transfer Pricing!

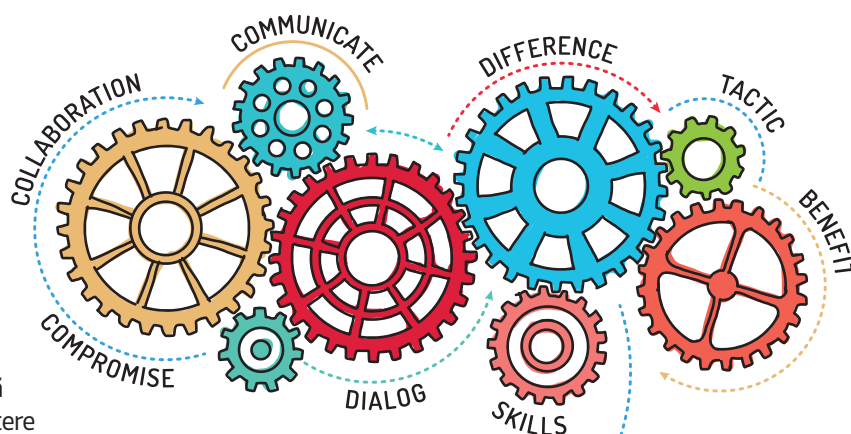
Sau cum să fii mai catolic decât FMI-ul!

Din 2017, va intra în pâine, cum se spune, **Ordinul 442/2016, cu obligativitatea întocmirii anuale a dosarului pentru marii contribuabili cu tranzacții peste anumite praguri de materialitate**. Schimbarea regulilor va impulsiona cifrele oficiale ale controalelor pe domeniul inspecției pe prețuri de transfer, fie doar și pentru a susține mesajul incisiv pe care îl transmite acum ANAF. Dar, dacă Administrația fiscală nu își va continua/nu va fi ajutată să-și continue procesul de reformare, această creștere a cifrelor se va face cu costuri și mai mari pentru ... contribuabilii corecți.

Ciferele sunt deocamdată destul de fluide. "În cazul a 183 dintre inspecțiile fiscale finalizate în anul 2015, a fost verificat și dosarul prețurilor de transfer, fiind stabilite sume suplimentare în valoare de 192 mil. lei și a fost diminuată pierderea fiscală în valoare de 334 mil. lei" se arată în raportul de performanță ANAF pentru anul 2015, prezentat în mai 2016. Controale efectiv pe problematica prețurilor de transfer sunt mult mai puține, după cum nu uită să menționeze Curtea de Conturi de câte ori are ocazia (a se vedea ultimul raport public al CC, **referitor la ANAF**).

Dar dincolo de cifre, important este mesajul public, pe care ANAF începe să-l transmită mai viguros.

„Am făcut 14 controale pe dosare prețuri de transfer în primele șase luni. Am adus 44 milioane de lei la buget de la o companie de retail care făcea achiziții de la afiliați la un preț mult mai mare decât prețul pieței sau plătea pachete salariale de o valoare nejustificată/



Negotiation

Avem companii care de 4-5 ani de zile au rata profitului între 1,9% și 2%. Lucrul este evident supărător./ Am avut un caz al unei companii din top 10 cifră de afaceri din România care scotea banii prin salarii nejustificate. După ce le-am arătat raportul, au plătit la buget a doua zi 27 milioane de lei cu tot cu penalități de întârziere și accesorii / Avem o analiză pe transfer pricing făcută la nivelul Direcției Generale Administrare Mari Contribuabili la sfârșitul lui 2014, am identificat sume suplimentare de un miliard de euro care ar putea fi atrase din controalele pe prețuri de transfer/ în principal companiile scot bani din România prin plăți supervaluate de bunuri și servicii, apoi prin plăți/bonusuri pentru management dar și prin plăți de milioane de euro pentru firme de avocatură sau de consultanță fiscală.” (interviu ZF cu Ionuț Mișa, șeful DGMAC – Direcția generală de administrare mari contribuabili, ANAF).

Din 2017, ANAF extinde lista marilor contribuabili cu societățile afiliate în mod direct la un mare contribuabil (criteriul afilierii directe)!



Mesajul din ajustarea listei cu mari contribuabili

Focus-ul pe prețuri de transfer se citește până și în proaspătul comunicat ANAF (datat 13 decembrie) **privind modificarea criteriilor de selecție a contribuabililor mari și mijlocii**: "criteriul de bază a fost reanalizat, astfel încât reprezintă rezultatul agregării a trei indicatori relevanți ponderați ai activității contribuabililor: cifra de afa-

35,83 milioane lei

valoare sume suplimentare
(impozit pe profit + accesorii). Rezultatele "activității privind prețurile de transfer" în primul semestru 2016 (Raport de activitate ANAF pentru semestrul I, 2016).

ceri - 50%, volumul obligațiilor fiscale declarate - 30%, volumul cheltuielilor cu personalul - 20%". Cifra de afaceri își va păstra ponderea din prezent, dar reducerea ponderii obligațiilor fiscale declarate (de la 50% la 30%) este un semn că se ține cont de **recomandările unui grup de experți FMI publicate în august**: "Dacă se aplică un criteriu bazat pe impozitele efectiv plătite, ca în cazul ANAF, atunci marii contribuabili ce au luat măsuri pentru a-și reduce obligațiile fiscale, spre exemplu, prin politici de optimizare fiscală agresivă, transfer prin prețuri sau compensarea pierderilor din profituri, nu ar fi incluși în bază, ei încă reprezentând totuși un risc major de conformare".

Faptul că FMI învață Fiscul să pună pe același nivel prețurile de transfer cu optimizarea fiscală agresivă nu e ... de speriat, pentru că aceasta este retorica globală și, în mod evident, România, ca stat din UE, nu i se poate opune. Sunt desigur, chestiuni discutabile precum recomandarea FMI ca dosarul prețurilor de transfer, acum obligatoriu de întocmit pentru marii contribuabili, să fie inclus și în obligațiile declarative, "pentru a permite unității de management al riscurilor să identifice mai bine potențialele cazuri de interes" (**raportul din 2016**). Deși raportarea obligatorie e o corvoadă birocratică suplimentară, credem că ar trebui reținut de aici un avantaj delor de neglijat – un mai bun management al riscurilor înseamnă, în final, o reducere a presiunii pe contribuabilul corect (în lipsa acestui management adecvat, Fiscul solicită punctual informații de la contribuabil, caz cu caz).

De la FMI citire: negocierea e bună!

Or tocmai pe acest aspect inistă și FMI – schimbarea de abordare față de contribuabil, diferențierea între cei care se conformează/vor să se conformeze și ... ceilalți. Citim din raportul amintit: în "În pofida reorganizării sale, capacitatea DGAMC de a implementa metode moderne bazate pe riscuri continuă să fie obstrucționată de actuala sa structură organizatorică/ Funcția de asistență a contribuabililor din cadrul DGAMC este

limitată și necesită îmbunătățiri pentru ca marii contribuabili să beneficieze de certitudinea de care au nevoie/ (...)Trebuie clarificată prevederea legală percepută ca obligație de a efectua o inspecție care să acopere întreaga perioadă scursă de la ultima inspecție. /Funcționarii publici care acționează cu bună credință trebuie protejați de acuzații nejustificate și de costurile asociate acestora (se impune un acord în acest sens între ANAF și Curtea de Conturi) /Este necesară posibilitatea de a negocia înțelegeri cu contribuabilii pe marginea ajustărilor fiscale, cu controale de integritate".

Nevoia unor pârghii legale pentru creșterea flexibilității în abordare este resimțită și de reprezentanții Fiscului. Aspectul imposibilității negocierii este evidențiat și de șeful direcției DGMAC în interviul amintit mai sus: „Sunt cunoscute situațiile în care Google negociază cu diverse țări din Uniunea Europeană. Nu avem posibilitatea legislativă pentru a realiza astfel de negocieri".

Redăm integral pasajul din raportul FMI care vorbește de la sine despre utilitatea negocierii: "ANAF trebuie să poată încheia înțelegeri, acolo unde este cazul, mai ales că numărul de cazuri de transfer al profiturilor crește. Instanțele nu sunt cel mai bun loc de rezolvare a diferențelor de opinii pe marginea corectitudinii ratelor economice de randament al funcțiilor, activelor sau riscurilor, sau pe marginea evaluării proprietății intelectuale aflate în diferite țări. Administrațiile fiscale cu cele mai bune practici au adeseori un Panel de Încheiere de Înțelegeri, format din experți interni și externi (inclusiv persoane cu o integritate recunoscută, cum ar fi judecători reputați ce s-au pensionat din activitate) care

333,12 milioane lei

diminuarea pierderii fiscale

recomandă încheierea sau nu a unei înțelegeri prin negociere cu un contribuabil. Această posibilitate de a încheia înțelegeri este parte integrantă a avansării pe calea metodelor moderne bazate pe risc de administrare a conformării. La nivel global, numărul de cazuri de transfer prin prețuri în care se ajunge la o înțelegere este mai mare decât cel al cazurilor de transfer prin prețuri cu care se ajunge în instanță".

Un punct notabil, care trebuie apreciat – chiar ANAF a dat publicității acest raport al experților FMI, ceea ce este un semn al conștientizării nevoii de schimbare. De asemenea nu trebuie trecută cu vederea nici **scrisoare deschisă a funcționarilor ANAF de la începutul anului**, pentru modificarea legilor în favoarea contribuabililor de bună credință și pentru a putea lupta mai eficient cu cei de rea-credință.

Credem că împreună, corp administrativ și contribuabili, putem duce mai departe acest proces de schimbare (în bine).



În așteptarea ghidului care să-ți arate tot traseul



România are, din toamnă, în sfârșit, **un ghid oficial pentru investitorul strain**, iar la capitolul impozitul pe profit, găsim clar că "se aplică reglementări privind prețurile de transfer". Ghidul sintetizează principalele prevederi legale din domeniu, dar nu-i oferă contribuabilului-investitor șansa să înțeleagă modul în care autoritatea pune problema prețurilor de transfer și cum o gestionează.

E bine că avem un ghid, o hartă generală dar unde sunt detaliate ghidurile de conviețuire? - se mai întreabă încă investitorul de pe la noi. Sigur, salutăm faptul că se lucrează la un proces de împrietenire la Finanțe - **cel puțin pentru micul contribuabil există deja un set de ghiduri** - dar credem că trebuie mult mărită viteza.

În raportul FMI privind analiza Direcției mari contribuabili din ANAF (vezi și articolul anterior), se vorbește clar de nevoia unei astfel de îndrumări - "*Metodele moderne bazate pe riscuri utilizează în mod expres activitățile de educare, angajare și creare de oportunități pentru a împiedica, în primul rând, apariția problemelor de conformare. Cu orientarea limitată a DGAMC pe abordările preventive, și cu alocarea precară de resurse către acestea, se pierde oportunități de a-i ajuta pe contribuabili să adopte decizii fiscale mai bune, iar rolul serviciilor destinate contribuabililor în reducerea gapului fiscal este diluat*".

Nicăieri în lume contribuabilii nu sunt mulțumiți, dar administrațiile fiscale fac eforturi pentru a vorbi pe limba clientului, adică a contribuabilului. (Apropo, contribuabilul e considerat client în strategia FISCULUI britanic privind înțelegerea și soluționarea litigiilor (**Litigation and Settlement Strategy**). Mai aproape de noi, agenția de investiții străine din Cehia are o **broșură de prezentare** în care se spune clar de unde vine pericolul privind prețurile de transfer. **În varianta în engleză a site-ului ministerului ceh de Finanțe**, găsești "recomandări prin care să se atingă acel consens între Fisc și contribuabil, astfel încât volumul de documentație cerut să fie suficient pentru scopurile administrației fiscale, dar în același timp să nu fie o povară excesivă pentru companie".

Darea cărților pe față, e deja o strategie uzuală de ... marketing. E de salutat exemplul polonezilor, care, în ghidul pentru investitori, spun - "**găsiți la noi trei impozite indirecte și nouă directe, printre care și taxa pe câini**". Da, transparența nu mușcă, transparența face bine, mai ales că, în ziua de azi, în lumea post-criză-continuă, și investitorul știe cât de greu le vine statelor să-și mai cârpească bugetele terfelite.

Campanie pentru creșterea conformării fiscale prin flexibilitate și transparență la nivelul administrației.

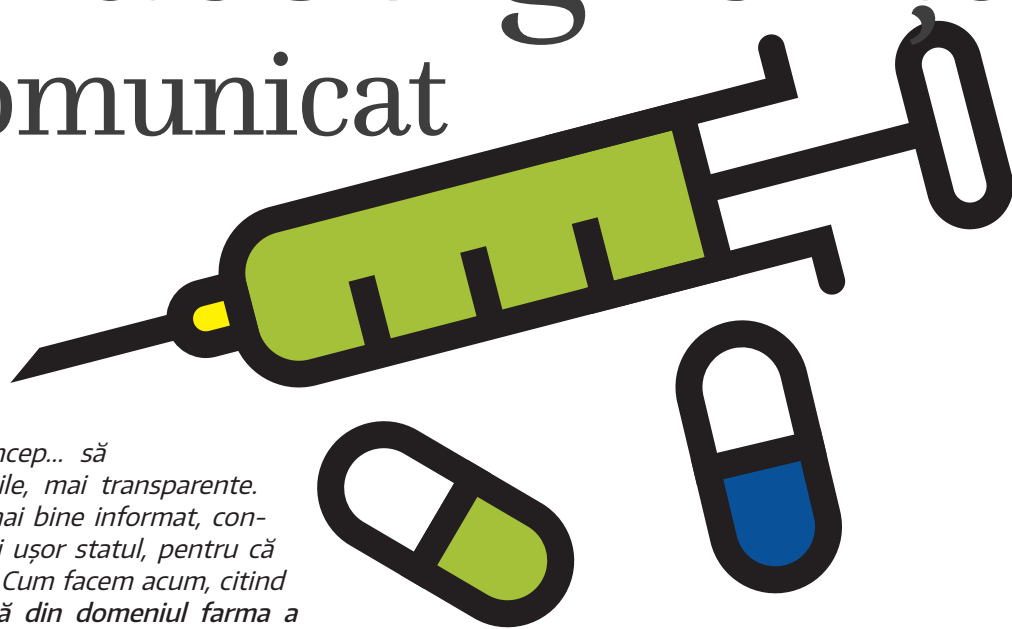
Pentru reducerea birocrației inutile din transfer pricing, **TPS pledează încă de acum trei ani**. Cu modificările legislative din acest an putem spune că s-au făcut pași în acest sens, dar demersul trebuie continuat pe calea simplificării și eficientizării modului în care se aplică legislația. În acest sens, multe din recomandările FMI sunt mai mult decât bine-venite, vizând în primul rând îmbunătățirea analizei zonelor cu risc real de neconformare și introducerea negocierii administrație-contribuabil pe marginea ajustărilor fiscale, cu controale de integritate.

Considerați oportună începerea unei campanii de promovare a recomandărilor FMI privind o administrație fiscală transparentă și flexibilă?

Vă așteptăm răspunsurile la adrian.luca@transferpricing.ro!
Împreună putem fi mai eficienți în promovarea schimbărilor dorite!



Farmacovigilenta unui comunicat



Salutăm faptul că și autoritățile încep să facă pași spre ieșirea în public, încep... să nu mai tacă, să fie mai vizibile, mai transparente. Asumându-și chiar riscul ca, mai bine informat, contribuabilul să poate "taxa" mai ușor statul, pentru că are așteptări mai mari de la el. Cum facem acum, citind comunicatul "O multinațională din domeniul farma a adus prejudicii de cca. 10 milioane de euro statului român".

Mai întâi, să constatăm că punerea în antiteză multinațională/stat se poartă în mai toată lumea. Noua filozofie a fiscalității internaționale (vezi BEPS, CCCTB) conține o doză apreciabilă de naționalism, cel puțin bugetar.

Evident, nu surprinde nici sublinierea "din domeniul farma", pentru că nu e un domeniu ca oricare altul. Dați doar o căutare după *big pharma investigations* și veți găsi o colecție întreagă de anchete care pun sub lupă practica pe scară globală a companiilor farmaceutice de a acorda sponsorizări medicilor și spitalelor. Se cunoaște că este și la noi în derulare o investigație pe această temă, îndreptată însă împotriva unor medici.

Există fără îndoială o presiune a străzii, sub impactul prețurilor medicamentelor. Pe la începutul lunii, un grup intitulat "Americani pentru corectitudine fiscală" a trimis o scrisoare la IRS: "apreciem investigația dumneavoastră asupra Facebook în legătură cu suspiciunea de utilizare agresivă a prețurilor de transfer pentru scoaterea profitului în afara SUA și că le cereți daune de 5 miliarde de dolari; vă supunem atenției o practică similară a companiei (și este numită cea de-a șasea companie de farmaceutice din lume după capitalizare) și vă solicităm să îndreptați întreaga capacitate de control împotriva aces-

tei companii, pentru a colecta dolarii care aparțin de drept poporului american, și asta înainte ca la Comisia Europeană să se deschidă un proces pe tema ajutorului de stat". Și urmează o precizare – "compania este bine cunoscută în SUA și în alte țări dezvoltate pentru prețurile exorbitante practicate".

Este o formulare simptomatică pentru starea de spirit (fiscal) a contribuabilului american de azi. O stare contagioasă la nivel global, de altfel. La începutul anului, de la Bruxelles venea o informare privind pachetul de măsuri împotriva fenomenului de evitare a plății taxelor (*anti tax avoidance package*) și acolo era strecurat așa, en passant, un exemplu referitor la practicile unei fictive multinaționale farmaceutice. Fictiva companie urmează să aibă o problemă fiscală prin noile directive europene (un așa-numit impozit de ieșire), dacă nu-și impozitează activitățile acolo unde acestea au efectiv loc – acesta fiind de acum principiul de bază al fiscalității internaționale.

Dar revenind la comunicatul ANAF există ceva care ține de un specific local: – punerea din start de verdicte ("a adus prejudicii") în condițiile unei minime lipse de interes pentru o argumentare clară a acestora, mai ales în spațiul public.

Vorbim de un comunicat lapidar al organului de control, în



Cum se pregătește un mare contribuabil pentru dosarul obligatoriu de TP

Credeți că e suficient termenul de 25 martie pentru întocmirea dosarului? Ce alt termen ați propune?



care se spune că "inspectorii au verificat activitatea unei firme specializate în comerțul cu produse farmaceutice și au constatat un prejudiciu de 44,49 milioane de lei". Iată un lucru pe care îl știu până și americanii pentru corectitudine fiscală (cei care vorbesc în termenii "în baza suspiciunilor de..."): până la decizia finală pronunțată într-o instanță, nu suntem decât în fața unor acuzații și nimic mai mult. Că e vorba de 50 de milioane de lei sau de 5.000 de milioane de dolari, prejudiciul constatat nu e prejudiciu efectiv până nu se probează în instanță. Sigur, asta dacă respectiva companie nu a mai făcut contestație, a acceptat acuzația și a și făcut plata. Dar nu e cazul, după cum lasă să se înțeleagă chiar ANAF, care "a sesizat organele de urmărire penală pentru asigurarea recuperării prejudiciului".

În lume, este acceptată practica de a ieși public doar cu sumele încasate și de a raporta doar proce-sele câștigate, pentru că, nu-i așa, contează *ce-ai în mână*, nu *ce-ai constatat*. "În cinci ani, echipele noastre speciale de control pentru zonele cu cel mai ridicat risc fiscal au adus 500 de milioane de lire" – raportează Fiscul britanic (HMRC). Sau "ultimele statistici arată că HMRC a colectat peste 2 miliarde de lire în disputele cu tax avoiders, după introducerea noii legislații".

Sau, dacă tot vorbim de americani, IRS are o întreagă pagină de frauduloși, pe care îi dă publicității pentru că, în urma unui proces în justiție, instanța a ... constatat că sunt frauduloși.

Suntem în aceeași situație pe care o semnalăm în primăvară legat de lista restanțierilor fiscali: până nu se pronunță o instanță, banii preținși de Fisc nu sunt ai poporului, ci ai contribuabilului incriminat.

Așadar, inspectorii au constatat o lipsă la TVA la multinaționala controlată – transmite comunicatul. Pentru marele public mesajul e, de fapt, *au făcut ei ceva*, susținut de câteva fraze greu de urmărit, care bat apropo-uri fiscale la acele manevre îndeobște incriminate. Înțelegem printre rânduri că inspectorii cer o reîncadrare fiscală a acestei practici a sponsorizărilor acordate de industria farma și o reevaluare a operațiunilor derulate la nivelul grupului multinațional ("Societatea a prestat pe teritoriul României servicii de marketing, promovare și autorizare pentru firma mamă din spațiul UE, dar le-a facturat ca și când activitatea s-ar fi desfășurat în țara respectivă")

Sigur că nu te aștepți ca un comunicat să se transforme într-un manual de fiscalitate și încă pentru uz popular. Dar, dacă tot vrei să dai un exemplu celor din industrie (farma), măcar explică-le unde și de ce greșesc. Poate e mai eficient să-i faci să se conformeze singuri. Și iarăși ajungem la acel raport plin de învățăminte de la FMI.

Un alt exemplu, de la Fiscul austriac (ATO): găsești o pagină explicativă intitulată chiar așa – acorduri fiscale în industria farmaceutică (ce spune legea, cum se aplică, consecințe pentru nerespectare).

Dar, fiscal-nefiscal, la noi tratamentul e oricum penal. (Și) în acest caz, aflăm că inspectorii fiscali au făcut constatarea, dar de recuperare se vor ocupa ... procurorii.

Interesant – și dacă faci contestație, la ce ghișeu o depui?

Atunci când un sector industrial sau comercial este identificat ca având risc ridicat...

... agenția fiscală trebuie să: • intre în legătură cu asociațiile relevante din sectorul respectiv pentru a explica de ce consideră ca sectorul respectiv are risc ridicat și pentru a se asigura că administrația are o înțelegere corectă a modului în care funcționează acel sector; • facă publică intenția agenției fiscale de a realiza un program de verificare a sectorului și să încerce să obțină sprijinul asociațiilor prin informarea membrilor lor; • identifice practicienii (consultanții) din domeniul fiscal ce au o bază semnificativă de clienți din sectorul vizat, să îi informeze despre probleme și să le solicite să își informeze clienții cu privire la intenția de derulare a unui program de verificare; • deruleze o mostră de program de control pentru a confirma cele mai serioase domenii de neconformare și pentru a cuantifica valoarea obligațiilor fiscale aflate sub risc în întregul (din Raport FMI – România, crearea condițiilor pentru reducerea gap-ului fiscal, august 2016);

„Analiză comparativă” vs. „Dincolo era mai ieftin”. Cazul CNAS-HP



Prețurile de Transfer 2017

Profeții despre Trecut

De câte ori suntem întrebați "ce vă place la domeniul prețurilor de transfer?", noi cei de la TPS răspundem – faptul că ne provoacă să vedem tabloul mare/the big picture. Prin analizele de comparabilitate pe care le facem plasăm o tranzacție în contextul național/european/global al unei industrii, care presupune luarea în calcul, pe lângă oportunitățile/riscurile economice, și a tensiunilor politice, chiar sociale care au impact asupra sectorului respectiv.

Acestea fiind zise, să creionăm tabloul 2017, folosind nuanțele lăsate moștenire de anul care tocmai se încheie. Vom vedea, dacă ne uităm în urmă (vezi retrospectivile – 2015/2014/2013) cum se conturează tendințele care marchează noua realitate economică (și politică). Așa putem face un fel de... Profeții despre Trecut, cum suna o celebră emisiune TV.

I. Cazul FIAT-LUX face lumină asupra noii fiscalități corporatiste

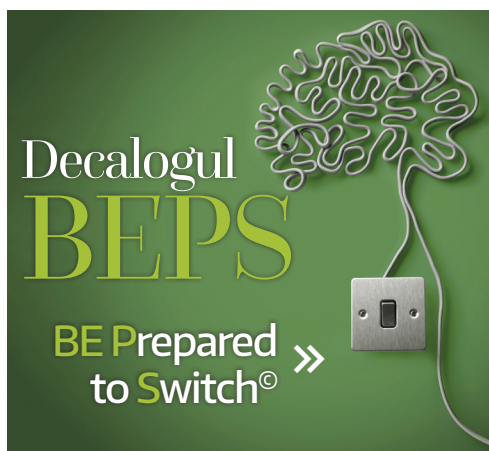
Nu punem acest caz în capul listei din cauza sumelor puse în joc (unde va fi între 20-30 de milioane de euro, incomparabil față de miza cazului Apple), nici din cauza faptului că transfer pricing apare de 146 de ori în 79 de pagini.

Citind cele 371 de puncte ale "deciziei CE privind ajutorul de stat acordat de Luxemburg către Fiat" (publicată în iunie), vom înțelege că acest caz nu este despre tax rulings (cel mai cunoscut fiind acordul de preț în avans APA) ci este despre cursul pe care îl va avea fiscalitatea corporatistă europeană.

Importanța vine din interpretarea extremă a avantajului fiscal la nivel de grup de companii. Avem în față nivelul următor în modul cum se judecă conformarea în materie de prețuri de transfer, când principiul valorii de piață intră în ADN-ul pieții unice europene.

"Principiul valorii de piață este în mod necesar parte a evaluării pe care Comisia o face asupra măsurilor fiscale de care beneficiază un grup de companii, indiferent dacă statul membru a incorporat sau nu acest principiu în cadrul său legal. Astfel, pentru evitarea (any avoidance) oricărei neînțelegeri, principiul valorii de piață pe care îl aplică Comisia în evaluarea ajutorului de stat nu este cel care derivă din Modelul Convenției Fiscale OECD, care nu este un instrument obligatoriu, ci este un principiu general care decurge din aplicarea articolului 107(1) al Tratatului de Funcționare a UE, obligatoriu pentru statele

membre și de la care regulamentele fiscale naționale nu pot face rabat".



La sfârșit, și o veste bună – dacă vă întrebați *ce se întâmplă, dispare APA, dispar acordurile fiscale?*, vă spunem deschis – nu, pentru că nici Bruxelles-ul nu e interesat de acest lucru. APA rămâne un instrument recomandabil în primul rând pentru că pe baza lui se poate construi o minimă predictibilitate fiscală (ce capital neprețuit!), dacă îți faci o analiză de comparabilitate beton (o arată și acest caz, nu contează atât baza de date folosită, cât selecția – trebuie să fie argumentată!), dacă explici solid substanța economică a tranzacțiilor cu afiliații și modelul economic, pe riscuri asumate și funcțiuni prestate, dacă înțelegi... ce înseamnă noua Europă fiscală. Altminteri, APA nu se schimbă, ci doar terenul de joc!

CC(c)TB vine peste noi! Peste un an vom vorbi deja în termeni de *politică fiscală europeană comună*. Se pun pe aceeași bază și economiile low-cost, și cele bogate. Opinia publică românească, în general, este complet decuplată de acest subiect cu impact enorm asupra dezvoltării economice. Un subiect despre **algoritmi europeni**, dar și despre **salarii românești**. În ceasul al 12-lea, ar trebui declanșată acea dezbateră necesară despre cum mai jucăm (fiscal) în Europa?

II. WTF! Războiul taxelor e global și... cu cântec



Prin toamnă, un japonez îmbrăcat într-un halat-leopard și dezbrăcat de orice inhibiții lansa, pe un ritm obsedant, incredibilul *"I have a pen, I have an apple, apple-pen"*. Incredibil ca efect - zeci de milioane de vizualizări pe youtube. Sigur că asta spune multe despre lumea noastră de azi (la un asemenea scor, nu mai știi cine de cine râde), dar, până la urmă, nu e din categoria "marilor extravagante ale anului 2016, cele cu bătaie lungă".

Din această mare categorie face parte însă hit-ul *Apple-Pen* lansat tot în toamnă de executivul de la Bruxelles. În traducere – *am un caz Apple, în care am investigat dacă gigantul american a primit ajutor fiscal ilegal de la statul irlandez, și mai am un stilou cu care am semnat o decizie de penalizare a Apple cu 13 miliarde de euro*. Sună extravagant deja? Auziți continuarea: Bruxelles-ul de fapt obligă Dublin-ul să penalizeze compania americană cu această sumă uriașă. Și asta nu e totul: guvernul și parlamentul irlandez decid că nu pot lua această sumă uriașă în acest fel și comit o extravagantă – alături de companie, dau în judecată executivul bruxelles. Continuarea, în anii următori și în secțiunea studii de caz.

Pe fond, cazul poate nu e chiar atât de extravagant cum sună, după cum se va vedea și după publicarea în extenso a deciziei, în 2017. Ca și la Fiat, Google, Starbucks etc. vorbim până la urmă de aceleași acuzații privind modul de alocare a profiturilor și substanța economică a tranzacțiilor, deci, în esență, vorbim de atacurile de *leopard* declanșate asupra prețurilor de transfer.

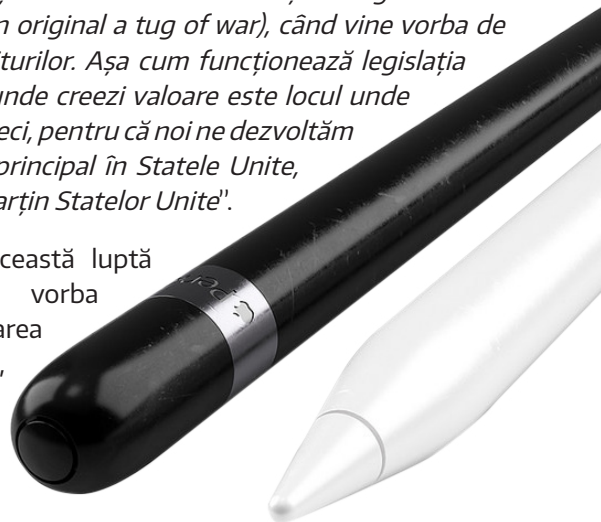
Nota specială a "Apple-Pen" vine din faptul că e un caz cu acoperire globală. Se pune în discuție, o dată, cât din profitul irlandez lasă Apple în Irlanda și cât îl redirectionează către un sediu principal localizat ... *"nu se știe unde"* (conform investigației europene). Apoi, cât din "profitul irlandez" este, de fapt, profit cuvenit țărilor

europene unde se face efectiv vânzarea produselor? Mai apoi, cât din profitul irlandez și european este de fapt profit cuvenit americanilor, pentru că ei dezvoltă efectiv produsele? Iar într-o acțiune care în alt context ar fi părut extravagantă, Trezoreria americană a avertizat clar CE ca, prin deciziile sale, *"să nu afecteze baza impozabilă cuvenită SUA"*.

"Toate eforturile noastre se bazează pe principiul simplu că toate societățile, indiferent dacă sunt mari sau mici, trebuie să plătească impozitele în țara în care generează profit", spune Comisia. Simplu ... de spus, pentru că tehnic, dar mai ales politic, acest principiu este încă greu de aplicat.

Din fotoliul de CEO al uneia din cele mai bogate și influente corporații globale, fără să fie ținut de constrângerile unui politician, Tim Cook spunea: *"dacă vrei să știi care e cheia problemei – ei nu se ceartă pe faptul că «Apple trebuie să plătească mai multe taxe», ci pe «cine ar trebui să încaseze aceste taxe»". Și atunci e un fel de care țară trage mai tare de frânghie (în original a tug of war), când vine vorba de alocarea profiturilor. Așa cum funcționează legislația fiscală, locul unde creezi valoare este locul unde ești taxat. Și deci, pentru că noi ne dezvoltăm produsele în principal în Statele Unite, impozitele aparțin Statelor Unite"*.

Ei bine de această luptă globală e vorba – alocarea profiturilor, cine cât ia din plăcintă. Așa arată **World Tax Fight!**



Just google it (and tax)

> WHAT TRANSFER PRICING IS ALL ABOUT

produced by



„Vreau să vă spun cum stă treaba în transfer pricing și ce se întâmplă într-o inspecție”.
Introducere în transfer pricing cu Google și Fiscul britanic“

III. Cel mai googleable impozit în 2016

În 2016, s-au împlinit 10 ani de când în dicționarul Oxford și-a făcut loc verbul *to google* care a devenit sinonim cu a căuta și a găsi ușor (pe internet). Dar nu chiar orice este googleable. Spre exemplu – impozitul Google pe profit. Toate autoritățile fiscale îl caută, opinia publică îl cere, dar fiecare îl găsește... cum poate.

Pe la începutul anului, dacă *google*-ai după "Google-tax", găseai o avalanșă de informații despre cum Fiscul britanic (HMRC) "**se face de râs**" cu acordul pe care l-a încheiat, la sfârșitul lui ianuarie, cu gigantul IT. Înțelegerea ar suna cam așa – plătești 130 de milioane de lire impozit suplimentar pentru ultimii 10 ani și am încheiat disputa fiscală. Cum asta e tot? – s-a aprins opinia publică britanică. Ai un raport în Parlament care se cheamă chiar "*Tax avoidance (evitarea plății taxelor) – Google*" (2013) ba când ai chiar și o **taxă Google**, aka impozitul pe profiturile redirecționate, obținute în țară, dar mutate artificial în altă jurisdicție... și tu, Fisc, le iei doar 13 milioane pe an? În condițiile în care piața britanică aduce oficial 10% din veniturile globale ale motorului de căutare (în jur de 2 miliarde dolari

pe trimestru), fiind singura, în afara SUA, evidențiată separat în raportările globale ale grupului!

O confuzie explicabilă, atâta timp cât nu există practic nicio prezentare tehnică a regulilor în baza cărora se face noua impozitare. Avem declarația companiei că "acordul reflectă schimbarea sistemului internațional fiscal și respectă liniile OECD", dar multora le scapă modul în care se face această respectare.

"Până acum plăteam doar în funcție de profitul pe care îl făceam – acesta erau regulile. De acum vom plăti și în funcție de vânzările pe care le facem către clienții britanici" – traducea la BBC

șeful Google Europe. O declarație foarte interesantă, citită în cheie tehnică. Cifrele vehiculate în acord lasă să se înțeleagă că Fiscul nu a mers pe formula transformării diviziei din UK în sediu permanent, așa cum era de așteptat în virtutea recomandărilor OECD, acolo unde filiala joacă un rol principal în încheierea contractelor cu marii clienți. În schimb, autoritățile au mers tot pe formula veche a ajustării prețurilor de

Google

how to	🔍
how to avoid tax	
how to cosy up to the Chancellor	
how to make a deal with HMRC	



transfer, adică a prețurilor la care se fac tranzacțiile intra-grup, între filiale.

Găsiți pe transferpricing.ro mai multe despre cazul UK vs. Google, un puzzle cules din cele trei audieri publice ale reprezentanților companiei în Parlamentul britanic. Găsim în acestea un adevărat manual de abordare politică a prețurilor de transfer, cum doar în **cazul Caterpillar în Senatul SUA** am mai găsit.

Revenind însă la căutările pe google. Tot în ianuarie, a venit șirea că autoritățile italiene vor să scoată de la Google 227 milioane de euro (alte surse vorbesc de 300 de milioane de euro), care s-ar cuveni statului din venituri nedeclarate, aferente perioadei 2009-2013. Roma obține anual impozit de doar două milioane de euro de la gigantul IT, pe care îl suspectează că ar avea venituri de 10 ori mai mari decât cele cel 54 de milioane declarate de companie.

Ajungem în vară - duminică, 29 mai 2016, în Franța au loc dezvăluiri despre descinderea autorităților la birourile Google din Paris - reprezentanți ai Parchetului Național Financiar (PNF), ai Oficiului Central de Luptă contra Corupției și Infracțiunilor Financiare și Fiscale (Oclcif), plus experți în informatică, în total 96 de persoane.

Ancheta a plecat de la o plângere a administrației fiscale și a ajuns la acuzația de „fraudă fiscală în formă agravată și spălare de bani”. **Am prezentat, la vremea respectivă, și acest caz** care a plecat din 2011 de la o

inspecție vizând prețurile de transfer dintre filiala franceză a gigantului american și compania-mamă la nivel de Europa, cu sediul în Irlanda. În martie 2014, Google Franța primea o decizie de impunere din partea Fiscului pentru o sumă neprecizată public, dar vehiculată în presă ca fiind în jurul a 1,6 miliarde de euro (din care 0,6 mld. - penalități de întârziere).

În martie, autoritățile de la Paris au anunțat ritos că „statul francez nu negociază cum au făcut britanicii, ci aplică legea”. (Interesant e că francezii nu mai văd acum cazul Google ca o problemă de transfer pricing, așa cum au acceptat, în final, britanicii. Dar, cu câteva zile înainte de raidul la Google, a avut loc unul la McDonald's care este „o problemă de prețuri de transfer”, cum spune șefa PNF).

Am ajuns în decembrie - ultima știre după căutarea „France tax authorities vs. Google” a rămas blocată la sfârșitul lunii mai, la descinderea PNF, cea despre „italieni vs Google” - a rămas în ianuarie, la investigația realizată de Poliție. Și din România ne vine o știre privind **investigații ANAF demarate** la Facebook, Google și, în general, la companii din industria online. Ultima actualizare ... în luna mai.

Cu un impozit atât de puțin *googleable*, n-ar fi de mirare ca și autoritățile fiscale latine să recurgă, într-un final, la soluția tradițională britanică - negociere și ajustarea prețurilor de transfer pe viitor. Poate nu va trece mult și vom vedea posibilă soluția negocierii și la noi (vezi articolul „Mai catolici decât FMI”).



În 2016, am citit Shakespeare, am învățat (și) transfer pricing!





Fiscul știe multe despre tine din bazele de date
„...Sees you when you're sleeping
Knows when you're awake
Knows if you've been bad or good...”

Dar acum ai și tu propria bază de date la purtător, TPSoft.ro
Chiar și Moșul a aflat repede care e marja pieței independenților
pe serviciile de poștă și curierat.

The screenshot shows the TPSoft.ro interface with the following details:

- Header: tps Transfer Pricing Services, Module, cristian.stefan@transferpricing.ro, 5883 credite
- Form fields:
 - Coduri CAEN: 5320
 - Se exclud companiile ce sunt deținute cu cel puțin 25% de către o persoană juridică? ☒
 - Se exclud companiile ce dețin filiale în procent de cel puțin 25%? ☒
 - Se exclud companiile ce sunt deținute cu cel puțin 25% de către o persoană fizică? ☐
 - Se includ doar companiile care fac parte dintr-un grup? ☐
 - Se includ doar companiile active? ☒
 - Filtru Cifra de Afaceri: Min: -, Max: -
 - Filtru Număr de Angajați: Min: 50.00, Max: -
 - Perioada analizată: 2011 - 2015
 - Se exclud companiile care au înregistrat pierderi operaționale în perioada selectată? ☒
 - Număr de companii: 10
 - Versiune BD: 2016_05
- Intervale de piață table:

Indicator	Minim	Quartila inferioară	Mediana	Quartila superioară	Maxim
MPCO (2011 - 2015)	1.35%	2.18%	3.93%	6.45%	17.77%
- Buttons: Export date (Excel), Studiu nou

Încercați și dumneavoastră tpsoft.ro.

Evitați cadourile neplăcute de la Fisc cu studiile de comparabilitate
pe care le puteți face singuri, din câteva click-uri.

Vă așteptăm pe la noi ori de câte ori simțiți nevoia
unei priviri de ansamblu asupra pieței dumneavoastră.
Acum TPS și NNDKP sunt la etajul 18, clădirea Globalworth Tower

