



KPMG WEBINAR

Current transfer pricing challenges
What steps should be taken?

9 June 2020



Teodora Alecu
Director, Head of
Transfer Pricing Services



Ioana Urse
Associate Manager,
Transfer Pricing



Alexandra Ion
Senior Manager,
Transfer Pricing Services



Anca Tudor
Manager, Transfer
Pricing Services



Cristina Vasilescu
Director,
Transfer Pricing Services



KPMG WEBINAR

Current transfer pricing challenges
What steps should be taken?



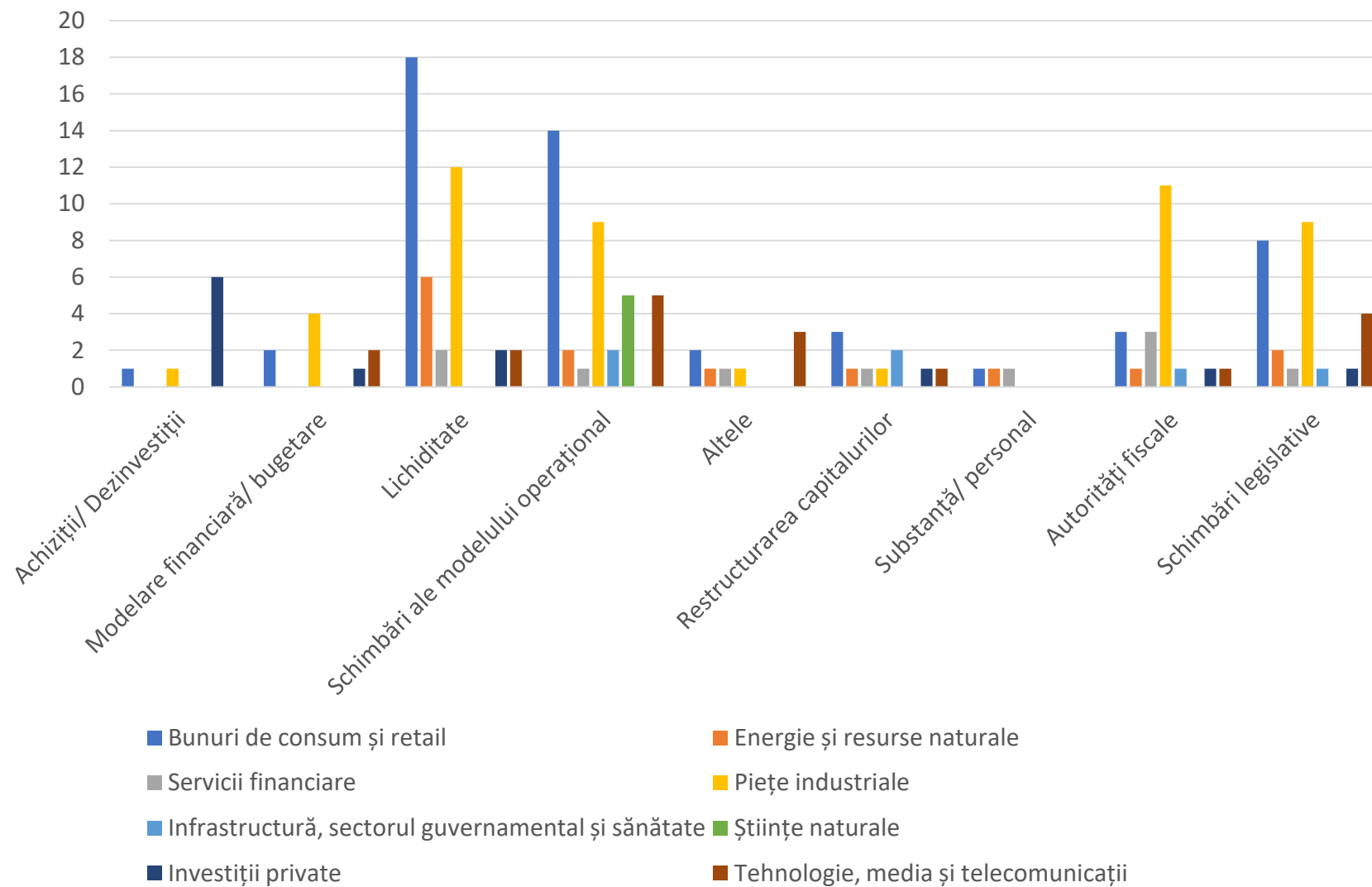
Teodora Alecu

Director,
Head of Transfer Pricing Services

Impactul COVID-19 asupra prețurilor de transfer: **provocări și soluții**

În vremuri incerte KPMG este alături de
clienții săi pentru a aduce claritate

Sondaj KPMG: Principalele provocări pentru clienți sub impactul COVID-19



Aspecte privind prețurile de transfer (1/2)

Ipoteza 1 - Entitățile care desfășoară activități de rutină ar trebui în mod normal să obțină o profitabilitate redusă, dar constantă

- Situația economică din prezent nu este una normală;
- Grupurile multinaționale pot încerca „împărțirea pierderii”: impact asupra modelului din trecut (și potențial viitor)?

Ipoteza 2 - Stabilirea/ documentarea prețurilor pentru tranzacții între entități afiliate se bazează pe date istorice, care nu reflectă impactul pandemiei COVID-19

- Grupurile multinaționale au în vedere modificarea/ suspendarea acordurilor intra-grup existente, pentru a reflecta comportamentul unor terți neafiliați;
- Societățile care înregistrează o profitabilitate scăzută ar dori să obțină o ajustare a profitului din partea grupului;
- Formalizarea analizelor interne și a deciziilor de schimbare a politicii de prețuri de transfer este necesară;
- Prețurile de transfer se împletesc cu realitatea comercială și cu factorii obiectivi de piață care au intervenit.

Agendă

- 1 Reorganizări și modificări ale modelelor de business care conduc la modificări ale politicilor de prețuri de transfer
- 2 Costuri inerente ale crizei COVID-19 și necesitatea documentării acestor costuri
- 3 Finanțare, inclusiv mecanisme de centralizare a numerarului (cash-pooling). Necesitatea de a revizui structurile de finanțare și de plată
- 4 Impactul asupra APA și anticiparea inspecțiilor fiscale pe tema prețurilor de transfer
- 5 Q&A



KPMG WEBINAR

Current transfer pricing challenges
What steps should be taken?



Ioana Urse

Associate Manager,
Transfer Pricing Services

Reorganizări și modificări ale
modelelor de business care
conduc la modificări ale
politicilor de prețuri de transfer

Restructurările de afaceri

**Restructurările (de afaceri)
pot implica:**

Închiderea unei linii de producție

Transferul unei linii de business

Închiderea unei fabrici și / sau
mutarea activității acesteia

Schimbarea modelelor de distribuție
/ producție

Regândirea lanțului de distribuție



Și pot rezulta în:

Costuri de restructurare locală

(ex procesul de "write off" al activelor,
costuri cu disponibilizarea)

**Costuri de adaptare a
operațiunilor**

(ex adaptarea
operațiunilor existente la alte nevoi ale
clienților)

**O analiză a potențialului de profit
sau pierdere al business-ului**

**Cum ar trebui abordate
restructurările?**

**Identificarea și stabilirea
beneficiilor așteptate**

**Poziția / perspectiva
societății din România**

Remunerația aferentă
Care este prețul?

**Motivele aferente
restructurării**
Există și alte opțiuni?

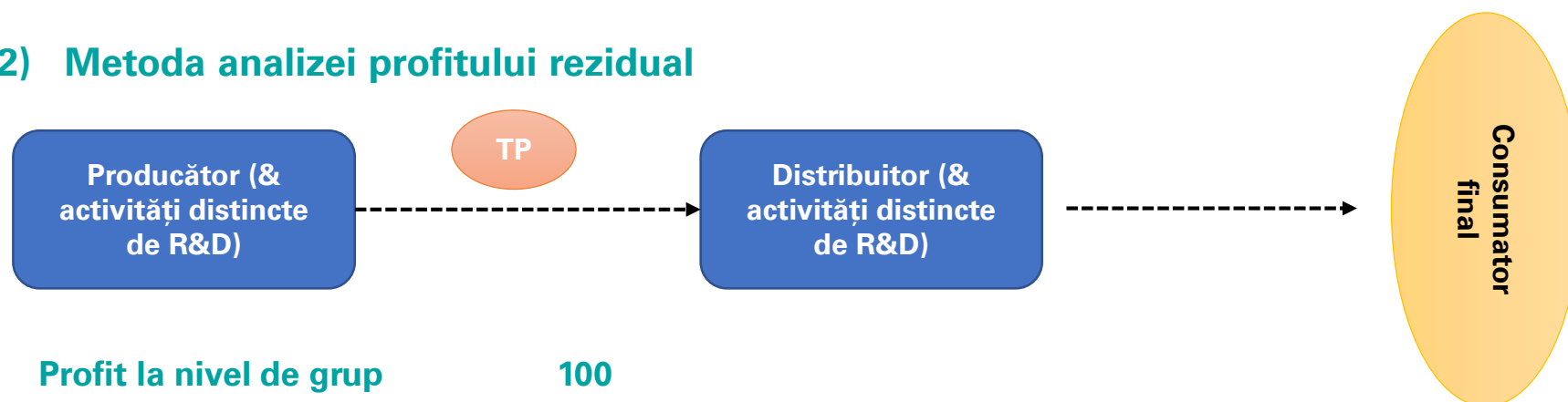


Metoda împărțirii profiturilor – Profit Split Method

Exemplu de aplicare a metodei împărțirii profiturilor prin cele două opțiuni:

1) Metoda analizei contributive

2) Metoda analizei profitului rezidual



Profit la nivel de grup 100

Profit “de rutină” producție - 40

Profit “de rutină” distribuție - 30

Profit rezidual de împărțit = 30

- Împărțirea profitului rămas (profit rezidual) în funcție de chei de alocare relevante – număr de angajați, costuri, etc



KPMG WEBINAR

Current transfer pricing challenges
What steps should be taken?



Alexandra Ion

Senior Manager,
Transfer Pricing Services

Costurile inerente ale
crizei COVID 19 și
nevoia de a
documenta aceste
costuri

COVID-19 : Impact asupra prețurilor de transfer



- Profitul generat pe lanț și riscurile asumate sunt, de regulă, aliniate cu valoarea creată la nivel de grup
- Societățile care înregistrează pierderi operaționale la nivel de grup sunt văzute drept “**excepții**”



- Anumite industrii sunt sever afectate, somaj tehnic și concedieri
- Prudență în gestionarea lichidităților. Pot majora termenele de plată?
- Modele de prețuri de transfer fără substanță sunt forțate a fi regândite



- ~~Profitul~~ (Potențiala) pierdere generat(ă) pe lanț și riscurile asumate sunt, de regulă, aliniate cu valoarea creată la nivel de grup (?)
- Societățile care înregistrează pierderi operaționale la nivel de grup sunt văzute drept “**normalitate**”?

COVID-19: Provocări curente și nu numai



Sunt relevante studiile de comparabilitate în perioada de recesiune economică?

- Decalajul datelor curente și provocarea folosirii datelor istorice.
- Principiile OCDE: “Ex-ante basis” versus “ex-post basis”
- Date multi-anuale versus analiza “an cu an”
- Acceptarea societăților cu pierderi în setul final de comparabile?



Ajustări. Cât de necesare sunt?

- Ajustarea setului de societăți comparabile pe baza unor date interne sau externe?
- Diferențiere pe industrii sau abordare omogenă?
- Ajustarea marjei de profit a societății testate? Dacă da, cu cât?
- Cât de rezonabilă este o politică de prețuri de transfer în care o entitate de “rutină” nu primește un adaos/mark-up la costurile sale (i se rambursează doar costurile)?



Schimbarea modului de documentare a prețurilor de transfer

- Metoda Profit-Split versus metoda preferată a testării Marjei Nete.
- Metode coroborative de analiză? Metode singulare?
- Metoda comparabilității prețurilor revine în trend?
- Este necesară o perioadă tranzitorie pentru schimbarea modului de documentare?

Ce putem face în continuare? TP Defence 2020

La nivel de grup

- Cine are rol decizional?
- Cine gestionează riscul de piață?
- Pot fi anumite pierderi/costuri fixe suportate de grup?
- Sinergii intra-grup



La nivel de industrie /competitori

- Analiza impactului COVID-19 asupra industriei
- Cei mai afectați jucători, cauze specifice, etc.

La nivel local

- Documentare și cuantificare efecte COVID-19 asupra activității societății
- Diminuarea cererii, impact cuantificat la nivel de cifră de afaceri, număr clienți, comenzi, contracte, diminuarea capacității de producție, etc.
- Decizii de management, revizuirea bugetelor, certificate de urgență, potențiale restructurări
- Gestionarea și eficientizarea fluxului de numerar și a finanțării
- Reducerea capacității logistice și de transport
- Costuri fixe versus costuri variabile
- Acțiuni din activitatea de zi cu zi pentru a diminua efectele COVID-19 (reduceri de cost, renegocieri de clauze, schimbări de strategie, etc)
- Analiza contractuală versus analiza funcțională



KPMG WEBINAR

Current transfer pricing challenges
What steps should be taken?

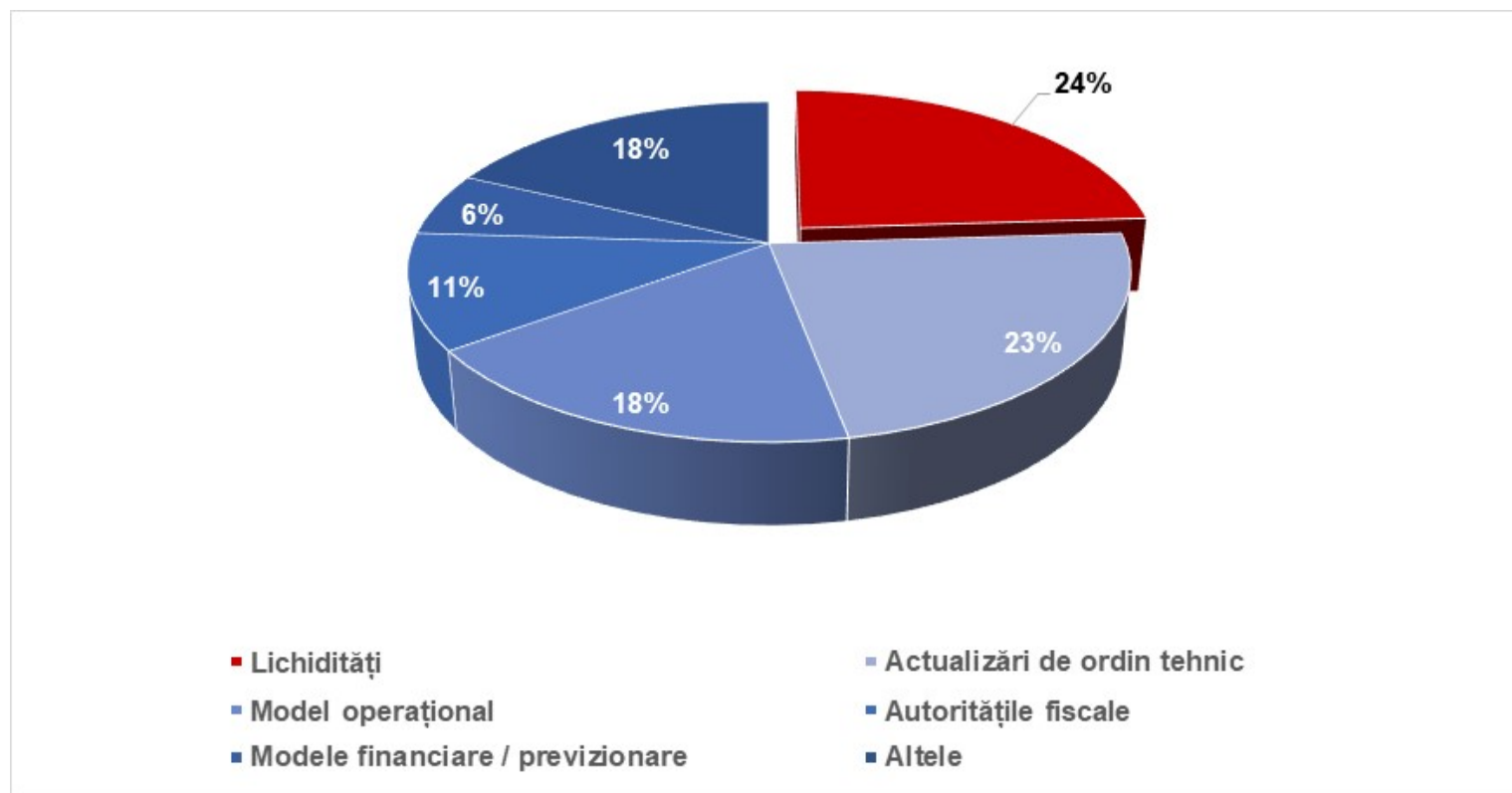


Anca Tudor

Manager,
Transfer Pricing Services

Finanțări, inclusiv aranjamente de tip
cash-pooling. Nevoia de a revizui
structurile de finanțare și plăți.

COVID-19 : Principalele provocări conform studiu KPMG Global



COVID-19 : TOP 3 priorități în prezent

1

A fi la curent cu schimbările operaționale intervenite în business

2

Mentținerea și creșterea lichidităților

3

Îndeplinirea obligațiilor declarative

Finanțări intra-grup, inclusiv aranjamente de cash-pooling

Revizuirea politicilor de finanțare în contextul COVID-19

- Perioada de rambursare
- Nivelul ratei de dobândă
- Risc de credit asociat



Stabilirea și implementarea unor noi instrumente de finanțare

- Aranjamente de cash-pooling

Documentarea din prisma prețurilor de transfer

- Legislația locală cu privire la prețurile de transfer
- Ghidul OCDE de Prețuri de transfer pentru tranzacții financiare



KPMG WEBINAR

Current transfer pricing challenges
What steps should be taken?



Cristina Vasilescu
Director,
Transfer Pricing Services

Acordurile de Preț în
Avans și anticiparea
inspecțiilor fiscale

Acordurile de preț în avans(1/2)

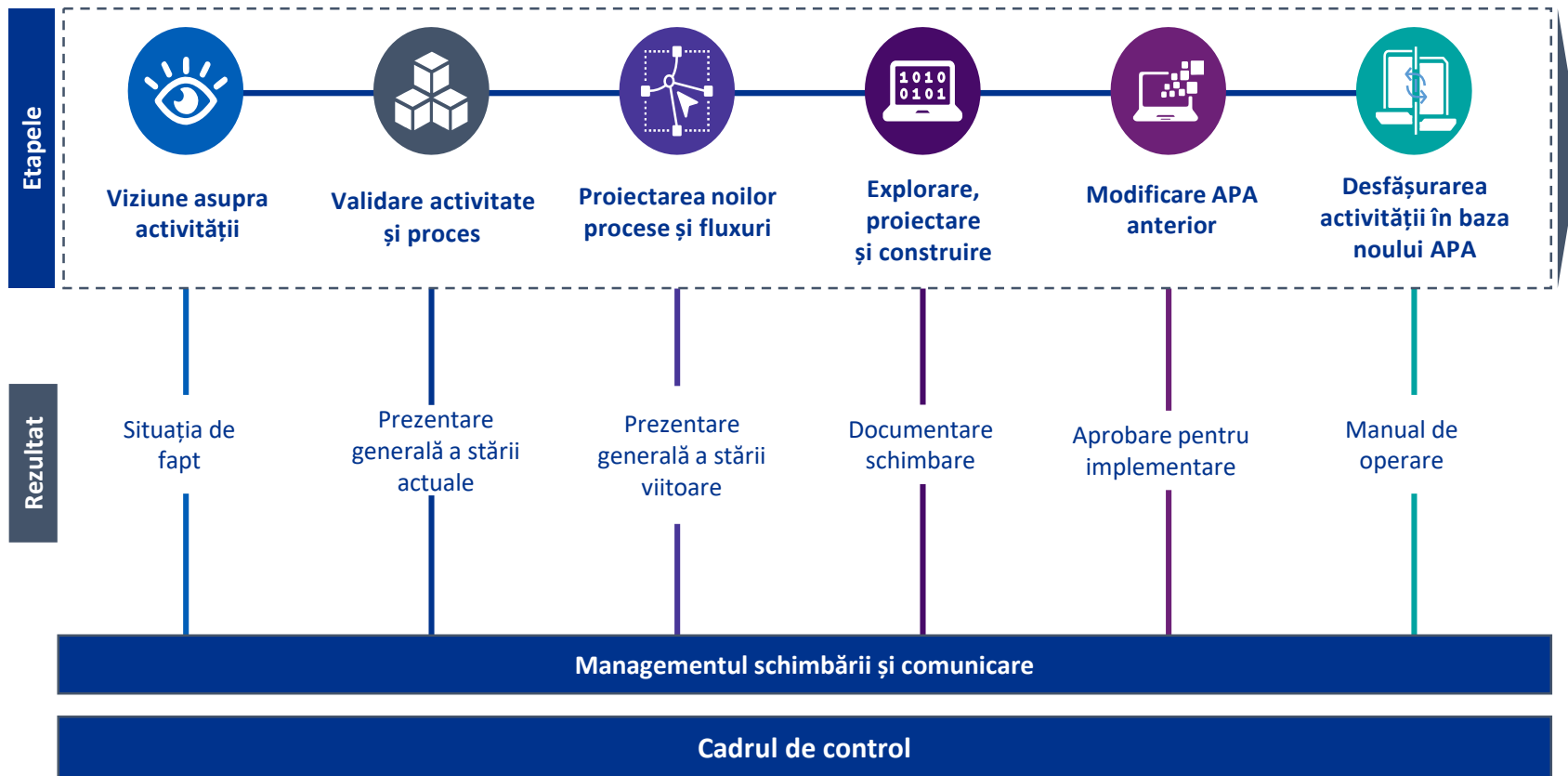
Ce se întâmplă cu acordurile de preț în avans deja obținute?



- Mai sunt viabile condițiile de derulare a tranzacției, stipulate în acord?
- Activitatea, funcțiile, riscurile și activele rămân substanțial aceleași cu cele descrise în acord?
- Pot societățile din grup cu rol de rutină să suporte o parte din pierderile generate de criza COVID 19?
- Modificarea acordului sau documentarea abaterilor de la condițiile stipulate în acord?
- **ATENȚIE la metodologia de preț și profilul funcțional**



Acordurile de preț în avans(2/2)



Controalele fiscale - provocări curente și viitoare



Controalele fiscale – ce putem face?

- Revizuirea contractelor intra-grup – reflectă noile condiții de derulare a tranzacțiilor?
- Revizuirea politicilor privind prețurile de transfer – acoperă circumstanțe neprevăzute, reflectă noile profiluri funcționale din cadrul grupului?
- Documentarea, inclusiv cuantificarea impactului crizei asupra rezultatului operațional și asupra tranzacțiilor intra-grup
- Amnistia fiscală, un posibil instrument



Aspecte privind prețurile de transfer (2/2)

Ipoteza 3 - Ce presupune aplicarea principiului valorii de piață în contextul actual?

- Prezumții critice: Care este prețul de piață pentru un produs în contextul închiderii majorității magazinelor fizice? Outsourcing.
- Puterea de negociere: Servicii de închiriere spații intra-grup vs. primite de la terți.

Ipoteza 4 - Impactul asupra diverselor domenii de activitate

- Măsuri de stimulare a activităților de R&D. Proprietatea intelectuală capătă o importanță mai mare;
- Vânzările de anumite produse, echipamente au scăzut – marja de profitabilitate a distribuitorilor este afectată. Mix-ul de intermediari și agenți este regândit din perspectivă economică;
- O serie de sectoare resimt o reducere a marjei de profit, ceea ce conduce la necesitatea revizuirii tranzacțiilor pe lanțul economic;
- Companiile nu renunță la proiecte de outsourcing, la crearea unor HUB-uri și chiar la regândirea entităților din lanț din prisma funcțiilor și riscurilor.

Liderii financiari trebuie să facă față incertitudinii și schimbărilor de paradigmă economică

Digitalizarea și robotizarea pe agenda CFOs

KPMG are o soluție de digitalizare completa a calculului impozitului pe profit, aplicatia Corporate Tax Manager

Gestionarea fluxului de numerar

Companiile se preocupă de gestionarea resurselor financiare, incluzând aici susținerea așteptată din partea statelor pentru întreaga perioadă COVID-19

Costuri și eficiență

Companiile se preocupă de creșterea eficienței pe toate palierele funcțiilor lor

Angajații lucrează de acasă

Multe funcții au devenit prestate la distanță (remote), cum ar fi funcția de marketing, funcția financiară





Contact:



Teodora Alecu

Director, Head of
Transfer Pricing Services
talecu@kpmg.com



Ioana Urse

Associate Manager,
Transfer Pricing Services
iurse@kpmg.com



Alexandra Ion

Senior Manager,
Transfer Pricing Services
alexandraion@kpmg.com



Anca Tudor

Manager,
Transfer Pricing Services
atudor@kpmg.com



Cristina Vasilescu

Director,
Transfer Pricing Services
cvoicu@kpmg.com



kpmg.com/socialmedia



kpmg.com/app

Toate informațiile prezentate au un caracter general și nu sunt destinate a se adresa condițiilor specifice unei anumite persoane fizice sau juridice. Deși încercăm să furnizăm informații corecte și de actualitate, nu există nici o garanție că aceste informații vor fi corecte la data la care sunt primite sau că vor continua să rămână corecte în viitor. Nu trebuie să se acționeze pe baza acestor informații fără o asistență profesională competentă în urma unei analize atente a circumstanțelor specifice unei anumite situații de fapt.

KPMG și logoul KPMG sunt mărci înregistrate ale KPMG International Cooperative („KPMG International”), o entitate elvețiană.

© 2020 KPMG România S.R.L., o societate cu răspundere limitată de drept român, membră a rețelei de firme independente KPMG afiliate la KPMG International Cooperative („KPMG International”), o entitate elvețiană. Toate drepturile rezervate.