

Impactul tehnologiilor informațiilor și comunicațiilor asupra alocării profitului în cadrul corporațiilor transnaționale

Gabriel-Ludovic VINȚE

În prezent, comerțul între entitățile ce fac parte din același grup multinațional reprezintă peste 60 la sută din comerțul mondial. Această pondere este în permanentă creștere și grupurile multinaționale devin din ce în ce mai importante. Putem observa un număr tot mai mare de tranzacții transfrontaliere intra-grup, iar contribuția fiecărei entități la valoarea adăugată este din ce în ce mai greu de identificat, acest lucru având un impact serios asupra problemelor legate de impozitarea internațională, de vreme ce nu poate fi atribuită o parte din profit unei anumite entități și, implicit, determinarea sumei impozitului datorat este cu atât mai dificilă.

Pe de altă parte, tranzacțiile intra-grup pot fi folosite și pentru transferarea profiturilor din țările cu fiscalitate ridicată în cele cu fiscalitate redusă, pentru a micșora baza de impozitare, acest lucru având efecte negative asupra bugetelor anumitor țări. De aceea se impune crearea unui sistem eficient de stabilire și supraveghere a prețurilor de transfer din tranzacțiile intra-grup, pentru a evita pe cât posibil manipularea și modificarea nejustificată a acestor prețuri.

Metodele folosite în prezent pentru

stabilirea prețurilor de transfer par a nu mai fi fezabile și, de aceea, se impune analizarea metodelor alternative care să poată garanta o alocare echitabilă a profiturilor, aceasta asigurând la rândul ei o alocare echitabilă a veniturilor fiscale între diferitele jurisdicții în care își desfășoară activitatea corporațiile multinaționale.

În această lucrare vom analiza în ce măsură metodele tradiționale mai sunt utilizabile în prezent, problemele pe care acestea le generează și soluțiile la aceste probleme, care vin sub forma metodelor alternative de alocare a profiturilor.

1. Aplicarea metodei tradiționale a prețului corect

Când mai multe entități legale formează o singură entitate economică, de genul unei companii transnaționale (CTN), și tranzacțiile au loc între aceste entități legale, ele au interese comune și nu acționează ca niște terți pe piața liberă. Prin urmare, se ridică problema determinării unui preț de transfer adecvat, aceasta însemnând că trebuie să se găsească un reper care să indice o gamă de prețuri de

transfer sub forma unei benzi de variație. Conform metodei *prețului corect* (*arm's length pricing* – ALP), prețul, care va fi negociat de companii terțe individuale, va reprezenta reperul pentru determinarea unui preț de transfer potrivit. Scopul este ca evaluarea relațiilor economice dintre părți cu interese comune să nu difere de cea a relațiilor dintre terți, deci companiile afiliate ce fac afaceri transfrontaliere trebuie să o facă după legile pieței. Metoda *entităților separate* “*Model Tax Convention*” și în secțiunea 1 a “*Actului German de Impozitare a Tranzacțiilor Externe*”.

Principiul ALP este aplicat prin trei metode tradiționale diferite.

1) Metoda CUPM (*Comparable Uncontrolled Price Method*)

Conform acestei metode (*Metoda prețurilor necontrolate comparabile*), prețul produselor și al serviciilor transferate într-o tranzacție dintre entități afiliate e comparat cu prețul perceput pentru aceleași produse și servicii transferate într-o operație comparabilă dintre entități independente (OECD, 2001b, 2.6.). O tranzacție e considerată comparabilă dacă nu există nici o diferență care ar putea afecta semnificativ condițiile ce sunt cercetate sau dacă orice astfel de diferență poate fi eliminată prin ajustări exacte (OECD, 2001b, 1.15.). Condițiile unei tranzacții care trebuie să fie comparabilă includ caracteristicile produselor și serviciilor, destinația acestora, activele consumate și riscurile asumate de către părțile respective, termenii contractuali, situația economică a părților, precum și strategiile urmărite de ele. Ipoteza de la care pornește CUPM este aceea că, în cazul unei tranzacții necontrolate, cumpărătorul nu acceptă un preț peste cel al pieței, iar vân-

zătorul un preț sub cel al pieței (OECD, 2001b, 1.17-1.35). Pentru că CUPM este cea mai directă și sigură metodă, ea este preferată tuturor celorlalte metode.

2) Metoda RPM (*Resale Price Method*)

Această metodă (*Metoda prețului de revânzare*) se bazează pe prețul la care un produs care a fost achiziționat de la o întreprindere asociată este revândut unei companii independente. Mai întâi se compară adaosul comercial dintr-o tranzacție între entități afiliate cu cel de la o tranzacție necontrolată. Apoi prețul de revânzare către un terț este corectat cu adaosul comercial al prețului de repunere în vânzare. Diferența constituie *prețul corect* pentru tranzacția inițială dintre companiile asociate (OECD, 2001b, 2.14.).

3) Metoda CRM (*Cost Plus Method*)

Prin această metodă (*Metoda adaosului la cost*) sunt calculate mai întâi costurile suportate de furnizor în cadrul unei tranzacții între companii afiliate pentru produsele sau serviciile transferate. Apoi un adaos de cost comparabil cu cel din tranzacțiile necontrolate este adus acestor costuri pentru a ridica prețul până la nivelul care ar fi fost stabilit între entități independente (Commission of the European Communities, 2001, p.258).

1.1. Metoda *prețului corect* și principiul echității între jurisdicții

În această secțiune se va analiza în ce măsură este compatibilă *metoda tradițională a prețului corect* (ALP) cu principiul echității între țări, în condițiile structurilor economice transformate. Conform ALP, prețurile pieței reprezintă reperul pentru alocarea profitului, deci acesta

pornește de la premisa pieței perfecte. Aceasta implică concurența perfectă cu prețuri libere și transparente, lipsa interdependențelor dintre părțile implicate și, de asemenea, produse omogene. Totuși este discutabil dacă aceste ipoteze, ce stau la baza *metodei prețului corect*, pot fi susținute. În principiu, alocarea profitului pe baza ALP dă rezultate satisfăcătoare în acele cazuri în care tranzacțiile intrafirmă au loc în condiții de piață liberă, caz în care sunt echivalente cu cele dintre entități independente și realizează o distribuire a profiturilor conformă cu activitățile generatoare de profit ale fiecărui membru al grupului multinațional. În consecință, ALP este compatibil cu principiul INE (*inter-national equity principle*).

Totuși aceste situații sunt destul de rare. Motivul pentru care mai multe entități formează o companie transnațională este posibilitatea de a obține un profit suplimentar la nivelul grupului afiliat, care nu poate fi atribuit separat la nivelul fiecărei entități. Profitul agregat este mai mare decât cel generat la nivelul tuturor entităților dacă acestea ar opera independent. Economii interne generate de o companie transnațională rezultă din îmbunătățirea fluxului de informații, controlul calității, eficiența managerială și costuri de tranzacționare mai mici. Cum aceste economii de “integrare” ce rezultă din interconexiunile dintre diferite firme nu există în cazul tranzacțiilor în condiții de piață liberă, acele economii de scară nu pot fi alocate corect prin contabilizarea lor separată. Prin urmare, compararea tranzacțiilor controlate cu cele independente pare illogică și greu de aplicat sistematic, deoarece ALP nu are o regulă ce ia în calcul aceste profituri suplimentare.

În plus, o altă diferență fundamentală dintre entitățile afiliate (componente ale

grupului multinațional) și cele independente se referă la împărțirea funcțiilor și a riscurilor asumate de către părțile respective. În cazul unei companii transnaționale, de multe ori apar motive de a împărți funcțiile și riscurile asumate într-o proporție care diferă de cea din cazul entităților independente. De exemplu, un grad ridicat de autonomie în aval (*downstream autonomy*) poate fi de dorit și, prin urmare, se acordă o autonomie substanțială de decizie filialelor. Într-o companie transnațională, anumite funcții pot fi centralizate în centre de servicii specializate. Cum determinarea prețurilor de transfer depinde de funcțiile și riscurile asumate, aceste diferențe trebuie să fie luate în considerare.

În fine, o altă diferență fundamentală provine din faptul că, mai întotdeauna, companiile independente se bazează pe contracte, în timp ce entitățile afiliate sunt coordonate adițional de o relație stabilită prin regulamentul interior al companiei. Aceasta înseamnă că în cazul companiilor independente divergența de interese duce la preocuparea fiecărei părți de a-și asigura contraprestația din contract și la faptul că termenii contractuali sunt ignorați sau modificați doar dacă ambele părți sunt de acord (OECD, 2001b: 1.29.). Cum acest conflict de interese nu există între entități afiliate, contractele dintre ele nu trebuie să fie garantate prin lege, dar pot fi garantate prin alte mijloace în funcție de strategia companiei dominante. Mai mult, contractele dintre firme afiliate pot fi modificate cu ușurință. Astfel firmele asociate pot încheia o varietate mult mai mare de contracte și aranjamente decât cele independente (OECD, 2001b: 1.39.).

Rezumând cele spuse până acum, ALP este deci în concordanță cu principiul INE numai în acele cazuri în care tran-

zacțiile dintre terți se desfășoară în condiții de piață liberă. Totuși există des diferențe fundamentale între entitățile afiliate și cele independente. Prin folosirea tehnologiei informației și a comunicațiilor (TIC) aceste diferențe devin semnificative și mai frecvente, deoarece *acest proces facilitează crearea companiilor transnaționale*, și trebuie luate în considerare. De vreme ce metoda ALP ignoră aceste diferențe fundamentale, ea nu duce la o alocare în conformitate cu activitățile generatoare de profit ale unei companii, ci poate fi sursa unor distorsiuni economice. În consecință, în toate aceste cazuri, ALP nu este compatibil cu principiul INE.

1.2. Fezabilitatea metodei *prețului corect*

O condiție esențială a acestei metode este compatibilitatea tranzacțiilor între entitățile afiliate cu cele dintre entități independente. Datorită folosirii intense a tehnologiei informației și a comunicațiilor și schimbărilor apărute în organigrama companiei transnaționale, comparabilitatea poate fi asigurată din ce în ce mai rar. De multe ori caracteristicile bunurilor și serviciilor transferate în cadrul companiei transnaționale nu sunt comparabile cu cele tranzacționate între firmele independente, deoarece valoarea lor în cadrul CTN rezultă din relevanța lor specifică pentru părțile componente respective ale acesteia. Acest efect este amplificat de faptul că intangibilele devin tot mai frecvente și implicit mai importante în cadrul economiei. Mai ales în cazul activelor intangibile, cum ar fi *know-how* sau tehnologiile patentate, valoarea imaterialului este unică pentru părțile relevante. Funcțiile îndeplinite și riscurile asumate con-

stituie de asemenea atribute decisive pentru a găsi o tranzacție comparabilă. De vreme ce, datorită folosirii mai intense a TIC, structurile organizaționale ale CTN devin mai individualizate și diferă de cele ale companiilor independente, chiar și repartizările funcțiilor și riscurilor sunt tot mai puțin comparabile.

De asemenea, și strategiile de afaceri urmărite constituie un atribut care trebuie să fie comparabil, deoarece un grup de companii, care are un potențial economic și o poziție pe piață diferite de cele ale unei singure companii, va avea o varietate de strategii de afaceri diferite. Tot mai des aceste strategii de afaceri nu sunt comparabile.

Chiar dacă o tranzacție controlată este comparabilă cu o tranzacție necontrolată, toate atributele relevante ale unei tranzacții trebuie să fie identificabile în practică. Datorită folosirii intense a tehnologiei informației și a comunicațiilor, identificarea diverselor atribute ale tranzacțiilor devine tot mai dificilă. Astfel:

- a) *În primul rând*, identificarea bunurilor și serviciilor transferate ridică o problemă: pe măsură ce bunurile digitale (*program software*) sau alte active intangibile, cum este *know-how*-ul, pot fi transferate prin Internet și Intranet, aceste tranzacții devin greu de identificat. În contrast cu o tranzacție desfășurată fizic, un transfer de produse digitale sau alte intangibile prin folosirea noilor tehnologii nu lasă nici o urmă. Apoi, serviciile care sunt transmise prin Internet și Intranet sunt greu de identificat, deoarece nu prezintă nici un atribut detectabil relevant pentru impozitare.
- b) *În al doilea rând*, mai multe tranzacții formează des pachete de tranzacții, de exemplu dacă produsele sunt transfe-

rate în combinație cu serviciile. Prin urmare aceste tranzacții pot fi cu greu deosebite. Mai mult, identificarea tranzacțiilor separate devine tot mai grea, deoarece ele fac parte dintr-un lanț creator de valoare cu relații reciproce între mai multe entități. Acest fapt este relevant mai ales pentru folosirea cooperărilor simultane la nivel mondial, cum sunt rețelele de cercetare-dezvoltare sau comerțul global.

- c) *În al treilea rând*, ca o consecință, partenerii relevanți dintr-o tranzacție și, în legătură cu aceasta, funcțiile îndeplinite și riscurile asumate de aceștia nu sunt tot timpul ușor de identificat.

În concluzie, de vreme ce găsirea și identificarea unor tranzacții independente comparabile devine tot mai dificilă, metodele tradiționale de stabilire a prețurilor de transfer devin tot mai puțin fiabile. Extinderea problemelor depinde de tipul tranzacțiilor controlate, precum și de metoda standard de stabilire a prețului de transfer aplicată. Problemele legate de identificare și comparabilitate au un impact mai ales asupra CUPM, deoarece se bazează direct pe tranzacțiile independente comparabile. Și RPM și CPM sunt distorsionate de lipsa operațiilor comparabile, pentru că și ele se bazează pe tranzacțiile independente comparabile pentru a identifica marje comparabile. În consecință problemele de fezabilitate ridicate de ALP influențează aplicabilitatea tuturor celor trei metode.

În cele ce urmează vom aborda mai în detaliu aceste probleme de fezabilitate a aplicării acestor metode ALP.

1) Manipularea

Stabilirea prețurilor de transfer poate fi folosită pentru deturnarea profitului din țările cu fiscalitate mare spre țările cu o

fiscalitate mai redusă (Commission of the European Communities, 2001, p.264). Transferul profitului este realizat prin stabilirea unor taxe de licență și a unor prețuri necorespunzătoare pentru produsele și serviciile transferate. Pentru autoritatea fiscală devine din ce în ce mai greu să controleze corespondența acestor prețuri de transfer. Apariția TIC întărește problema legată de manipularea prețurilor de transfer, ca un instrument de sustragere a profiturilor, deoarece TIC dau naștere unor intangibile foarte mobile și unei noi mobilități a activităților, precum și a bunurilor. Este greu de apreciat măsura în care sunt folosite prețurile de transfer pentru a deturna profiturile fără motivații economice. Există totuși o evidență a deturnării de profit în cadrul SUA și în cadrul UE.

Motivul deturnării profitului spre țări cu fiscalitate redusă depinde de specificul metodei de impozitare din dreptul fiscal internațional. În general sunt două posibilități de a impozita profitul străin și de a evita impozitarea dublă.

- Conform metodei bazate pe *principiul țării gazdă* profiturile străine generate în țara sursă sunt taxate de țara respectivă. Profitul e scutit apoi de impozit în țara de rezidență.
- Impozitarea pe baza *principiului țării de origine* presupune taxarea finală a profitului global de către țara de origine. Taxele plătite în țara sursă sunt scăzute din suma datorată în țara de rezidență – *metoda creditului fiscal*. Transferarea profiturilor este practică mai ales în cazul aplicării principiului țării gazdă, deoarece avantajul unui eventual impozit mai mic pe profit poate fi valorificat doar în cazul impozitării finale în țara gazdă. În cazul aplicării principiului țării de origi-

ne, eventuala cotă de impozitare mai mică este evitată prin impozitarea finală la cota de impozitare a țării de origine.

Avantajul pentru cei care încearcă să-și protejeze profiturile se află în faptul că acestea nu sunt impozitate decât la repatriere. Acest avantaj este foarte important pentru planificarea internațională a impozitării.

2) Eficiența

Atunci când se aplică metodele tradiționale de tranzacționare, costurile de partea contribuabilului includ costuri pentru găsirea tranzacțiilor comparabile, documentarea prețurilor de transfer respective și justificarea acestor prețuri în audit. Se estimează că CTN mari întâmpină costuri de conformitate legate de stabilirea prețurilor de transfer în valoare de aproximativ 4 până la 5,5 milioane de Euro pe an (Commission of the European Communities, 2001, p. 267). O dată cu introducerea TIC procedura de compatibilizare referitoare la prețurile de transfer devine mai costisitoare, deoarece datele necesare găsirii comparabilelor de multe ori nu sunt disponibile și costurile cu investigarea cresc. Proporția mare a integrării, apariția rețelelor de valoare adăugată, precum și numărul de contribuții la valoarea adăugată aflat în creștere fac ca identificarea și documentarea acestor contribuții mici la crearea de valoare să devină neprofitabile. Mai mult, creșterea substanțială a cantității de tranzacții și numărul crescător de entități participante la o tranzacție duc la acumulări tot mai mari de costuri pentru respectarea legislației în vigoare într-o anumită jurisdicție.

În ceea ce privește costurile administrative ale autorităților, acestea includ

costurile de control și de verificare ale prețurilor de transfer, prevenirea manipulărilor, precum și costuri cu rezolvarea contestațiilor legate de prețurile de transfer. Pentru că manipulările devin tot mai frecvente, măsurile de combatere trebuie să fie intensificate, ceea ce duce la alte acumulări de costuri.

Costurile de control pot fi diminuate prin creșterea cerințelor de documentare ce trebuie să fie îndeplinite de către companii. Aceasta măsură însă nu duce la o impozitare mai eficientă din punct de vedere al costurilor, deoarece aceasta crește, pe de altă parte, costurile de partea companiilor.

3) Evitarea dublei impunerii

O altă problemă cu ALP este aceea a dublei impunerii, deoarece prețurile de transfer stabilite de două jurisdicții diferite implicate în tranzacția transfrontalieră diferă de cele mai multe ori. De exemplu, una dintre jurisdicții ajustează un preț de transfer pe motiv că nu este *arm's length*. În cele mai multe cazuri, cealaltă jurisdicție nu face o ajustare corespunzătoare celei inițiale. În conformitate cu EU Tax Arbitration Convention, un aranjament între cele două jurisdicții este obligatoriu.

Astfel, se poate aprecia că apare un număr tot mai mare de cazuri în care ALP nu este fezabil din mai multe motive. Un sistem de impozitare care nu este fezabil nu poate fi compatibil cu alte principii de impozitare, cum este INE.

În concluzie, încă mai există cazuri în care ALP funcționează – aceasta dacă tranzacțiile intra-grup se desfășoară în condiții de piață și dacă poate fi stabilit un preț al pieței. Folosirea TIC în cadrul grupurilor de companii, problemele inerente ALP, mai ales cele cu principiile echității între țări și al fezabilității, sunt

tot mai serioase. Sistemul de impozitare trebuie întotdeauna să fie compatibil cu substratul economic. Datorită folosirii intense a TIC și a problemelor rezultate din aceasta, ALP tinde să nu fie conform cu fundamentele structurilor organizaționale ale CTN. Cu cât apar mai des aceste probleme, cu atât mai important este să se ia în considerare variante alternative, care să se adreseze și să ofere o soluție acestora. Vom arăta în continuare că aceste alternative sunt, în esență, modificări ale anumitor caracteristici ale ALP. Pe de altă parte, metoda entității separate ar putea fi înlocuită cu o metodă alternativă de distribuire a profitului, cum este o propunere și o practică relativ nouă în domeniu, respectiv cea bazată pe *Formula Porționării (Formula Apportionment – FA)*.

2. Reforme legate de reglementarea tranzacțiilor transfrontaliere în cadrul companiilor transnaționale

2.1. Ajustări ale metodelor tradiționale

Una dintre problemele de fezabilitate a metodelor tradiționale de stabilire a prețului “potrivit” pentru tranzacțiile intra-grup este aceea că mai multe tranzacții sunt atât de strâns legate între ele, încât acestea nu pot fi evaluate pe rând, în mod adecvat.

Astfel, una dintre sugestiile avansate în literatura de specialitate este aceea de a grupa mai multe tranzacții și de a le prelucra împreună folosind cea mai potrivită metodă a prețului corect (OECD, 2001b: 4.124). Este vorba de acele tranzacții care sunt continue sau atât de strâns legate în-

tre ele, încât nu pot fi analizate separat, cum sunt, de exemplu, comerțul global și cel electronic. Chiar dacă această procedură ar mai reduce unele probleme de fezabilitate a metodelor tradiționale de stabilire a prețurilor de transfer potrivite, ea nu reprezintă însă o soluție pentru alte probleme legate de fezabilitate, cum ar fi lipsa situațiilor comparabile.

Acordurile de stabilire a prețurilor în avans (*Advance pricing agreements – APA*) reprezintă o altă metodă de a face față problemelor de fezabilitate în ceea ce privește derularea negocierilor pe tema prețurilor de transfer. Înaintea tranzacțiilor controlate, companiile încheie APA cu administrația fiscală, pentru a specifica un set potrivit de criterii în vederea determinării prețului de transfer, însemnând că metoda de stabilire a prețurilor de transfer va fi aplicată acelor tranzacții pe o perioadă fixă de timp (OECD, 2006b1, 4.124). Oricum este discutabil dacă APA pot încheia o tranzacție mai eficientă, deoarece ele pot fi foarte costisitoare și de lungă durată. De partea contribuabilului, cheltuielile de furnizare a informațiilor sunt foarte mari, deoarece cerințele de documentare sunt considerabile. De partea administrației fiscale, încheierea unui APA necesită de asemenea multe resurse. Costul ridicat de ambele părți mai este datorat și timpului lung de negociere a APA, care de obicei durează cel puțin doi ani, chiar mai mult în cazul unei APA multilateral. De aceea, este discutabil dacă o derulare care duce la un astfel de efort administrativ poate face față schimbului complex de bunuri și servicii dintre companiile afiliate.

În ceea ce privește dubla impunere, APA unilaterale nu pot preveni dubla impunere, și sunt, prin urmare, de nerecomandat. Încheierea de APA bi- și

multilaterale reprezintă o soluție acceptabilă de a îmbunătăți procedura acordurilor reciproce. Totuși, APA bi- și multilaterale nu pot face față celorlalte probleme ale ALP legate de principiul fezabilității, cum sunt lipsa situațiilor comparabile și dificultățile de identificare.

În concluzie, aceste două forme de ajustare a metodelor tradiționale de stabilire a prețurilor de transfer sunt menite să reducă doar probleme selectate în ceea ce privește fezabilitatea și nu se pot adresa problemelor serioase ale ALP în ceea ce privește echitatea între țări. Din aceasta cauză, trebuie luate în calcul metode de reformă mai ample. Este ceea ce vom pune în discuție în continuare.

2.2. Metode bazate pe stabilirea profitului din tranzacții

Aceste metode au fost dezvoltate pentru a face față în primul rând problemelor ce apar o dată cu aplicarea metodelor tradiționale de stabilire a prețului de transfer și pentru a rezolva cazuri mai complexe, cum ar fi cele care implică active intangibile. Conform OECD, ele sunt compatibile cu ALP, dar sunt aplicabile doar în cazul în care metodele tradiționale nu pot fi aplicate fiabil.

Prima metodă este cea a *divizării profitului din tranzacții* (*Transactional Profit Method* – TPSM). Conform acesteia, profitul combinat, care rezultă dintr-o tranzacție controlată între companii asociate, este în primul rând identificat. Apoi este divizat și repartizat între părțile relevante, exact în același fel ca la o divizare care ar fi avut loc între companii terțe necontrolate. Deoarece această diviziune este realizată conform cu contribuția celor două părți, funcțiile îndeplinite și riscurile

asumate trebuie să fie determinate și prelucrate pentru fiecare tranzacție în cadrul unei analize funcționale.

Cea de-a doua metodă – *metoda profitului net din tranzacții* (*Transactional Net Margin Method* – TNMM) – nu se bazează direct pe tranzacții comparabile și, astfel, este considerată a fi folosită în acele cazuri în care nu pot fi găsite tranzacții comparabile între companii terțe. Această metodă analizează profitul net corespunzător unei baze potrivite pentru o tranzacție controlată intra-grup și compară această valoare cu profitul net din tranzacțiile dintre companii terțe. Din această cauză, cheltuielile, vânzările sau activele pot reprezenta o bază. Prețul potrivit de transfer este apoi calculat ori prin scăderea profitului net, ori prin adăugarea acestuia la costurile totale. TNMM operează într-un mod asemănător celui al CPM și RPM, cu diferența că TNMM compară rata profitului net, iar CPM și RPM compară profitul brut. TNMM nu necesită aceeași cantitate de informație detaliată legată de costuri. Când se evaluează profitul din tranzacțiile intra-firmă din punctul de vedere al echității între țări, apar aceleași implicații ca și la metodele tradiționale, deoarece toate metodele sunt oarecum bazate pe principiul ALP. În consecință, metodele bazate pe profitul din tranzacții nu reprezintă o soluție pentru aceste probleme. În ceea ce privește principiul fezabilității, TPSM, îndeosebi, nu necesită același nivel de comparabilitate precum metodele tradiționale de stabilire a prețurilor de transfer. Astfel, pentru anumite tranzacții, aceste metode pot respecta mai bine principiul fezabilității. În orice caz, problema generală a colectării datelor pentru tranzacțiile necontrolate, cum ar fi divizarea profitului sau repartizarea funcțiilor și riscurilor, încă mai

există (OECD, 2001b: 3.8.). Pe lângă acestea, atunci când se aplică TPSM, dubla impunere poate fi evitată doar dacă toate țările folosesc aceleași metode de determinare a profitului.

Metodele bazate pe profitul din tranzacții pot reprezenta, în anumite cazuri, o îmbunătățire în comparație cu metodele tradiționale de stabilire a prețurilor de transfer, deoarece cantitatea de date comparabile necesare este mai redusă. Totuși, aceste date trebuie să fie ușor de identificat, și acestea nu pot face față problemelor legate de echitatea între țări. O altă problemă importantă legată de aceste metode este aceea că, în practică, companiile independente își stabilesc rar prețurile bazându-se pe o anumită metodă. Rata profiturilor sau diviziunile pot fi influențate de factori care sunt irelevanți pentru determinarea prețurilor de transfer, cum sunt, de exemplu, ineficiențele manageriale (Commission of the European Communities, 2001, p.258). Vom analiza în cele ce urmează dacă metodele indirecte de alocare a profitului, cum este cea bazată pe *formula porționării*, pot reprezenta o alternativă.

2.3. Metoda bazată pe formula porționării

Conform *metodei unitare*, întreaga entitate economică e considerată ca o singură entitate impozabilă. Se presupune că entitatea economică de tipul companiei transnaționale este divizată în entități legale doar din motive formale, cum este organigrama. Premisa este că profiturile sunt generate la nivelul entității economice prin tranzacții cu firme terțe. Până acum, *metoda unitară* în combinație cu *formula porționării* (*Formula Apportion-*

ment – FA) nu a mai fost aplicată între țări ci doar între jurisdicții fiscale locale, ca de exemplu, statele federale din SUA, Germania și provinciile din Canada. Această metodă indirectă de alocare a profitului devine tot mai importantă, mai ales în cazul UE. Conform OECD, o metodă indirectă de alocare a profitului e aplicabilă doar în cazul existenței unei stabiliri permanente. Pentru alocarea profitului între entitățile legale separate, metoda FA este respinsă categoric, deoarece nu este compatibilă cu ALP. Din punct de vedere economic un grup afiliat care reprezintă o entitate economică poate fi considerat ca fiind comparabil cu o companie individuală ce prezintă o stabilire permanentă.

Pentru a implementa *metoda unitară* combinată cu FA, într-un prim pas trebuie definită sfera de întindere a unei firme unitare. Apoi, profitul întregului grup de companii este însumat, eliminând tranzacțiile intra-grup. Profitul este apoi atribuit respectivelor jurisdicții folosind o formulă prestabilită ce atribuie o fracțiune din profitul total al companiei jurisdicției fiscale, egală cu media ponderată a proporției deținute de jurisdicție în activitățile economice ale companiei. Factorii incluși în formulă, apreciați că reprezintă sursa profitului, sunt proprietatea, vânzările și salariile.

Dezvoltarea și folosirea *metodei unitare* în combinație cu FA se datorează faptului că ALP nu poate acoperi adecvat toate transferurile subtile și numeroase de valori dintre diferitele părți ale unui grup afiliat, ce nu pot fi cuantificate. Problemele legate de ALP s-au agravat și trebuie examinat în ce măsură metoda FA poate fi compatibilă cu principiile INE și cel al fezabilității. Accentul cade asupra problemelor ce apar datorită folosirii in-

tense a TIC. Deoarece conceptul *Formula porționării* este elaborat în cea mai mare parte în Statele Unite, în cadrul analizei noastre reglementările respective sunt date ca exemple.

La bază, aplicarea metodei unitare presupune că sfera de întindere a entității este clar definită. În practică, există diferite concepte pentru definirea existenței unei companii unitare. În SUA nu există o definiție clară pentru o companie unitară, în scopuri fiscale. Un reper concret pentru a consemna existența unei companii unitare nu a fost încă stabilit și această problemă tinde să se agraveze o dată cu folosirea tehnologiei informațiilor și comunicațiilor, deoarece aceasta duce la crearea unor forme hibride de cooperare între firme, care nu mai permit o delimitare clară a frontierelor unui grup afiliat. Problemele determinării sferei de întindere a unei entități juridice sunt comparabile cu cele de la abordarea entităților separate, legată de întrebarea dacă există sau nu o problemă cu prețurile de transfer. Vom prezenta în continuare câteva aspecte legate de aceste probleme.

a) *Formula porționării* și principiul echității între state

Abordarea unitară nu se bazează pe date comparabile, ci ia în considerare doar realitatea economică unică a unei entități economice. Astfel, având în vedere INE, *metoda unitară* pare a fi bazată pe un fond teoretic corect din punct de vedere al metodei, deoarece ia în considerare realitatea economică concretă a unei companii unitare și nu o compară cu cea a altor companii. În orice caz, atunci când se implementează în practică *metoda unitară* în combinație cu FA, depinde de scopul companiei unitare și de formula folosită dacă obiectivul INE poate fi atins.

b) Fezabilitatea metodei *formulei porționării*

Intenția aflată la baza implementării FA a fost găsirea unei soluții la problema alocării profitului între jurisdicții pentru a face față mai ușor problemelor de fezabilitate caracteristice ALP. În primul rând, FA va reprezenta o soluție mai bună pentru acele cazuri în care ALP nu este fezabil pentru că datele comparabile nu există sau nu pot fi identificate.

În al doilea rând, având în vedere reperul pentru alocarea profitului, căutarea complexă a datelor comparabile și identificarea lor este înlocuită de o simplă formulă matematică generalizată. Datorită simplității formulei, aplicarea FA se presupune a fi mult mai eficientă din punct de vedere al costurilor decât ALP.

În al treilea rând, *metoda unitară* previne riscul dublei impunerii, caracteristic abordării separate a entităților. Definiția unei companii unitare, precum și formula de alocare reprezintă principalii determinanți de care va depinde succesul implementării *abordării unitare* în combinație cu FA.

O metodă de a defini o companie unitară este aceea de a stabili o cotă minimă de proprietate, care ar putea fi de 75% sau chiar de 95% sau 100% (Commission of the European Communities, 2001, p. 374). Având în vedere principiul fezabilității, realizarea unui asemenea test legal ar fi fiabilă, eficientă în ceea ce privește costurile și ar oferi o soluție concretă. Totuși, o cotă minimă poate permite companiilor să își organizeze structura de afaceri în așa fel încât să evite impozitarea. În cadrul criteriilor economice, controlul comun reprezintă una din premisele unei companii unitare. O altă caracteristică fundamentală este existența economiilor de scară sau a altor interdependențe

economice, care trebuie să fie substanțiale, astfel încât alocarea bazată pe contabilizarea separată să fie aproape imposibilă. Faptul că aceste interdependențe devin tot mai frecvente datorită noilor tehnologii, încurajează includerea factorilor economici ca principal criteriu în definirea unei companii unitare. Totuși, criteriile economice sunt mai puțin fezabile, deoarece necesită un efort administrativ considerabil, sunt deseori subiective și nu asigură certitudine din punct de vedere legal. Folosirea tehnologiei informației și a comunicațiilor amplifică aceste probleme, pentru că relațiile economice sunt tot mai greu de identificat.

Pe lângă aceasta, alocarea profiturilor în conformitate cu sursa acestora este compatibilă cu principiul INE doar atunci când sfera de cuprindere a profiturilor atribuibile include toate sursele relevante, conform abordării bazate pe partea de ofertă. Acest lucru poate fi în general asigurat mai bine de criteriile economice decât de cele juridice ale unei cote minime de proprietate, deoarece factorii de alocare din formulă se bazează, de asemenea, pe criterii economice.

În concluzie, sfera de întindere a unei companii unitare trebuie să fie stabilită pe criterii economice, deoarece existența unei afaceri unitare depinde doar de criteriile economice. În cazul în care aceste criterii nu oferă un anumit grad de certitudine legală sau se dovedesc a fi inutile, cota minimă de proprietate poate asigura o soluție viabilă.

c) Factorii de alocare incluși în aplicarea metodei *formulei porționării*

A. Factorul *Vânzări*

Acest factor cuprinde toate încasările contribuabilului din vânzarea activelor tangibile și intangibile, precum și din

prestarea de servicii. De obicei, vânzările sunt situate la locul destinației și corespund părții de cerere. După cum am concluzionat anterior, abordarea bazată pe partea de ofertă ar trebui preferată abordării bazate și pe ofertă și pe cerere, astfel că, în general, implementarea acestui factor în formulă nu este recomandată, el nefiind compatibil nici cu INE, nici cu principiul fezabilității.

Experiența practică din SUA arată de asemenea interesul pentru factorul cerere, de vreme ce factorul vânzări este cel mai dificil de calculat și de administrat. Evaluarea cifrei de afaceri și determinarea locului unde are loc vânzarea ridică foarte des probleme. Mai ales că o dată cu creșterea numărului tranzacțiilor digitale devine tot mai greu de stabilit localizarea cererii. Conform reglementărilor din SUA, profitul nu este luat în considerare dacă vânzările nu pot fi atribuite. Se consideră că datorită TIC aceste excluderi sunt din ce în ce mai frecvente. Mai mult, atribuirea profitului rezultat din intangibile ridică probleme în practică: în general, vânzările rezultate din intangibile sunt repartizate, conform reglementărilor SUA, statului unde este realizată activitatea ce produce profit sau, dacă aceste activități sunt realizate în mai multe state, în acela în care se realizează cea mai mare parte, în funcție de costurile de producție. Astfel, profitul nu este alocat jurisdicției cererii, ci jurisdicției unde se află oferta. Apoi, în cazul în care compania nu este taxabilă în țara de destinație, se aplică o regulă de “aruncare înapoi” (*throwback rule*), atribuind profitul statului de origine (Multistate Tax Commission, 2001, Reg. IV.16). Deoarece cazurile menționate mai sus apar tot mai des datorită folosirii tot mai intense a TIC,

factorul vânzări nu are nici un impact și nu este aplicabil. Mai mult, faptul că factorul vânzărilor este mobil și deloc ușor de determinat creează stimulente pentru a manipula acest factor (OECD, 2001b, 3.65). Contrar acestor probleme de fezabilitate inerente factorului vânzări, în SUA poate fi observată o tendință spre acordarea unei importanțe sporite acestui factor, care se datorează în primul rând factorilor politici. Pe măsură ce sunt reduși concomitent factorii *salariați* și *proprietăți*, se dorește să se atragă investiții.

Preocuparea teoretică de includere a unui factor legat de cerere este des întâlnită în cazul sistemului din SUA; totuși putem spune că o includere a factorului vânzări nu este compatibilă nici cu principiul INE, nici cu principiul fezabilității, mai ales atunci când este vorba de schimbările economice provocate de TIC. În consecință, implementarea factorului vânzări într-o formulă de porționare nu pare a fi recomandabilă.

B. Factorul *Proprietăți*

Ideea includerii proprietății în formulă este aceea că jurisdicția unde sunt situate proprietățile companiei are dreptul să taxeze o parte din profitul generat în urma valorificării proprietății aflate pe teritoriul său. Definiția proprietății folosită în SUA include toate activele mobile și imobile, tangibile și intangibile. Proprietatea este măsurată la costuri inițiale și se presupune că productivitatea este la un nivel constant. Cele mai mari probleme apar în cazul intangibilelor, ele fiind considerate punctul vulnerabil la FA. În SUA acestea sunt excluse din acest factor datorită problemelor practice și a riscului de manipulare. Când aceasta regulă a fost introdusă în anul 1950, profiturile din intangibile nu erau considerate a fi semnificati-

ve. Datorită folosirii TIC, activele intangibile devin din ce în ce mai importante pentru generarea de profituri, în condițiile în care importanța activelor tangibile este într-o scădere relativă. Pentru a fi compatibil cu principiul echității între jurisdicții, factorul *proprietăți* trebuie să cuprindă părțile relevante ale proprietății unei companii. Ca o consecință, intangibilele trebuie să fie incluse în factorul *proprietăți* pentru a obține o porționare de profituri care să fie compatibilă cu principiul echității între națiuni. Altfel, un factor decisiv producător de venituri ar lipsi din formulă și, implicit, profitul nu ar fi alocat către sursele sale. Principiul fezabilității este îndeplinit dacă evaluarea, precum și localizarea veniturilor generate prin folosirea proprietății companiei sunt aplicabile în practică.

Totuși, incluzând active intangibile în factorul *proprietăți*, se favorizează apariția unor diferite probleme mai mari decât evaluarea sau localizarea intangibilelor. În teorie, o evaluare conformă cu piața actuală este de preferat, ea fiind determinată de valoarea redusă a veniturilor anticipate pe care proprietatea le va genera. Oricum, în majoritatea cazurilor, aceste cifre pot fi măsurate corespunzător. În contradicție cu prețul pieței, tot mai des, costurile cu crearea și întreținerea unui activ intangibil pot fi determinate. Luând exemplul patentelor sau al *know-how*-ului, costurile de cercetare-dezvoltare ar putea fi folosite pentru a determina valoarea respectivului activ intangibil – costurile de cercetare-dezvoltare includ costurile muncii, precum și cele pentru materiale, accesorii și ar trebui să fie calculate în mod cumulativ. Cu siguranță că folosirea costurilor pentru a determina valoarea intangibilelor poate deveni problematică,

deoarece nu există în mod obligatoriu o legătură între costurile creării și întreținerii intangibilelor și valoarea lor reală de piață (OECD, 2001b: 6.27.). Aceasta problemă este valabilă mai ales pentru intangibilele cu o profitabilitate foarte mare. În orice caz, pe măsură ce costurile suportate pot servi ca o aproximare eficientă, o evaluare la costuri pare a fi cea mai bună soluție în prezent, mai ales în ceea ce privește fezabilitatea. În termeni de INE, o astfel de aproximare este mai bună decât excluderea totală a intangibilelor.

În plus, este necesară localizarea intangibilelor, pentru a putea să fie încredințate anumitor jurisdicții. În cazul în care intangibilele sunt evaluate la costurile de producere și de întreținere, intangibilele ar fi localizate acolo unde are loc cea mai mare parte a producerii sau întreținerii acestora. De exemplu, în funcție de activitatea de cercetare și dezvoltare, aceasta este jurisdicția unde este realizată cea mai mare parte din activitatea de cercetare și dezvoltare. Această abordare s-ar putea potrivi în acele cazuri în care se creează un activ intangibil prin cercetare-dezvoltare, iar evaluarea și localizarea s-ar putea să nu fie așa de clare în cazul altor active intangibile, cum sunt mărcile înregistrate, valoarea lor fiind determinată de numeroși factori (OECD, 2001b: 6.4.). Oricare factor este folosit pentru evaluare, datorită TIC, respectivele contribuții realizate în jurisdicții diferite sunt dificil de separat.

Trebuie menționat, de asemenea, că o includere a intangibilelor în formulă sporește riscul manipulării. Cum activele intangibile sunt în general mobile și au o localizare care nu e ușor de determinat – mai ales din perspectiva administrației fiscale – acestea pot fi mutate cu ușurință către țări cu fiscalitate redusă. Astfel, în

comparație cu abordarea entității separate, proprietatea intangibilă reprezintă principala problemă care trebuie abordată. Deoarece importanța intangibilelor va crește în continuare, problemele legate de intangibile vor crește și ele, poate chiar într-un ritm mai rapid.

C. Factorul *Remunerații*

Acesta se referă la contribuția forței de muncă la generarea veniturilor. Principiul INE cere ca toate sursele generatoare de profit să fie incluse în formula de alocare. Astfel, datorită importanței crescânde a capitalului uman ca un factor creator de profit, devine tot mai necesar să se includă acest factor în formulă. În SUA sunt incluse în acest factor remunerațiile angajaților, cum sunt salariile, comisioanele și primele. Acest factor respectă principiul fezabilității deoarece aceste date sunt ușor de găsit. Totuși, problema inerentă acestui factor este aceea că se bazează pe ipoteza productivității egale a forței de muncă în toate jurisdicțiile, în realitate nivelurile salariilor fiind diferite de la o țară la alta. Datorită mobilității crescute a companiilor, diferența nivelurilor de salarizare poate fi folosită mai intens în prezent. Chiar dacă alternativa calculării costurilor cu forța de muncă pe unitate de produs este considerată a fi mai potrivită, aceasta nu este realizabilă în practică. Problemele de evaluare ar putea fi evitate prin folosirea numărului angajaților în locul remunerațiilor. Potențialele distorsiuni pot apărea, de vreme ce salariile angajaților pot diferi substanțial. În consecință, descrierea dată mai sus remunerațiilor este cea mai bună alternativă în ceea ce privește fezabilitatea.

Mai trebuie determinat locul indemnizației și, conform reglementărilor americane, indemnizațiile sunt atribuite statului

în care s-au desfășurat activitățile ce sunt remunerate și unde este localizată baza de operare a angajatului, unde sunt controlate serviciile sau unde este rezident angajatul. Această regulă departajatoare este considerată acceptabilă, deoarece până la urmă sunt folosite criterii solide pentru localizarea serviciilor prestate. În consecință, acest factor fiind fezabil în practică, este cel mai puțin controversat dintre factorii din *formula porționării*. În Germania, factorul *remunerații* reprezintă singurul factor folosit. Totuși, o formulă bazată doar pe acest factor poate crea probleme în cazul în care o companie are un nucleu, de exemplu, o stabilire permanentă într-o anumită jurisdicție, dar nu are nici un angajat în țara respectivă. Acesta poate fi cazul când un server este păstrat într-o țară fără nici un fel de personal. În acest caz, nu sunt atribuite venituri fiscale respectivei țări în urma folosirii unei Formule de porționare care conține doar factorul *salariați*, chiar dacă compania generează profit prin acest nucleu fix. Totuși aceste cazuri sunt relativ rare, iar suma profiturilor generate printr-o astfel de stabilire permanentă nu este așa de mare. Pentru că este compatibil cu cele două criterii normative (*echitatea între jurisdicții; fezabilitate*), acest factor trebuie să fie inclus în formulă.

În ceea ce privește manipularea celor trei factori, stimulentele de a manipula există mai ales în cazul impozitării conform principiului țării gazdă. Astfel, același efect apare în cazul manipulării ALP. Dacă toate țările ar aplica aceeași formulă, nu ar mai surveni dubla impunere. În cazul contrar, au loc dubla impunere sau impozitarea mai mică. Din nou este necesară o procedură de stabilire a unor acorduri care să asigure impozitarea singulară a profitului companiilor. Fiecare jurisdic-

ție participantă ar trebui, deci, să folosească aceeași formulă atunci când se implementează metoda formulei porționării. O formulă a porționării standardizată ar putea duce la o porționare întâmplătoare sau chiar la inechități (OECD, 2001b).

De vreme ce factorii de producție variază ca importanță de la o țară la alta, trebuie să se mai analizeze dacă sunt preferabile formule diferite pentru industrii diferite în ceea ce privește principiile de impozitare. De asemenea, trebuie investigat mai detaliat care sunt efectele pe care formulele diferite le au asupra repartizării profiturilor între jurisdicții. Este discutabil dacă toate profiturile ar trebui să fie alocate prin metoda FA sau, de exemplu, doar acele profituri care nu pot fi alocate pe baza ALP.

2.4. Comparație între Metoda Formulei Porționării și Metoda Prețului Corect

Datorită folosirii tot mai intense a TIC, structurile economice se transformă permanent, iar metodele tradiționale de stabilire a prețurilor de transfer bazate pe *prețul corect* nu mai fac față dinamismului ridicat al acestor schimbări. Ele nu mai sunt fezabile, deoarece tranzacțiile comparabile între companii independente lipsesc de multe ori sau sunt greu de identificat. Posibilele ajustări ale acestor metode tradiționale cuprind abordarea alternativă bazată pe *formula porționării*. Pentru a evidenția avantajele relative ale acestei metode față de metoda tradițională a *prețului corect*, este necesar să comparăm cele două metode prin prisma celor două principii de impozitare (*echitatea între jurisdicții; fezabilitate*) care vor servi ca criterii de evaluare.

Echitatea între jurisdicții

O diferență fundamentală poate fi observată între cele două metode, în ceea ce privește principiul echității între jurisdicții. ALP poate satisface principiul echității între jurisdicții doar dacă tranzacțiile au loc în condiții de piață. Pe de altă parte, părți esențiale ale grupurilor afiliate nu sunt luate în considerare și, implicit, alocarea profiturilor nu poate fi realizată în conformitate cu sursa profiturilor. De vreme ce condițiile pieței perfecte sunt foarte greu de întâlnit, ALP poate asigura echitatea între jurisdicții din ce în ce mai rar.

Metoda unitară în combinație cu Formula Porționării ia în considerare faptul că mai multe entități juridice formează o entitate economică și nu se bazează pe comparabilitatea tranzacțiilor. Caracteristicile esențiale ale grupurilor de companii, cum ar fi, de exemplu, economiile de scară, sunt luate în considerare. Aceasta implică faptul că FA are potențialul să repartizeze profitul în conformitate cu principiul echității între jurisdicții. Ca o consecință, în contrast cu ALP, metoda unitară combinată cu FA se bazează pe o abordare corectă din punct de vedere metodologic.

În cazul implementării FA în practică, reglementările referitoare la sfera de întindere a entității unitare, precum și cele referitoare la structura formulei de porționare trebuie să fie compatibile cu principiul echității între jurisdicții, pentru a satisface acest principiu în practică. Dacă nu există condiții de piață perfectă în cadrul unei CTN, metoda unitară este preferabilă ALP în ceea ce privește compatibilitatea cu principiul echității între jurisdicții.

Fezabilitatea

Vorbind de fezabilitate la modul general, în practică ALP este în multe cazuri

nerealizabil. În ceea ce privește implementarea FA, fezabilitatea acesteia depinde de conținutul formulei, precum și de definiția entității unitare. Fezabilitatea generală a metodei unitare în combinație cu FA depinde dacă este sau nu realizabilă din punct de vedere politic. Implementarea acestei metode ar necesita un grad mare de cooperare între jurisdicțiile participante (OECD, 2001b: 3.66.). În ceea ce privește metoda tradițională a prețului corect, acest consens a fost deja atins. Depinde de mai mulți factori dacă FA este sau nu mai fezabilă decât ALP, dar o dată ce este implementată, pare a fi mai fezabilă, deoarece nu conține așa de multe cazuri în care nu este aplicabilă.

Legat de *stimulentele pentru manipulare*, s-a arătat că abordarea entităților separate în combinație cu ALP stimulează deturnarea profiturilor către țările cu fiscalitate redusă, prin folosirea prețurilor de transfer. De asemenea, o metodă FA bazată pe proprietatea intangibilă și pe vânzări poate furniza un stimulent pentru manipulare. Astfel, metoda unitară în combinație cu FA nu reprezintă o soluție universală pentru problemele legate de deturnarea profiturilor din cadrul metodei ALP. Atâta timp cât măsura stimulentei de manipulare depinde de tipul respectiv de implementare, nu se poate determina, în general, care dintre cele două concepte este mai susceptibil de manipulare.

În orice caz, mai ales în cazul metodei FA bazată pe factorul *remunerații*, oportunitățile de manipulare a bazei de impozitare apar mai rar. Pentru ambele concepte, trebuie să se observe că stimulentele de manipulare depinde de incidența principiului țării de origine sau al celui al țării gazdă.

În ceea ce privește *eficiența costurilor* celor două concepte, poate fi spus că ALP

s-a dovedit a fi intensiv în costuri, deoarece, mai ales datorită TIC, dă naștere unor costuri mari atât pentru client, cât și pentru autoritatea fiscală. Și metoda FA se poate dovedi intensivă în costuri atunci când, spre exemplu, determinarea proprietății unei companii necesită un efort relativ ridicat (OECD, 2001b, 3.69). Din nou, depinde de tipul formulei de porționare folosite dacă FA este comparativ mai puțin intensivă în costuri, dar oricum FA nu trebuie să facă față unei cantități la fel de mari de tranzacții separate. Astfel, deși cifrele exacte sunt greu de cuantificat, FA pare a fi mai eficientă din punct de vedere al costurilor decât ALP.

Dubla impunere survine în cazul impozitării conform ALP, dacă prețurile de transfer sunt ajustate de către o singură jurisdicție. În cazul FA, dubla impunere survine dacă țările participante nu aplică toate aceeași formulă. În consecință, depinde de aceste condiții dacă riscul dublei impunerii este mai mare în cazul FA decât în cel al aplicării ALP.

FA nu reprezintă o soluție pentru toate problemele inerente ALP. Amândouă conceptele trebuie să facă față aceluiași problemă: în timp ce ALP este criticat în legătură cu incapacitatea sa de a face față intangibilelor, probleme asemănătoare se ridică și în cazul FA, deși la o scară mai mică. Astfel, problemele sunt deturnate de la determinarea prețurilor de transfer, la determinarea factorilor din formulă. Dacă tranzacțiile sunt realizate în condiții de piață, ALP este încă aplicabil, dar numărul acestor cazuri este în scădere datorită TIC. Se pare că abordarea FA poate face față mai bine structurilor economice transformate, mai ales dacă se iau în considerare recomandările privind implementarea sa. FA ar trebui să fie metoda preferată, având în vedere

problemele speciale legate de structurile economice transformate. Aceasta este mai ales valabil atunci când avem în vedere evoluțiile viitoare, deoarece se presupune că impactul TIC asupra economiei va crește în continuare.

2.5. Metoda *Formulei Porționării* în cadrul Uniunii Europene

Metoda *formulei porționării* nu a fost aplicată până în prezent la scară internațională. Cele mai mari șanse de implementare a acestei metode într-un cadru economic internațional sunt în Uniunea Europeană, deoarece o implementare fezabilă presupune existența unui consens între toate jurisdicțiile care aderă la acest sistem indirect de alocare a profiturilor. Acest consens este mult mai ușor de atins în cadrul Uniunii Europene, dat fiind gradul mare de integrare a acestui conglomerat multistatal. Metoda *formulei porționării* pare a fi soluția ideală pentru problemele fiscale din cadrul Uniunii Europene, dar vom vedea dacă practica va confirma sau infirma acest lucru. Verificarea conceptelor teoretice prezentate în acest articol se va realiza pentru prima dată pe “bătrânul continent” și acest lucru are o mare relevanță și prin prisma faptului că și autoritățile fiscale din țara noastră vor trebui să se familiarizeze, mai devreme sau mai târziu, cu această metodă, în contextul aderării la Uniunea Europeană.

Implementarea unei FA uniforme poate reprezenta, după cum am menționat anterior, o alternativă acceptabilă de alocare a profitului în cadrul CTN, mai ales în cazul Uniunii Europene. Aceasta se datorează folosirii intense a TIC în această zonă, precum și procesului de integrare europeană în ceea ce privește pi-

ețele economice și financiare. Numărul CTN în cadrul UE este destul de mare și au loc foarte multe tranzacții intra-grup transfrontaliere. Până în prezent, acest nivel de integrare nu a fost atins în sectorul fiscal, actualmente coexistând 25 de sisteme diferite de impozitare a companiilor și, în curând, vor fi chiar 29 de sisteme fiscale naționale. Ca o consecință, problemele ALP menționate mai sus, legate de transformările organizaționale provocate de TIC, sunt analizate intens, iar planul implementării FA în UE merită luat în considerare.

Într-un studiu al Comisiei Europene din 2001, legat de impozitarea companiilor pe piața internă, problemele legate de prețurile de transfer s-au dovedit a fi unul din obstacolele fiscale actuale în UE. Comisia Europeană a făcut diferite propuneri pentru reforma și armonizarea impozitării companiilor în UE, toate bazate pe o abordare indirectă a alocării profitului.

Conceptul cu cel mai redus nivel de armonizare se numește Impozitarea Țării de Origine (*Home State Taxation* – HST). Conform acestei abordări, CTN își calculează baza lor de impozitare în conformitate cu un singur sistem fiscal, cel al țării lor de origine. Reprezentanții statelor membre acceptă, sub forma unei recunoașteri reciproce, sistemele fiscale ale altor state membre.

Un al doilea concept cuprinde o Bază Comună și Consolidată de Impozitare (engl. *Common Consolidated Base Taxation* – CCBT). Diferența față de HST constă în faptul că baza de impozitare a CTN este calculată conform unui nou sistem opțional adoptat în întreaga UE, statele membre convenind asupra unui set de reguli comune. În ambele situații, rata impozitului este fixată de statele membre.

Al treilea concept se numește Impozi-

tarea Profitului Corporativ din UE (*European Union Company Income Tax* – EUCIT), care necesită proiectul unui nou și unic sistem de impozitare a companiilor, cu o singură rată de impozit, aplicabilă în întreaga Europă. Prin acest acord, statele membre trebuie să renunțe la un element al suveranității lor fiscale.

A patra sugestie a Comisiei Europene cuprinde o Bază de Impozitare Armonizată, Unică și Obligatorie (*Compulsory Harmonised Tax Base* – CHTB). Conform acestei abordări, un singur sistem fiscal va înlocui toate cele 25 de sisteme naționale și se va aplica tuturor companiilor din UE. Pentru a evalua abordările în conformitate cu oportunitatea lor, în general, implicațiile deduse mai sus, legate de implementarea metodei unitare combinate cu FA, sunt din nou de actualitate. Conform tuturor celor patru sugestii, problemele legate de prețurile de transfer pot fi rezolvate, deoarece metoda contabilității separate este înlocuită de o metodă directă de alocare a profitului. Problemele dublei impunerii și ale manipulării pot fi de asemenea reduse. Cheltuielile de conformitate pot fi scăzute, pentru că companiile au de-a face cu un singur cod de impozitare. Totuși există diferențe: în cadrul conceptului HST, nu trebuie introdus un sistem adițional de impozitare, în timp ce în cazul celorlalte sisteme, costurile pentru gestionarea impozitelor ar putea chiar să crească datorită operării a două sisteme fiscale. În plus, o înțelegere mutuală ar fi mai ușor de obținut decât o armonizare a diferitelor sisteme fiscale. Mai ales pentru EUCIT și pentru CHTB este greu de atins un consens politic, deoarece statele membre nu renunță ușor la suveranitatea lor fiscală.

Referitor la sfera de întindere a unei afaceri unitare, conceptele diferă în ceea

ce privește nivelul de armonizare. Abordarea HST se bazează pe definiția entității unitare în țara de origine. Astfel, definiții diferite ale companiei unitare pot provoca dubla impunere sau incoerențe. Celelalte concepte se bazează pe o definiție uniformă la nivel european a companiei unitare. Acestea sunt de preferat pentru că facilitează o definiție europeană nouă și uniformă a companiei unitare, compatibilă cu principiile de impozitare.

În ceea ce privește alocarea profitului, Comisia Europeană a propus trei metode diferite de porționare a veniturilor: (1) FA sau (2) o alocare în funcție de valoarea adăugată, ca doua forme de alocare a profiturilor la nivel microeconomic, respectiv (3) o alocare la nivel macroeconomic, toate bazate pe informațiile economice de la nivelul statelor membre (Commission of the European Communities, 2001, p.407-415).

În general, nu există nici o diferență între cele patru concepte în ceea ce privește porționarea profiturilor. Legat de metoda FA, rezultatele evidențiate mai sus sunt din nou valide. În cadrul UE, stimulentele de a manipula factorii ar putea fi diminuat într-o anumită măsură prin impunerea unor rate minime și maxime pentru a limita diferența dintre ratele de impozit. Alocarea în funcție de valoarea adăugată poate reprezenta o alternativă viabilă. Datele necesare sunt deja colectate și înregistrate în cadrul UE în scopul stabilirii impozitului indirect. Se presupune că o porționare bazată pe valoarea adăugată este mai greu de manipulat și mai ușor de detectat (Commission of the European Communities, 2001, p.414).

Există câteva proteste generale legate de implementarea FA în UE, care mai necesită alte analize. De exemplu, ar fi util să se clarifice cum ar trebui să se aloce

profitul între statele membre și țări terțe. Pe lângă aceasta, trebuie să se ajungă la un acord legat de regulile de bază pentru realizarea unei baze de impozitare uniforme. În această chestiune, setul Standardelor Internaționale de Contabilitate (IAS) ar putea servi ca bază comună, ce trebuie modificată adecvat în scopuri fiscale.

Sugestiile Comisiei Europene sunt considerate a fi un bun punct de plecare pentru reforma impozitării companiilor în Europa, acestea bazându-se pe metoda indirectă de alocare a profitului, care s-a dovedit a fi mai potrivită în cazul schimbărilor specifice provocate de TIC în cadrul structurilor organizatorice ale CTN. Legat de diferențele dintre abordări, sunt necesare analize amănunțite viitoare, pentru a stabili care dintre ele este preferabilă din punct de vedere economic și, în același timp, poate fi implementată în practică din punct de vedere politic. În general, cu cât este mai probabil că se va ajunge la un consens pentru o abordare, cu atât mai puțin preferabil este din punct de vedere economic (Mors, 2002, p. 22-23). Poate că CCBT poate reprezenta alternativa care se potrivește cel mai bine cu aceste două cerințe pe termen mediu. *Se pare că FA are un viitor promițător pentru impozitarea companiilor în UE.*

Concluzii

Principalele consecințe ale folosirii intense a TIC sunt dezvoltarea piețelor digitale, descentralizarea regională și organizațională a structurii organizatorice, precum și apariția formelor hibride de cooperare. Folosirea TIC în cadrul economiei duce, de asemenea, la creșterea numărului tranzacțiilor transfrontaliere,

iar acestea, împreună cu structurile organizatorice, devin din ce în ce mai specifice și, automat, mai puțin comparabile. Importanța factorului uman și a factorilor mobili de producție, cum sunt activele intangibile, crește și apar diferite forme de cooperare corporativă, astfel că deseori este greu de identificat contribuția fiecărei entități la valoarea adăugată.

În urma analizării principalelor aspecte legate de aplicarea reglementărilor fiscale internaționale structurilor economice bazate pe TIC, putem trage mai multe concluzii. În primul rând, din cauza transformărilor datorate folosirii tot mai intense a TIC, conceptul de *neutralitate la exportul de capital* ar trebui să predomină în impozitarea internațională a companiilor, întrucât conceptul *neutralității la importul de capital* nu este compatibil cu structurile economice modificate. Principiul INE presupune că impozitarea să fie bazată pe conceptul *apartenenței economice*. Pentru a identifica sursa profiturilor, abordarea bazată pe partea de *ofertă* este preferabilă celei bazate pe partea de *ofertă* împreună cu cea de *cerere*, deoarece ultima dă naștere la probleme de determinare a locului unde se realizează consumul, cauzate de folosirea intensă a TIC.

Stabilirea unor legături cu latura fizică poate ridica probleme atunci când conceptul *stabilirii permanente* se aplică structurilor economice transformate. În ceea ce privește structura organizatorică a unei companii, definirea *stabilirii permanente* nu este compatibilă cu *principiul apartenenței economice în cazul serviciului la domiciliu*. Chiar dacă o mare parte din valoarea adăugată este generată în țara gazdă, nu are loc nici o impozitare după definiția în vigoare, ceea ce ar impune o modificare a definiției *stabilirii*

permanente. Pe lângă aceasta, mai apar probleme de fezabilitate, deoarece sursa profiturilor este localizată tot mai dificil. Mai mult, apar multe posibilități de manipulare, deoarece structura organizatorică devine mai flexibilă. În ceea ce privește piețele digitale, faptul că nu are loc nici o impozitare, dacă piața de consum reprezintă singura legătură cu țara gazdă, este compatibil cu principiile de impozitare. Astfel, posibilele reforme legate de extinderea conceptului de *stabilire permanentă*, pentru a asigura, de exemplu, impozitarea în cazul existenței unei piețe de consum sau a unei *stabiliri permanente virtuale*, nu sunt recomandabile.

În ceea ce privește problema alocării veniturilor din impozitul pe profit, trebuie să se urmărească în ce măsură rezultatul acesteia este transferul din țara gazdă în țara de origine. De asemenea, trebuie găsită o soluție potrivită pentru această alocare atunci când se corectează atributele fiscale.

Datorită folosirii intense a TIC, sursa profiturilor devine din ce în ce mai greu de identificat, iar aceasta este tot mai des susceptibilă de manipulări. Această situație fiind potențată de folosirea principiului țării gazdă la impozitare, aplicarea acestui principiu nu este recomandabilă.

Criteriul *amplasării managementului propriu-zis* ridică probleme în ceea ce privește determinarea rezidenței unei companii, deoarece amplasarea managementului efectiv poate fi mobilă și s-ar putea să nu mai fie posibil să se identifice exact unicul loc cel mai relevant, sau acesta să nu coincidă cu locul unde se află activitățile principale ale companiei. Soluții posibile ar putea fi ajustarea criteriului *amplasării managementului propriu-zis* sau criterii alternative, cum ar fi apartenența economică sau rezidența ma-

nagerilor.

Faptul că atributele fiscale în țara de origine pot fi mobile și pot fi manipulate are un impact negativ asupra aplicării principiului țării de origine. Totuși, de vreme ce principiul țării de origine este mai puțin susceptibil de manipulare, aceste probleme sunt mai puțin grave decât în cazul impozitării conform principiului țării gazdă. În concluzie, impozitarea internațională ar trebui să se bazeze pe principiul țării de origine. În practică, problemele administrative ce ar rezulta din aplicarea la scară mondială a principiului țării de origine combinat cu metoda creditului fiscal, probleme cauzate de efectul de protecție a profiturilor de către companiile străine, au nevoie de o soluție corespunzătoare.

Impactul TIC se resimte și la nivelul activității de alocare a profitului în cadrul CTN și de stabilire a prețurilor de transfer. Pentru a păstra controlul asupra acestor activități este nevoie de schimbarea metodelor tradiționale de stabilire a prețurilor de transfer și de înlocuirea acestora cu metode noi, adaptate mai bine structurilor economice transformate.

Principiul ALP este compatibil cu principiul INE doar dacă tranzacțiile din interiorul grupului multinațional se realizează în condiții de piață. Datorită folosirii TIC, aceste cazuri sunt tot mai rare. Astfel, acest principiu întâmpină dificultăți și în ceea ce privește fezabilitatea, tranzacțiile comparabile necesare pentru implementarea sa existând din ce în ce mai rar. Mai mult, această implementare tinde să fie costisitoare și să dea naștere unor stimulente pentru manipulare. Acor-surile de stabilire a prețurilor în avans și

metodele bazate pe stabilirea profitului din tranzacții pot rezolva doar într-o mică măsură problemele de fezabilitate.

În ceea ce privește metoda alternativă a *Formulei porționării*, nu este recomandabil să includem factorul “Vânzări” în formulă. În factorul “Proprietate” ar trebui incluse mai ales activele intangibile, dacă acestea pot fi identificate și evaluate. Pe lângă acesta, factorul “Remunerații” este considerat a fi un element corespunzător al formulei. Sfera de întindere a unei companii unitare ar trebui să fie definită conform criteriilor economice, iar dacă acestea nu oferă certitudine, trebuie folosite criteriile juridice.

Când ne referim la structurile economice transformate de TIC, abordarea FA este mai potrivită decât metoda ALP, prin prisma principiului INE, datorită faptului că metoda unitară în combinație cu FA ia în considerare însușirile fundamentale ale unei entități economice și poate asigura o alocare corespunzătoare sursei profiturilor. Metoda FA pare de asemenea a fi mai fezabilă decât abordarea ALP, deoarece nu se bazează pe tranzacții separate comparabile. Astfel, este mai puțin costisitoare și mai puțin susceptibilă de manipulare. Totuși, s-ar putea să fie dificil să se ajungă la consensul politic necesar implementării FA.

Metoda bazată pe FA ar putea fi o alternativă viabilă de alocare a profitului, mai ales pentru Uniunea Europeană. În acest sens, se consideră că propunerile făcute de Comisia Europeană sunt un bun punct de plecare. Totuși mai sunt necesare cercetări suplimentare, pentru a decide care concept este cel mai bun atât din punct de vedere economic, cât și politic.

Bibliografie

- Commission of the European Communities, *Company Taxation in the Internal Market*, 2001,
http://europa.eu.int/comm/taxation_customs/publications/official_doc/IP/ip1468/company_tax_study_en.pdf
- Eiteman, David K.; Moffett, Michael H.; Stonehill, Arthur, 'Multinational Business Finance', Boston, Addison-Wesley Publishing Company, Inc., 1998, 8th Edition.
- Empirica, *Benchmarking Progress on new Ways of Working and new Forms of Business Across Europe*, Bonn, 2000, <http://www.ecatt.com/>
- Madura, Jeff, 'International Financial Management', Cincinnati, South-Western College Publishing, 2000, 6th Edition.
- Mors, M., *Roundtable Discussion on the European Commission's Study on Company Taxation*, CESifo Forum, 2002,
http://www.cesifo.de/pls/cesifo_app/CESifoFrameSet.SwitchFrame?factor=10&page=/link/ifoinstitute.htm
- Multistate Tax Commission, *Allocation and Apportionment Regulations*, Washington D.C., 2001,
http://www.mtc.gov/UNIFORM/alloc_and_apport%20regs.pdf.
- OECD, *Electronic Commerce: Taxation Framework Conditions*, Paris, 1998,
<http://www.bakernet.com/ecommerce/Tax/1998%20Ottawa%20Meeting-Framework%20Conditions.pdf>.
- OECD, *Clarification on the Application of the Permanent Establishment Definition in E-Commerce*, Paris, 2000,
<http://www.bakernet.com/ecommerce/Tax/CFA%20Changes%20to%20the%20Commentary%20on%20Article%205.pdf>.
- OECD, *The Impact of the Communications Revolution on the Application of Place of Effective Management as a Tie Breaker Rule*, Paris, 2001,
<http://www.oecd.org/dataoecd/46/27/1923328.pdf>.
- OECD, *Attribution of Profit to a Permanent Establishment Involved in Electronic Commerce Transactions*, Paris, 2001a,
http://www.cr-international.com/taxation_attribution_rules_ec_3_attribution_eng.pdf
- OECD, *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, Paris, 2001b,
http://www.oecd.org/document/34/0,2340,en_2649_34889_1915490_1_1_1_1,00.html
- Shapiro, Alan C., *Foundations of Multinational Financial Management*, 4th Edition, New York, John Wiley & Sons, Inc., 2002.
- Spengel, Cristoph, *Internationale Unternehmensbesteuerung in der Europaeischen Union. Steuerwirkungsanalysen – Empirische Befunde – Reformüberlegungen*, Duesseldorf, 2003.
- Spengel Cristoph, Schaefer Anne, *ICT and International Corporate Taxation: Tax Attributes and Scope of Taxation*, Centre for European Economic Research (ZEW), 2002,
<http://www.berlecon.de/output/events/files-bite5/Schaefer.pdf>.
- Spengel, Cristoph; Schaefer, Anne, *International Tax Planning in the Age of ICT*, Centre for European Economic Research (ZEW), 2004,
<http://bibserv7.bib.uni-mannheim.de/madoc/volltexte/2004/344/pdf/dp0427.pdf>
- Spengel, Cristoph; Schaefer, Anne, *The*

- Impact of ICT on Profit Allocation within Multinational Groups: Arm's Length Pricing or Formula Apportionment?*, Centre for European Economic Research (ZEW), 2003, <http://bibserv7.bib.uni-mannheim.de/madoc/volltexte/2004/141/pdf/ZEW30.pdf>.
- United States Department of the Treasury, *Selected Tax Policy Implications of Global Electronic Commerce*, Washington D.C., 1996, <http://www.caltax.org/treas-ec.html>.
- Wissenschaftlicher Beirat beim BMF, *Reform der internationalen Kapitaleinkommensbesteuerung*, Bundesministerium der Finanzen, Vol. 65, Bonn, <http://www.bundesfinanzministerium.de/Anlage3469/Vollstaendiges-Gutachten.pdf>.
-