

Prețuri de transfer

Stagiul CECCAR
Anul III

www.ceccar.ro



Copyright @CECCAR 2026

Cuprins

- I. Resurse utile și legislație**
- II. Introducere și prezentare generală despre prețurile de transfer**
- III. Asigurarea conformității - pregătirea unei metodologii de preț**
- IV. Asigurarea conformității - documentarea tranzacțiilor intra-grup**
- V. Gestionarea operațională a prețurilor de transfer**
- VI. Alte aspecte importante**
- VII. Concluzii și aspecte de reținut**

Întrebări și răspunsuri



I. Resurse utile și legislație



Resurse utile și legislație

• Legislația națională:

1. Legea nr. 227/2015 privind Codul fiscal:

- **Art. 7 pct. 26** – Definiția persoanelor afiliate
- **Art. 11 alin. (4)** – Principiul valorii de piață (arm's length)
- **Art. 25** – Cheltuieli deductibile (impact TP indirect)

Sursă: https://static.anaf.ro/static/10/Anaf/legislatie/Cod_fiscal_norme_2023.htm

2. Norme metodologice de aplicare a Codului fiscal (HG 1/2016)

• Legea nr. 207/2015 privind Codul de procedură fiscal

Sursă: https://static.anaf.ro/static/10/Anaf/cod_procedura/Cod_Procedura_Fiscala_2023.htm

3. Ordin ANAF nr. 442/2016 (Ordin ANAF nr. 222/2008 – încă relevant pentru interpretare)

Sursă: https://static.anaf.ro/static/10/Anaf/legislatie/OPANAF_442_2016.pdf

• Legislația internațională:

1. Liniile directe OCDE

Liniile directe OCDE - Liniile directe emise de Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică privind prețurile de transfer pentru întreprinderile multinaționale și administrațiile fiscale, versiunea Ianuarie 2022 (versiunile Iulie 2010 și Iulie 2017 - încă relevante pentru interpretare)

Sursa: https://static.anaf.ro/static/10/Anaf/Prezentare_R/T 2022_GhidulOCDE2022_ROMANA.pdf

2. Convenția Model a OECD și a Națiunilor Unite (Art.9, Art.7, Art. 11, Art. 12, Art. 25)

3. Manualul de prețuri de transfer al Națiunilor Unite



II. Introducere și prezentare generală despre prețurile de transfer



1. Aspecte generale

- **Prețul de transfer** reprezintă prețul la care se realizează tranzacțiile între persoane afiliate, respectiv valoarea la care sunt transferate bunuri, servicii, finanțări sau drepturi între persoane afiliate.
- **Prețul de piață** reprezintă suma care ar fi fost plătită între părți independente, în același moment și în același loc, pentru același bun sau serviciu ori pentru unul similar, în condiții de concurență loială și în circumstanțe economice comparabile.

Principiul valorii de piață

Atunci când condițiile stabilite sau impuse în relațiile comerciale ori financiare dintre două persoane afiliate diferă de cele care ar fi existat între persoane independente, orice profit care, în absența acestor condiții, ar fi fost realizat de una dintre persoane, dar nu a fost realizat din cauza acestor condiții, poate fi inclus în profiturile acelei persoane și impozitat corespunzător.

În esență: Principiul valorii de piață reprezintă standardul internațional conform căruia relațiile comerciale și financiare dintre persoane afiliate trebuie să fie stabilite astfel încât să nu difere de cele care ar fi fost convenite între persoane independente, în circumstanțe comparabile.

➤ **Art. 11 din LEGEA nr. 227/2015 privind Codul fiscal**

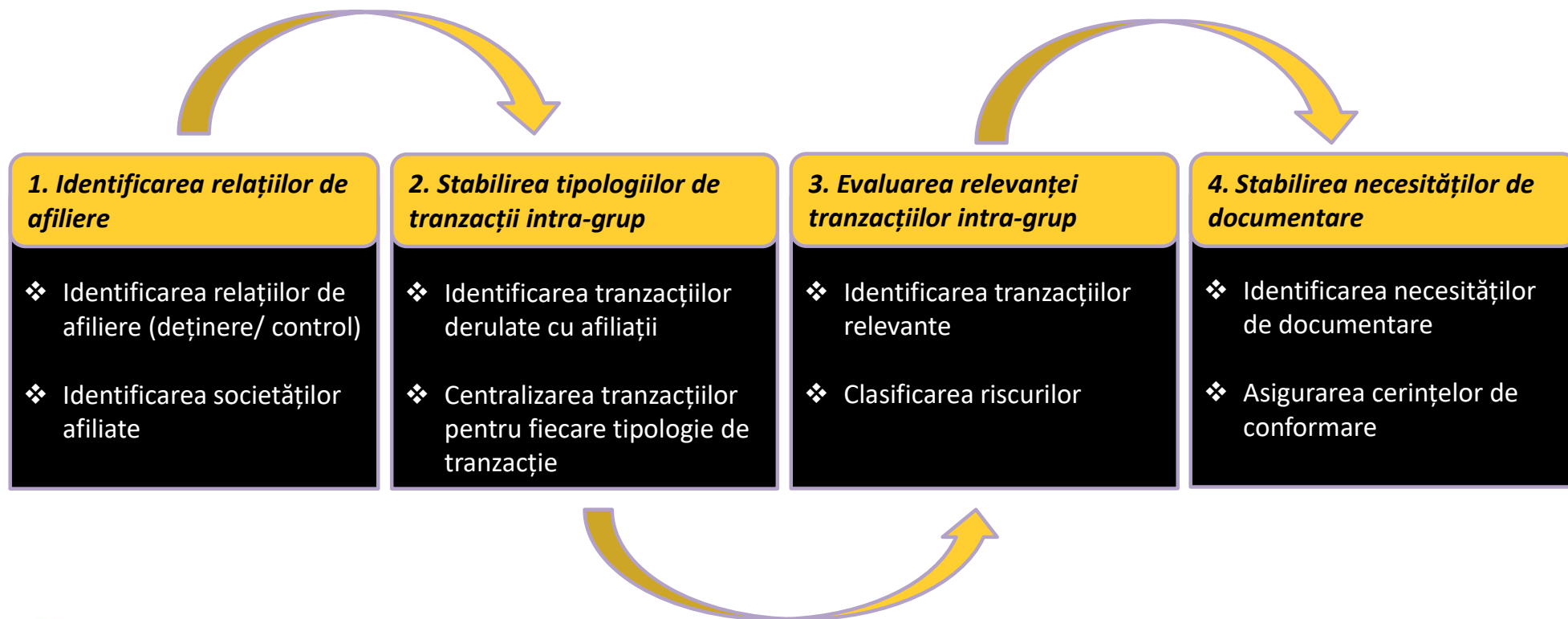
*“Tranzacțiile între persoane afiliate se realizează conform **principiului valorii de piață**. “*

➤ **Art. 1 din ORDIN Nr. 442/2016 din 22 ianuarie 2016**

*“În vederea **documentării respectării principiului valorii de piață** a prețurilor de transfer practicate în cadrul tranzacțiilor desfășurate cu persoane afiliate, contribuabilii/plătitorii au obligația de a întocmi **dosarul prețurilor de transfer**.“*



2. De unde începem cu prețurile de transfer?



3. Identificarea relațiilor de afiliere

- **persoană fizică cu persoană fizică:** soț/soție sau rude până la gradul al III-lea inclusiv



Gradul I:

- copilul față de părinte;
- părintele față de copil.

Gradul II:

- frații între ei;
- nepotul (de fiu) față de bunic;
- bunicul față de nepot.

Gradul III:

- nepotul (de frate) față de unchi;
- unchiul față de nepot;
- nepotul (de fiu) față de străbunic;
- străbunicul față de nepot.

Gradul IV:

- verii primari între ei;
- nepotul față de unchiul mare (fratele bunicului);
- unchiul mare față de nepotul fratelui său.

Codul Fiscal definește relația de afiliere la capitolul "Definiții" art.7, pct. 26.
Codului Civil privind rudenția în linie dreaptă: art. 406

[1 Acasă](#) | [Grade de rudenie](#)



3. Identificarea relațiilor de afiliere

persoană fizică cu persoană juridică: persoana fizică deține, în mod direct sau indirect, inclusiv deținerile persoanelor afiliate, minimum 25% din valoarea/numărul titlurilor de participare sau al drepturilor de vot ale unei persoane juridice ori dacă controlează în mod efectiv persoana juridică.



persoană juridică cu persoană juridică: dacă cel puțin aceasta deține, în mod direct sau indirect, inclusiv deținerile persoanelor afiliate, minimum 25% din valoarea/numărul titlurilor de participare sau al drepturilor de vot la cealaltă persoană juridică ori dacă controlează în mod efectiv acea persoană juridică sau dacă o terță persoană deține minimum 25% din valoarea/numărul titlurilor de participare sau al drepturilor de vot atât la prima persoană juridică, cât și la cea de-a doua ori dacă le controlează în mod efectiv.



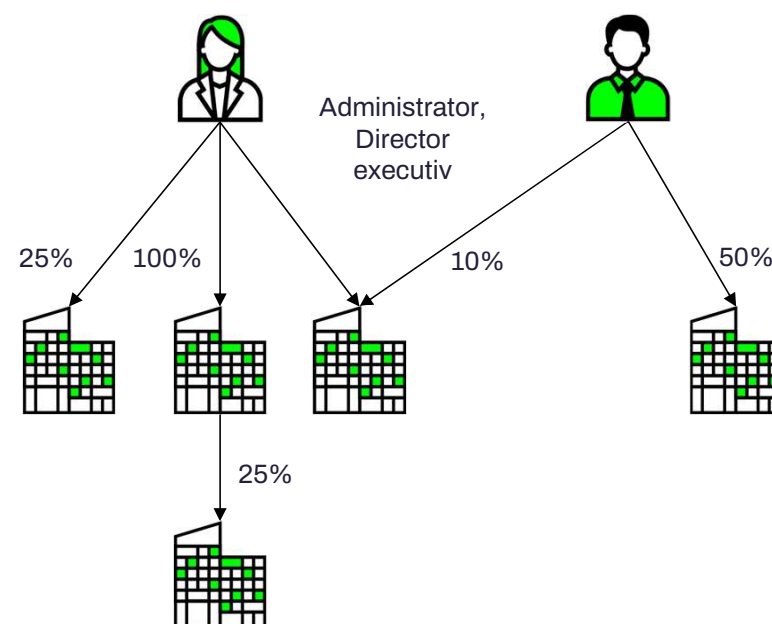
3. Identificarea relațiilor de afiliere

Se consideră că o persoană controlează în mod efectiv o persoană juridică dacă se stabilește faptul că, atât din punct de vedere faptic cât și legal, prin utilizarea informațiilor și/sau a documentelor, administratorul/personalul de conducere, are capacitatea de decizie asupra activității persoanei juridice vizate, prin încheierea de tranzacții cu alte persoane juridice care sunt sub controlul aceluiași administrator/personal de conducere sau că persoana de conducere din cadrul persoanei juridice este acționar sau administrator în cadrul persoanei juridice vizate.

Pentru justificarea **controlului exercitat** în mod efectiv sunt luate în considerare:

- contractele încheiate între persoanele vizate
- drepturile atribuite prin: acte constitutive ale persoanelor juridice, procuri, contracte de muncă sau contracte de prestări de servicii.

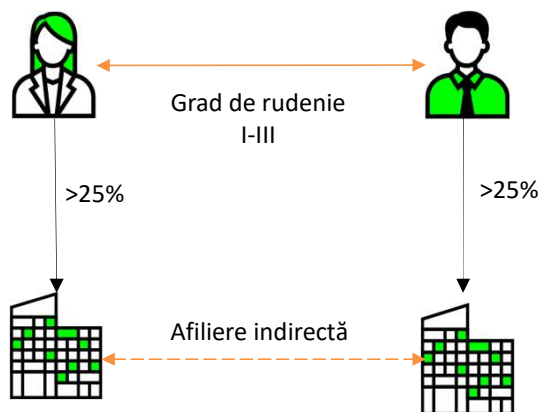
În ceea ce privește sintagma de **“control efectiv”** nu poate fi identificată încă o definiție clară în Codul fiscal. Aceasta noțiune poate fi însă corelată cu definiția **“locului conducerii efective”** (art.7, pct.18), conform căreia conducerea implică luarea deciziilor economice strategice, indicând chiar că această activitate este întreprinsă de **“directorul executiv și alți directori care asigură gestionarea și controlul activității acestei persoane juridice”**



Codul Fiscal definește relația de afiliere la capitolul “Definiții” art.7, pct. 26.



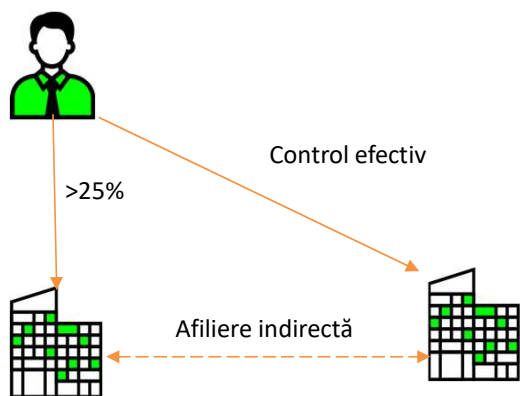
3. Identificarea relațiilor de afiliere



Relație de afiliere conform art. 7, pct. 26, lit. a, b și c din Codul Fiscal

Persoanele fizice sunt acționari cu mai mult de 25% la câte o societate. Pentru că dețin aceste companii, în mod direct, și astfel, fiecare acționar unic se află într-o relație de afiliere cu persoana juridică pe care o deține (lit. b).

Pentru că acționarii lor se află într-o relație de afiliere, companiile se află într-o relație de afiliere indirectă, prin deținerile persoanelor afiliate de peste 25% din titlurile de participare (lit. c).



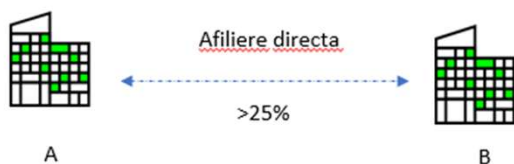
Relație de afiliere conform art. 7, pct. 26, lit. b din Codul Fiscal

Persoana fizică este acționar unic, respectiv este într-o relație de afiliere cu prima societate pentru că deține peste 25% din titlurile de participare.

Totodată, dacă se poate dovedi că persoana fizică controlează în mod efectiv cea de-a doua companie, putem considera că ambele societăți se află într-o relație de afiliere indirectă.

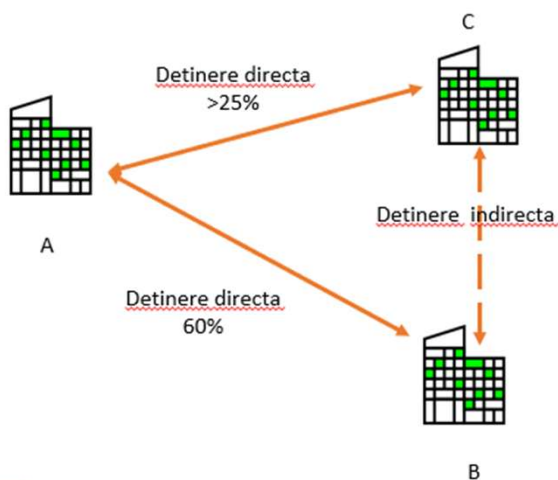


3. Identificarea relațiilor de afiliere



Relație de afiliere conform art. 7, pct. 26, lit. c din Codul Fiscal

În condițiile în care societatea A deține, în mod direct, peste 25% din titlurile de participare în societatea B, acestea se consideră persoane afiliate fiind vorba de o relație de afiliere directă.



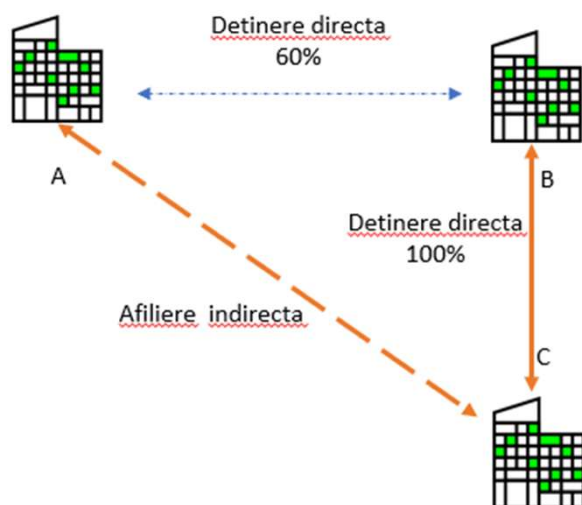
Relație de afiliere conform art. 7, pct. 26, lit. c din Codul Fiscal

Societatea A este într-o relație de afiliere atât cu societatea B, cât și cu societatea C prin deținerea în mod direct a peste 25% din titlurile de participare ale acestora.

Însă, societatea B este într-o relație de afiliere indirectă cu societatea C pentru că societatea A, societatea-mamă a B și C, deține, în mod direct, peste 25% din titlurile de participare în ambele societăți.



3. Identificarea relațiilor de afiliere



Relație de afiliere conform art. 7, pct. 26, lit. c din Codul Fiscal

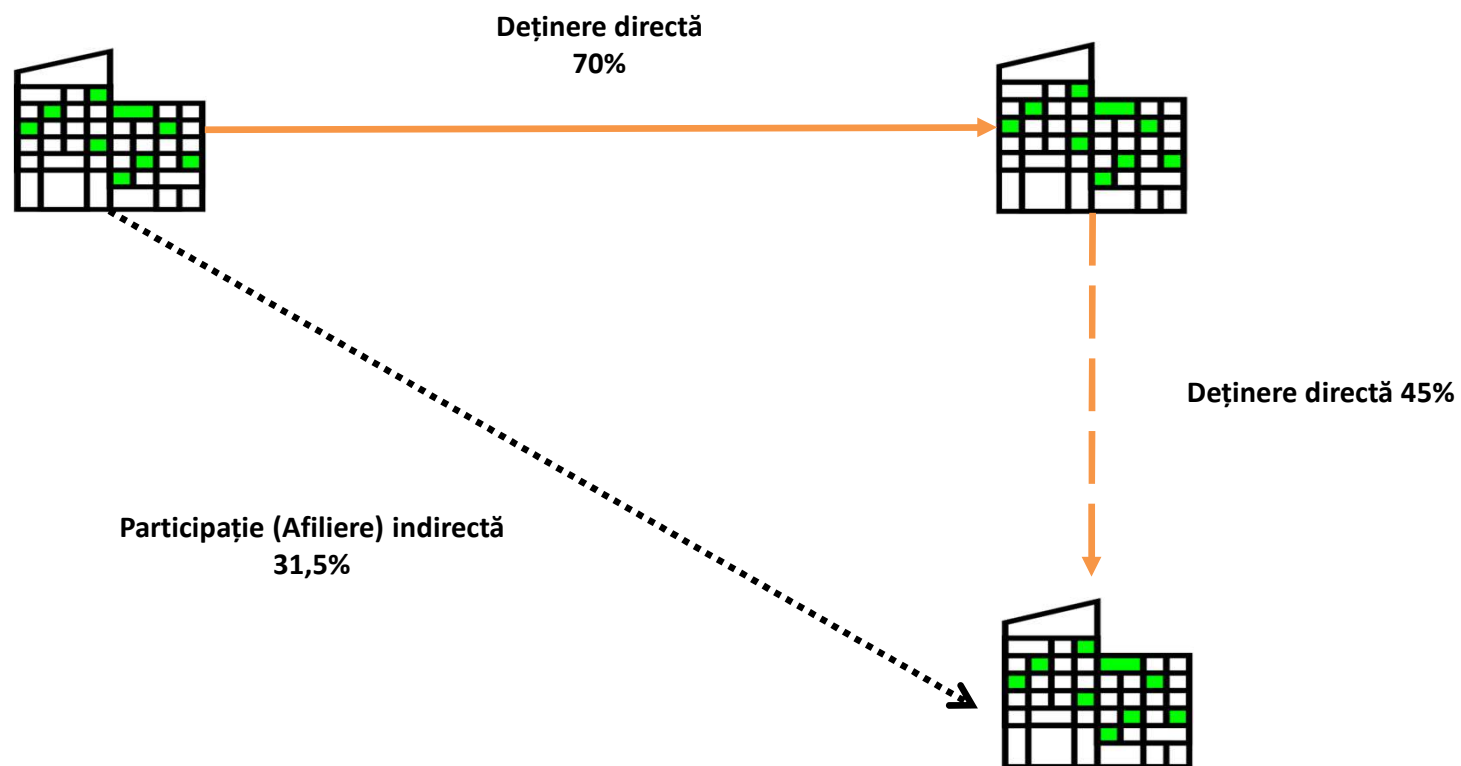
Societățile A și B sunt persoane afiliate (peste 25% din titlurile de participare deținute direct).

Societățile B și C sunt persoane afiliate (peste 25% din titlurile de participare deținute direct).

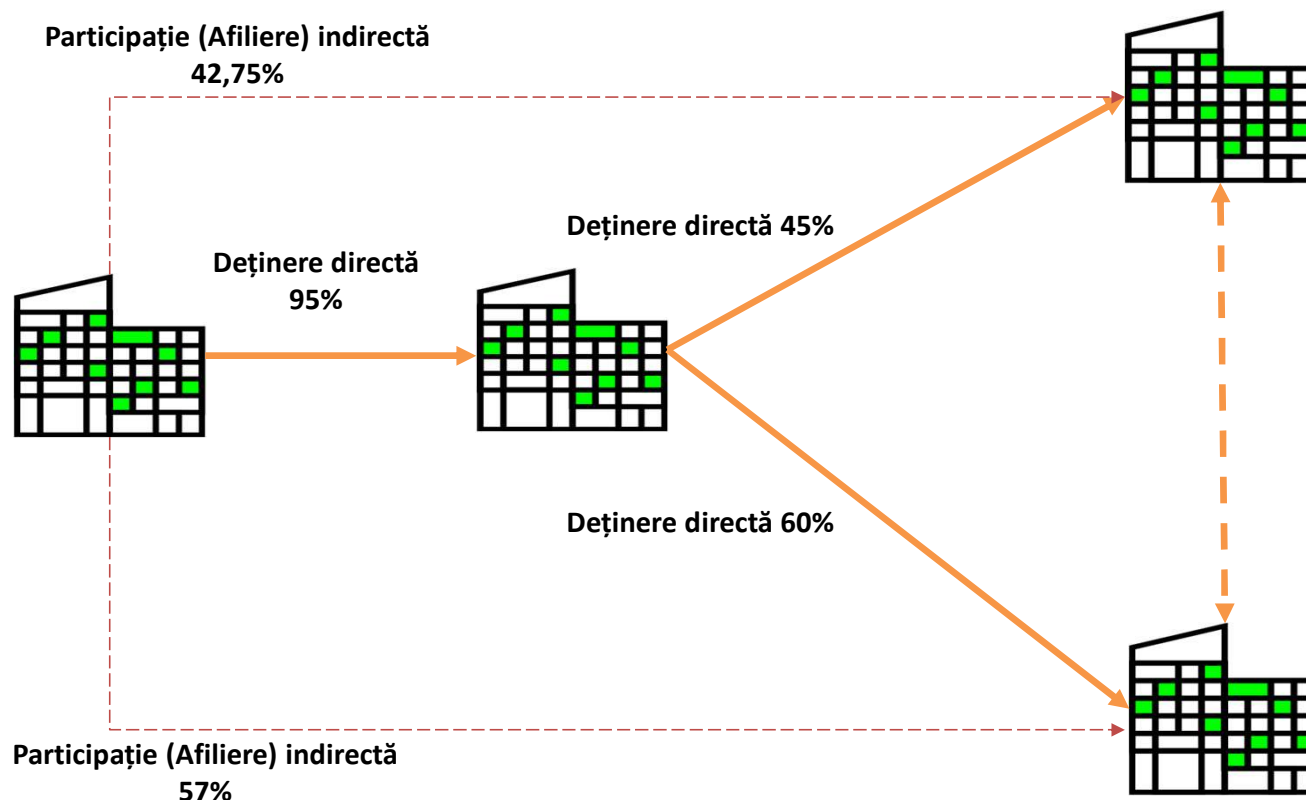
În acest caz, societatea A se află, de asemenea, într-o relație de afiliere cu societatea C prin deținerea, în mod indirect, a peste 25% din titlurile de participare la acesta, prin deținerea persoanei sale afiliate, societatea B – persoana juridică, acționar unic în societatea C.



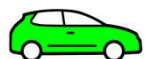
3. Identificarea relațiilor de afiliere – Exemplul 1



3. Identificarea relațiilor de afiliere – Exemplul 2



4. Stabilirea tipologiilor de tranzacții intra-grup



1. **Tranzacții cu bunuri și active:** materii prime, mărfuri, produse finite, echipamente / imobilizări
2. **Tranzacții cu servicii:** management și suport (IT, HR, contabilitate), servicii tehnice / producție, marketing și vânzări, închirieri de active
3. **Tranzacții financiare:** împrumuturi intra-grup, cash pooling, oferirea de garanții financiare
4. **Active necorporale:** redevențe (mărci, know-how, drept de utilizare), licențe, transfer de proprietate intelectuală
5. **Alte structuri:** acorduri de alocare costuri (CCA), cercetare-dezvoltare (R&D), restructurări de business
6. **Alte tipologii de tranzacții:** drepturi de servitute, drepturi de suprafață / utilizare teren, garanții intra-grup fără contraprestație directă (ex. scrisori de confort), etc.



5. Evaluarea relevanței tranzacțiilor intra-grup

Notă: Este esențială identificarea tuturor tranzacțiilor intra-grup, analizarea și prezentarea acestora în documentația de prețuri de transfer, având în vedere că legislația din România nu prevede excepții în acest sens.

Valoarea tranzacțiilor intra-grup

Tranzacțiile cu sume mari pot avea un impact semnificativ în caz de ajustări fiscale

Tipologia tranzacției

Servicii intra-grup (difícil de documentat/justificat beneficiul)

Tranzacții financiare

Transferuri de active intangibile (ex. licențe, know-how)

Istoric de controale fiscale

Tranzacții pentru care au existat ajustări în trecut și/sau pentru care există risc de interpretare agresivă din partea autorităților fiscale

Complexitatea tranzacției

Tranzacțiile foarte complexe pot necesita metode complexe de analiză și un timp mai mare pentru documentare.



6. Praguri de materialitate

Mari Contribuabili	Prag de materialitate (EURO)	Echivalent prag de materialitate (RON)						
		2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Dobânzi încasate/plătite pentru serviciile financiare	200.000	932.780	955.860	973.880	989.620	989.480	994.920	994.820
Prestări de servicii primite/prestate	250.000	1.165.975	1.194.825	1.217.350	1.237.025	1.236.850	1.243.650	1.243.525
Achiziții/vânzări de bunuri corporale sau necorporale	350.000	1.632.365	1.672.755	1.704.290	1.731.835	1.731.590	1.741.110	1.740.935

Contribuabili Mijlocii și mici	Prag de materialitate (EURO)	Echivalent prag de materialitate (RON)						
		2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Dobânzi încasate/plătite pentru serviciile financiare	50.000	233.195	238.965	243.470	247.405	247.370	248.730	248.705
Prestări de servicii primite/prestate	50.000	233.195	238.965	243.470	247.405	247.370	248.730	248.705
Achiziții/vânzări de bunuri corporale sau necorporale	100.000	466.390	477.930	486.940	494.810	494.740	497.460	497.410

Curs valutar de referință EURO/RON	4,6639	4,7793	4,8694	4,9481	4,9474	4,9746	4,9741
------------------------------------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

Notă: Cu toate că legislația din România a inclus în anul 2016 praguri de materialitate, acestea nu anulează obligativitatea includerii tranzacțiilor în dosarul prețurilor de transfer.



7. Stabilirea necesităților de documentare

Asigurarea cerințelor de conformare se poate realiza prin:

Pregătirea unei politici/metodologii de preț

- ❖ Este necesară înaintea desfășurării tranzacției;
- ❖ Implică realizarea unei analize de piață;
- ❖ Rezultatul acesteia este reprezentat de respectarea principiului valorii de piață prin stabilirea corectă a prețurilor practice intra-grup.

Pregătirea/ actualizarea dosarului de prețuri de transfer

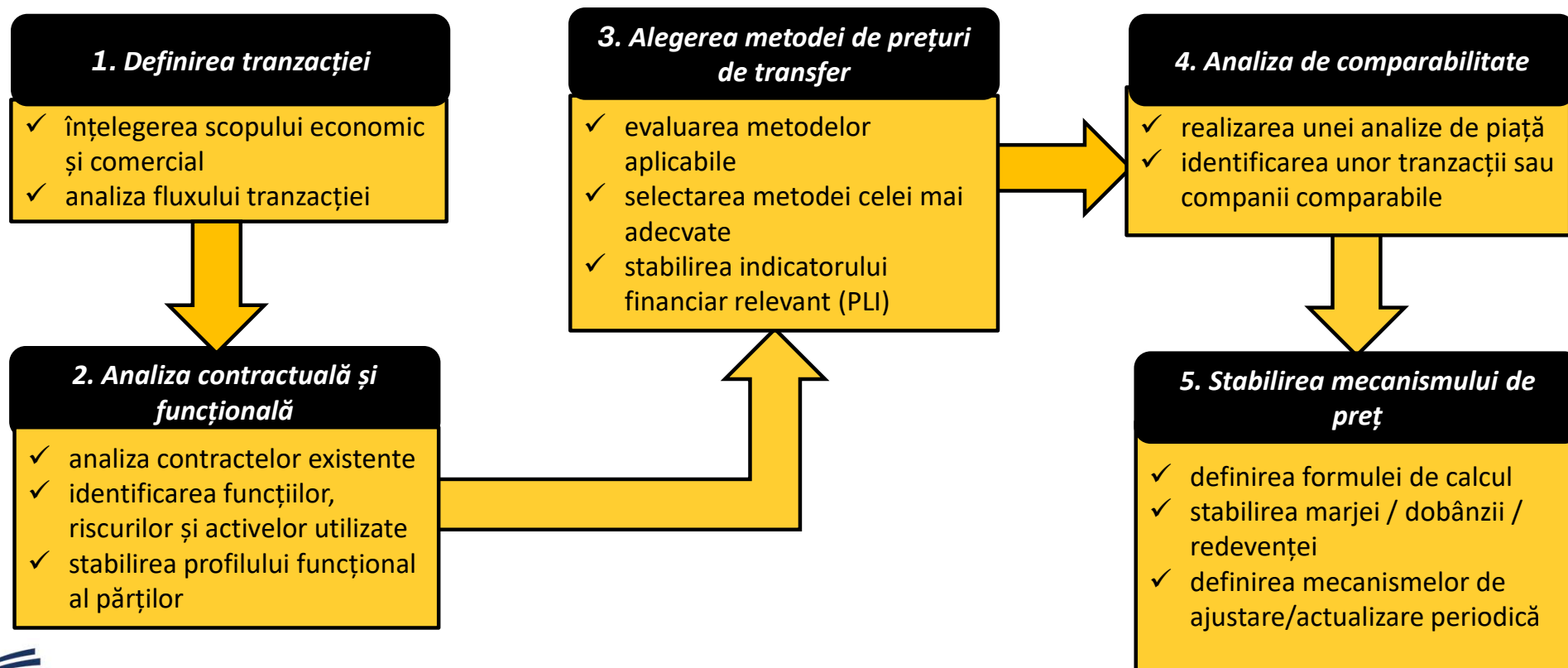
- ❖ **Art. 11 din LEGEA nr. 227/2015 privind Codul fiscal:** “Tranzacțiile între persoane afiliate se realizează conform principiului valorii de piață. “
- ❖ **Art. 1 din ORDIN nr. 442/2016 din 22 ianuarie 2016:** “În vederea documentării respectării principiului valorii de piață a prețurilor de transfer practice în cadrul tranzacțiilor desfășurate cu persoane afiliate, contribuabilii/plătitorii ***au obligația de a întocmi dosarul prețurilor de transfer.***”



III. Asigurarea conformității - pregătirea unei metodologii de preț



Asigurarea conformității - pregătirea unei metodologii de preț



IV. Asigurarea conformității - Documentarea tranzacțiilor intra-grup



1. Aspecte generale

“În vederea documentării respectării principiului valorii de piață a prețurilor de transfer practicate în cadrul tranzacțiilor desfășurate cu persoane afiliate, contribuabilii/plătitorii au obligația de a întocmi dosarul prețurilor de transfer.”

Sursa: Art. 1 din ORDIN nr. 442/2016

Notă: Conținutul dosarului prețurilor de transfer este stabilit prin anexa nr. 3 a Ordinului nr. 442/2016 din 22 ianuarie 2016 privind cuantumul tranzacțiilor, termenele pentru întocmire, conținutul și condițiile de solicitare a dosarului prețurilor de transfer și procedura de ajustare/estimare a prețurilor de transfer.



2. Structura și conținutul dosarului de prețuri de transfer

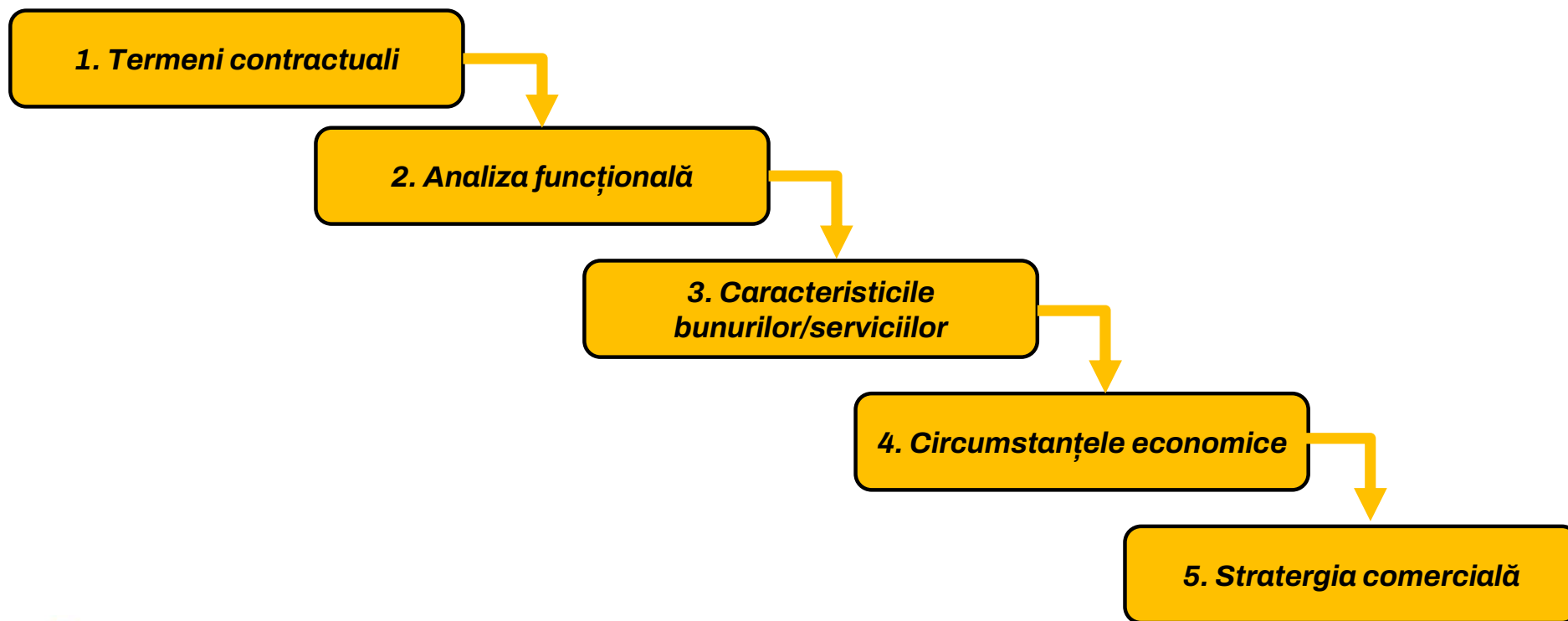
Ordinul nr. 442/2016 definește în mod explicit secțiunile și informațiile care trebuie incluse în dosarul prețurilor de transfer, precum:

Informații despre Grup	✓ structura organizațională, juridică și operațională ✓ prezentarea generală a activităților ✓ strategia de afaceri ✓ politicile de prețuri de transfer la nivel de grup ✓ etc.
Informații despre Societate	✓ structura organizațională, juridică și operațională, ✓ lista părților afiliate (inclusiv sedii permanente și detaliile lor de identificare) ✓ descrierea generală a activităților ✓ descrierea tranzacțiilor intra-grup (de exemplu, servicii) ✓ etc.
Informații specifice tranzacțiilor	✓ descrierea tranzacțiilor (e.g. fluxurile tranzacționale, valorile plăților/încasărilor cu fiecare parte afiliată și circumstanțele economice relevante) ✓ analize funcționale ✓ analize economice ✓ etc.

Notă: *Un dosar de prețuri de transfer poate acoperi o perioadă cuprinsă între 1 și 5 ani în urmă, numărul maxim de ani reprezentând perioada de prescripție fiscală în România .*



3. Factori de comparabilitate



4. Analiza funcțională și de risc

Analiza funcțională și de risc este un proces de adunare și organizare a faptelor privitoare la funcțiile îndeplinite, riscurile asumate și activele utilizate pentru a putea determina modul de repartizare al acestora între părțile implicate în tranzacțiile analizate.

Analiza funcțională este esențială din următoarele motive:

- funcțiile îndeplinite de fiecare parte afiliată sunt, în mod normal, corelate cu riscurile asumate și activele corporale și necorporale utilizate sau dezvoltate în cadrul relației comerciale;
- funcțiile îndeplinite, riscurile asumate și activele utilizate influențează în mod direct nivelul profitabilității fiecărei părți implicate;
- analiza funcțională furnizează informațiile necesare pentru evaluarea tranzacțiilor intra-grup și stabilirea unei remunerații conforme cu principiul valorii de piață.



4.1. *Profiluri funcționale și de risc*

DISTRIBUȚIE

- **Distribuitor de rutină** (servicii suport vânzări)
- **Comisionar/ Agent de vânzări**
- **Distribuitor cu funcții și riscuri limitate**
- **Distribuitor cu funcții și riscuri depline** (profil antreprenorial)

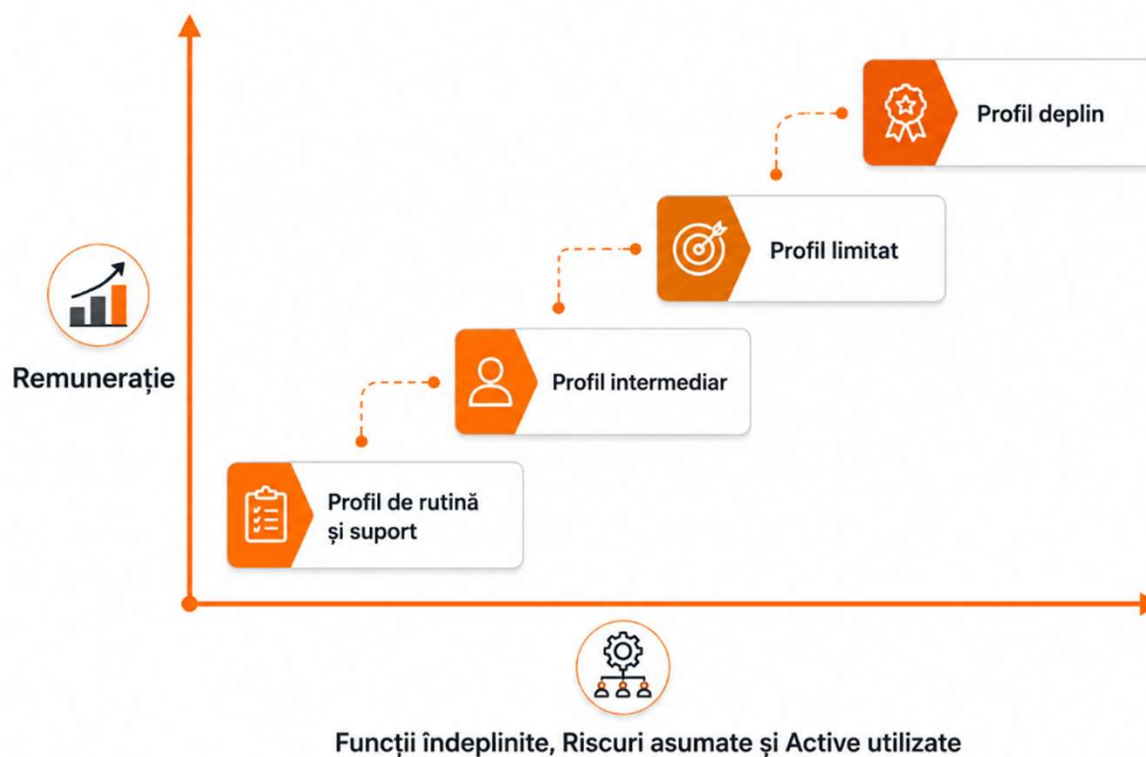
PRODUCȚIE

- **Producător în sistem lohn / toll manufacturer**
- **Producător pe bază de contract**
- **Producător licențiat**
- **Producător cu funcții și riscuri depline** (profil antreprenorial)



4.2. Nivelul de remunerație vs. profil funcțional și de risc

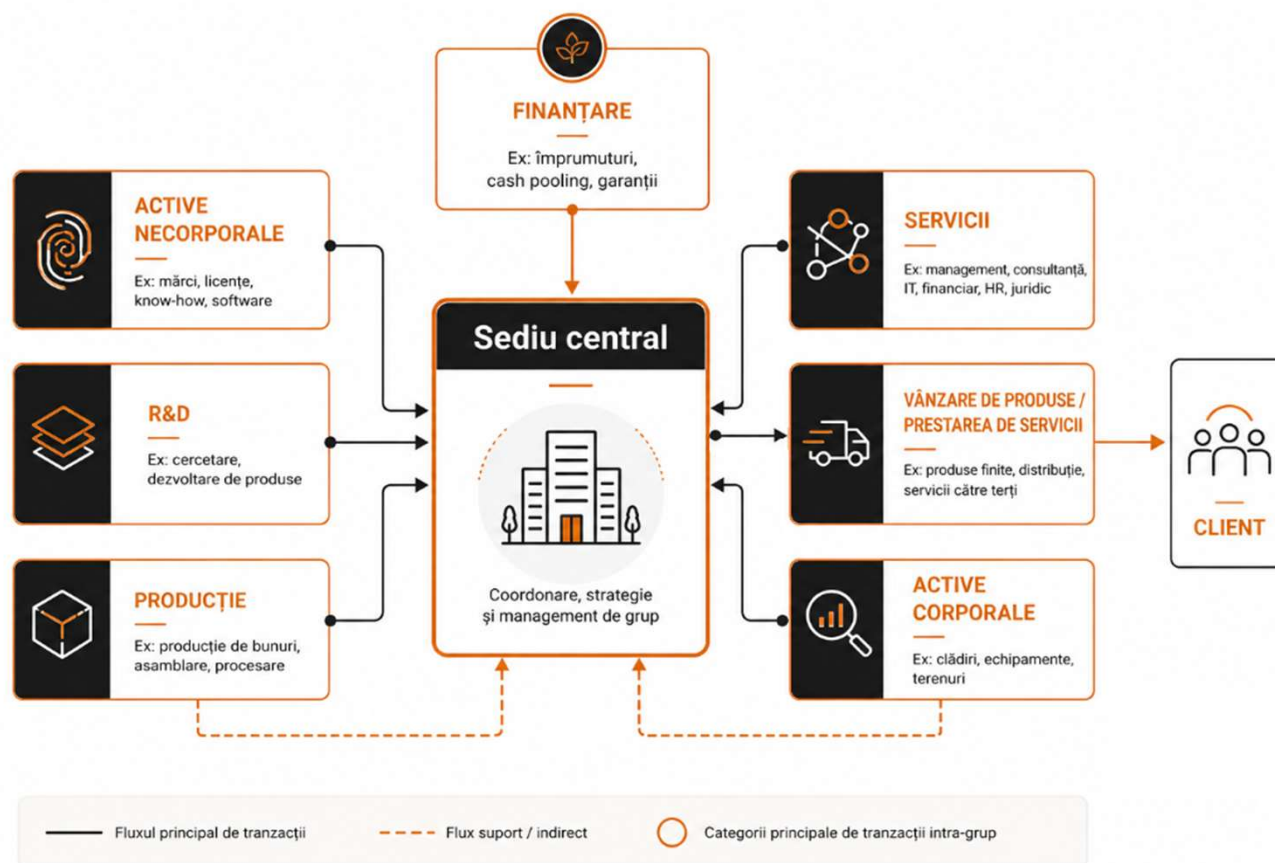
Proporția nivelului de remunerație pentru diversele profiluri funcționale



4.3. Lanțul creator de valoare

Lanțul creator de valoare reprezintă ansamblul activităților, funcțiilor, activelor și riscurilor asumate de entitățile din cadrul unui grup, care contribuie la crearea valorii economice și la obținerea profitului.

Analiza lanțului creator de valoare este utilizată pentru a identifica modul în care fiecare entitate afiliată contribuie la generarea valorii și pentru a verifica dacă profitul este alocat în conformitate cu această contribuție.



4.4. Exemple de funcții, riscuri și active

Categorie	Producător cu funcții și riscuri depline (Full-Fledged Manufacturer)	Producător cu funcții și riscuri limitate (Limited-Risk Manufacturer – LRM)
Funcții principale	- Achiziții strategice și negociere furnizori - Planificare completă a producției - Cercetare-dezvoltare - Vânzări, marketing, logistică - Controlul calității conform cerințelor din piață - Management financiar și decizional	- Materii prime/ materiale furnizate de grup - Producție operațională - Nu există cercetare-dezvoltare - Fără funcții comerciale sau strategice - Controlul calității în limite standard - Administrare operațională de bază
Riscuri asumate	- Risc de piață semnificativ - Risc de stoc - Risc contractual - Risc de credit comercial	- Risc de piață limitat - Risc minim privind stocurile - Risc contractual redus - Risc de credit comercial limitat
Active utilizate	- Echipamente extinse și linii complexe - Active necorporale (know-how, procese, eventual IP) - Stocuri mari de materii prime și produse - Infrastructură IT și logistică completă	- Echipamente de producție (adesea oferite de grup) - Fără active necorporale semnificative - Capital de lucru redus - Infrastructură operațională standard
Concluzie – Impactul asupra remunerației	- remunerație variabilă, dependentă de performanță - expunere la volatilitate - se pot obține profituri ridicate, dar se pot înregistra și pierderi. Marja reflectă condițiile pieței și riscurile asumate.	- remunerație stabilă, de tip cost-plus - remunerație fixă și predictibilă - mark-up mic peste costurile operaționale Marja trebuie să fie pozitivă și relativ constantă, deoarece nu suportă riscuri comerciale.



5. Analiza economică

Secțiunea de analiză economică prezintă, pentru tranzacțiile analizate, selectarea metodei optime de comparare a prețurilor de transfer și a unui set de tranzacții comparabile sau societăți care desfășoară o activitate comparabilă, după caz, pentru a permite evaluarea respectării principiului prețului de piață pentru tranzacțiile analizate.

Principiul prețului de piață reprezintă standardul internațional pentru prețurile de transfer asupra căruia țările membre OCDE au căzut de acord că ar trebui folosit în scop fiscal de entitățile multinaționale și autoritățile fiscale.

! Acest principiu este enunțat și în Codul fiscal al României, Normele metodologice de aplicare și Ordinul nr. 442/2016, care prevăd în mod expres că, în aplicarea normelor privind prețurile de transfer, autoritățile fiscale din România vor avea în vedere și prevederile Liniilor directoare OCDE.



5.1. Aspecte esențiale în pregătirea analizei economice



5.2. Selectarea metodei

Selectarea unei metode de stabilire a prețurilor de transfer are întotdeauna ca scop găsirea celei mai potrivite metode pentru un anumit caz.

Astfel, la selectarea metodei se va ține cont de:

- natura tranzacției controlate (determinată în special printr-o analiză funcțională)
- disponibilitatea unor informații fiabile (în special privind comparabilele necontrolate)
- gradul de comparabilitate între tranzacțiile controlate și necontrolate
- fiabilitatea ajustărilor pentru a elimina diferențele semnificative

Metode tradiționale	Metode tranzacționale
Metoda comparării prețurilor (MCP)	Metoda împărțirii profitului (MIP)
Metoda prețului de revânzare (MPR)	Metoda marjei nete (MMN)
Metoda cost plus (MC+)	Alte metode alternative

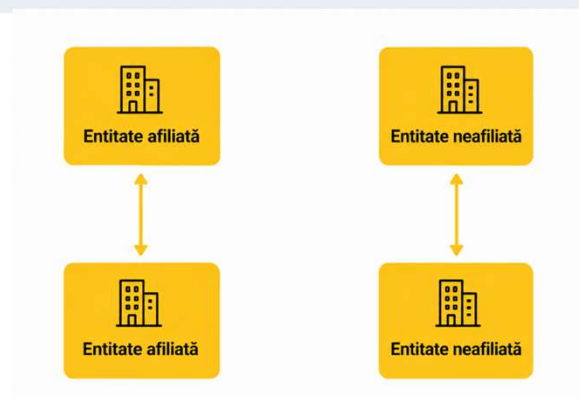
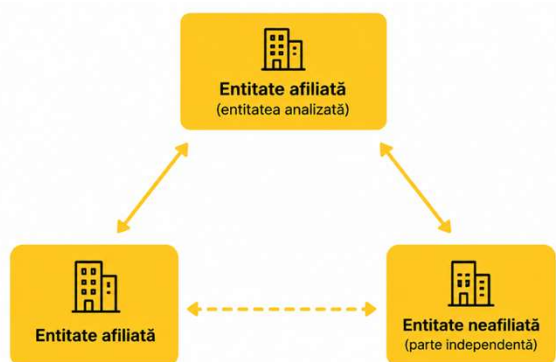
Notă: Nicio metodă nu este perfectă în orice situație posibilă și nici nu este necesar să se demonstreze că o anumită metodă nu este potrivită în circumstanțele date.



5.2.1 Metoda Comparării Prețurilor (MCP)

Metoda comparării prețurilor presupune compararea prețului practicat într-o tranzacție intra-grup cu prețul aplicat în tranzacții similare între părți independente, desfășurate în condiții comparabile de piață.

Metoda poate fi aplicată utilizând:	
Comparabile interne	Comparabile externe
tranzacții similare realizate de una dintre părți cu entități independente	tranzacții realizate între două părți independente



Notă: Ghidul OCDE precizează că: „în cazul în care este posibilă identificarea unor tranzacții între societăți independente, MCP este opțiunea cea mai directă și mai sigură de a testa principiul prețului de piață. Așadar, în astfel de cazuri MCP este preferată față de toate celelalte metode”



5.2.1 Metoda Comparării Prețurilor (MCP)

O tranzacție necontrolată este comparabilă cu o tranzacție controlată dacă este îndeplinită una dintre cele două condiții:

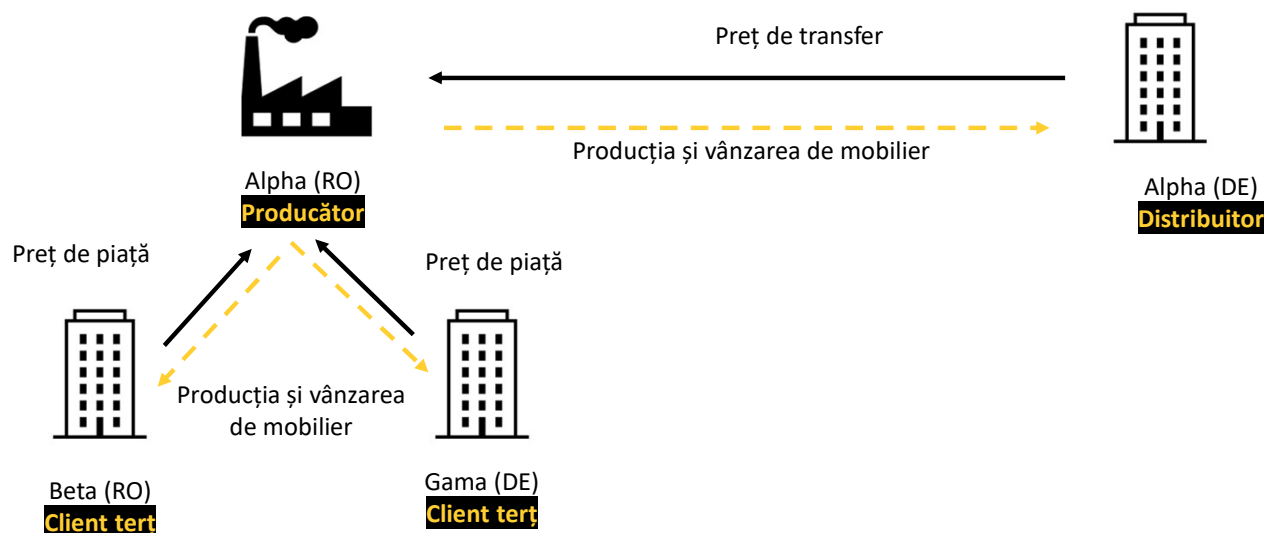
- **niciuna dintre diferențele (dacă există) dintre tranzacțiile comparate sau dintre întreprinderile care efectuează aceste tranzacții nu ar putea afecta în mod semnificativ prețul pe piața liberă;**
- **pot fi efectuate ajustări rezonabil de precise pentru a elimina efectele semnificative ale acestor diferențe.**

Notă: Pentru ca MCP să fie aplicată în mod fiabil tranzacțiilor cu produse de bază caracteristicile relevante din punct de vedere economic ale tranzacțiilor sau ale acordurilor trebuie să fie comparabile.

Pentru produsele de bază, caracteristicile relevante din punct de vedere economic includ, printre altele, caracteristicile fizice și calitatea produsului de bază; termenii contractuali ai tranzacției controlate, cum ar fi volumele tranzacționate, perioada acordurilor, calendarul și termenii de livrare, transport, asigurare și clauzele privind valuta externă



5.2.1 Metoda Comparării Prețurilor (MCP)- Exemplul 1

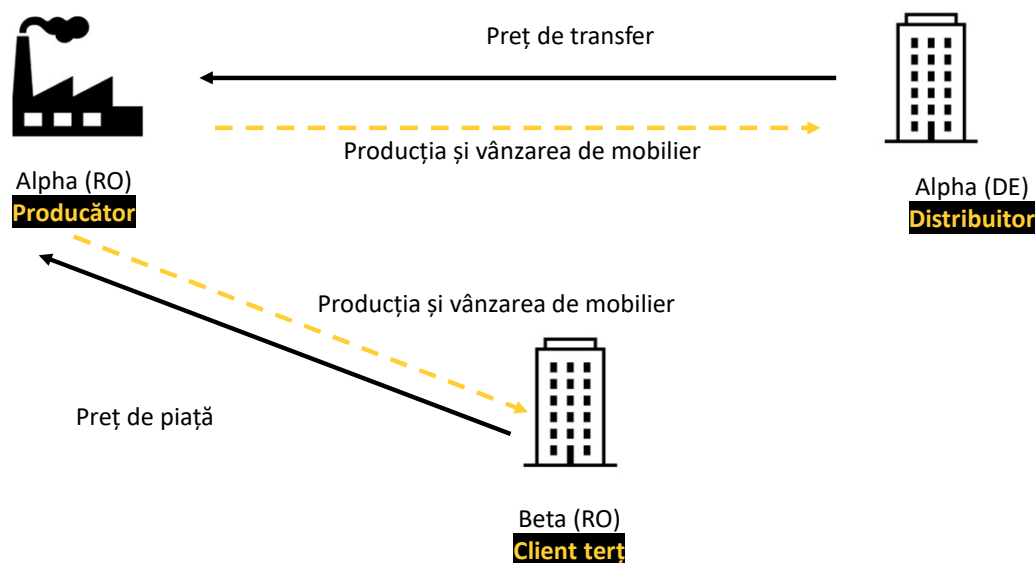


Tipologie client	Denumire client	Preț (lei/scaun tapițat)	Volum	Valoarea tranzacției
Societate afiliată	Alpha (DE)	350	3.894	1.168.200
Client independent	Beta RO	350	5.000	1.750.000
Client independent	Gama DE	365	3.500	1.277.500
Client independent	Beta BG	400	4.000	1.600.000
Client independent	Sigma RO	310	3.100	961.000

Interval de comparare	
Minimum	310
Cuartila inferioară	340
Mediana	358
Cuartila superioară	374
Maximum	400



5.2.1 Metoda comparării prețurilor (MCP)- Exemplul 2



Tipologie client	Denumire client	Preț (lei/scaun tapițat)	Volum	Valoarea tranzacției	Cost transport
Societate afiliată	Alpha (DE)	350	3.894	1.168.200	Suportat de vânzător
Client independent	Beta (RO)	350	500.000	17.5000.000	Suportat de cumpărător



5.2.2 Metoda prețului de revânzare („MPR”)

Metoda prețului de revânzare determină prețul de piață pornind de la prețul la care un produs achiziționat de la o parte afiliată este revândut către un client independent.

Din acest preț de revânzare se scade:

- o marjă brută de piață (identificată din tranzacții comparabile independente);
- costurile aferente activității distribuitorului.

Rezultatul reprezintă prețul care ar fi trebuit plătit către partea afiliată conform principiului valorii de piață.

$$\text{Preț de transfer} = \text{Preț de revânzare} \times (1 - \text{Marja brută}^*)$$

***Marja brută identificată pentru tranzacții derulate între independenți.**

Notă: MPR este utilizată frecvent în cazul distribuitorilor care revând produse fără a adăuga o valoare semnificativă acestora, fiind potrivită în special pentru entități cu funcții de vânzare și marketing și pentru structuri în care un producător cu funcții și riscuri depline vinde produse către un distribuitor afiliat care le revinde ulterior către clienți independenți.



5.2.2 Metoda prețului de revânzare („MPR”) - Exemplu

1. TRANZACȚIE INDEPENDENTĂ – REFERINȚĂ



Vânzări	180
Costul bunurilor vândute	(105)
Profit brut	75
$= 75/180 = 41,67\%$	

2. TRANZACȚIE INTRA-GRUP – APLICAREA MPR



Preț de revânzare – prețul pieței	120
Costul bunurilor vândute	(70)
Marjă brută	50

 **Determinarea prețului de transfer pe baza marjei brute de 41,67%**
$$\text{Preț de transfer} = \text{Preț de revânzare} \times (1 - \text{marjă brută})$$
$$= 120 \times (1 - 41,67\%)$$
$$= 120 \times 58,33\% = \mathbf{70}$$

 Marja brută a distribuitorului afiliat (41,67%) este în linie cu marja utilizată în tranzacția independentă.
MPR aplicabilă



5.2.3 Metoda cost plus („MC+”)

Metoda cost plus determină prețul de piață pornind de la costurile suportate de furnizorul bunurilor sau serviciilor, la care se adaugă o marjă de profit conformă cu piața.

MC+ este folosită în general pentru analizarea tranzacțiilor simple care vizează activități de producție (producția pe bază de contract, de exemplu) și prestări de servicii (servicii de cercetare și dezvoltare prestate pe bază de contract, servicii cu valoare adăugată scăzută, servicii de rutină etc)

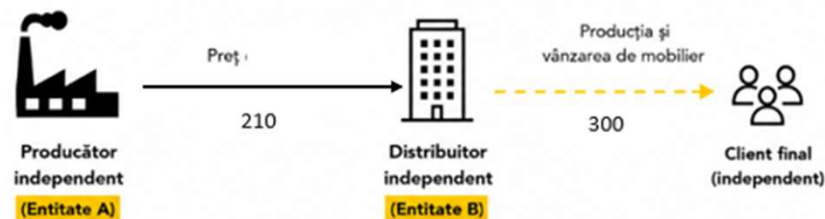


Notă: Conform Liniilor directoare OCDE, această metodă este potrivită mai ales în cazul vânzărilor de bunuri semifabricate între părți afiliate, în cazul în care părțile afiliate au încheiat un contract de utilizare în comun a unor active sau contracte pe termen lung de aprovizionare sau în cazul în care tranzacția analizată vizează prestarea de servicii.



5.2.3 Metoda Cost Plus („MC+”) - Exemplu

1. TRANZACȚIE INDEPENDENTĂ – REFERINȚĂ



Vânzări	300
Costul bunurilor vândute	(210)
Profit brut	90
$= 90/300 = 30,00\%$	

2. TRANZACȚIE INTRA-GRUP – APLICAREA COST PLUS



Costuri totale (directe + indirecte)	200
Marja de profit (30,00%)	x 1,3000
Preț de transfer	260,00

 **Determinarea marjei de profit în tranzacția independentă**

Marja = Profit brut / Costuri cu materialele

$= 90 / 210$

$= 30,00\%$



Aplicarea metodei cost-plus

Preț de transfer = Costuri totale x (1 + marjă)

$= 200 \times (1 + 30,00\%)$

$= 200 \times 1,3000$

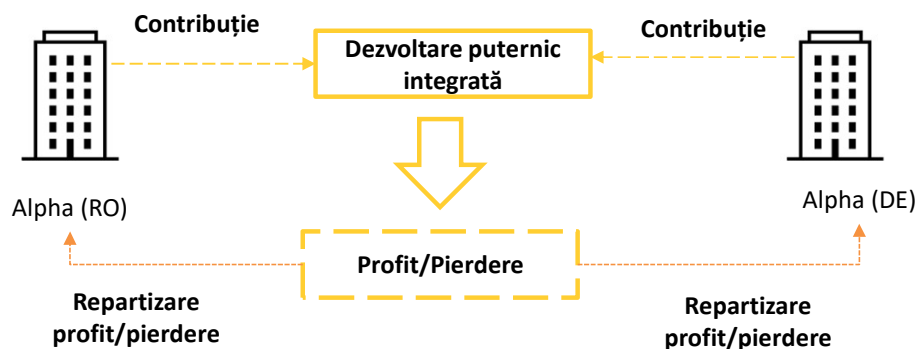
$= 260,00$



5.2.4 Metoda Împărțirii Profitului („MIP”)

MIP însumează rezultatul tuturor societăților afiliate implicate în tranzacție și îl împarte între acestea pe baza contribuției fiecăreia la respectiva tranzacție. Această metodă este utilizată mai ales în cazul în care fiecare societate participă cu active necorporale semnificative la respectiva tranzacție și contribuția acestora este puternic integrată.

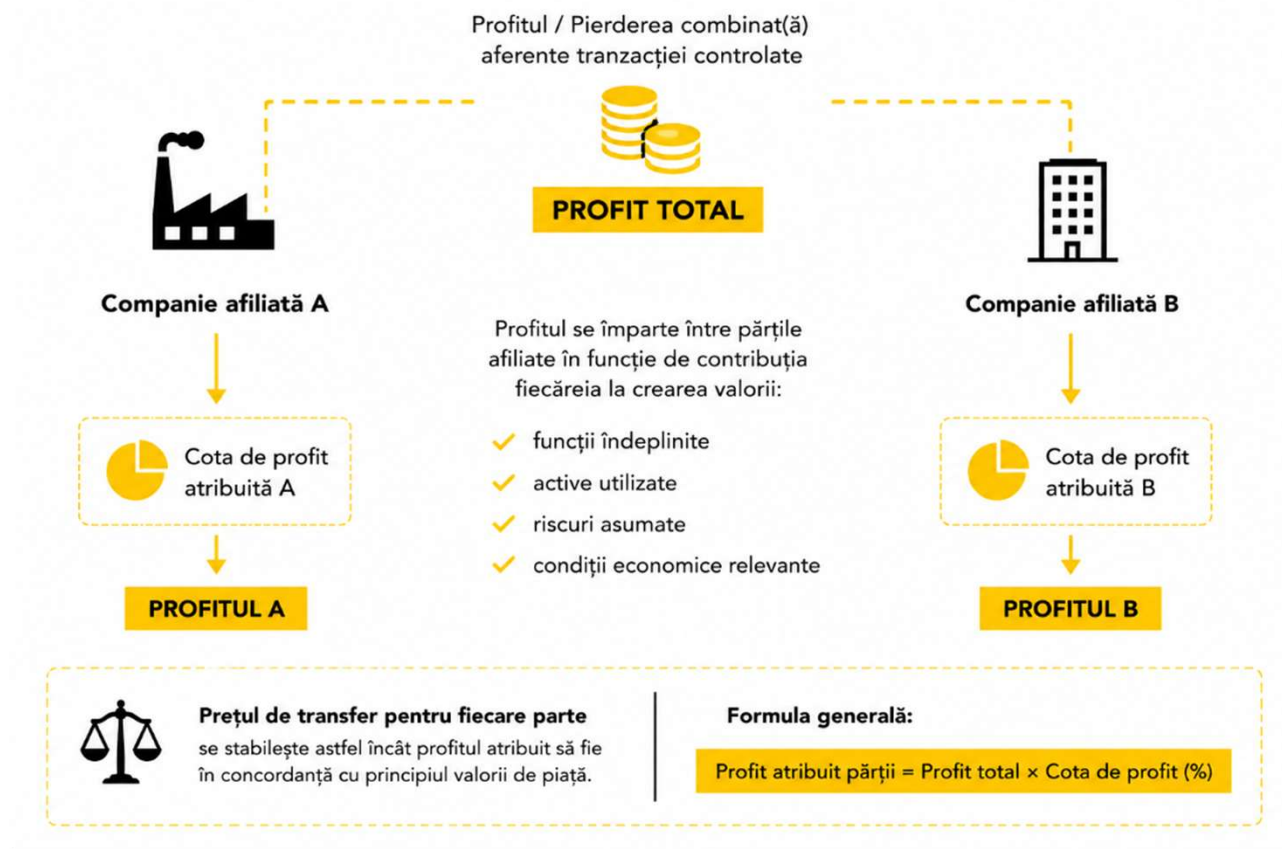
MIP este folosită în cazul în care tranzacțiile între părți afiliate sunt interdependente și nu este posibilă identificarea unor tranzacții similare între societăți independente, sau tranzacțiile analizate au un grad exceptional de complexitate.



Notă: Împărțirea profitului trebuie realizată pe baza contribuției relative a fiecărei părți la crearea valorii și trebuie să reflecte contribuțiile efective ale acestora la obținerea profitului combinat.



5.2.4 Metoda Împărțirii Profitului („MIP”)



5.2.5 Metoda Marjei Nete („MMN”)

MMN este o **metodă unilaterală** care analizează dacă nivelul profitabilității obținut într-o tranzacție intra-grup este similar cu cel obținut de societăți independente comparabile.

Metoda presupune:

- selectarea unei părți testate (de obicei cea mai puțin complexă);
- selectarea unui indicator de profitabilitate relevant (ex. raportat la vânzări, costuri, active sau capital angajat);
- realizarea unui studiu de comparabilitate utilizând o bază de date de specialitate;
- compararea profitabilității societății testate cu cea a unor companii independente cu profil funcțional și riscuri similar (intervalul inter cuartilar);

Notă: Liniile directoare OCDE menționează că MMN poate să ofere o soluție practică de evaluare a prețului de piață, în cazuri care ar fi altfel imposibil de analizat, dacă este folosită în mod rațional și sunt făcute ajustări corespunzătoare pentru a elimina orice diferențe semnificative.



5.2.5 Metoda Marjei Nete („MMN”) – selectarea părții testate

La aplicarea metodei prețului de revânzare, a metodei cost plus și a metodei marjei nete, pot fi utilizate tranzacții interne sau externe independente pentru a determina conformitatea cu principiul valorii de piață a tranzacției analizate. Totuși, **doar una dintre părțile afiliate poate fi evaluată prin aceste metode (analiză unilaterală).**

Pentru a determina care parte afiliată ar trebui să fie evaluată (partea testată), Liniile directoare OCDE stabilesc că:

„Ca regulă generală, partea testată este aceea asupra căreia se poate aplica o metodă de stabilire a prețurilor de transfer într-un mod cât mai fiabil și pentru care se pot găsi cele mai fiabile comparabile, adică va fi în cele mai multe cazuri cea care are analiza funcțională cea mai puțin complexă”

Sursa: Liniile Directoare OCDE, paragraful 3.18.



5.2.5 Metoda Marjei Nete („MMN”) – selectarea indicatorului de rentabilitate

Raportul Indicatorului Nivelului de Rentabilitate („INR”) măsoară relația dintre profituri și vânzări, costuri înregistrate sau resurse angajate. Utilizarea unui anumit INR depinde de natura activității părții testate, precum și de exactitatea informațiilor disponibile și de măsura în care oferă o imagine a nivelului de remunerare pe care partea testată l-ar fi primit dacă ar fi desfășurat tranzacția cu o entitate independentă

Indicatorul nivelului de rentabilitate („INR”) (PLI- Profit Level Indicator)	Formula de calcul
Rata Rentabilității Veniturilor (RRV)	Profit operațional/Venituri operaționale
Rata Rentabilității Capitalului Angajat (RRCA)	Profit operațional/Capital angajat
Rata Rentabilității Activelor (RRA)	Profit operațional/Active
Rata Rentabilității Costurilor Totale (RRCT)	Profit operațional/Costuri totale
Rata Berry (Berry Ratio)	Profit brut/Cheltuieli din exploatare

Notă: Marjele nete nu depind atât de mult de posibilele diferențe între profilul funcțional al societății testate și al celor independente comparabile în comparație cu efectul acestor diferențe în cazul aplicării MCP sau MC+.



5.2.5 Metoda Marjei Nete („MMN”) – selectarea indicatorului de rentabilitate

În cadrul Metodei Marjei Nete, alegerea indicatorului trebuie să fie în concordanță cu profilul funcțional al societății analizate.

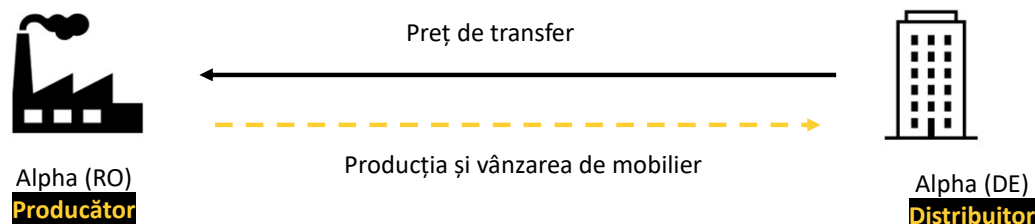
DISTRIBUTORI	PRODUCĂTORI
Indicatorul cel mai frecvent utilizat - Rata Rentabilității Veniturilor	Indicatorul cel mai frecvent utilizat - Rata Rentabilității Costurilor Totale
 ❑ veniturile reprezintă principalul element asupra căruia distribuitorul are control ❑ activitatea implică riscuri comerciale moderate și active operaționale limitate ❑ marja realizată la nivelul vânzărilor este cel mai bun indicator al performanței comerciale	 ❑ costurile de producție sunt cel mai direct element asupra căruia producătorul are control ❑ producătorul nu influențează prețul final de vânzare (în special în relațiile intra-grup) ❑ costurile reflectă cel mai precis activitatea economică și resursele utilizate în producție

!ATENȚIE: Conform literaturii de specialitate, baza costului pentru stabilirea remunerației în cazul unei tranzacții intra-grup este dată de totalitatea costurilor directe și indirecte înregistrate ca urmare a derulării acesteia.

În cazul în care, anumite elemente de cost nu pot fi identificate și asociate direct tranzacției, se recomandă utilizarea unor chei pentru alocarea corectă a costurilor strict pentru activitatea analizată.



5.2.6 Selectarea metodei – Studiu de caz 1



Obiectul tranzacției: Societatea Alpha (RO) produce și distribuie mobilier către societatea Alpha (DE).

Abordare dosar pregătit: În cadrul dosarului, societatea Alpha (RO) precizează că nu există tranzacții similare derulate atât cu societăți afiliate, cât și cu societăți independente. A procedat astfel la utilizarea metodei marjei nete pentru analiza tranzacției.

Indicator	2024
Venituri din exploatare vânzare articole mobilier către afiliați (lei)	1.168.206
Cheltuieli de exploatare aferente activității de vânzare articole mobilier către afiliați (lei)	1.139.713
Rezultat din exploatare (lei)	28.493
RRCT (%)	2,5%

Interval de comparare	RRCT 2024
Număr de societăți acceptate	30
Minimum	0,27%
Cuartila inferioară	2,03%
Mediana	5,89%
Cuartila superioară	12,00%
Maximum	28,01%

Concluzie: Valoarea indicatorului RRCT se situează în intervalul de comparabilitate.



5.2.6 Selectarea metodei – Studiu de caz 1

Constatare ANAF: autoritățile fiscale identifică tranzacții interne comparabile (vânzări către clienți independenți), ceea ce **permite aplicarea Metodei Comparării Prețurilor (MCP)**, care **are prioritate** atunci când sunt disponibile comparabile directe.

Tipologie client	Denumire client	Preț (lei/scaun tapițat)	Volum	Valoarea tranzacției	Interval de comparare	
Societate afiliată	Alpha (DE)	300	3.894	1.168.200	Minimum	310
Client independent	Beta 1	350	5.000	1.750.000	Cuartila inferioară	340
Client independent	Beta 2	365	3.500	1.277.500	Mediana	358
Client independent	Beta 3	400	4.000	1.600.000	Cuartila superioară	374
Client independent	Beta 4	310	3.100	961.000	Maximum	400

Concluzie:

Comparabilele interne, atunci când există, pot fi considerate **prioritare din perspectiva autorităților** și pot invalida utilizarea MMN.

Lipsa unei evaluări a comparabilelor interne poate conduce la:

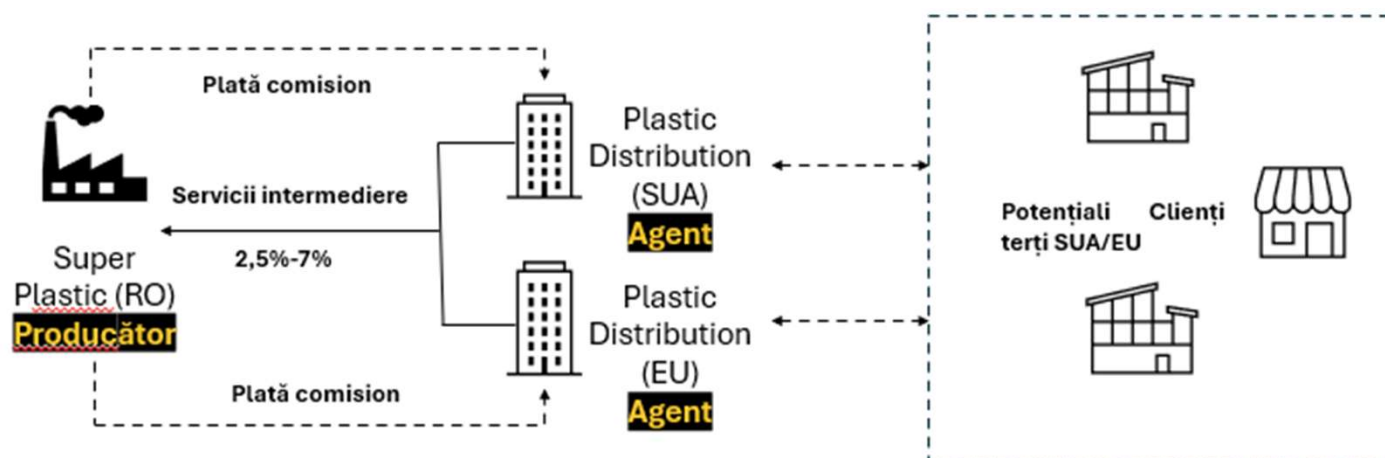
- ☐ contestarea altor metode aplicate
- ☐ ajustarea prețurilor de transfer
- ☐ generarea de obligații fiscale suplimentare, inclusiv dobânzi și penalități.

Preț practicat către afiliat	300
Preț de piață identificat (mediană comparabile interne)	358
Diferență	58
Volum livrat către afiliat în anul analizat	3.894
Ajustare venit	223.906
Impozit de plată suplimentar	35.825



5.2.7 Selectarea metodei – Studiu de caz 2

- Societatea **Super Plastic RO**, specializată în producția de componente din plastic, a derulat tranzacții cu societățile **Plastic Distribution SUA** și **Plastic Distribution EU**.
- În decursul perioadei 2019 - 2023, societatea **Super Plastic RO** a primit de la societățile afiliate **Plastic Distribution SUA** și **Plastic Distribution EU** servicii de intermediere a relației comerciale cu clienți terți, cu scopul facilitării vânzărilor.



5.2.7 Selectarea metodei – Studiu de caz 2

În anul 2024 la nivelul societății a avut loc o **inspecție fiscală** care a vizat prețurile de transfer.

Societatea, **Super Plastic RO**, a pus la dispoziția inspectorilor **dosarul prețurilor de transfer** pentru perioada 2019 - 2023, care cuprinde **analiza economică** a tranzacției.

Caracteristicile analizei economice

- ❖ Metoda de analiză selectată → *Metoda Marjei Nete*
- ❖ Partea testată → *Plastic Distribution SUA și Plastic Distribution EU*
- ❖ Indicatorul de profitabilitate selectat → *Rata Berry (înregistrată de agenți) – [Profit brut/Celtuieli] operaționale*

Abordarea autorităților

- ❖ Metoda de analiză selectată → *Metoda Marjei Nete* **(Acceptată)**
- ❖ Partea testată → *Plastic Distribution SUA și Plastic Distribution EU* **(Acceptată)**
- ❖ Indicatorul de profitabilitate selectat → *Rata Berry (înregistrată de agenți)* **(Acceptată)**
- ❖ **Inspectorii ANAF au solicitat informații suplimentare referitor la calculul indicatorului de profitabilitate, care au condus la modificarea rezultatelor analizei.**



5.2.7 Selectarea metodei – Studiu de caz 2

Calculul de ajustare aferent relației cu Plastic Distribution UE

Plastic Distribution UE					
	2019	2020	2021	2022	2023
Venituri servicii comision agent (Rezultat brut) (A)	€ 1.400.000	€ 1.700.000	€ 1.800.000	€ 1.400.000	€ 1.600.000
Cheltuieli generale de administrare (B)	€ 1.050.000	€ 1.300.000	€ 1.400.000	€ 1.150.000	€ 1.100.000
Rezultat din exploatare (C) = (A) - (B)	€ 350.000	€ 400.000	€ 400.000	€ 250.000	€ 500.000
Marja operațională (D) = (B) / (A)	133,33%	130,77%	128,57%	121,74%	145,45%
<i>Situație recalculată ca urmare a reconsiderării cheltuielilor generale de administrare</i>					
Venituri din servicii comision agent (Rezultat brut) (A)	€ 1.400.000	€ 1.700.000	€ 1.800.000	€ 1.400.000	€ 1.600.000
Cheltuieli generale și de administrare recalculate (B')	€ 670.000	€ 700.000	€ 670.000	€ 750.000	€ 760.000
Rezultat din exploatare recalculat (C') = (A) - (B')	€ 730.000	€ 1.000.000	€ 1.130.000	€ 650.000	€ 840.000
Marja operațională recalculată conform Dosar Prețuri de Transfer (D') = (B') / (A')	208,96%	242,86%	268,66%	186,67%	210,53%
Cuartila inferioară	103,08%	104,59%	103,82%	104,15%	134,37%
Mediană Interval Comparabilitate (E')	127,51%	123,62%	112,90%	111,69%	145,01%
Cuartila superioară	150,36%	147,21%	135,34%	126,26%	146,66%
	75,62%	112,09%	140,09%	64,93%	65,07%
Venit recalculat la mediana de (A') = (B') * (E')	€ 854.307	€ 865.373	€ 756.397	€ 837.703	€ 1.102.076
*Diferență venituri Plastic Distribution UE recalculate (F') = (A) - (A')	€ 545.693	€ 834.627	€ 1.043.603	€ 562.297	€ 497.924
Rezultat din exploatare ajustat (G') = (A') - (B')	€ 184.307	€ 165.373	€ 86.397	€ 87.703	€ 342.076
Curs mediu anual BNR RON/EURO (H')	4,7452	4,8371	4,9204	4,9315	4,9465
Cheltuială cu comision ajustat la (RON) (I') = (F') * (H')	RON 2.589.425	RON 4.037.174	RON 5.134.944	RON 2.772.969	RON 2.462.981



5.2.7 Selectarea metodei – Studiu de caz 2

Calculul de ajustare aferent relației cu Plastic Distribution SUA

Plastic Distribution SUA					
	2019	2020	2021	2022	2023
Venituri servicii comision agent (Rezultat brut) (A)	\$ 2.550.000	\$ 3.500.000	\$ 1.900.000	\$ 1.300.000	\$ 2.300.000
Cheltuieli generale de administrare (B)	\$ 1.700.000	\$ 2.500.000	\$ 1.800.000	\$ 1.200.000	\$ 1.650.000
Rezultat din exploatare (C) = (A) - (B)	\$ 850.000	\$ 1.000.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 650.000
Marja operațională conform ANAF (D) = (B) / (A)	150,00%	140,00%	105,56%	108,33%	139,39%
<i>Situație recalculată ca urmare a reconsiderării cheltuielilor generale de administrare</i>					
Venituri din servicii comision agent (Rezultat brut) (A)	\$ 2.550.000	\$ 3.500.000	\$ 1.900.000	\$ 1.300.000	\$ 2.300.000
Cheltuieli generale și de administrare recalculate (B')	\$ 1.200.000	\$ 1.800.000	\$ 1.350.000	\$ 1.200.000	\$ 1.600.000
Rezultat din exploatare recalculat (C')=(A)-(B')	\$ 1.350.000	\$ 1.700.000	\$ 550.000	\$ 100.000	\$ 700.000
Marja operațională recalculată conform Dosar Prețuri de Transfer (D') = (B') / (A')	212,50%	194,44%	140,74%	108,33%	143,75%
Cuartila inferioară	103,08%	104,59%	103,82%	104,15%	134,37%
Mediană Interval Comparabilitate (E')	127,51%	123,62%	112,90%	111,69%	145,01%
Cuartila superioară	150,36%	147,21%	135,34%	126,26%	146,66%
Venit recalculat la mediana de (A') = (B') * (E')	\$ 1.530.101	\$ 2.225.245	\$ 1.524.083	-	-
*Diferență venituri Plastic Distribution SUA recalculate (F') = (A) - (A')	\$ 1.019.899	\$ 1.274.755	\$ 375.917	-	-
Rezultat din exploatare ajustat (G') = (A') - (B')	\$ 330.101	\$ 425.245	\$ 174.083	-	-
Curs mediu anual BNR RON/USD (H')	4,7452	4,8371	4,9204	-	-
Cheltuială cu comision ajustat la Plastic Distribution SUA (RON) (I') = (F') * (H')	RON 4.839.624	RON 6.166.118	RON 1.849.660	-	-



5.2.7 Selectarea metodei – Studiu de caz 2

Impactul la nivelul societății

	2019	2020	2021	2022	2023
Cheltuială cu comision ajustat - asociat Plastic Distribution UE (RON)	RON 2.589.425	RON 4.037.174	RON 5.134.944	RON 2.772.969	RON 2.462.981
Cheltuială cu comision ajustat - asociat Plastic Distribution SUA (RON)	RON 4.839.624	RON 6.166.118	RON 1.849.660	RON -	RON -
Total diminuare Cheltuieli operaționale Ajustate	RON 7.429.048	RON 10.203.292	RON 6.984.604	RON 2.772.969	RON 2.462.981
Impozit pe profit suplimentar	RON 1.188.648	RON 1.632.527	RON 1.117.537	RON 443.675	RON 394.077
Dobânzi	RON 405.329	RON 437.517	RON 217.920	RON 54.128	RON 19.231
Penalități de întârziere	RON 202.664	RON 218.759	RON 108.960	RON 27.064	RON 9.615
Total datorii fiscale suplimentare	RON 1.796.641	RON 2.288.803	RON 1.444.417	RON 524.867	RON 422.923
					RON 6.477.650

Notă: Calculul dobânzilor și penalităților este estimativ și pentru realizarea acestuia s-a avut în vedere data de 24.11.2024 ca termen de stingere a datoriei la bugetul de stat.



5.2.7 Selectarea metodei – Studiu de caz 2

Aspecte importante care au generat riscul fiscal

- ❖ *selectarea unei metode cu relevanță scăzută raportat la tipologia tranzacției;*
- ❖ *selectarea unui indicator de profitabilitate “exotic” - Rata Berry – caracterizat de o sensibilitate la modificările bazei de cost;*
- ❖ *selectarea părții testate – testarea indirectă a prețurilor de transfer;*
- ❖ *neconcordanțele identificate de ANAF cu privire la calculul indicatorului – lipsa unui sistem GOPT;*
- ❖ *lipsa vizibilității asupra bazei de cost utilizată pentru stabilirea prețurilor de transfer;*
- ❖ *lipsa unei proceduri clare cu privire la modul de alocarea a costurilor (clienți terți vs. clienți afiliați);*
- ❖ *lipsa unei strategii de susținere a dosarului de prețuri de transfer în timpul controlului fiscal.*

Aspecte care ar fi diminuat riscul fiscal

- ❖ *o gestionare mai atentă a tranzacțiilor intra-grup și implicit a prețurilor de transfer;*
- ❖ *monitorizarea constantă a prețurilor și realizarea de ajustări voluntare periodice;*
- ❖ *realizarea unui “Benefit Test”;*
- ❖ *conturarea unei strategii de susținere a documentației de prețuri de transfer în timpul controlului.*



5.3 Realizarea unui studiu de comparabilitate

În funcție de natura tranzacției, de indicatorul de rentabilitate și de metoda selectată pentru realizarea analizei pot fi utilizate diferite baze de date:

Bază de date	Tip de analiză / tranzacție	Metode de prețuri de transfer utilizate	Exemple de indicatori / utilizare
TP Catalyst / Amadeus / Orbis (Moody's Analytics Company)	Analize de comparabilitate pentru tranzacții operaționale	MMN, MPR, MC+	RRV, RRCT, RRA, Berry Ratio
RoyaltyRange / RoyaltyStat / ktMINE / TP Catalyst	Tranzacții privind redevențe, licențe și comisioane	MCP	Benchmark pentru rate de redevență și alte remunerații aferente intangibilelor
Banca Națională a României – baza de date interactivă / DealScan (Loan Connector) / Bloomberg	Tranzacții financiare intra-grup	MCP	Analize privind ratele de dobândă, spread-uri și condiții de finanțare
Alte baze de date specializate la nivel de industrie	Tranzacții specifice anumitor sectoare de activitate	MCP	Analize bazate pe prețuri publice și informații de piață disponibile pentru industria relevantă

Notă: Cel mai des utilizată este baza de date TP Catalyst, o bază de date la nivel european, care prezintă situațiile financiare a peste 25 milioane de societăți publice și private din Europa.



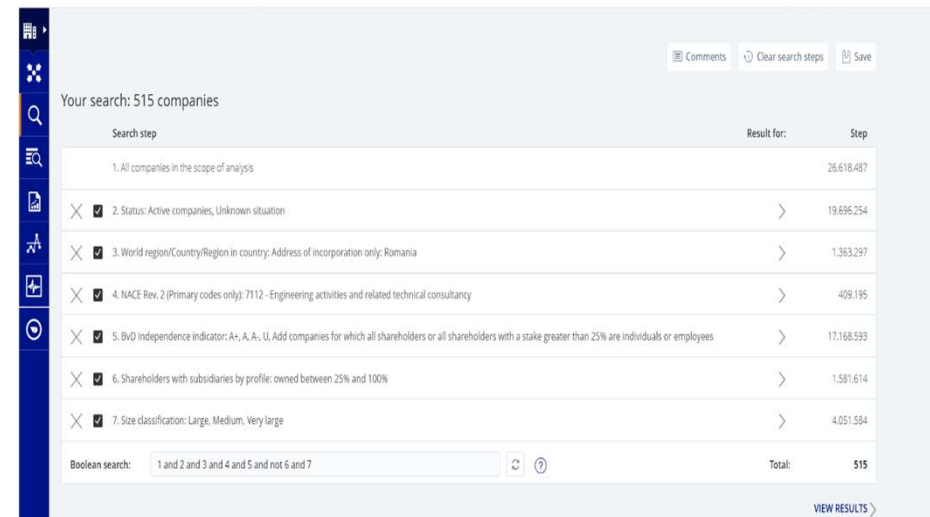
5.3.1 Realizarea unui studiu de comparabilitate pentru tranzacții operaționale

I. Stabilirea strategiei de căutare

Primul pas în realizarea unui studiu de comparabilitate pentru tranzacții operaționale, utilizând TP Catalyst, îl reprezintă **selectarea criteriilor cantitative** relevante pentru identificarea companiilor potențial comparabile.

Cele mai uzuale criterii folosite în practică includ:

- codurile standard de clasificare a industriei (NACE Codes);
- aria geografică relevantă;
- criterii privind independența societăților;
- existența subsidiarelor sau apartenența la grupuri de companii;
- dimensiunea societății;
- praguri privind diverși indicatori economici (Cifra de afaceri, rezultatul operațional, număr de angajați etc.);



The screenshot shows the TP Catalyst search interface. At the top, it says "Your search: 515 companies". Below this is a table with three columns: "Search step", "Result for:", and "Step". The table lists seven search steps, each with a checkbox and a result count. The total result count is 515.

Search step	Result for:	Step
1. All companies in the scope of analysis		26,618,487
☒ 2. Status: Active companies, Unknown situation	>	19,696,254
☒ 3. World region/Country/Region in country: Address of incorporation only: Romania	>	1,363,297
☒ 4. NACE Rev. 2 (Primary codes only): 7112 - Engineering activities and related technical consultancy	>	409,195
☒ 5. BvD Independence indicator: A+, A, A-, U, Add companies for which all shareholders or all shareholders with a stake greater than 25% are individuals or employees	>	17,168,593
☒ 6. Shareholders with subsidiaries by profile: owned between 25% and 100%	>	1,581,614
☒ 7. Size classification: Large, Medium, Very large	>	4,051,584
Boolean search: 1 and 2 and 3 and 4 and 5 and not 6 and 7	Total:	515

Aceste criterii sunt utilizate pentru a asigura un nivel adecvat de comparabilitate între partea testată și societățile selectate în cadrul analizei de benchmarking.



5.3.1 Realizarea unui studiu de comparabilitate pentru tranzacții operaționale

II. Aplicarea unor criterii calitative relevante pentru creșterea gradului de comparabilitate al societăților ramase în eșantion.

Astfel de criterii pot include :

- disponibilitatea informațiilor financiare relevante
- excluderea societăților cu pierdere
- setarea unor limite în scopul eliminării rezultatelor extreme
- aplicarea unor limite pentru diverși indicatori financiari

III. Realizarea căutării manuale

Etapă de căutare manuală reprezintă procesul de analiză individuală a societăților identificate în urma screeningului inițial, în scopul verificării activităților desfășurate, a profilului funcțional, a riscurilor asumate și a gradului efectiv de comparabilitate cu tranzacția analizată.

În această etapă sunt eliminate

- societățile care nu oferă informații suficiente privind descrierea activității desfășurate, astfel încât să poată fi confirmat gradul de comparabilitate al acestora cu tranzacția analizată
- societățile care fac parte dintr-un grup de companii, neputând fi considerate independente, precum și societățile pentru care independența nu a putut fi confirmată.



5.3.1 Realizarea unui studiu de comparabilitate pentru tranzacții operaționale

IV. Calcularea intervalului de comparabilitate

Analiza de benchmark conduce la obținerea unui eșantion final de societăți independente comparabile, selectate pe baza gradului de comparabilitate cu tranzacția analizată, în ceea ce privește funcțiile îndeplinite, riscurile asumate și activele utilizate.

Pe baza informațiilor obținute pentru societățile selectate în setul final de comparabile se calculează intervalul intercuartilic.

Rezultatele sunt ordonate crescător și împărțite în patru segmente egale. Ulterior, valorile extreme (de exemplu, minimul și maximum) sunt eliminate, iar intervalul intercuartilic rezultat reflectă gama de prețuri sau marje considerate conforme cu principiul valorii de piață pentru tranzacții similare.

Valorile cuprinse între Cuartila inferioară (Q1) și cuartila superioară (Q3) sunt considerate valori de piață.

!! În cazul controalelor fiscale, ajustarea prețurilor de transfer se realizează, de regulă, la valoarea medianei intervalului intercuartilic, conform prevederilor legislației fiscale din România. **!!**

Interval de comparare	RRCT 2022	RRCT 2023	RRCT 2024
Număr de societăți acceptate	9	9	9
Minimum	1,27%	5,04%	2,11%
Cuartila inferioară	6,57%	7,21%	2,70%
Mediana	10,07%	13,03%	10,86%
Cuartila superioară	24,22%	20,25%	23,83%
Maximum	38,57%	40,26%	41,76%

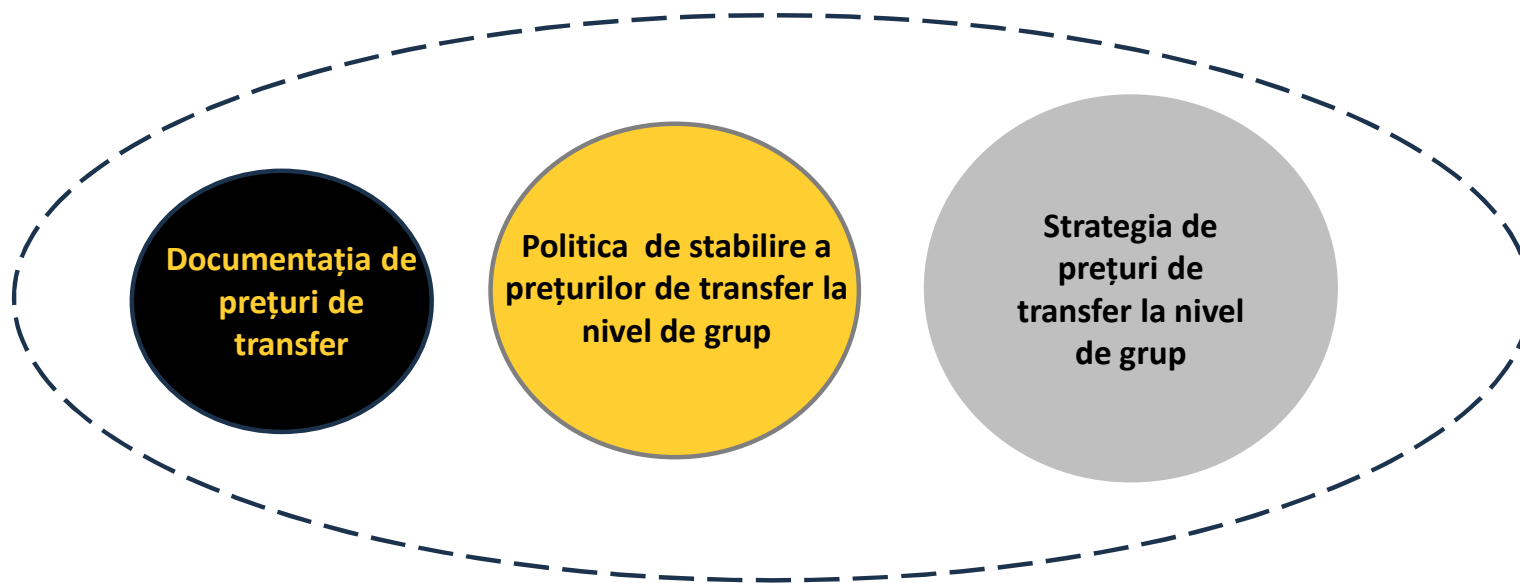


V. Gestionarea operațională a prețurilor de transfer



Gestionarea operațională a prețurilor de transfer (GOTP)

Gestionarea Operațională a Prețurilor de Transfer (GOPT) reprezintă un proces continuu de administrare și aplicare efectivă a politicilor de prețuri de transfer în operațiunile curente ale unei companii.



Gestionarea operațională a prețurilor de transfer (GOTP)



1. IMPLEMENTARE PRACTICĂ

- ✓ implică realizarea unei **evaluări detaliate** a situației de fapt, **revizuirea politicilor** de prețuri de transfer;
- ✓ evaluarea **coerenței și aliniamentului** între documentația de tip **master file** și cea **local file**;
- ✓ verificarea **conformității contractelor** cu realitatea operațională curentă;
- ✓ revizuire detaliată a **calculului prețurilor** de transfer, a **bazelor de cost** și a **cheilor de alocare a costurilor**;
- ✓ asigurarea că **politicile de prețuri** de transfer **stabilite în documentația oficială** (Master File, Local File), politici separate, sunt **aplicate corect și în mod consecvent**.



2. MONITORIZARE CONTINUĂ ȘI ÎN TIMP REAL

- ✓ organizarea periodică a **controalelor și analizelor** pentru a **verifica conformitatea** cu politicile de prețuri de transfer;
- ✓ **monitorizarea periodică a respectării principiului valorii de piață** și a oricăror variații relevante ale indicatorilor financiari.



3. COORDONARE ÎNTRE ECHIBE

- ✓ necesită o **comunicare strânsă** între echipele **financiare, juridice, fiscale și operaționale** pentru a se asigura că **politicile** sunt **aplicate consecvent**;



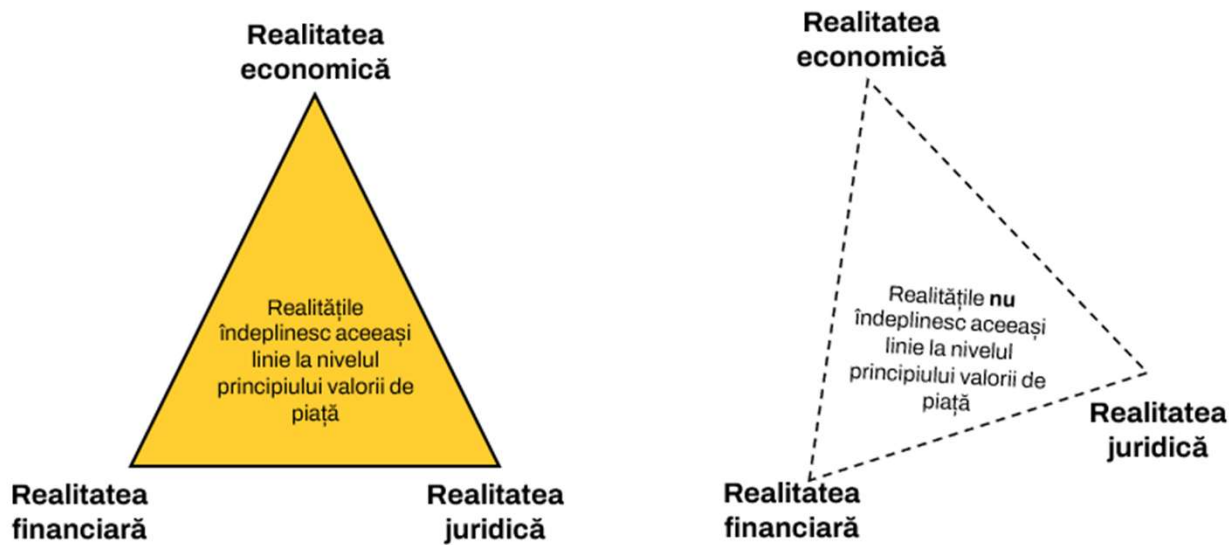
MESAJ-CHEIE: Documentația solidă, monitorizarea continuă și colaborarea între echipe sunt esențiale pentru a demonstra conformitatea cu principiul valorii de piață și pentru a reduce riscurile fiscale.



Gestionarea operațională a prețurilor de transfer (GOTP)

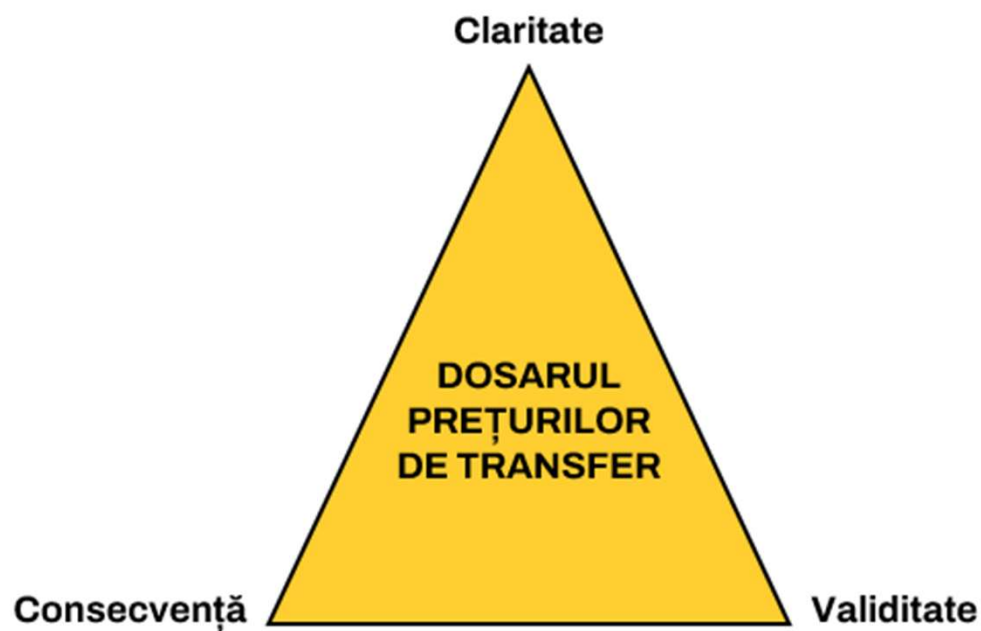
Fiecare dintre următoarele realități trebuie analizată individual în conformitate cu principiul valorii de piață:

- ✓ **Realitatea economică** – Comportamentul întreprinderilor afiliate
- ✓ **Realitatea financiară** – Raportarea financiară a întreprinderilor afiliate
- ✓ **Realitatea juridică** – Termenii contractuali dintre întreprinderile afiliate



Gestionarea operațională a prețurilor de transfer (GOTP)

Adaptarea dosarului de prețuri de transfer la schimbările actuale:



Gestionarea operațională a prețurilor de transfer (GOTP)

Adaptarea dosarului de prețuri de transfer la schimbările actuale:

CLARITATE	CONSECVENȚĂ	VALIDITATE
Centralizarea corectă a informațiilor despre tranzacții	Alinierea realității economice, financiare și juridice	Colectarea și arhivarea documentelor justificative
Evidențierea detaliată a realităților economice	Alinierea informațiilor economice prezentate în dosar cu situațiile financiare și raportările făcute către autorități	Corelarea informațiilor din contabilitatea Societății cu cele prezentate în dosar
Prezentarea informațiilor esențiale și evitarea informațiilor irelevante	Alinierea cu documentația pregătită la nivel de grup	Susținerea beneficiului economic real
Trasabilitatea informațiilor	Menținerea abordărilor privind stabilirea prețurilor de transfer și a metodologiilor utilizate în analizele din dosar	Argumentarea deciziei de selectare a unor chei de alocare



Gestionarea operațională a prețurilor de transfer (GOTP)

Cum să ne raportăm la documentația pregătită de grup

Când ne raportăm la **documentația de prețuri de transfer** pregătită la nivel de grup trebuie să avem în vedere:

- ❖ Stabilirea existenței unei documentații de prețuri de transfer la nivelul societății-mamă sau la nivelul societăților cu care sunt derulate tranzacții de valoare semnificativă
- ❖ Asigurarea consecvenței și alinierea cu documentația de prețuri de transfer pregătită la nivelul grupului
- ❖ Actualizarea periodică conform schimbărilor apărute în documentația de grup
- ❖ Alinierea valorii tranzacțiilor din documentația de grup cu cea din documentația locală
- ❖ Utilizarea unor strategii de analiză similare celor incluse în documentația de grup (e.g. abordări metodologice, criterii de selecție, indicatori de profitabilitate, părțile testate, analize funcționale etc.)
- ❖ Asigurarea evidențierii politicilor de prețuri de transfer implementate la nivel de grup și prezentate în documentația oficială (Master File, Local File)



Gestionarea operațională a prețurilor de transfer (GOTP)

Matricea relațiilor intra-grup:

“În contextul **documentației de prețuri de transfer**, matricea relațiilor intra-grup, este un **instrument foarte util** pentru organizarea și prezentarea clară **a tranzacțiilor intragrup**, în special în faza de **identificare și delimitare a acestora**.”

Ce informații ar trebui să cuprindă o astfel de matrice?	❖ Denumirea societăților implicate	❖ Codul de identificare fiscală a entităților implicate
	❖ Tipul tranzacției	❖ Adresa sediului social
	❖ Descrierea tranzacției	❖ Funcții îndeplinite
	❖ Valoarea anuală	❖ Riscuri suportate
	❖ Metoda de stabilire a prețurilor de transfer	❖ Active implicate
	❖ Detalii despre baza contractuală	❖ Etc.
	❖ Jurisdicțiile implicate	

Entitate A (vânzător/prestator)	Entitate B (cumpărător/beneficiar)	Tipul tranzacției	Descriere tranzacție	Valoare anuală (RON)	Metodă TP aplicată	Bază contractuală / Referințe	Jurisdicții fiscale implicate	Observații
ABC S.R.L. (RO)	XYZ GmbH. (GE)	Servicii de dezvoltare software	Realizarea de programe software conform specificațiilor beneficiarului.	9.450.000	Cost plus marja de 15%	Contract ID 123/ 01.01.2023	RO/GE	În 2025, s-a semnat un act adițional - AA1 la contractul ID 123 pentru actualizarea obiectului.
123Hardware (SE)	ABC S.R.L. (RO)	Vânzare de bunuri	Vânzarea de echipamente IT constând în servere și unități de lucru.	250.000	Refacturare de costuri	n/a	SE/RO	Prețurile au fost reprezentate de valoarea plătită de societatea afiliată către furnizori terți.



Gestionarea operațională a prețurilor de transfer (GOTP)

De ce este matricea relațiilor un instrument indispensabil pentru companie?

Claritate și transparență: Arată clar ce tranzacții există, între ce părți, și pe ce bază au fost remunerate.

Suport pentru analiza funcțională: Ajută la înțelegerea funcțiilor, riscurilor și activelor implicate în fiecare tranzacție.

Control intern și control fiscal: Este utilă pentru revizuri interne și pentru controale fiscale.

Automatizare/ operaționalizare: Poate fi integrată în procesele de GOPT

Facilitează monitorizarea metodologiilor de stabilire a prețurilor de transfer

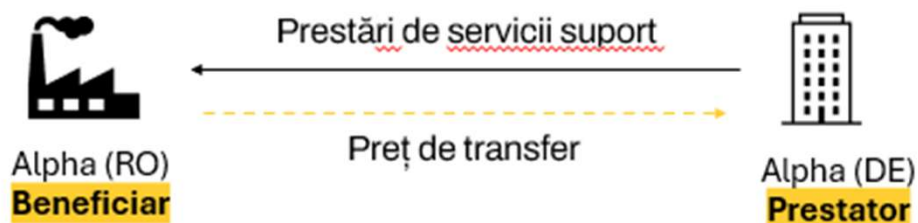
Este un instrument de organizare: Oferă într-un singur loc informațiile esențiale despre tranzacțiile intra-grup

Poate deveni o componentă obligatorie a documentației de prețuri de transfer

Ușurează procesul de tranzacției în departamentul financiar-contabil



Gestionarea operațională a prețurilor de transfer (GOTP) - Studiu de caz



Baza contractuală: Contract de prestări servicii ALP345/ 01 iunie 2017 – reziliat în 2021

Obiectul contractului: Părțile convin ca Prestatorul să presteze în beneficiul beneficiarului următoarele tipuri de servicii:

- servicii suport management financiar
- servicii consultanță în marketing
- asistență managerială
- suport contabil
- suport planificare economică
- consultanță tehnică

Remunerație: Beneficiarul va plăti prestatorului suma de 5.000 EURO pentru fiecare lună calendaristică.

Modificări: Act Adițional 1 – detaliază metodologia de calcul a prețului. Valoare totală (5000 EURO) = $10 \text{ specialiști} * 5 \text{ ore/lună} * 100 \text{ EURO/ora/persoană} = 5000 \text{ Euro/lună}$



Gestionarea operațională a prețurilor de transfer (GOTP) - Studiu de caz

Constatări ANAF

- **serviciile înscrise în contract nu sunt definite în mod corespunzător** având un **caracter mult prea general** și fără să aibă un tarif stabilit pentru fiecare serviciu în parte, termene de realizare, timp alocat, persoanele implicate, condiții calitative, etc;
- **suma facturată trimestrial este aceeași**, respectiv de 15.000 USD, **indiferent de tipul serviciilor înscrise în Procesul verbal de recepție**, despre care se susține că au fost prestate. Este evident din denumirea serviciilor înscrise în Procesul verbal de recepție, că unele din ele sunt periodice sau chiar anuale și nu sunt necesare trimestrial.
- **serviciile au fost facturate doar pentru perioada de până la finele anului 2020**, iar începând cu această dată ele nu au mai fost facturate, fără a exista **un motiv anume pentru renunțarea la aceste servicii**, motiv care să fie concretizat într-un înscris urmare unei eventuale analize specifice. În aceste condiții, apreciem că, tocmai această reziliere reprezintă în fapt o dovadă că serviciile respective nici nu erau efectiv necesare, având în vedere că nu rezultă motivul rezilierii contractului.

Referitor la aceste servicii, au fost prezentate următoarele **documente justificative**:

Un număr de 8 (opt) **facturi**, având ca și descriere „Servicii de consultanță pentru perioada.... în baza Contractului de prestări servicii ALP345/ 01 iunie 2017 ” întocmite trimestrial, pentru valoarea de 15.000 Euro fiecare;

Procese verbale de recepție a serviciilor întocmite trimestrial din analiza cărora a rezultat că acestea **conțin în general aceleași activități** privind:

- | | |
|--|--------------------------------|
| - servicii suport management financiar | - suport contabil |
| - servicii consultanță în marketing | - suport planificare economică |
| - asistență managerială | - consultanță tehnică |



Gestionarea operațională a prețurilor de transfer (GOTP) - Studiu de caz

Prin înregistrarea în evidența contabilă a facturilor emise de Alpha (DE), reprezentând servicii de consultanță, ***fără a se face dovada*** că acestea au fost necesare și efectuate în scopul activității economice, ***au fost majorate cheltuielile de exploatare*** cu suma totală de **638.008 lei**, din care:

➤ suma de **274.086 lei** în anul **2017**

➤ suma de **279.210 lei** în anul **2018**

și

➤ suma de **284.712 lei** în anul **2019**



Gestionarea operațională a prețurilor de transfer (GOTP) - Studiu de caz

Aspecte importante care au generat riscul fiscal

- ❖ Absența unui proces de gestionare operațională a prețurilor de transfer;
- ❖ Lipsa de claritate a termenilor contractuali și caracterul general al contractului;
- ❖ Selectarea unei metodologii de stabilire a prețurilor de transfer nepotrivită tranzacției;
- ❖ Lipsa documentelor justificative care să susțină prestarea serviciilor.

Aspecte care ar fi diminuat riscul fiscal

- ❖ Implementarea unui proces de gestionare operațională a prețurilor de transfer;
- ❖ Adaptarea contractului la realitatea economică a tranzacției;
- ❖ Actualizarea periodică a termenilor contractuali;
- ❖ Detalierea serviciilor prestate și susținerea acestora cu documente justificative (rapoarte de lucru, rapoarte de evidență a timpului lucrat, livrabile, corespondență, minute ale discuțiilor, memorandumuri cu recomandări etc.);
- ❖ Selectarea unei metode adecvate pentru stabilirea prețurilor de transfer de tip Cost+;
- ❖ Monitorizarea constantă a prețurilor și realizarea de ajustări voluntare periodice;
- ❖ Pregătirea din timp a dosarului de prețuri de transfer.

Impactul fiscal asupra societății:

Diminuarea cheltuielilor din exploatare cu suma totală de **638.008 lei** și majorarea bazei de impozitare.



Gestionarea operațională a prețurilor de transfer (GOTP) - Studiu de caz



GESTIONAREA DOCUMENTELOR NECESARE SUSȚINERII ANALIZEI



Centralizarea corectă a valorii tranzacțiilor (utilizarea matricei relațiilor intra-grup).



Organizarea contabilității în vederea evidențierii separate a relațiilor intra-grup.



Verificarea conformității contractelor cu realitatea operațională curentă.



Evitarea utilizării unor contracte cu caracter general.



Actualizarea periodică a termenilor contractuali.



Arhivarea corectă a documentelor justificative (e.g. rapoarte de lucru, rapoarte de evidență a timpului lucrat, livrabile, corespondență, minute ale discuțiilor, memorandumuri cu recomandări etc.).



Revizuirea calculelor de alocare a costurilor (pentru serviciile prestate de centrele de cost), precum și a cheilor de alocare utilizate.



MESAJ-CHEIE: O gestionare riguroasă și actualizată a documentelor este esențială pentru susținerea unei analize solide și pentru reducerea riscurilor fiscale.



VI. Alte aspecte importante



Alte aspecte importante

MARI CONTRIBUABILI

Desfășoară tranzacții cu părți afiliate:

peste 200.000 Euro dobânzi
peste 250.000 Euro prestări servicii
peste 350.000 Euro vânzări de bunuri corporale și necorporale

DA

NU

dar, desfășoară tranzacții:

peste 50.000 Euro dobânzi
peste 50.000 Euro prestări servicii
peste 100.000 Euro vânzări de bunuri corporale și necorporale

NU

DA

documentarea respectării principiului prețului de piață se face în cadrul inspecțiilor conform regulilor generale prevăzute de reglementările financiar-contabile și fiscale în vigoare.

Obligație de întocmire anuală DPT până la termenul de depunere a declarației anuale de impozit pe profit
Prezentarea DPT se face la solicitarea inspectorilor fie în cadrul unei inspecții fiscale fie înafara acesteia, iar termenul de prezentare este de 10 zile de la solicitare

prezentarea dosarului se face doar la solicitarea autorităților fiscale, în cadrul inspecției fiscale, iar termenul de prezentare este de 30 - 60 de zile cu posibilitatea prelungirii cu încă 30 de zile



Alte aspecte importante

CONTRIBUABILI MICI ȘI MIJLOCII

Desfășoară tranzacții cu părți afiliate:
peste 50.000 Euro dobânzi
peste 50.000 Euro prestări servicii
peste 100.000 Euro vânzări de bunuri
corporale și necorporale

NU

documentarea respectării principiului
prețului de piață se face în cadrul
inspecțiilor conform regulilor generale
prevăzute de reglementările financiar-
contabile și fiscale în vigoare

DA

prezentarea dosarului se face doar la
solicitarea autorităților fiscale, în cadrul
inspecției fiscale, iar termenul de
prezentare este de 30 - 60 de zile cu
posibilitatea prelungirii cu încă 30 de
zile



Alte aspecte importante

Riscuri pentru neîntocmirea și neprezentarea dosarului:



AMENDĂ

Pentru neîntocmirea și neprezentarea dosarului de prețuri de transfer la solicitarea inspectorilor, amenda contravențională este între 12.000 și 14.000 de lei pentru persoane juridice, contribuabili mari și mijlocii și între 2.000 și 3.500 de lei pentru contribuabili mici și persoane fizice.



AJUSTARE

În cazul în care nu se prezintă dosarul prețurilor de transfer, sau acesta este incomplet, pe lângă amendă, autoritățile vor proceda la estimarea cuantumului prețurilor de transfer, pe baza nivelului tendinței centrale a pieței.



AJUSTARE

Același principiu de ajustare se aplică și în cazul în care în urma analizelor din cadrul dosarului de prețuri de transfer se constată că tranzacțiile dintre părțile afiliate nu au fost la nivel de piață.



Alte aspecte importante

Rolul societății în pregătirea dosarului



Pentru pregătirea dosarului de prețuri de transfer este necesară o colaborare între societate și consultantul specializat întrucât contribuabilul ajută la întocmirea dosarului prin furnizarea informațiilor relevante despre business, cunoaște gestiunea financiară și furnizează indicatorii financiari și documentele financiar-contabile, cunoaște informații esențiale care pot ajuta la argumentarea unor potențiale pierderi operaționale sau ajustări de prețuri pentru conformare cu principiul prețului de piață.

Rolul consultantului în pregătirea dosarului



Consultantul pune la dispoziție cunoștințele tehnice și experiența în pregătirea dosarului, înțelege activitatea contribuabilului și identifică elementele necesare analizei, pregătește analizele prin utilizarea unor baze de date specializate, prezintă concluziile și identifică potențiale soluții de diminuare a riscului.

Instrumente de analiză – baze de date



Pentru documentarea anumitor tranzacții din perspectiva prețurilor de transfer, se apelează la diverse baze de date de specialitate cu informații relevante, la rapoarte de evaluare întocmite de experți evaluatori, la anumite rapoarte ale instituțiilor publice precum și la alte instrumente de analiză.



Alte aspecte importante

Aspecte care pot declanșa un control ANAF care vizează prețurile de transfer

1. Tranzacții intra-grup de mare valoare

Tranzacțiile cu entitățile afiliate, în special dacă sunt localizate în afara României (dar nu numai), care înregistrează valori semnificative raportat la cifra de afaceri a companiei (în cazul veniturilor) precum și cu valoare totală a cheltuielilor (în cazul costurilor) pot atrage atenția autorităților.

Autoritățile fiscale vor fi tentate să verifice dacă prețurile practicate între entitățile afiliate sunt aliniate la prețurile de piață în cazul acestor tranzacții, în special dacă valoarea tranzacțiilor nu este justificată prin documente solide.

2. Raportarea pierderilor repetate

Societățile care raportează pierderi în mod constant, pot atrage atenția autorităților fiscale. Pierderile repetate pot sugera că prețurile de transfer sunt manipulate pentru a redirecționa profiturile în jurisdicții/companii cu impozitare mai favorabilă.



Alte aspecte importante

Aspecte care pot declanșa un control ANAF care vizează prețurile de transfer

3. Fluctuații semnificative ale indicatorului de profitabilitate

Societățile care înregistrează diferențe semnificative, reprezentate de creșteri sau scăderi ale valorii indicatorilor de profitabilitate, vor atrage atenția autorităților care vor proceda la analiza tranzacțiilor intra-grup pentru a verifica dacă acestea au impact asupra rezultatelor companiei.

În cazul în care astfel de fluctuații apar de la o perioadă la alta, este recomandat să se identifice motivele care au condus la aceste situații și să se colecteze documentele și argumentele necesare pentru justificarea acestora.

4. Întârzieri la depunerea declarațiilor, situațiilor financiare și plata impozitelor datorate

Depunerea cu întârziere a declarațiilor și a situațiilor financiare, precum și depunerea unui număr semnificativ de declarații rectificative, pot conduce la încadrarea societății în categoria companiilor cu risc fiscal ridicat. Totodată, neachitarea la timp a obligațiilor de plată către bugetul de stat, poate reprezenta un factor adițional care să atragă atenția autorităților fiscale.

În astfel de situații, existența tranzacțiilor cu societăți afiliate poate amplifica suspiciunile autorităților și poate atrage un control fiscal menit să verifice în mod specific prețurile de transfer.



Alte aspecte importante

Aspecte care pot declanșa un control ANAF care vizează prețurile de transfer

5. Tranzacții cu entități din jurisdicții cu impozitare redusă

Tranzacțiile cu entități din paradisuri fiscale sau jurisdicții cu impozitare redusă sunt supuse în general unui control mai riguros din partea autorităților. Lipsa de transparență și schimbul limitat de informații al ANAF cu astfel de jurisdicții, accentuează nevoia autorităților să se asigure că profiturile nu sunt transferate artificial către aceste entități pentru a evita impozitarea în România.

6. Solicitarea de rambursare a taxei pe valoare adăugată (TVA)

Solicitarea rambursării TVA poate declanșa un control fiscal, în special dacă tranzacțiile care generează TVA-ul de recuperat implică entități afiliate. Autoritățile fiscale vor verifica dacă TVA-ul recuperat este corect calculat precum și dacă prețurile de transfer asociate sunt conforme cu regulile de piață.



Alte aspecte importante

Ajustările ANAF și ajustări voluntare

Când intervine și care este importanța ajustării prețurilor de transfer?

Ajustarea prețurilor de transfer intervine atunci când autoritățile fiscale sau companiile însele constată că prețurile utilizate pentru tranzacțiile intra-grup nu reflectă prețurile de piață.

Rolul acestor ajustări este esențial pentru a preveni erodarea bazei de impozitare cu scopul de a reduce sarcina fiscală și transferul profiturilor între jurisdicții.

În România sunt vizate și tranzacțiile derulate între societăți afiliate locale, iar în cazul nerespectării principiului de piață inspectorii fiscali procedează la ajustarea veniturilor/cheltuielilor la nivelul valorii de piață.

Notă: Fiecare țară are reglementări clare în ceea ce privește prețurile de transfer, ce urmăresc impozitarea la un nivel rezonabil a profitului obținut de diferite companii, iar ajustările sunt necesare pentru a corecta eventualele abateri de la principiul valorii de piață.



Alte aspecte importante

Ajustările ANAF și ajustări voluntare

Ajustarea prețurilor de transfer intervine atunci când autoritățile fiscale sau companiile însele constată că **prețurile utilizate** pentru tranzacțiile intra-grup **nu reflectă prețurile de piață**.

Ajustare în cadrul unei inspecții fiscale

- ❖ apare în timpul/ în urma unei inspecției fiscale
- ❖ momentul realizării “Post-factum”
- ❖ poate fi realizată în baza analizei incluse în dosarul societății
- ❖ se poate realiza în baza unei analize realizate de ANAF
- ❖ generează impozit suplimentar precum și penalități și dobânzi

Ajustare voluntară

- ❖ se pot realiza în momentul identificării nerespectării prețului de piață
- ❖ momentul realizării “Ex-ante”
- ❖ se poate realiza în baza unei analize proprii
- ❖ poate ajuta la corectarea situației trecute și la monitorizarea situațiilor viitoare
- ❖ generează doar impozit suplimentar *
- ❖ ajută la realizarea corecțiilor viitoare

* În situația în care se realizează înainte de depunerea situațiilor financiare anuale.



Alte aspecte importante

Ajustare a prețurilor de transfer prin Metoda Comparării Prețurilor – Exemplul 1

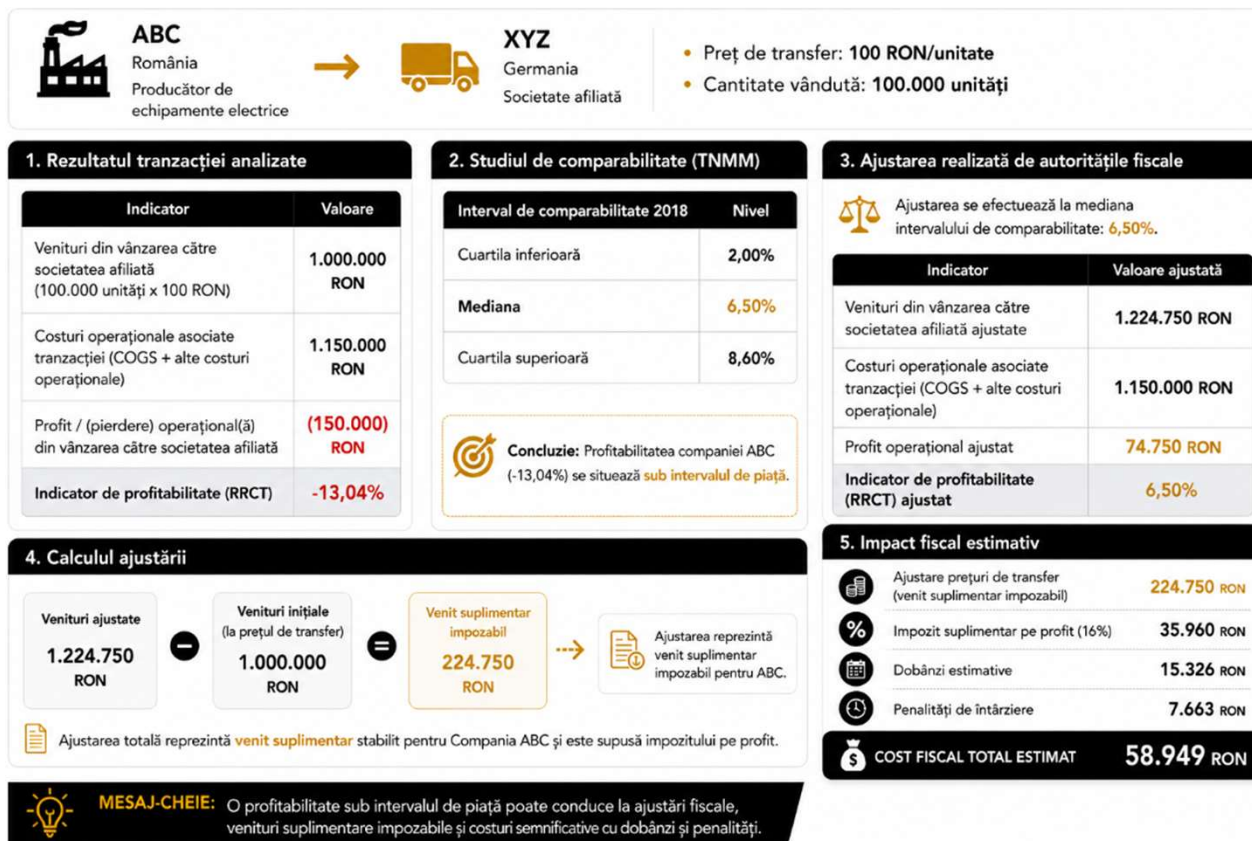


MESAJ-CHEIE: O diferență aparent redusă de preț poate genera ajustări și costuri fiscale semnificative.



Alte aspecte importante

Ajustare a prețurilor de transfer prin Metoda Marjei Nete – Exemplu 2



Alte aspecte importante



MĂSURI ESENȚIALE PENTRU REDUCEREA RISCULUI FISCAL ASOCIAT PREȚURILOR DE TRANSFER



- ✓ **Actualizarea periodică a Dosarului de prețuri de transfer** oferă oportunitatea de **reevaluare în mod constant** a tranzacțiilor și metodologiilor de stabilire a prețurilor de transfer precum și realizarea **corecțiilor** necesare acolo unde este posibil.



- ✓ **În lipsa Dosarului de prețuri de transfer** este important ca procesul de pregătire a documentației să fie demarat din timp.



- ✓ **Realizarea de ajustări voluntare** ale prețurilor de transfer, verificarea periodică a prețurilor de transfer și ajustarea din timp a diferențelor identificate ajută la **evitarea plății de dobânzi și penalități viitoare**.



- ✓ **Stabilirea prețurilor de transfer** în baza unei **analize de piață**, asigură utilizarea unor prețuri la nivel de piață asigurând astfel **conformitatea cu legislația în vigoare**.



- ✓ Solicitați un **audit al riscului fiscal** care să implice și verificarea prețurilor de transfer către un consultant independent. O astfel de evaluare de cele mai multe ori nu este costisitoare și poate ajuta la **identificarea din timp a unor riscuri fiscale cu impact major** pentru companie.



MESAJ-CHEIE: Prevenția este semnificativ mai puțin costisitoare decât gestionarea unei ajustări fiscale în timpul unui control ANAF.



Alte aspecte importante

Solicitarea și furnizarea de informații de către/către ANAF:

“ANAF colectează în perioada 17 iulie – 29 august informații defalcate privind tipul și cuantumul cheltuielilor companiilor în perioada 2020–2024, în scopul actualizării analizei de risc fiscal.”

“[...] Astfel, ANAF vizează centralizarea și consolidarea datelor globale disponibile cu informațiile defalcate declarate direct de către contribuabili mari și mijlocii, pentru o mai bună înțelegere a mecanismelor de transfer în cadrul grupurilor multinaționale. [...]”

“[...] modul în care companiile declară profiturile obținute în România și își achită obligațiile fiscale este o prioritate majoră de analiză. Obiectivul nostru este să analizăm în mod riguros și structurat datele disponibile, înainte de a demara acțiuni de control în cazurile în care există suspiciuni privind transferul nejustificat de profituri în afara țării. “

D	E
Nr. Crt	Tip cheltuiala
Servicii achizitionate	
1	Cheltuieli inregistrate cu servicii achizionate (altele decat cele de consultanta si avocatura)
1.1	[ex: servicii de marketing]
1.2	[ex: servicii de management]
1.3	[ex: servicii de vanzari]
1.4	[ex. servicii de natura suport]
1.5	[etc. a se completa si cu alte categorii dupa caz]
	Total
2	Cheltuieli de natura administrativa (ex: personal, spatiu, utilitati si alte servicii de suport)
3	Cheltuieli cu servicii de consultanta, inclusiv servicii de avocatura
Redevente	
4	Cheltuieli inregistrate cu plata de redevente
4.1	[ex: brand]
4.2	[ex: know-how]
4.3	[ex: IP]
4.4	[etc. a se completa si cu alte categorii dupa caz]
	Total
Imprumuturi	
5	Cheltuieli cu dobanzile
6	Valoare principal

Sursa: Serviciul comunicare, relații publice și mass media - A_RPC 727 / 17.07.2025



Alte aspecte importante

Solicitarea și furnizarea de informații de către/către ANAF:

- Să fie transmise strict informațiile solicitate (dacă cerințele ANAF nu sunt clare, se vor solicita concret în scris natura/ tipul informațiilor pe care autoritățile vor să le pună la dispoziție;
- Să nu fie puse la dispoziție documente precum dosarul de prețuri de transfer, situații, contracte etc. dacă nu există o solicitare scrisă în acest sens;
- Datele transmise către ANAF să reflecte realitatea și să fie identice cu cele prezentate în dosarul de prețuri de transfer (dacă acesta există);
- Pentru anumite tipologii de tranzacții derulate atât cu afiliați, cât și cu terți, trebuie să vă asigurați că aceste informații au fost furnizate la momentul pregătirii dosarului de prețuri de transfer și dacă este cazul, că se regăsesc în dosar

D	E
Nr. Crt	Tip cheltuiala
Servicii achizitionate	
1	Cheltuieli inregistrate cu servicii achizitionate (altele decat cele de consultanta si avocatura)
1.1	[ex: servicii de marketing]
1.2	[ex: servicii de management]
1.3	[ex: servicii de vanzari]
1.4	[ex: servicii de natura suport]
1.5	[etc. a se completa si cu alte categorii dupa caz]
	Total
2	Cheltuieli de natura administrativa (ex: personal, spatiu, utilitati si alte servicii de suport)
3	Cheltuieli cu servicii de consultanta, inclusiv servicii de avocatura
Redevente	
4	Cheltuieli inregistrate cu plata de redevente
4.1	[ex: brand]
4.2	[ex: know-how]
4.3	[ex: IP]
4.4	[etc. a se completa si cu alte categorii dupa caz]
	Total
Imprumuturi	
5	Cheltuieli cu dobanzile
6	Valoare principal

!! Notă: Este important să existe o discuție cu un consultant înainte de a transmite orice date către ANAF. **!!**



VII. Concluzii și aspecte de reținut



Concluzii și aspecte importante



- Tranzacțiile între persoane afiliate se realizează conform **principiului valorii de piață**.



- Documentarea respectării principiului valorii de piață a prețurilor de transfer practicate, se realizează în cadrul dosarului prețurilor de transfer



- Procentul minim de deținere sau control de la care două societăți pot fi considerate afiliate este de **25%**



- Dosarul prețurilor de transfer documentează tranzacții istorice și poate acoperi o perioadă cuprinsă între **1 și 5 ani** în urmă



- Analiza funcțională furnizează informațiile necesare pentru stabilirea unei remunerații conforme cu principiul valorii de piață



- **Realitatea Economică** trebuie să fie corelată cu realitatea financiară și juridică



- O societate poate considera că prețul de transfer este corect dacă răspunsul la întrebarea - „Aș aplica acest preț și într-o relație cu un terț, în condiții similare?” - este **„DA”**.



Întrebări și răspunsuri



Contact



Adrian Simionescu

Director Transfer Pricing

+40 720 083 550

adrian.simionescu@noagroup.ro

noagroup.ro

office@noagroup.ro

Bucharest, 1st District,

Pipera Street no. 4, 4th Floor

