

Prețurile de transfer pentru companii afiliate: Legislație, diferențe și implicații în România față de alte țări din Europa



Prețurile de transfer reprezintă un subiect intens discutat în țările din Europa Centrală și de Est. Companiile care fac parte din grupuri multinaționale sau sunt afiliate cu alte societăți au posibilitatea de a se proteja de potențialele ajustări calculate de autoritățile fiscale prin obținerea unor acorduri de preț în avans. Accace România, una dintre principalele companii de consultanță de afaceri și externalizare servicii din Europa Centrală și de Est, prezintă cele mai importante aspecte de avut în vedere când vine vorba de prețurile de transfer, dar și principalele lor caracteristici în țări precum România, Cehia, Ungaria, Polonia și Slovacia.

Companiile care efectuează tranzacții cu alte societăți din același grup sau afiliate la alte business-uri se confruntă deseori cu obstacole financiare, fiscale și legale care pot influența activitățile de zi cu zi ale afacerii. Prin urmare, pentru a se alinia cu reglementările interne și internaționale privind prețurile de transfer, dar și pentru a se asigura un flux cât mai ușor între părțile afiliate, este necesar să existe o politică solidă și coerentă a prețurilor de transfer.

„În ultimii ani, numărul inspecțiilor fiscale privind prețurile de transfer a crescut foarte rapid, de aceea companiile ar trebui să se concentreze pe acest domeniu și, în special, pe pregătirea corespunzătoare a documentației și a dosarului privind prețurile de transfer. În opinia mea, cel mai eficient mod de a contracta o abordare intruzivă a autorităților fiscale în zona prețurilor de transfer este documentarea mecanismului de prețuri de transfer înainte de derularea tranzacției, așa numită analiză ex-ante care arată pe de o parte buna credință a contribuabilului de a se alinia la principiul valorii de piață - aspect ce poate fi utilizat în dezbaterile ulterioare cu autoritățile fiscale, dar care și reprezintă un instrument util pentru a evita deviațiile majore de la intervalul de piață care l-ar expune pe contribuabil semnificativ”, a declarat Elena Sighinaș, Tax Director Accace România.

Acordurile de preț în avans sunt emise de către autoritățile fiscale din fiecare stat și pot acoperi atât tranzacții între companiile afiliate din aceeași țară, cât și între business-uri afiliate din state diferite.

În România, acordurile de preț în avans (APA) se pot face pe termen nedeterminat în anumite condiții

În România, durata inițială maximă a unui acord de preț în avans între părțile afiliate este de 5 ani. Iar dacă toate condițiile legale rămân neschimbate, acordul poate fi prelungit în cazul contractelor pe termen lung pe o **perioadă nedeterminată**.

În **Cehia**, **durata inițială maximă a unui acord de preț în avans este de 3 ani**, cu posibilitatea de prelungire dacă normele legale rămân neschimbate.

Ungaria, Slovacia și Polonia au o durată inițială maximă de 5 ani, cu posibilitatea de prelungire pe 10 ani în Polonia și Slovacia și de 8 ani în Ungaria, dacă toate condițiile legale rămân neschimbate.

Cehia, cea mai mică taxă pentru emiterea acordurilor de preț în avans

Potrivit specialiștilor Accace România, acordurile de prețuri în avans pot fi de mai multe tipuri în funcție de numărul de autorități fiscale implicate în obținerea acestora, astfel: **unilaterale** – unde doar autoritățile fiscale din România aprobă modalitățile în care urmează să fie stabilite prețurile de transfer, **bilaterale** – atât autoritățile fiscale din România, cât și cele dintr-o altă țară aprobă modalitățile în care urmează să fie stabilite prețurile de transfer, respectiv **multilaterale** – atât autoritățile fiscale din România, cât și autoritățile fiscale din mai multe țări aprobă modalitățile în care urmează să fie stabilite prețurile de transfer ce vor fi utilizate în cadrul unei tranzacții intra-grup.

Astfel, în **România**, pentru marile companii și alte business-uri cu o valoare consolidată a tranzacțiilor mai mare de **4 milioane euro**, se aplică costuri diferite pentru acordurile de preț în avans: **20.000 euro pentru cele inițiale, respectiv 15.000 euro pentru modificarea acestora**. În cazul celorlalte categorii de contribuabili și pentru valoarea consolidată a tranzacțiilor mai mică de 4.000.000 euro, se aplică o taxă de **10.000 euro pentru acordul inițial, iar pentru modificarea acestuia 6.000 de euro**.

Cehia beneficiază de acordul de preț în avans unilateral și include o taxă de aproximativ **420 euro** pentru o tranzacție. În schimb, în **Ungaria**, taxele de depunere variază. Astfel ca acordul de preț în avans unilateral poate ajunge la aproximativ **13.000 de euro, iar cel bilateral și multilateral la aproximativ 21.000 euro**. Totodată, în caz de prelungire sau modificare, taxa este de **50% din valoarea taxei platite inițial**. În situația în care cererea este respinsă sau retrasă, **autoritatea fiscală returnează 85% din taxa platită deja**.

Diferit față de restul țărilor, în Polonia, taxa este de 1% din valoarea tranzacției. Cu toate acestea, în funcție de tipul tranzacției și de entitatea implicată, există limite minime și maxime. În cazul unui acord unilateral pentru entități rezidente, **suma minimă de plată este de 1.100 euro, iar suma maximă este de 10.900 euro**. Pentru o entitate străină, **taxa minimă este de 4.400 euro, iar taxa maximă este de aproximativ 21.700 euro**. În cazul unui acord bilateral sau multilateral, **taxa minimă este de 10.900 euro, iar cea maximă este de 43.500 euro**. Iar în ceea ce privește taxele de reînnoire, acestea reprezintă jumătate din valoarea sumei platite inițial.

În cazul **Slovaciei**, taxa este de **10.000 euro** pentru acordul unilateral, iar pentru cel bilateral sau multilateral este de **30.000 euro**. Jumătate din taxa respectivă se va atribui companiei cu o capacitate fiscală de plată și credit mai mare.