

## **Raport de prețuri de transfer**

### **VIMERCATI EAST EUROPE SRL**

**Perioada analizată: Aprilie 2024 – Martie 2025**

**Data pregătirii: Decembrie 2025**



<b>1. REZUMATUL ANALIZEI.....</b>	<b>5</b>
<b>2. INTRODUCERE .....</b>	<b>6</b>
2.1 SCOPUL RAPORTULUI .....	6
2.2 PRINCIPIUL PREȚURILOR DE PIAȚĂ .....	6
2.3 STRUCTURA RAPORTULUI PREȚURILOR DE TRANSFER.....	7
2.4 LIMITAREA UTILIZĂRII RAPORTULUI .....	7
<b>3. GRUPUL .....</b>	<b>8</b>
3.1 GRUPUL.....	8
3.1.1 DESCRIEREA GENERALĂ.....	8
3.1.2 DESCRIEREA ACTIVITĂȚII ȘI A PRODUSELOR GRUPULUI.....	8
3.1.3 STRUCTURA ORGANIZATORICĂ, JURIDICĂ ȘI OPERAȚIONALĂ A GRUPULUI .....	9
3.1.4 STRATEGIILE GRUPULUI INCLUSIV SCHIMBĂRILE DIN STRATEGIA DE AFACERI DIN PERIOADA PENTRU CARE A FOST ÎNTOCMIT DOSARUL PREȚURILOR DE TRANSFER.....	10
3.1.5 DESCRIEREA POLITICII DE STABILIRE A PREȚURILOR DE TRANSFER LA NIVELUL GRUPULUI .....	10
3.1.6 PREZENTAREA GENERALĂ A TRANZACȚIILOR ÎNTRE PERSOANE AFILIATE.....	10
3.1.7 DESCRIEREA PRINCIPALELOR FUNCȚII ÎNDEPLINITE, RISCURI ASUMATE ȘI ACTIVE UTILIZATE, LA NIVEL DE GRUP, CARE CONTRIBUIE SEMNIFICATIV ȘI DEFINITIV LA CREAREA DE VALOARE ADĂUGATĂ, CU INDIVIDUALIZAREA ACESTORA LA NIVELUL FIECĂREI ENTITĂȚI PARTICIPANTE ÎN GRUP .....	13
3.1.8 PREZENTAREA DEȚINĂTORILOR DE ACTIVE NECORPORALE ȘI A DREPTURILOR DE PROPRIETATE AFERENTE DIN CADRUL GRUPULUI (BREVET, LICENȚĂ, DENUMIRE COMERCIALĂ, MARCĂ, SIGLĂ, KNOW-HOW ETC.)	15
3.1.9 DESCRIEREA GENERALĂ A ACTIVITĂȚII DE CERCETARE-DEZVOLTARE A GRUPULUI.....	15
3.1.10 DESCRIEREA EVENTUALELOR RESTRUCTURĂRI ALE AFACERILOR ÎN CADRUL GRUPULUI.....	15
3.1.11 DESCRIEREA GENERALĂ A POLITICII DE PREȚURI DE TRANSFER REFERITOARE LA ARANJAMENTELE FINANCIARE (SERVICII DE FINANȚARE INTRA-GRUP) DINTRE PERSOANELE AFILIATE LA NIVEL DE GRUP	16
3.1.12 PREZENTAREA ACORDURILOR DE PREȚ ÎN AVANS ÎNCHEIATE ÎN CADRUL GRUPULUI .....	16
3.2 VIMERCATI EAST EUROPE SRL .....	17
3.2.1 DESCRIEREA SOCIETĂȚII.....	17
3.2.2 STRUCTURA ORGANIZATORICĂ, JURIDICĂ ȘI OPERAȚIONALĂ A SOCIETĂȚII .....	17
3.2.3 STRATEGIA DE AFACERI A SOCIETĂȚII.....	17
3.2.4 DESCRIEREA POLITICII DE STABILIRE A PREȚURILOR DE TRANSFER .....	18
3.2.5 DESCRIEREA ACTIVITĂȚII DE CERCETARE/DEZVOLTARE A SOCIETĂȚII .....	18
3.2.6 DESCRIEREA GENERALĂ A POLITICII DE PREȚURI DE TRANSFER REFERITOARE LA SERVICIILE DE FINANȚARE INTRA-GRUP ALE SOCIETĂȚII CU PERSOANELE AFILIATE, CU PREZENTAREA ACORDURILOR DE FINANȚARE ÎNCHEIATE ATÂT CU PERSOANE AFILIATE, CÂT ȘI CU CREDITORI INDEPENDENȚI .....	18
3.2.7 PREZENTAREA UNOR EVENTUALE ACORDURI ÎNCHEIATE DE SOCIETATE CU PERSOANE AFILIATE, CE VIZEAZĂ ARANJAMENTE DE CONTRIBUȚII LA COST .....	18
3.2.8 PREZENTAREA ACORDURILOR DE PREȚ ÎN AVANS UNILATERALE SAU BILATERALE/ MULTILATERALE, CARE AU LEGĂTURĂ CU TRANZACȚIILE DERULATE DE SOCIETATE.....	19
3.2.9 PREZENTAREA PRINCIPALELOR PIEȚE DE DESFACERE PENTRU LIVRĂRILE DE BUNURI CORPORALE/PRESTĂRILE DE SERVICII ALE SOCIETĂȚII CU PERSOANELE AFILIATE.....	19
3.2.10 DESCRIEREA TRANZACȚIILOR LEGATE DE EVENTUALE RESTRUCTURĂRI ALE AFACERILOR DERULATE ÎN PERIOADA ANALIZATĂ.....	19

3.2.11	INFORMAȚIILE FINANCIARE .....	19
3.3	CONTRAVALOAREA TRANZACȚIILOR .....	19
<b>4.</b>	<b>PREZENTAREA INDUSTRIEI.....</b>	<b>21</b>
<b>5.</b>	<b>ANALIZA FUNCȚIONALĂ.....</b>	<b>22</b>
5.1	ACTIVITATEA DE PRODUCȚIE ȘI VÂNZARE DE PRODUSE FINITE ȘI SEMIFABRICATE .....	23
5.2	ACHIZIȚII DE COMPONENTE ȘI SERVICII DE CĂTRE SOCIETATE DE LA VIMERCATI SPĂ ÎN CADRUL PROIECTELOR DE PRODUCȚIE ȘI VÂNZARE DIRECTĂ CĂTRE CLIENȚI TERȚI .....	30
<b>6.</b>	<b>ANALIZA ECONOMICĂ .....</b>	<b>38</b>
6.1	ALEGEREA METODEI.....	39
6.2	APLICABILITATEA METODEI COST PLUS/MMNT.....	39
6.3	CONCLUZIE .....	49
<b>7</b>	<b>ANEXE.....</b>	<b>50</b>
7.1	ANEXA 1.....	50
7.2	ANEXA 2.....	50
7.3	ANEXA 3.....	50

## GLOSAR

Denumire abreviată	Denumire completă
Societatea sau VEE	Vimercati East Europe SRL
Anul fiscal	Anul fiscal cuprins între 01.04.2024 – 31.03.2025
Vimercati	Vimercati SpA
Codul Fiscal	Legea nr. 227/2015 privind Codul Fiscal
Grupul	Grupul Viney
Grupul Vimercati	Vimercati SpA împreună cu Vimercati East Europe SRL
Ghidul OCDE	Liniile directoare privind prețurile de transfer emise de către Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică pentru societățile multinaționale și administrațiile fiscale, cu amendamentele/modificările și completările ulterioare
Ordinul 442/2016	Ordinul nr. 442/2016 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

# 1. REZUMATUL ANALIZEI

Acest dosar prezintă analiza tranzacțiilor desfășurate în perioada aprilie 2024 – martie 2025 de către societatea Vimercati East Europe SRL (denumită în continuare Societatea”) cu societatea afiliată Vimercati SpA și alte societăți afiliate în vederea documentării caracterului de piață al respectivelor tranzacții.

Tranzacțiile desfășurate în perioada aprilie 2024 – martie 2025 de către Societate cu Vimercati SpA ce fac subiectul analizei privind prețurile de transfer sunt următoarele:

- Producția și vânzarea de produse finite și semifabricate;
- Achiziția de componente, servicii și know-how.
- Închirierea de echipamente.

Analiza a fost realizată în conformitate cu legislația prețurilor de transfer din România și include informații cu privire la grupul din care Societatea face parte, precum și cu privire la activitatea acesteia și tranzacțiile desfășurate cu societățile afiliate. Raportul include analiza funcțională a tranzacțiilor intra-grup derulate de Societate.

În urma analizei funcționale am ales cea mai potrivită metodă de stabilire a prețurilor de transfer, în vederea testării conformității tranzacțiilor analizate cu principiul valorii de piață. Selectarea celei mai adecvate metode de stabilire a prețurilor de transfer reprezintă o parte a analizei economice efectuate în cadrul acestui raport.

Legislația română și Liniile directoare OCDE<sup>1</sup> privind prețurile de transfer din anul 2022 (denumită în continuare „Ghidul OCDE”) menționează următoarele metode ce pot fi utilizate la stabilirea valorii de piață:

- Metoda comparării prețurilor;
- Metoda prețului de revânzare;
- Metoda cost plus;
- Metoda marjei nete;
- Metoda împărțirii profitului.

În cadrul raportului este prezentată metoda selectată împreună cu motivele care au stat la baza alegerii acesteia, precum și motivele respingerii celorlalte metode. În funcție de metoda aplicată, a fost selectat un indicator de profitabilitate în vederea realizării unui studiu de comparabilitate prin intermediul căruia a fost testată conformitatea tranzacțiilor analizate cu principiul valorii de piață.

---

<sup>1</sup> Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică

## 2. INTRODUCERE

Forvis Mazars Tax Consulting SRL a fost desemnată de către Societate să analizeze caracterul de piață al tranzacțiilor desfășurate între aceasta și societățile afiliate. Scopul prezentului raport de prețuri de transfer este limitat la tranzacțiile enumerate anterior la Capitolul 1.

Prezenta documentație privind prețurile de transfer a fost pregătită în conformitate cu legislația relevantă în vigoare, privind tranzacțiile desfășurate de către Societate cu societățile afiliate în perioada aprilie 2024 – martie 2025.

### 2.1 SCOPUL RAPORTULUI

Scopul pregătirii prezentului dosar de prețuri de transfer este de a prezenta alocarea funcțiilor îndeplinite în cadrul Grupului, a activelor utilizate și a riscurilor asumate în legătură cu tranzacțiile desfășurate între Societate și societățile afiliate, în vederea stabilirii nivelului de piață al prețurilor aplicate în cadrul acestor tranzacții, și satisfăcând astfel obligația întocmirii documentației conform legislației române (Ordinul nr. 442/2016 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).

Documentația prețurilor de transfer are la bază principiul valorii de piață formulat de către Codul fiscal și de către Ghidul OCDE.

### 2.2 PRINCIPIUL PREȚURILOR DE PIAȚĂ

Ghidul OCDE conține liniile directoare pentru aplicarea principiului valorii de piață pentru tranzacțiile derulate între persoane afiliate. Companiile multinaționale sunt încurajate să urmeze Ghidul OCDE, cu completările și modificările ulterioare pentru asigurarea respectării principiului „valorii de piață” la stabilirea prețurilor de transfer.

Adițional, și autoritățile fiscale competente din statele care recunosc Ghidul OCDE sunt încurajate să urmeze metodele, comentariile și aspectele incluse în ghid. În această privință, Codul fiscal din România face referire expresă la aplicabilitatea și completarea legislației domestice în domeniul prețurilor de transfer cu Ghidul OCDE privind Prețurile de transfer.<sup>2</sup>

Ghidul OCDE prezintă principiul valorii de piață drept metoda care „*oferă cea mai bună aproximare a condițiilor de funcționare a pieței libere în cazurile în care bunuri și alte tipuri de active tangibile și intangibile sunt transferate sau servicii sunt furnizate între entități afiliate*”.

Conform principiului valorii de piață, tranzacțiile între persoanele afiliate trebuie să se efectueze în condiții/circumstanțe ce nu trebuie să difere de relațiile comerciale sau financiare stabilite între întreprinderi independente. Principiul se bazează pe compararea tuturor circumstanțelor în care au avut loc tranzacțiile controlate (între entități afiliate) cu circumstanțele tranzacțiilor necontrolate (ce au avut loc între entități independente).<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> Codul Fiscal, art. 11, alin (4)

<sup>3</sup> Ghidul OCDE, Capitolul I, Punctul 1.33

## 2.3 STRUCTURA RAPORTULUI PREȚURILOR DE TRANSFER

Raportul prețurilor de transfer are următoarea structură:

Prezentarea Grupului și a societății analizate (Capitolul 3) include prezentarea principalelor activități ale Grupului și ale Societății.

Capitolul 4 oferă o privire de ansamblu asupra industriei în care Societatea își desfășoară activitatea. Această analiză indică factorii ce pot afecta activitatea societății și totodată modalitatea de tranzacționare.

Capitolul 5 prezintă analiza funcțională, respectiv o descriere detaliată a condițiilor contractuale și a circumstanțelor în care se desfășoară tranzacțiile. Pe baza acestor descrieri sunt prezentate funcțiile îndeplinite, riscurile asumate și activele folosite de către societățile afiliate în cadrul tranzacțiilor analizate.

Capitolul 6 prezintă analiza economică, respectiv pe baza informațiilor din cadrul analizei funcționale se prezintă metoda aleasă, indicatorul de profitabilitate și modalitatea lor de aplicare în cazul fiecărei tranzacții în parte.

## 2.4 LIMITAREA UTILIZĂRII RAPORTULUI

Acest raport are în vedere doar prețurile de transfer practicate în cadrul tranzacțiilor intra-grup, și nu reprezintă o opinie sau analiză din punct de vedere al impozitului pe profit, taxelor vamale, TVA, conceptului de sediu permanent/sediu fix sau a altor taxe. În plus, pe parcursul realizării raportului, nu au fost analizate potențialele obligații fiscale ale Societății ce decurg separat sau în legătură cu concluziile prezentului raport. Analiza realizată se concentrează doar asupra tranzacțiilor analizate în scopul acestui proiect.

Ne-am bazat pe acuratețea informațiilor financiare oferite de reprezentanții Societății. Nu s-au efectuat verificări ulterioare ale informațiilor primite. Orice analiză a prețurilor de transfer depinde de aspectele specifice activității desfășurate și de datele financiare relevante. Concluziile și recomandările exprimate în acest raport se bazează exclusiv pe acuratețea și completitudinea informațiilor ce ne-au fost furnizate de personalul Societății pe parcursul procesului de analiză și redactare. Avem încredere că informația ce stă la baza acestui raport este adevărată, deși nu am efectuat nicio verificare în acest sens. Nicio garanție nu poate fi oferită privind acuratețea informațiilor primite.

Deși considerăm concluziile formulate în acest raport ca reflectând interpretări rezonabile ale regulilor aferente prețurilor de transfer din România și din Uniunea Europeană, autoritățile fiscale pot avea propriile puncte de vedere. Prin urmare, acest raport nu trebuie considerat ca fiind o asigurare în ceea ce privește faptul că autoritățile nu vor efectua propria analiză cu privire la tranzacțiile efectuate între Societate și societățile afiliate.

În situația modificării legislației și reglementărilor fiscale sau a modificării condițiilor de piață în care Societatea operează, sau a practicilor specifice activității sale, s-ar putea să fie necesară o reevaluare a concluziilor și rezultatelor prezentate în acest raport. Cu toate acestea, nu ne asumăm nicio obligație în privința revizuirii acestui raport ca urmare a apariției unor evenimente ulterioare datei predării acestui raport.

## 3. Grupul

În cadrul acestei secțiuni vor fi prezentate informații cu privire la grupul din care face parte Societatea.

### 3.1 GRUPUL

#### 3.1.1 Descrierea generală

Vimercati S.p.A. a fost fondată în Italia, în anul 1947, având ca activitate principală fabricarea de piese mecanice de precizie pentru uz civil sau destinate producției de electrocasnice. Începând cu anii 1960, a început să dezvolte treptat primele aplicații de întrerupătoare și întrerupătoare de lumină pentru motociclete, iar în anii 1970 a început să își extindă activitatea, oferind produse și soluții similare pentru industria producătoare de automobile din Italia și treptat, pentru cea din alte țări din Europa.

Strategia de eficientizare a costurilor de producție și de menținere a competitivității în relație cu clienții activi în industria producătoare de automobile au determinat înființarea societății Vimercati East Europe S.R.L. în România, în anul 2007, formând astfel **Grupul Vimercati**, ce se constituie din societatea italiană Vimercati S.p.A. și subsidiara română deținută în proporție de 100% - i.e. Vimercati East Europe.

Viney Corporation PVT Ltd a fost fondată în anul 1989 și a început să activeze în calitate de producător pe bază de contract pentru fabricarea de componente destinate industriei producătoare de autovehicule.

În anul 2011 Viney Corporation PVT Ltd. achiziționează 70% din acțiunile Vimercati S.p.A, iar apoi în 2015 achiziționează și restul de 30% de acțiuni, devenind unic acționar și formând astfel Grupul Viney (numit în continuare **Grupul**).

#### 3.1.2 Descrierea activității și a produselor Grupului

Grupul este un producător de componente auto specializat și avansat din punct de vedere tehnologic iar în interiorul Grupului se evidențiază Grupul Vimercati prin următoarele:

*Grupul Vimercati* se bazează pe un model de integrare verticală ce permite proiectarea, industrializarea și producția de componente electromecanice și electronice, de întrerupătoare, module, ansambluri mecatronice și dispozitive integrate pentru industria auto.

Componentele produse sunt destinate echipamentelor originale și sunt furnizate direct clienților finali, precum BMW, Rolls Royce, PSA (Peugeot / Citroen), Renault, FCA, Alfa Romeo, Iveco, Pininfarina și Ferrari sau unor Tier 1 ai acestora.

*Grupul Vimercati* a dobândit o structură din ce în ce mai specializată pentru a respecta standardele din ce în ce mai riguroase în termeni de calitate, termene de livrare, serviciu și costuri impuse de producătorii de automobile. Tehnologiile avansate utilizate de Grupul Vimercati au făcut posibilă obținerea unei eficiențe ridicate a producției și a unor standarde ridicate de calitate, esențiale pentru obținerea unui avantaj competitiv.

Odată cu înființarea Societății, un număr mare de procese de producție au fost relocate treptat în unitatea de producție din Hemeiș, cu scopul de a reduce costurile de producție în vederea asigurării competitivității la nivelul prețurilor, menținând, în același timp, standardele de calitate.

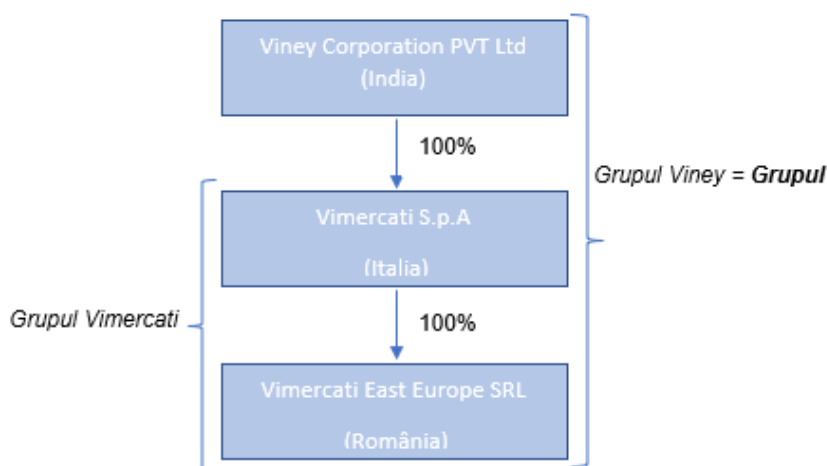
În perioada aprilie 2024 – martie 2025, Grupul Vimercati a avut o singură piață de referință, cea auto. Această piață este una globală incluzând clienți din Franța, Germania, România, Polonia, Regatul Unit, Austria, Slovenia, Slovacia, Olanda, Spania, Portugalia, Turcia, Maroc, SUA, Brazilia, Mexic, China, Africa de Sud.



*Grupul Vimercati* se distinge pe piața auto și prin contactul direct și permanent cu clientul. Activitățile de dezvoltare ale produselor desfășurându-se în strânsă colaborare cu departamentele de dezvoltare și design ale clienților, ceea ce asigură caracterul de lungă durată a relației cu aceștia.

### 3.1.3 Structura organizatorică, juridică și operațională a grupului

Juridic, în perioada aprilie 2024 – martie 2025, Grupul și-a menținut aceeași structură, după cum urmează:



#### Structura operațională a Grupului

Din punct de vedere operațional, Viney Corporation PVT Ltd, compania-mamă indiană, este un producător integrat de componente pe verticală îndeplinind funcția de „producător pe bază de contract” pentru anumite produse specifice, iar pentru anumiți clienți desfășoară și o activitate de distribuție.

Rolul principal în cadrul Grupului Vimercati în implementarea strategiilor pentru îndeplinirea obiectivelor stabilite este asumat de Vimercati, în cadrul căreia operează totodată centrul de inovare și cercetare-dezvoltare. În plus, Vimercati îndeplinește și rolul activ de coordonator și suport al operațiunilor desfășurate de către Societate, oferind un sprijin important în ceea ce privește eficiența și exploatarea sinergiilor integrate în cadrul Grupului Vimercati.

În relația cu societatea-mamă, subsidiara italiană achiziționează în special componente din materiale plastice, precum și componente electronice, mecanice și/sau matrițe ce sunt utilizate în ciclurile proprii de producție.

Rolurile și funcțiile mai puțin complexe legate de producție sunt îndeplinite în cadrul Grupului Vimercati de către Societate. În principal, aceasta a derulat următoarele tipuri de activități pe parcursul perioadei aprilie 2024 – martie 2025:

- Activități de producție pe bază de contract pentru produse finite și semifabricate pentru clientul Vimercati.
- Activități de producție de produse finite în relație directă cu clienți din afara Grupului.

Deși Societatea își îndeplinește rolul în mod independent, aceasta urmărește conformitatea cu standardele de producție și beneficiază de activitățile suport oferite de Vimercati SpA pe bază de contract.

### **3.1.4 Strategiile Grupului inclusiv schimbările din strategia de afaceri din perioada pentru care a fost întocmit dosarul prețurilor de transfer**

În general, strategia se concentrează asupra creșterii interne prin valorificarea punctelor forte ale structurii organizaționale în ansamblu. Planurile de dezvoltare viitoare ale Grupului se bazează pe căutarea de noi oportunități de piață atât în ceea ce privește produsele, cât și în ceea ce privește clienții, prin exploatarea cunoștințelor specifice, a experienței și profesionalismului dobândit de-a lungul anilor, dar și a reputației excelente recunoscute de actuala clientelă.

Pe termen lung, Grupul își propune o serie de obiective și direcții de dezvoltare care au ca și condiție prealabilă respectarea nevoii principale și anume competitivitatea costului produsului.

#### **Obiective strategice**

Principalele obiective ale Grupului sunt:

- menținerea ca furnizor de top în dezvoltarea și producția de ansambluri mecatronice;
- îmbunătățirea eficienței proceselor cheie, cu o atenție deosebită la gestionarea costurilor și gestionarea furnizorilor;
- căutarea de acorduri de colaborare și parteneriate cu alți operatori, în special pe piețele aflate în expansiune rapidă (Brazilia, India, China) cu scopul de a-și dezvolta caracterul internațional;
- crearea unei rețele locale de subcontractare calificate în România, în concordanță cu standardele de calitate ale Grupului.

Tranzacțiile între societățile din Grup se derulează ținând cont și de implementarea strategiilor stabilite și, în consecință și de atingerea obiectivelor enunțate mai sus.

### **3.1.5 Descrierea politicii de stabilire a prețurilor de transfer la nivelul grupului**

În perioada aprilie 2024 – martie 2025, la nivelul Grupului nu a fost adoptată o politică formală (i.e. concretizat sub forma unei documentații) de prețuri de transfer. Totuși, prețurile aplicate în cadrul tranzacțiilor intra-grup au avut în vedere respectarea principiului valorii de piață.

Astfel, la nivelul Grupului este folosită în principal metoda marjei nete ce are în vedere profitabilitatea înregistrată de fiecare companie din activitatea principală derulată (e.g. activitatea de producție și vânzare de produse finite și semifabricate pe întreaga perioadă analizată).

Adițional, în cazul specific al producției și vânzării de produse finite și semifabricate de către VEE destinate clienților terți, aceeași metodă este avută în vedere, luând în considerare costul componentelor, serviciilor de închiriere și know-how achiziționate de la Vimercati SpA și prețul final de vânzare negociat cu clientul terț la nivel de grup.

### **3.1.6 Prezentarea generală a tranzacțiilor între persoane afiliate**

Mai jos sunt prezentate tranzacțiile principale și reziduale care s-au derulat între persoanele afiliate din cadrul Grupului Vimercati în perioada aprilie 2024 – martie 2025.

#### **Tranzacții principale**

##### **Activitate de producție și vânzare de produse finite și semifabricate**

Societatea a desfășurat în perioada analizată activități de producție de produse finite și semifabricate pe bază de contract, vândute ulterior către Vimercati, cât și către clienți terți.

Societatea primește prin intermediul diverselor sisteme informatice (e.g. EDI/EDP, B2B, etc.) actualizarea zilnică a comenzilor de la clienții direcți (printre care se regăsește și Vimercati). În baza acestor comenzi, pentru a produce atât produsele finite cât și cele semifabricate comandate, Societatea planifică și își asigură resursele necesare după cum urmează:

- emite comenzile de achiziții pentru componente și materii prime, piese de schimb, materiale consumabile etc. – prin departamentul de Achiziții;
- angajează, formează și gestionează personalul – prin departamentul de Resurse umane;
- asigură buna funcționare a mașinilor și echipamentelor de producție – atât a celor aflate în proprietate, cât și a celor închiriate – prin departamentul Tehnic;
- asigură recepția, depozitarea, aprovizionarea liniilor de producție cu componente și materii prime, planificarea ordinelor de producție pe baza comenzilor lansate de client, preluarea produsului finit de la liniile de producție și pregătirea produsului pentru a fi expedit, întocmirea documentelor de livrare și încărcarea în mijloacele de transport – prin departamentul de Logistică;
- monitorizează asigurarea calității în procesul de producție, analizează orice problemă de calitate semnalată în timpul producției – prin departamentul de Calitate;
- asigură conformitatea cu standardele de calitate, de mediu și de securitate precum și cu certificările deținute, auditează procesele de producție – prin compartimentul MSC/MSM.

Produsele finite și semifabricatele rezultate în urma procesului de producție sunt vândute de Societate direct către clienți, Vimercati fiind unul dintre aceștia.

### **Achiziția de componente**

Societatea achiziționează componente și alte materii prime necesare pentru producția de produse finite și semifabricate, în funcție de nevoile specifice, pe baza comenzilor plasate de către aceasta la furnizorii agreeți. Printre acești furnizori se regăsesc și societățile afiliate Vimercati și Viney.

În cadrul acestei operațiuni se disting categorii de achiziții:

- (i) Achiziții de componente de la Vimercati, pe care aceasta la rândul ei le achiziționează de la Viney și care nu suferă nici un fel de prelucrare, respectiv
- (ii) Achiziții de componente de la Vimercati pe care aceasta la rândul ei le achiziționează de la Viney și pe care le prelucrează (e.g. vopsire, cromare) prin intermediul unor prestatori terți.
- (iii) Achiziții de componente de la alți furnizori

### **Achiziția de servicii suport**

Serviciile sunt prestate de Vimercati în beneficiul Societății, în legătură directă cu activitatea de producție pe care aceasta din urmă o derulează în relație directă cu clienții terți (e.g. BMW și Tier 1 BMW, Rolls Royce, Magna, Renault și Tier 1 Renault, Tier 1 FCA) și constau în (i) activități de marketing și comerciale, (ii) suport pentru gestionarea problemelor de calitate – la clienți și furnizori, respectiv (iii) gestionarea sistemelor EDP și EDI.

### **Închirierea de utilaje (echipamente)**

Societatea închiriază o serie de utilaje și echipamente utilizate în procesul de producție de la Vimercati.

Prețul pentru această tranzacție este stabilit pe baza costurilor suportate de Vimercati pentru achiziționarea utilajelor/echipamentelor în cauză, sumă împărțită ulterior pe ciclul de viață preconizat al activelor închiriate și facturată lunar în tranșe egale.

### **Licențe „know-how” pentru producție**

Vimercati acordă licențe de „know-how” pentru producție către Societate. Similar cu serviciile de închiriere de echipamente, Vimercati stabilește un onorariu în baza costurilor suportate pentru dezvoltarea/proiectarea, cat si ingineria produselor, împărțite pe ciclul de viață preconizat al produselor și volumele de producție estimate, obținându-se comisioane rezonabile pentru transferul de know-how, facturate lunar, în tranșe egale.

### **Tranzacții reziduale**

În plus față de tranzacțiile principale, între societățile din cadrul Grupului au fost realizate tranzacții considerate reziduale în raport cu totalul tranzacțiilor intra-grup principale, fie în ceea ce privește valoarea, fie în ceea ce privește natura și tipul tranzacției, care nu prezintă o relevanță semnificativă în contextul general al activității de bază a Grupului pe parcursul perioadei analizate.

### **Servicii de transport special**

Deoarece Grupul nu deține mijloace de transport destinate transportului de mărfuri, serviciul este realizat prin transportatori terți.

În ceea ce privește necesitatea serviciilor de transport special la nivelul Societății, este relevant modul uzual de livrare a produselor către clienți – astfel, clientul este cel care organizează transportul de la locația din Hemeiș în baza unor termene stabilite dinainte. Ca principiu, termenul de ridicare a produselor de la locația Societății de către transportatorul contractat de către client este stabilit în funcție de termenul efectiv de livrare la locația clientului – în mod uzual acest termen de ridicare a produselor este de șase (6) zile anterior termenului de livrare la client. În acest context, serviciile de transport special contractate de către Societate apar în două situații:

- (i) *transport către client* – pot exista situații în care Societatea nu poate onora termenul agreat cu clientul și produsele comandate nu pot fi trimise de la fabrica din Hemeiș în condițiile agreate de client cu compania de transport, astfel că lanțul logistic al clientului este perturbat. Astfel, Societatea contractează direct servicii de transport special până la locația clientului cu scopul de a asigura aprovizionarea acestuia din urmă în termen.

În acest caz, contravaloarea serviciului de transport special este asumat de Societate împreună cu eventualele penalități facturate de client pentru dezechilibrele create în procesul său logistic. În cazul în care necesitatea acestor servicii survine din cauza furnizorilor Societății, aceasta din urmă refacturează integral costurile către furnizorii răspunzători, inclusiv Vimercati.

- (ii) *transport de la furnizor* – pot exista situații în care livrarea componentelor de la furnizori să nu poată fi realizată în termenul agreat (fie terți, fie Vimercati), ceea ce poate genera întârzieri în procesul de producție al Societății și implicit riscul ca aceasta din urmă să nu poată onora termenele de livrare cu clienții săi. Prin urmare, uneori Societatea contractează direct transportul de la furnizor la locația din Hemeiș.

În acest caz, contravaloarea serviciului de transport special este ulterior refacturat de Societate către furnizorul răspunzător, inclusiv Vimercati.

Totuși, aceste tranzacții sunt considerate excepționale.

### 3.1.7 Descrierea principalelor funcții îndeplinite, riscuri asumate și active utilizate, la nivel de grup, care contribuie semnificativ și definitoriu la crearea de valoare adăugată, cu individualizarea acestora la nivelul fiecărei entități participante în grup

#### Funcții îndeplinite de societățile din Grupului Vimercati

Principalele funcții din cadrul Grupului Vimercati sunt asumate de Vimercati SpA (organigrama Vimercati este inclusă în **Anexa 1**). Cele mai relevante sunt:

##### *i. Funcția de administrare generală*

Vimercati SpA asigură elaborarea strategiilor și politicilor de dezvoltare ale Grupului, planifică activitățile și asigură coordonarea și implementarea corectă a acestora. Procesul de definire a strategiilor, setare a obiectivelor financiare și economice este unul colaborativ împreună cu Societatea.

##### *ii. Funcția comercială*

Funcția comercială are în vedere gestionarea relației cu clienții, elaborarea completă a ofertei de produse, negocierea cu clientul a prețurilor și dezvoltarea de noi oportunități comerciale prin extinderea gamei de produse vândute clienților existenți, respectiv vânzarea de noi produse și identificarea de clienți noi.

Această funcție este îndeplinită în totalitate de către Vimercati SpA prin intermediul departamentului comercial propriu în care activează trei (3) Key Account Managers (KAM), fiecare dintre aceștia fiind alocat pe zonele geografice importante: Franța, Germania, respectiv Italia. Vimercati SpA este responsabilă de întocmirea ofertelor către clienți, negocierea aferentă și contractare.

##### *iii. Funcția de cercetare-dezvoltare*

În cadrul Vimercati SpA există un departament specializat ce realizează proiectarea produsului în baza caietului de sarcini primit de la client prin intermediul departamentului comercial. Astfel, această activitate de proiectare susține funcția comercială în formularea ofertelor și în pregătirea întregii documentații tehnice primare. Adițional, acest departament derulează concomitent activități de inovare” cu scopul de a identifica și propune soluții mai avansate cu conținut inovator ridicat, anticipând nevoile clienților.

Din punct de vedere al fezabilității produsului, există un comitet interdepartamental în care sunt implicați angajați ai Vimercati din diverse departamente (e.g. cercetare-dezvoltare, management, comercial, de industrializare, calitate) care pregătesc studii de fezabilitate.

##### *iv. Funcția de industrializare*

Această funcție include proiectarea procesului de producție. Mai precis, aceasta presupune activitatea de întocmire a proiectelor pentru echipamentele și utilajelor folosite pentru fabricarea produselor finite vândute de către Grup clienților, necesarul și specificațiile materiilor prime, alte resurse necesare, precum și definirea fluxurilor de producție.

Această funcție presupune și colaborarea angajaților Vimercati cu producători terți de echipamente contractați pentru fabricarea utilajelor și echipamentelor în baza proiectului întocmit de către Vimercati.

##### *v. Funcția de control al gestiunii*

Funcția asigură sprijin pentru managementul administrativ și financiar în gestionarea activităților de planificare și control în procesele de producție.

##### *vi. Funcția de resurse umane*

Fiecare societate din Grupul Vimercati își gestionează individual politicile de dezvoltare a personalului.

*vii. Funcția de calitate și mediu*

Funcția de calitate se referă la asigurarea și garantarea conformității produselor cu cerințele clientului, cu standardele de calitate și de mediu, precum și respectarea procesului de producție.

### **Funcții îndeplinite de Societate**

În cadrul Grupului, cele mai relevante funcții îndeplinite de Societate sunt:

*i. Funcția de producție*

Funcția de producție asigură executarea operațiunilor de asamblare de componente sau producție de produse finite și semifabricate în deplină conformitate cu instrucțiunile și standardele de calitate stabilite prin certificările obținute, precum și cerințele de calitate stabilite prin documentele procesului de producție.

*ii. Funcția logistică*

Prin intermediul funcției logistice, Societatea asigură recepția, depozitarea, aprovizionarea liniilor de producție cu componente și materii prime, planificarea ordinelor de producție pe baza comenzilor primite de la client. Adicional, asigură preluarea produsului finit de la liniile de producție și urmărește pregătirea acestuia pentru expediere.

*iii. Funcția de control al gestiunii*

Funcția asigură sprijin pentru managementul administrativ și financiar în gestionarea activităților de planificare și control în procesele de producție.

*iv. Funcția de resurse umane*

Societatea are un departament intern prin intermediul căruia sunt gestionate atât necesarul de resurse umane cât și politicile de dezvoltare ale acestora.

*v. Funcția de calitate*

Funcția asigură calitatea produsului finit obținut, inginerii de calitate având un rol important în procesul decizional privind continuarea, întreruperea sau retragerea loturilor de produse finite rezultate care nu sunt conforme standardelor de calitate.

*vi. Funcția tehnică*

Această funcție este îndeplinită de departamentul tehnic și asigură pe de-o parte, conformitatea proceselor de producție (e.g., documentație, parametri de proces, implementare modificări de produs / proces, etc.), iar pe de altă parte buna funcționare a echipamentelor și instrumentelor utilizate în procesele de producție.

*vii. Funcția de administrare generală*

Politicile stabilite și dezvoltate la nivel de grup sunt implementate la nivelul Societății prin intermediul funcției de administrare generală. Societatea îndeplinește în mod independent această funcție, fără implicarea societății Vimercati.

### **Riscuri asumate**

Riscurile asumate de Societate și Vimercati sunt reprezentate de riscul de piață, riscul de inventar, riscul de credit și riscul valutar.

#### **Riscul de piață**

Riscul de piață este în principal asumat de Vimercati SpA întrucât gestionează relația cu clientela și negociază prețurile de vânzare.

### **Riscul de inventar**

Riscul de inventar este asumat atât de Societate cât și de Vimercati.

### **Riscul de credit**

Riscul de credit este asumat de Vimercati SpA și Societate pentru vânzarea directă a produselor către clienți terți.

### **Riscul valutar**

Riscul valutar este suportat de Societate în relație cu Vimercati SpA. Ratele orare pe baza cărora Societatea facturează către Vimercati SpA pentru asamblarea componentelor sunt stabilite în Euro, în timp ce Societatea înregistrează majoritatea cheltuielilor în monedă locală.

### **3.1.8 Prezentarea deținătorilor de active necorporale și a drepturilor de proprietate aferente din cadrul grupului (brevet, licență, denumire comercială, marcă, siglă, know-how etc.)**

Grupul se bazează în principal pe activele necorporale cum ar fi „know-how-ul” dezvoltat de-a lungul timpului în procesul de producție. În plus, recunoașterea pe piața auto se datorează și mărcii sale comerciale.

Societatea a desfășurat în perioada analizată activități de producție de produse finite și semifabricate pe bază de contract, vândute ulterior către Vimercati, cât și către clienți terți.

Luând în considerare specificitatea produselor și clienții cărora le sunt destinate, Societatea necesită sprijin tehnologic și comercial din partea Vimercati SpA. Pentru a permite Societății să își îndeplinească funcția și angajamentele asumate în relație cu clienții, Vimercati pune la dispoziție cunoștințe tehnologice, echipamente și experiență comercială, acumulate de-a lungul anilor.

Principalele active corporale utilizate de Societate sunt halele de producție, echipamentele tehnologice și utilajele de producție.

### **3.1.9 Descrierea generală a activității de cercetare-dezvoltare a Grupului**

Activitatea de cercetare-dezvoltare la nivelul Grupului este asigurată de Vimercati SpA. Activitatea constă în principal în proiectarea produsului în baza caietului de sarcini primit de la client prin intermediul departamentului comercial.

Activitatea include implicit și funcția de inovare care are ca scop efectuarea de studii pentru identificarea de soluții cu conținut inovator cât mai ridicat.

### **3.1.10 Descrierea eventualelor restructurări ale afacerilor în cadrul grupului**

În perioada analizată, nu au avut loc restructurări de afaceri în cadrul Grupului sau la nivelul individual al societăților din Grup.

### **3.1.11 Descrierea generală a politicii de prețuri de transfer referitoare la aranjamentele financiare (servicii de finanțare intra-grup) dintre persoanele afiliate la nivel de grup**

În perioada analizată, Grupul nu a avut implementată o politică de prețuri de transfer referitoare la aranjamentele financiare (servicii de finanțare intra-grup) desfășurate între entitățile afiliate.

În perioada analizată, Societatea nu a contractat servicii de finanțare de la societățile din Grup

### **3.1.12 Prezentarea acordurilor de preț în avans încheiate în cadrul grupului**

Pe parcursul perioadei analizate, societățile din Grup nu au încheiat acorduri de preț în avans.



## 3.2 VIMERCATI EAST EUROPE SRL

*Nume societate:* Vimercati East Europe SRL

*Adresa:* Str. Gării nr. 100, Complexul de clădiri C1-C2-C3-C4, sat Hemeiș, jud. Bacău

*CUI:* RO22916476

*Nr. Registrul Comerțului:* J2007002165041

*Activitatea principală:*

Domeniul de activitate principal: conform codificării (Ordin 337/2007) Rev. CAEN 2932 – Fabricarea altor piese și accesorii pentru autovehicule și motoare pentru autovehicule.

### 3.2.1 Descrierea societății

Societatea este prezentă pe piața din România începând cu anul 2007, fiind un producător de componente auto, cu sediul în județul Bacău.

Societatea a avut în perioada aprilie 2024 – martie 2025 un număr mediu de 657 angajați.<sup>4</sup>

Activitatea Societății se concentrează pe producția și vânzarea de produse finite și semifabricate.

#### Producția și vânzarea de produse finite și semifabricate

##### a) Producție pe bază de contract în relație cu Vimercati SpA

Societatea derulează activitate de producție și vânzare de produse finite și semifabricate în beneficiul Vimercati SpA în cadrul căreia aceasta din urmă achiziționează pe bază de comandă produse finite și semifabricate produse conform specificațiilor beneficiarului de către Societate.

##### b) Producție destinată clienților terți

La solicitarea anumitor clienți terți, contractele negociate la nivel de Grup sunt încheiate direct de către Societate care are responsabilitatea directă de fabricare a produselor comandate de aceștia. Adicional, Societatea realizează facturarea produselor și încasarea direct către/de la client. Pentru derularea acestei activități, Societatea achiziționează componente aferente, servicii tehnice și know-how de producție, respectiv închiriază echipamente de la Vimercati SpA.

### 3.2.2 Structura organizatorică, juridică și operațională a Societății

Societatea este deținută în totalitate de Vimercati. Structura organizațională este prezentată în **Anexa 1**.

### 3.2.3 Strategia de afaceri a societății

Una din strategiile esențiale ale Societății este de extindere a parcului de furnizori direcți și de dezvoltare a parcului de clienți direcți și anume de preluare a clientelei care anterior a fost a Vimercati.

---

<sup>4</sup> Conform notelor la situațiile financiare întocmite pentru perioada 01.04.2024 – 31.03.2025 (Nota 7)

O altă strategie este orientarea către parteneriate-cheie de lungă durată cu furnizori ai Vimercati. Datorită experienței companiei italiene în gestiunea relației cu acești furnizori, Societatea beneficiază de prețuri competitive pentru achizițiile de materii prime și componente necesare în procesul de producție.

### **3.2.4 Descrierea politicii de stabilire a prețurilor de transfer**

În perioada aprilie 2024 – martie 2025, la nivelul Societății nu a fost adoptată o politică formală (i.e. sub forma unui document specific) a prețurilor de transfer. Totuși, modalitatea de stabilire a prețurilor aplicate în cadrul tranzacțiilor intra-grup a avut în vedere respectarea principiului valorii de piață.

Astfel, ca metodă de stabilire a prețurilor de transfer în perioada analizată, Societatea a aplicat metoda marjei nete în principalele tranzacții desfășurate cu Vimercati și a avut în vedere înregistrarea unei marje de profit la nivel de piață din activitatea desfășurată.

### **3.2.5 Descrierea activității de cercetare/dezvoltare a societății**

Societatea nu este implicată în activități de proiectare și cercetare-dezvoltare.

### **3.2.6 Descrierea generală a politicii de prețuri de transfer referitoare la serviciile de finanțare intra-grup ale Societății cu persoanele afiliate, cu prezentarea acordurilor de finanțare încheiate atât cu persoane afiliate, cât și cu creditori independenți**

În perioada analizată, Societatea nu a contractat servicii de finanțare de la societățile din Grup.

Împrumuturile de la Instituțiile de credit<sup>5</sup>

Credite termen scurt (garanții ipotecă conturi/ ipotecă creanțe):

La data de 31 martie 2025, Societatea avea următoarele facilități de credit active:

- Banca BRD:

Plafon autorizat de 3.000.000 EUR, cu valabilitate până la 05.04.2026, din care linii de credit setate:

- 1) LC EUR – 1.000.000, din care 0 EUR utilizați. Scadența finală este 05.04.2026;
- 2) LC RON – 3.000.000, din care 1.020.696 RON utilizați. Scadența finală este 05.04.2026;

- Banca BCR;

- 1) LC EUR – 4.000.000, acordat, din care 3.201.459 EUR utilizați. Scadența finală este 07.10.2025.

### **3.2.7 Prezentarea unor eventuale acorduri încheiate de Societate cu persoane afiliate, ce vizează aranjamente de contribuții la cost**

În perioada analizată, Societatea nu a încheiat cu persoanele afiliate acorduri ce vizează aranjamente de contribuții la cost.

---

<sup>5</sup> Conform notelor la situațiile financiare întocmite pentru perioada 01.04.2024 – 31.03.2025 (Nota 4)

### 3.2.8 Prezentarea acordurilor de preț în avans unilaterale sau bilaterale/multilaterale, care au legătură cu tranzacțiile derulate de Societate

În perioada analizată, Societatea nu a încheiat acorduri de preț în avans.

### 3.2.9 Prezentarea principalelor piețe de desfacere pentru livrările de bunuri corporale/prestările de servicii ale Societății cu persoanele afiliate

Produsele finite și semifabricate rezultate ca urmare a activității de producție a Societății sunt distribuite și vândute cu precădere pe piața din Europa (Romania, Germania, Italia, Franța, Marea Britanie, Slovenia, Slovacia, Polonia respectiv Turcia) dar și în China, SUA, Mexic, Africa de Sud.

### 3.2.10 Descrierea tranzacțiilor legate de eventuale restructurări ale afacerilor derulate în perioada analizată

În perioada analizată, Societatea nu a luat parte în procese de restructurare.

### 3.2.11 Informațiile financiare

Denumire indicator	01.04.2024 – 31.03.2025
Venituri din exploatare	308.012.419
Cheltuieli din exploatare	296.118.916
Rezultat din exploatare	11.893.503
Nr. mediu de angajați	657

Sursa: Declarația de impozit pe profit

\*Sumele sunt prezentate în RON

## 3.3 CONTRAVALOAREA TRANZACȚIILOR

Valoarea În perioada aprilie 2024 – martie 2025, Societatea a derulat o serie de tranzacții exclusiv cu societatea afiliată Vimercati SpA, ce sunt prezentate în secțiunile ce urmează.

### 3.3.1 Activitatea de producție și vânzare de produse finite și semifabricate

În relație cu Vimercati SpA, pe parcursul perioadei aprilie 2024 – martie 2025 Societatea a realizat venituri din producția și vânzarea de produse finite și semifabricate.

Ca proces, în urma unei comenzi primite de la Vimercati SpA, Societatea achiziționează componentele și alte materii prime necesare producției de produse finite și semifabricate în cantitatea solicitată. Ulterior procesului de producție, produsele finite și semifabricate rezultate sunt vândute către Vimercati SpA pentru comercializarea și distribuția ulterioară către clienții săi finali. Facturarea serviciilor se realizează în urma fiecărei comenzi individuale.

Pe parcursul perioadei aprilie 2024 – martie 2025, conform balanței valoarea vânzărilor efectuate de Societate către Vimercati a fost de 160.989.212 RON.

Pentru activitatea de producție Societatea achiziționează componente, respectiv materie primă de la societățile afiliate Viney Corporation East Europe SRL și Progind SRL. Societatea facturează note de debit ca în cazul oricărui furnizor.

Pe parcursul perioadei aprilie 2024 – martie 2025, conform situațiilor financiare, valoarea achizițiilor efectuate de Societate de la Viney Corporation East Europe SRL a fost de 9.895.377 RON, iar de la Progind SRL valoarea achizițiilor efectuate de 5.034.993.<sup>6</sup>

### 3.3.2 Achiziții de componente și servicii suport achiziționate de Societate de la Vimercati SpA în cadrul proiectelor de producție și vânzare directă către clienți terți

În perioada analizată, Societatea a realizat activități de producție și vânzare de produse finite și semifabricate pentru a fi vândute în mod exclusiv către clienți terți, contractați anterior de către Vimercati SpA.

Pentru a onora comenzile clienților, Societatea achiziționează de la Vimercati SpA în calitate de furnizor, pe baza contractelor încheiate între părți, produse și servicii. Acestea s-au concretizat în perioada aprilie 2024 – martie 2025 în următoarele fluxuri intra-grup:

- Achiziția de componente pentru asamblare cu o marjă de profit de 5%;
- furnizare de servicii funcționale pentru vânzările de produse destinate clienților terți ai Societății;
- închiriere echipamente;
- licență de producție și know-how.

În perioada aprilie 2024 – martie 2025 valoarea tranzacției a fost:

Valoarea tranzacției		
Achiziție componente	Achiziție servicii (inclusiv know-how)	Închiriere echipamente
105.402.240,11	349.292 EURO	22.190 EURO

<sup>6</sup> Conform notelor la situațiile financiare întocmite pentru perioada 01.04.2024 – 31.03.2025 (Nota 8, b2)

## 4. PREZENTAREA INDUSTRIEI

Conform OCDE, unul din cei cinci factori importanți în determinarea comparabilității este reprezentat de circumstanțele economice. În acest sens, valoarea de piață poate varia pe piețe diferite, chiar pentru tranzacții ce implică aceleași bunuri și servicii. Prin urmare pentru a asigura comparabilitatea este necesar ca între piețele pe care operează societățile independente și societățile afiliate să nu existe diferențe care să afecteze substanțial prețul sau să se efectueze ajustări corespunzătoare<sup>7</sup>.

Analiza industriei sau a pieței urmărește prezentarea cadrului și contextului economic în care societatea și-a desfășurat activitatea pe perioada supusă analizei, pentru a putea determina eventuale influențe asupra prețurilor practicate în cadrul tranzacțiilor la care este parte. Astfel, analiza industriei de mai jos se axează pe caracteristicile pieței componentelor auto, în anul 2024.

Dimensiunea pieței globale a pieselor auto a fost de 744,4 miliarde USD în 2024 și se preconizează că va ajunge la 1.194,4 miliarde USD în 2030, cu o rată anuală de creștere compusă (CAGR) de 8,2% pe perioada prognozată.<sup>8</sup>

Componentele auto se clasifică în două mari categorii:

- În funcție de tip, piața se clasifică în:
  - Componente pentru transmisie și grup motopropulsor;
  - Componente interioare și exterioare;
  - Electronică;
  - Caroserie și șasiu;
  - Scaune;
  - Anvelope;
- În funcție de aplicații:
  - Echipamente originale;
  - Echipamente aftermarket.

Cei mai importanți jucători din această industrie sunt:

- Robert Bosch (Germania);
- Denso Corporation ( Japonia);
- Magna International Inc. ( Canada);
- ZF Friedrichshafen (Germania)
- CATL (China)<sup>9</sup>

---

<sup>7</sup> Punctul 1.55 din Ghidul OCDE

<sup>8</sup> <https://www.strategymrc.com/report/auto-parts-market?>

<sup>9</sup> <https://www.autonews.com/manufacturing/suppliers/ranking/2025/>

## 5. ANALIZA FUNCȚIONALĂ

Ghidul OCDE prevede că, în tranzacțiile dintre firme independente compensația reflectă de obicei funcțiile pe care fiecare societate participantă la tranzacție le îndeplinește, ținând cont de activele folosite și de riscurile asumate în cadrul respectivelor tranzacții.

Conform acestui principiu, analiza funcțională este baza aplicării metodelor de stabilire a prețurilor de transfer, care trebuie să fie în acord cu principiul valorii de piață menționat de Ghidul OCDE. Pentru a determina dacă tranzacțiile sau entitățile controlate sunt comparabile cu cele necontrolate (independente), este necesară compararea funcțiilor și riscurilor îndeplinite de fiecare dintre părțile implicate, respectiv a activelor utilizate de acestea în desfășurarea activității cu incidență asupra tranzacțiilor analizate.

Analiza funcțională este o procedură ce vizează factorii care influențează activitatea de exploatare, riscurile și activele companiei analizate, cu scopul de a determina cum sunt acești parametri împărțiți (asumați) între părțile implicate în tranzacția/tranzacțiile analizate. Analiza funcțională are ca scop cuantificarea activității desfășurate, concretizată în valoarea adăugată obținută, pentru a identifica tranzacții comparabile, care definesc intervalul de valori ale prețului sau profitului aferente tranzacțiilor comparabile desfășurate între companii comparabile independente.

Funcțiile îndeplinite, ținând cont de activele folosite și de riscurile asumate, vor determina măsura alocării beneficiilor între părțile contractante, și, corespunzător, condițiile pe care fiecare parte le așteaptă, în cadrul unei tranzacții efectuate conform principiului valorii de piață.

În tabelul de mai jos sunt menționate tranzacțiile cu părți afiliate desfășurate de Societate în perioada aprilie 2024 – martie 2025 și care fac obiectul prezentului raport.

Tipul tranzacției	Furnizor	Beneficiar	Perioadă 01.04.2024 – 31.03.2025
<i>Producția și vânzarea de produse finite și semifabricate</i>	<i>Societatea</i>	<i>Vimercati SpA</i>	<i>X</i>
<i>Achiziția de componente, închiriere de echipamente servicii suport și know-how</i>	<i>Vimercati SpA</i>	<i>Societatea</i>	<i>X</i>
<i>Achiziția de componente și materie primă</i>	<i>Viney Corporation East Europe SRL</i>	<i>Societatea</i>	<i>X</i>
<i>Achiziția de componente și materie primă</i>	<i>Progind SRL</i>	<i>Societatea</i>	<i>X</i>
<i>Vânzări</i>	<i>Societatea</i>	<i>Viney Corporation East Europe SRL</i>	<i>X</i>
<i>Vânzări</i>	<i>Societatea</i>	<i>Progind SRL</i>	<i>X</i>

## 5.1 Activitatea de producție și vânzare de produse finite și semifabricate

### 5.1.1 Descrierea tranzacției și metodologia de stabilire a prețului

Pe parcursul perioadei aprilie 2024 – martie 2025, Societatea a desfășurat activitate de producție și vânzare de produse finite și semifabricate atât pentru clienți terți cât și pentru Vimercati SpA.

Activitatea de producție în relație cu aceasta din urmă s-a derulat în baza termenilor agreeți în contractul nr. 879/06.04.2023.

- **Descrierea cadrului contractual**

- a. Obiectul contractului

Obiectul contractului constă în vânzarea produselor specifice enumerate în lista inclusă în contract, în cantitatea și în condițiile menționate în baza unei comenzi de achiziție transmisă de Vimercati SpA.

Comanda include informații referitoare la:

- Codul și numele furnizorului;
- Codul și numele produsului;
- Preț;
- Cantitate;
- Livrare;
- Ambalare și expediere.

*Notă: Lista în care sunt menționate individual produsele și prețul aferent este actualizată anual prin încheierea unei anexe.*

- b. Prețul contractului

Prețul unui produs este stabilit în mod individual în lista prevăzută la finalul contractului.

- c. Durata contractului

Contractul se încheie pe o perioadă de un an, cu reînnoire automată dacă părțile nu agreează altfel.

- d. Termene de facturare și plată

Plata se efectuează în moneda Euro, în termen de 60 de zile de la data emiterii facturii.

- **Descrierea tranzacției**

Activitatea constă în producția de către Societate de produse finite și semifabricate pe care Vimercati SpA le achiziționează pentru a fi vândute ulterior clienților finali sau pentru a fi utilizate în procesul de producție. În acest sens, Societatea primește comenzile de la Vimercati SpA, în baza cărora derulează activitatea de planificare a producției ce include comenzile de componente și materii prime necesare, precum și organizarea personalului necesar.

Componentele și materiile prime folosite de către Societate în activitatea de producție sunt achiziționate de către aceasta de la furnizori terți. Contractele cu aceștia sunt încheiate direct de către Societate, însă majoritatea clauzelor, inclusiv prețul aferent și specificațiile tehnice, au fost negociate la nivel de Grup de către echipa specializată din cadrul Vimercati SpA. În condițiile în care majoritatea furnizorilor sunt din Italia, cu scopul eficientizării activității logistice și optimizării costurilor, la indicația fermă a Societății, aceștia din

urmă livrează produsele într-un centru logistic<sup>10</sup> operat de o societate independentă din Italia și cu care Vimercati SpA are încheiat cu un contract de colaborare și ale cărui costuri sunt suportate în totalitate de aceasta din urmă. De aici, mărfurile sunt transportate la sediul Societății prin intermediul unor prestatori specializați de servicii de transport contractați special în acest sens, costul acestor servicii fiind suportat de Societate.

Echipamentele folosite în activitatea de producție pe bază de contract de-a lungul perioadei analizate au fost achiziționate de către Societate și în foarte mică măsură închiriate. Aceste echipamente au fost proiectate de către echipa specializată din cadrul Vimercati SpA pentru fiecare proiect în parte, iar fabricarea lor a fost realizată de către prestatori terți care au asigurat și instalarea și calibrarea echipamentelor. Adicional, angajați ai Vimercati SpA au asigurat suport, împreună cu producătorii echipamentelor, în diferite situații precum upgrade, respectiv la solicitarea Societății.

Transportul produsele finite și semifabricate în Italia este asigurat de către Societate prin intermediul unor prestatori specializați de servicii de transport contractați special în acest sens.

*Prețul de vânzare al produselor fabricate este stabilit la rată orară la care se adaugă valoarea materialelor care intră în componența produselor respective și o anumită marjă.*

Pentru activitatea de producție Societatea achiziționează componente, respectiv materie primă de la societățile afiliate Viney Corporation East Europe SRL și Progind SRL. Societatea facturează note de debit ca în cazul oricărui furnizor.

### 5.1.2 Profil funcțional- activitatea de producție

Mai jos, sunt prezentate funcțiile îndeplinite, riscurile asumate și activele utilizate de fiecare parte implicată în tranzacție.

#### Funcții

Principalele funcții îndeplinite de către societățile implicate în cadrul tranzacției analizate sunt prezentate în tabelul de mai jos, după cum urmează:

Funcții	Societate	Vimercati SpA
<b><i>Funcția de producție și planificare a activității</i></b> Producția efectivă și planificarea activității sunt asigurate de către Societate, în baza comenzilor transmise de către beneficiar. Acestea conțin informații privind fiecare proces de prelucrare, indicând cantitățile necesare, metodele de prelucrare, termeni de valabilitate pe care Societatea le folosește în vederea gestionării resurselor de orice natură.	✓ ✓ ✓ ✓	N/A
<b><i>Funcția de cercetare-dezvoltare</i></b> Centrul de cercetare-dezvoltare este organizat în cadrul Vimercati SpA, iar Societatea nu a participat la această activitate. Această funcție cuprinde partea legată de	N/A	✓ ✓ ✓ ✓

<sup>10</sup> OneServiceLogistica, centrul logistic aflându-se în in Via Alcide de Gasperi, 70 a Mazzo di Rho



Funcții	Societate	Vimercati SpA
produsele ce sunt oferite clienților, respectiv partea legată de dezvoltarea tehnologiei și proceselor de producție precum și a echipamentelor de producție.		
<b>Funcția comercială și relația cu clienții</b> Identificarea clienților și negocierea contractelor este asumată în întregime de Vimercati SpA. Totuși, clienții plasează comenzile prin intermediul platformei Societății și mențin comunicarea cu Societatea prin intermediul acestei platforme puse la dispoziție de către Societate. În acest sens, Societatea deține doar responsabilitatea menținerii unei relații bune cu clienții privind plasarea comenzilor. De altfel, Societatea nu are un departament intern de vânzări și nu participă în procesul de negociere al contractelor cu clienții care sunt în final destinatarii produselor fabricate.	✓	✓ ✓ ✓
<b>Funcția de aprovizionare</b> În baza comenzilor primite de la Vimercati SpA și de la clienții terți, Societatea îndeplinește intern funcția de aprovizionare cu componente și materii prime, având contracte cu furnizori terți. Totuși, această funcție este îndeplinită într-o anumită măsură și de Vimercati SpA prin departamentul specializat din Italia, dat fiind că majoritatea clauzelor (în esență și cele mai importante legate de preț, condiții de livrare și specificațiile tehnice) din contractele în cauză sunt negociate de către aceasta din urmă și ulterior, Societatea încheie contractul cu furnizorul în cauză.  Pentru activitatea de producție Societatea mai achiziționează componente și materie primă de la societățile afiliate Viney Corporation East Europe SRL și Progind SRL.	✓ ✓	✓ ✓
<b>Funcția de transport</b> Transportul componentelor și materiilor prime, respectiv transportul produselor finite fabricate de Societate din România este responsabilitatea acesteia din urmă. Cu acest scop, Societatea contactează furnizori de transport terți, neavând flotă auto proprie pentru transport marfă.	✓	N/A
<b>Funcția logistică</b> Componentele și materiile prime recepționate sunt în general introduse rapid în producție, iar produsele finite sunt trimise către cumpărător aproape imediat după fabricație. Prin urmare, funcția logistică este asigurată	✓ ✓	✓ ✓

Funcții	Societate	Vimercati SpA
atât de Societate cât și de către Vimercati SpA care operează baza logistică din Italia. Prin urmare, această funcție este una foarte limitată și este asigurată atât de Societate cât și de către Vimercati SpA care gestionează relația cu societatea care deține baza logistică din Italia.		
<p><b>Funcția de asigurare a calității</b></p> <p>Departamentul de calitate al Societății monitorizează în permanență și se asigură că lotul de produse rezultat în urma procesului de producție sunt conforme standardelor de calitate și respectă cerințele clientului efectuând în acest sens controale specifice asupra loturilor de produse finite.</p> <p>Echipamentele folosite în procesul de producție au funcții integrate de control al calității. Având în vedere că:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Echipamentele au fost proiectate intern de Vimercati SpA și fabricate de furnizorii terți la comanda și conform specificațiilor Vimercati SpA,</li> <li>Societatea a fost responsabilă de operarea corespunzătoare a echipamentelor și prin intermediul tehnicienilor angajați a fost responsabilă și de întreținerea acestor echipamente,</li> </ul> <p>se poate concluziona că această funcție a fost îndeplinită în egală măsură de ambele părți contractante.</p>	✓ ✓	✓ ✓
<p><b>Funcția tehnică</b></p> <p>Această funcție este îndeplinită de departamentul tehnic al Societății și asigură pe de-o parte, conformitatea proceselor de producție (e.g., documentație, parametri de proces, implementare modificări de produs / proces, etc.), iar pe de altă parte buna funcționare a echipamentelor și instrumentelor utilizate în procesele de producție.</p>	✓ ✓ ✓ ✓	N/A
<p><b>Funcții suport</b></p> <p>În procesul de producție, Societatea primește asistență și instruire tehnică externă de la Vimercati pentru utilizarea liniilor de producție. În fazele de începere a producției a unui proiect, au loc vizite la fabrica din Hemeiuș a personalului Vimercati din diverse departamente, cu precădere cel de inginerie, pentru a asigura buna instalare și operaționalizare a echipamentelor.</p>	✓ ✓	✓ ✓

Funcții	Societate	Vimercati SpA
La nivel intern, Societatea are două departamente, de calitate și mentenanță. Departamentul de calitate este responsabil de asemenea cu verificarea calității produselor atât la nivel funcțional cât și la nivel estetic, în vederea asigurării conformității produselor ce urmează a fi livrate.		

- ✓ – societatea îndeplinește funcții/ își asumă riscuri, în mod limitat;
- ✓ ✓ – societatea îndeplinește funcții/ își asumă riscuri, în aceeași măsură ca și cealaltă parte implicată în tranzacție;
- ✓ ✓ ✓ – societatea îndeplinește funcții/ își asumă riscuri, în cea mai mare măsură;
- ✓ ✓ ✓ ✓ – societatea îndeplinește toate funcțiile/ își asumă toate riscurile;

N/A = nu este aplicabil

## Riscuri

Principalele riscuri asumate de societățile implicate în tranzacția analizată sunt prezentate în tabelul de mai jos:

Riscuri	Societate	Vimercati SpA
<b>Riscul de piață</b>  Riscul de piață se produce în momentul în care o societate se confruntă cu condiții adverse de vânzări cauzate fie de concurența crescută pe piață, condiții adverse ale cererii pe piață, apariția și dezvoltarea unor tehnologii noi, fie de incapacitatea de a dezvolta piețe sau de a poziționa produsele la clienții avuți în obiectiv.  Vimercati SpA vinde produsele către clienții identificați în baza a cunoștințelor de afaceri dezvoltate în timp cu privire la condițiile și cerințele pieței. În situația în care produsele fabricate și destinate vânzării nu mai corespund cerințelor și nevoilor de pe piață, Vimercati SpA suportă riscul de piață, iar Societatea suportă la rândul său un risc indirect întrucât activitatea sa de producție depinde în mod direct de necesitățile pieței și cererea existentă.	✓	✓ ✓ ✓
<b>Riscul de calitate</b>  Comenzile de la clienții terți sunt primite de către Societate prin intermediul unei platforme. În situația în care clientul semnalează prin intermediul platformei de plasare a comenzilor că unul dintre produsele primite nu respectă standardele de calitate, Societatea este responsabilă.	✓ ✓ ✓	✓
<b>Riscul de neîncasare</b>  Având în vedere relația de afiliere, în cazul Societății, riscul de neîncasare este scăzut și nu s-a materializat niciodată pe parcursul tranzacției analizate.	✓ (în relație cu Vimercati SpA)	✓ (în relație cu clienți terți)

Riscuri	Societate	Vimercati SpA
La rândul său, Vimercati SpA suportă în primul rând acest risc, având în vedere că produsele sunt vândute către clienți terți. Totuși, luând în considerare faptul că majoritatea acestor clienți sunt companii multinaționale de talie mondială și cu renume, acest risc poate fi considerat limitat.		
<b>Riscul de inventar</b>  Riscul de inventar asumat de Societate în cadrul tranzacției analizate este unul mediu întrucât sistemul „Just in time” implementat de la aprovizionare și până la vânzarea produselor finite permite o gestionare optimă a stocurilor.	✓	✓
<b>Riscul de investiții</b>  Vimercati SpA suportă costurile aferente activității de cercetare-dezvoltare necesară pentru ofertarea proiectelor scoase la licitație de către clienți, respectiv pentru proiectarea echipamentelor necesare producției.  Acest risc este suportat și de către Societate aceasta acoperind prin finanțarea proprie costurile aferente noilor investiții în echipamentele necesare desfășurării activității.	✓ ✓	✓ ✓
<b>Riscul de personal</b>  Societatea a înregistrat fluctuații de personal nesemnificative. Adicional, Societatea investește în capitalul uman prin asigurarea constantă de formări profesionale și metode de fidelizare. Prin urmare, riscul de personal asumat de Societate poate fi considerat redus.	✓	N/A
<b>Riscul de curs de schimb valutar</b>  Riscul de schimb valutar derivă din fluctuațiile nefavorabile de curs valutar ale monedei locale. Întrucât: <ul style="list-style-type: none"> <li>remunerația pentru produsele fabricate pe bază de contract facturate către Vimercati SpA sunt facturate în Euro,</li> <li>moneda funcțională a Societății este RON, cu majoritatea cheltuielilor înregistrată în RON,</li> <li>Societatea are încheiat acord de hedging pentru gestionarea acestui risc,</li> </ul> Se poate concluziona că acest risc este foarte limitat și este suportat de către Societate.	✓	N/A

✓ – societatea îndeplinește funcții/ își asumă riscuri, în mod limitat;

✓ ✓ – societatea îndeplinește funcții/ își asumă riscuri, în aceeași măsură ca și cealaltă parte implicată în tranzacție;

✓ ✓ ✓ – societatea îndeplinește funcții/ își asumă riscuri, în cea mai mare măsură;

✓ ✓ ✓ ✓ – societatea îndeplinește toate funcțiile/ își asumă toate riscurile;  
N/A = nu este aplicabil

## Active

Principalele active utilizate de societățile implicate în tranzacția analizată sunt prezentate în tabelul de mai jos:

Active	Societate	Vimercati SpA
<b>Active corporale</b> Activele corporale utilizate în procesul de prelucrare sunt: halele de producție – proprietate a Societății, respectiv diverse echipamente tehnologice și utilaje achiziționate de-a lungul perioadei de către Societate	✓ ✓ ✓ ✓	N/A
<b>Active necorporale</b> Activitatea derulată de Societate în beneficiul Vimercati SpA necesită know-how specializat ce a fost dezvoltat de către aceasta din urmă și o parte transferat Societății în mod specific pentru proiectele contractate.	✓ ✓	✓ ✓

✓ – societatea îndeplinește funcții/ își asumă riscuri, în mod limitat;  
 ✓ ✓ – societatea îndeplinește funcții/ își asumă riscuri, în aceeași măsură ca și cealaltă parte implicată în tranzacție;  
 ✓ ✓ ✓ – societatea îndeplinește funcții/ își asumă riscuri, în cea mai mare măsură;  
 ✓ ✓ ✓ ✓ – societatea îndeplinește toate funcțiile/ își asumă toate riscurile;  
 N/A = nu este aplicabil

## Concluzie

În baza analizei funcționale realizate pentru tranzacția analizată, se poate concluziona că:

- Societatea este o entitate cu funcții și riscuri limitate ce acționează în calitate de producător pe bază de contract și derulează activitatea pe baza comenzilor și a instrucțiunilor primite de la Vimercati SpA;
- Vimercati SpA este o entitate cu funcții și riscuri depline ce pe baza modelului de afaceri poate fi considerată entitatea ce îndeplinește rolul de antreprenor.

## 5.2 Achiziții de componente și servicii de către societate de la Vimercati SpA în cadrul proiectelor de producție și vânzare directă către clienți terți

În perioada aprilie 2024 – martie 2025, Societatea a desfășurat mai multe operațiuni cu Vimercati SpA, în contextul producției și vânzării de produse finite direct către clienți terți (i.e. BMW și furnizorii acestuia de nivel 1, Rolls Royce, Magna, Renault și furnizorii de tip 1 ai acestuia). Astfel, aceste fluxuri intra-grup sunt prezentate și abordate în mod cumulat în scopul analizei de față.

Aceste achiziții se compun din următoarele fluxuri cu societatea afiliată, reglementate de cadrul contractual corespunzător, după cum urmează:

### A. Achiziția de componente și materii prime

- Contractul nr. 880/06.04.2023.

### B. Achiziția de servicii suport pentru produsele destinate a fi vândute direct către clienți terți

- Contractul nr. 699/ 01.04.2024

### C. Închirierea de echipamente

- Contractul nr. 877/06.04.2023.

### D. Licență de producție și know-how

- Contractul nr. 698 / 01.04.2024.

### • Descrierea cadrului contractual

#### A. Contractul de achiziție de componente și materii prime

##### a. Obiectul contractului

Obiectul contractului constă în achiziția de componente și materii prime de la Vimercati SpA, în cantitatea și în condițiile menționate în comenzile transmise de Societate.

Produsele care vor fi achiziționate sunt incluse într-o listă inclusă la sfârșitul contractului.

Comanda include informații referitoare la:

- Codul și numele furnizorului;
- Codul și numele produsului;
- Preț;
- Cantitate;
- Livrare;
- Ambalare și expediere.

*Notă: Lista în care sunt menționate individual produsele și prețul aferent este actualizată anual prin încheierea anexelor menționate mai sus.*

##### b. Recepția produselor

Recepția cantitativă și calitativă a produselor va fi în concordanță cu „PO 024 Calitatea produselor furnizate” și planurile de control specifice pentru fiecare produs.

##### c. Prețul contractului

Prețul unui produs este stabilit în mod individual în lista prevăzută la finalul contractului.

d. Durata contractului

Contractul se încheie pe o perioadă de un an, cu reînnoire automată dacă părțile nu agreează altfel.

e. Termene de facturare și plată

Plata se efectuează în moneda Euro, în termen de 60 de zile de la emiterea facturii.

**B. Contractul de servicii suport**

a. Obiectul contractului

Obiectul contractului constă în prestarea de servicii suport de către Vimercati SpA în beneficiul Societății pentru comercializarea produselor direct către clienți terți.

Serviciile constau în:

- *Servicii de marketing și vânzări*  
Printre altele, Vimercati SpA definește strategii de vânzare pe care le confruntă cu cele ale competitorilor de pe piața auto, menține relația comercială cu clienții, definește împreună cu aceștia termenii contractuali, efectuează studii de fezabilitate pentru noi produse.
- *Servicii de suport calitate*  
Vimercati SpA asigură asistență continuă cu interfața sistemelor utilizate de client și efectuează analize ale produselor returnate în garanție.
- *Servicii de asistență în gestionarea sistemelor EDP & EDI*

b. Prețul contractului

Remunerația pentru serviciile prestate este stabilită sub forma unei cote procentuale fixe de 8% din cifra de afaceri obținută ca urmare a vânzării produselor către clienții BMW, JSS, Novem, Eldra, Magna, Nedcar, RollsRoyce, SJJ China, Yangfeng. Suma va fi determinată lunar în baza înregistrărilor existente în contabilitatea Societății.

c. Durata contractului

Contractul este încheiat pe o perioadă de un an cu reînnoire automată dacă părțile nu agreează altfel.

d. Termene de facturare și plată

Plata se efectuează în moneda Euro, în termen de 60 de zile de la emiterea facturii. Facturarea se realizează lunar.

**C. Contract de închiriere de echipamente**

a. Obiectul contractului

Obiectul contractului constă în închirierea echipamentelor utilizate în producția de produse finite și destinate vânzării către clienții finali.

b. Durata contractului

Contractele sunt încheiate pe o perioadă de un an.

c. Prețul contractului

<b>2024</b>
<b>22.190 EURO</b>

d. Termene de facturare și plată

Plata se efectuează în moneda Euro, în termen de 60 de zile de la emiterea facturii.

e. Alte prevederi

Livrarea, montarea și mentenanța ulterioară a echipamentelor sunt în sarcina Societății.

*Nota: Echipamentele care fac obiectul fiecărui contract sunt incluse în fiecare anexă, identificate în mod individual și utilizate într-un anumit proiect de producție.*

## D. Contractul de know-how

a. Obiectul contractului

Pentru perioada aprilie 2024 – martie 2025, tranzacția s-a derulat în baza unui contract de „know-how” prin care Vimercati SpA pune la dispoziția Societății licențe de producție și inginerie pentru procesul de producție.

Pentru furnizarea cunoștințelor tehnice, Vimercati SpA se angajează să instruiască personalul Societății și să furnizeze materialele necesare.

b. Durata contractului

Durata contractului este de 12 luni.

c. Prețul contractului

Prețul contractului încheiat este determinat în funcție de costurile de dezvoltare a licenței pentru fiecare proiect de producție de componente împărțit ulterior la 5 ani. Prețul a fost stabilit după cum urmează:

<b>2024</b>
<b>349.292 de euro</b>

d. Termen de plată și facturare

Prețul se achită lunar, în baza sumei fixe stabilite pentru fiecare an, corespunzător fiecărui contract încheiat, în termen de 60 de zile de la data emiterii facturii.

### 5.2.1 Descrierea tranzacției

În perioada aprilie 2024 – martie 2025, Societatea a fabricat produse specifice vândute direct către clienți precum BMW și furnizori de nivel 1 ai acestuia, JSS, Antolin, TRW, Rolls Royce, Magna, Renault și furnizorii de nivel 1 ai acestuia, în contextul unui obiectiv de a optimiza pe cât posibil modelul logistic și administrativ al proiectelor sale.

În contextul proiectelor pentru clienții de mai sus, pentru a satisface nevoile operaționale, logistice și administrative ale acestora, Vimercati SpA a încheiat o serie de acorduri contractuale cu Societatea care



asigură acesteia din urmă resursele și experiența necesară derulării acestor proiecte specifice, ce includ producția de întrerupătoare și dispozitive electromecanice și electronice. Astfel, acest model de afaceri în relație cu clienții a generat o serie de fluxuri intra-grup după cum urmează:

- vânzarea componentelor pentru asamblare de către Vimercati SpA către Societate;
- furnizarea de servicii funcționale pentru vânzările de produse destinate clienților;
- închirierea de echipamente ce au fost proiectate și comandate de Vimercati SpA producătorilor terți specializați;
- licență de producție și know-how pentru tehnologia dezvoltată de Vimercati SpA special pentru proiectele cu clienții enumerați de mai sus.

În condițiile în care procesul de ofertare și negociere a fost derulat în întregime de către Vimercati SpA prin intermediul departamentului său comercial, iar relația cu clienții este menținută tot de către Vimercati SpA, în vederea recuperării costurilor suportate pentru aceste activități a fost încheiat contractul de servicii funcționale în beneficiul Societății.

În acest sens, Vimercati SpA a furnizat Societății servicii funcționale care se referă la: (i) activități de marketing și comerciale, (ii) suport pentru controlul calității și (iii) EDP și EDI. Pentru furnizarea acestor servicii, Vimercati SpA a facturat Societatea în perioada analizată anual cu un procent de 8% din cifra de afaceri realizată de aceasta din proiectele cu clienții.

Pentru fabricarea produselor finite, Vimercati SpA a închiriat Societății echipamentele de producție proiectate in-house și a pus la dispoziție licențe de producție și know-how dezvoltat special pentru vânzarea directă către clienți. Valoarea chiriei percepute pentru echipamente este stabilită pe baza costurilor suportate de Vimercati SpA pentru proiectarea și achiziționarea acestora, împărțit ulterior pe ciclul de viață preconizat al proiectelor și volumele de producție estimate pentru care va fi folosit fiecare echipament.

Pentru transferul de cunoștințe legate de producția produselor, suma definită drept contraprestație în contractul stipulat între cele două părți a fost calculată pe baza costurilor suportate de Vimercati SpA pentru dezvoltarea produselor ce fac obiectul proiectelor specifice a căror producție este derulată de Societate în beneficiul clientului terț. Aceste costuri au fost ulterior împărțite pe ciclul de viață preconizat al produselor și volumele de producție estimate.

Adițional, Societatea a folosit în producție componente achiziționate de la Vimercati SpA ce au fost fie fabricate de către aceasta din urma sau de furnizori terți ai acesteia. Acest flux tranzacțional a fost folosit pentru a optimiza procesele logistice și administrative.

### 5.2.2 Profil funcțional – activitatea de achiziție

Mai jos, sunt prezentate funcțiile îndeplinite, riscurile asumate și activele utilizate de fiecare parte implicată în tranzacție.

#### Funcții

Principalele funcții îndeplinite de către societățile implicate în cadrul tranzacției analizate sunt prezentate în tabelul de mai jos, după cum urmează:

Funcții	Societate	Vimercati SpA
<b><i>Funcția de producție și planificare a activității</i></b>		
Producția efectivă și planificarea activității sunt asigurate de către Societate, în baza comenzilor	✓ ✓ ✓ ✓	N/A

Funcții	Societate	Vimercati SpA
transmise de către client prin sistemul securizat EDI <sup>11</sup> . Acestea conțin informații privind fiecare proces, indicând cantitățile necesare și termenele de livrare. Astfel, se asigură actualizarea permanentă și în timp util a necesarului de componente și materii prime necesare pentru a onora comenzile. Adicional, Societatea este în măsură să proiecteze necesarul de resurse umane și resurse tehnice (i.e. capacitatea de producție normată a echipamentelor).		
<b>Funcția de cercetare-dezvoltare</b>  Centrul de cercetare-dezvoltare este organizat în cadrul Vimercati SpA, iar Societatea nu participă la această activitate. Această funcție cuprinde partea legată de produsele ce sunt oferite clienților, respectiv partea legată de dezvoltarea tehnologiei și proceselor de producție precum și a echipamentelor de producție ce sunt închiriate Societății. În cadrul tranzacției analizate, Vimercati SpA îndeplinește în totalitate această funcție, inclusiv aspectele legate eventualele deficiențe sau upgrade-uri tehnice necesare pe parcursul ciclului de viață al fiecărui proiect.	N/A	✓ ✓ ✓ ✓
<b>Funcția de aprovizionare</b>  Astfel, în baza comenzilor de producție, Societatea lansează comenzi către furnizori prin intermediul unui sistem de tip Business-to-Business pentru achiziție. Adicional componentelor achiziționate de la furnizori terți cu care Societatea are încheiate contracte ce au fost negociate de departamentul specializat al Vimercati SpA, Societatea achiziționează și de la Vimercati SpA componente specific pentru proiectele cu clienții de mai sus ce fie sunt achiziționate de la clienți terți, fie producție proprie. Prin urmare, această funcție este împărțită între societățile contractante.	✓ ✓	✓ ✓
<b>Funcția de transport</b>  Transportul componentelor și materiilor prime, respectiv transportul produselor finite fabricate de Societate din România este responsabilitatea acesteia din urmă. În acest scop, Societatea contractează furnizori de transport terți, neavând flotă auto proprie pentru transport marfă.	✓	N/A
<b>Funcția logistică</b>  Componentele și materiile prime recepționate sunt în general introduse rapid în producție, iar produsele finite sunt trimise către cumpărător aproape imediat	✓ ✓	✓ ✓

<sup>11</sup> Electronic Data Interchange este un sistem prin care se asigură transferul de date cu privire la comenzi, livrări etc. între sistemele electronice ale Societății și cele ale clientului.

Funcții	Societate	Vimercati SpA
după fabricație. Prin urmare, funcția logistică este asigurată atât de Societate cât și de către Vimercati SpA care operează baza logistică din Italia. Prin urmare, această funcție este una foarte limitată și este asigurată atât de Societate cât și de către Vimercati SpA care gestionează relația cu societatea care deține baza logistică din Italia.		
<b>Funcția de asigurare a calității</b>  Echipamentele folosite în procesul de prelucrare au funcții integrate de control al calității. Având în vedere că: <ul style="list-style-type: none"> <li>• echipamentele au fost proiectate intern de Vimercati SpA și fabricate de furnizorii terți la comanda și conform specificațiilor Vimercati SpA,</li> <li>• produsele și procesele tehnologice au fost proiectate de către Vimercati SpA,</li> <li>• Societatea este responsabilă de operarea corespunzătoare a echipamentelor și prin intermediul tehnicienilor angajați este responsabilă și de întreținerea acestor echipamente,</li> <li>• Societatea efectuează control adițional de calitate (e.g. pentru modificări estetice de tipul zgârieturilor) pentru anumite produse,</li> </ul> se poate concluziona că această funcție este îndeplinită atât de către Societate, cât și de către Vimercati SpA.	✓ ✓ ✓	✓

✓ – societatea îndeplinește funcții/ își asumă riscuri, în mod limitat;  
✓ ✓ – societatea îndeplinește funcții/ își asumă riscuri, în aceeași măsură ca și cealaltă parte implicată în tranzacție;  
✓ ✓ ✓ – societatea îndeplinește funcții/ își asumă riscuri, în cea mai mare măsură;  
✓ ✓ ✓ ✓ – societatea îndeplinește toate funcțiile/ își asumă toate riscurile;  
N/A = nu este aplicabil

## Riscuri

Principalele riscuri asumate de societățile implicate în tranzacția analizată sunt prezentate în tabelul de mai jos:

Riscuri	Societate	Vimercati SpA
<b>Riscul de piață</b> Riscul de piață se produce în momentul în care o societate se confruntă cu condiții adverse de vânzări cauzate fie de concurența crescută pe piață, condiții adverse ale cererii pe piață, apariția și dezvoltarea unor tehnologii noi, fie de incapacitatea de a dezvolta piețe sau de a poziționa produsele la clienții avuți în obiectiv. Pot exista situații în care piața să fie supusă unor întârzieri din cauza eventualelor blocaje sau ruperi la nivelul lanțurilor de aprovizionare cu materii prime, în	✓ ✓	✓ ✓

Riscuri	Societate	Vimercati SpA
acest sens fiind afectată activitatea economică atât a Societății, cât și a Vimercati Spa. Prin urmare, acest risc este împărțit între Societate și Vimercati SpA.		
<b>Riscul de calitate</b>  În situația de neconformitate a calității componentelor achiziționate, Societatea returnează componentele către Vimercati SpA. Totuși, având responsabilitatea verificării calității la recepție, riscul asociat este împărțit între Societate și Vimercati SpA.	✓ ✓	✓ ✓
<b>Riscul de neîncasare</b>  În ceea ce privește vânzările făcute de Vimercati SpA către Societate în cadrul fluxurilor intra-grup analizate, riscul de neîncasare este scăzut și nu s-a materializat niciodată pe parcursul perioadei analizate.	✓	✓
<b>Riscul de inventar</b>  Riscul de inventar asumat de Societate în cadrul tranzacției analizate este unul limitat spre inexistent întrucât sistemul „Just in time” implementat de la aprovizionare și până la vânzarea produselor finite permite o activitate cu stocuri ce în general sunt la un nivel redus. Același nivel de risc este asumat și de către Vimercati SpA în calitatea lui de furnizor de componente.	✓	✓
<b>Riscul de curs de schimb valutar</b>  Riscul de schimb valutar derivă din fluctuațiile nefavorabile de curs valutar ale monedei locale. Întrucât: <ul style="list-style-type: none"> <li>• prețul pentru produsele vândute de Societate către clienți terți sunt facturate în Euro,</li> <li>• moneda funcțională a Societății este RON, cu majoritatea cheltuielilor înregistrată în RON,</li> <li>• Societatea are încheiat acord de hedging pentru gestionarea acestui risc,</li> </ul> se poate concluziona că acest risc este foarte limitat și este suportat de către Societate.	✓	N/A

✓ – societatea îndeplinește funcții/ își asumă riscuri, în mod limitat;

✓ ✓ – societatea îndeplinește funcții/ își asumă riscuri, în aceeași măsură ca și cealaltă parte implicată în tranzacție;

✓ ✓ ✓ – societatea îndeplinește funcții/ își asumă riscuri, în cea mai mare măsură;

✓ ✓ ✓ ✓ – societatea îndeplinește toate funcțiile/ își asumă toate riscurile;

N/A = nu este aplicabil

#### Active

Principalele active utilizate de societățile implicate în tranzacția analizată sunt prezentate în tabelul de mai jos:

Active	Societate	Vimercati SpA
<p><b>Active corporale</b></p> <p>Activele corporale utilizate în procesul de producție sunt: halele de producție, echipamentele tehnologice și utilajele – proprietate a Societății, cât și echipamente tehnologice și utilaje închiriate de la Vimercati SpA care dețin o pondere relativ redusă.</p>	✓ ✓ ✓	✓
<p><b>Active necorporale</b></p> <p>Activitatea de producție implică cunoștințe tehnice atât în utilizarea echipamentelor, cât și în procesul propriu-zis de producție, personalul angajat al Societății fiind instruit pentru a asigura buna funcționare și utilizare a liniilor de producție. Așadar, principalul activ necorporal asigurat de Vimercati SpA este know-how-ul.</p> <p>Un alt activ cu valoare adăugată semnificativă este marca Vimercati care asigură poziționarea produselor fabricate în topul preferințelor clienților.</p>	✓	✓ ✓ ✓

✓ – societatea îndeplinește funcții/ își asumă riscuri, în mod limitat;

✓ ✓ – societatea îndeplinește funcții/ își asumă riscuri, în aceeași măsură ca și cealaltă parte implicată în tranzacție;

✓ ✓ ✓ – societatea îndeplinește funcții/ își asumă riscuri, în cea mai mare măsură;

✓ ✓ ✓ ✓ – societatea îndeplinește toate funcțiile/ își asumă toate riscurile;

N/A = nu este aplicabil

## Concluzie

În baza analizei funcționale realizate pentru fluxul de tranzacții intra-grup derulate în contextul activității de producție a Societății pentru clienți terți, se poate concluziona că:

- Societatea este o entitate cu funcții și riscuri limitate ce acționează în calitate de producător folosind servicii, know-how, echipamente, și componente achiziționate de la Vimercati SpA;
- Vimercati SpA este o entitate cu funcții și riscuri depline în condițiile în care investițiile în cercetare-dezvoltare și activitatea comercială în responsabilitatea sa. Prin urmare, Vimercati SpA poate fi considerată antreprenor.

## 6. ANALIZA ECONOMICĂ

Legislația națională, precum și Convențiile de evitare a dublei impuneri încheiate între state conțin prevederi referitoare la prețurile de transfer. Prezentul raport se bazează pe prevederile Codului Fiscal cu modificările și completările ulterioare, pe Normele Metodologice de Aplicare a Codului Fiscal cu modificările și completările ulterioare (denumite în continuare „legislație națională”), Ordinul 442/2015 precum și pe prevederile Ghidului OCDE.

Ghidul OCDE conține liniile directoare în aplicarea principiului valorii de piață pentru tranzacțiile între persoane afiliate. Ghidul OCDE vizează sprijinirea administrațiilor fiscale (atât ale țărilor membre OCDE cât și ale țărilor ne-membre) și companiilor multinaționale prin prezentarea unor soluții pentru stabilirea prețului de transfer, având ca și scop minimizarea conflictelor dintre administrațiile fiscale și companiile multinaționale, și evitarea litigiilor costisitoare. Companiile multinaționale sunt încurajate să urmeze Ghidul OCDE, pentru asigurarea respectării principiului „valorii de piață” la stabilirea prețurilor de transfer.

Ghidul OCDE trebuie urmat la nivel general în toate țările membre OCDE, ținând însă cont și de legislația lor internă. Deoarece aplicarea Ghidului OCDE trebuie să conducă la stabilirea unor prețuri care respectă principiul valorii de piață, procedurile recomandate de acestea trebuie, în general, corelate cu legislația fiscală locală în țările din afara OCDE, întrucât legislația cu privire la stabilirea prețurilor de transfer încearcă întotdeauna să utilizeze prețul care respectă principiul valorii de piață. Pentru a analiza dacă tranzacția s-a desfășurat cu respectarea principiului valorii de piață, trebuie aplicată una din metodele general acceptate de determinare a prețurilor de transfer, prezentate în Codul Fiscal și Ghidul OCDE: metoda comparării prețurilor, metoda prețului de revânzare, metoda cost plus, precum și alte metode (metoda împărțirii profitului, metoda marjei nete).

Alegerea celei mai adecvate metode de determinare a prețurilor de transfer, care va fi utilizată pentru determinarea intervalului de comparare pentru o tranzacție între entități afiliate, se bazează pe circumstanțele aferente tranzacției analizate. Metoda aleasă trebuie să ofere cea mai potrivită măsură sau cea mai bună estimare a unei valori de piață.

Cei mai importanți factori care trebuie luați în considerare la stabilirea metodei sunt: gradul de comparabilitate între tranzacțiile între părți afiliate și tranzacțiile între părți independente și disponibilitatea și acuratețea datelor disponibile. Trebuie amintit faptul că prețul variază în general de la o piață la alta, chiar și în cazul tranzacțiilor care privesc același tip de bunuri sau servicii. În cazul în care astfel de diferențe sunt identificate, acestea trebuie să fie înlăturate prin efectuarea de ajustări. Contextul economic este un element important în stabilirea comparabilității dintre piețe, el cuprinzând localizarea geografică, mărimea pieței, cota de piață a concurenților și poziționarea pe piață a cumpărătorilor și vânzătorilor, disponibilitatea unor bunuri sau servicii comparabile, data tranzacției, etc.

Scopul analizei economice este acela de a stabili concordanța dintre prețurile de transfer aferente tranzacțiilor intra-grup desfășurate de societate și principiul valorii de piață.

### Partea testată

Ghidul OCDE recomandă faptul că la selectarea părții testate să se țină cont ca partea testată selectată să fie cea căreia metoda prețurilor de transfer îi poate fi aplicată într-o manieră cât mai credibilă și pentru care pot fi identificate cele mai multe comparabile credibile (*i.e. de cele mai multe ori va fi partea cea mai puțin complexă din punct de vedere funcțional*).

## 6.1 Alegerea metodei

Conform prevederilor din legislația românească și Ghidul OCDE, în vederea evaluării conformității prețurilor de transfer practicate între entități afiliate cu principiul valorii de piață, una dintre următoarele metode poate fi aplicată:

- Metoda comparării prețurilor necontrolate;
- Metoda prețului de revânzare;
- Metoda cost plus;
- Metoda împărțirii profitului;
- Metoda marjei nete de tranzacționare.

În continuare este analizată aplicabilitatea metodei alese pentru tranzacția analizată, cu evidențierea, în același timp, a metodelor respinse și a considerentelor care au stat la baza respingerii lor.

## 6.2 Aplicabilitatea metodei cost plus/MMNT

Metoda cost plus începe cu identificarea costurilor suportate de furnizorul de bunuri sau servicii către persoane afiliate în tranzacții controlate, ulterior se adaugă o marjă corespunzătoare acestui cost pentru a realiza un profit corespunzător funcțiilor efectuate și condițiilor de piață.

Costul plus marja practică în tranzacțiile care implică vânzarea de produse finite către persoane afiliate se compară cu cel obținut de societăți din vânzări de produse similare în condiții similare.

În cazul metodei cost plus, comparația și comparabilitatea care se face cu societățile independente trebuie să se realizeze atât la nivelul marjei aplicate, cât și la nivelul bazei costurilor la care respectiva marjă se aplică.

Metoda marjei nete (MMNT) examinează marja netă a profitului pe baza unor anumiți indicatori (de exemplu, costuri, vânzări, active) pe care un contribuabil o obține dintr-o tranzacție cu persoane afiliate. Ca urmare, metoda marjei nete operează într-o manieră similară metodelor cost plus și prețului de revânzare.

*Metoda marjei nete este preferată întrucât analiza se face pe activitate globală sau se poate face separat pe tipuri de activitate. Această metodă nu necesită un grad foarte mare de comparabilitate a funcțiilor, riscurilor asumate, comparabilitatea realizându-se pe baza profilului general al activității. În plus, indicatorii calculați și comparați nu depind de modul în care fiecare societate comercială a calculat costurile sale (adică de baza de cost).*

Conform articolului 3.9. din OECD Transfer Pricing Guidelines 2022, în situațiile în care tranzacții separate sunt atât de interconectate sau continue încât o evaluare separată a acestora nu este relevantă, atunci aceste tranzacții ar trebui să fie testate împreună, prin aplicarea celei mai adecvate metode de prețuri de transfer.

Având în vedere faptul că fluxurile prezentate în continuare sunt interdependente și că au fost derulate de către Societate cu societatea afiliată Vimercati SpA în contextul activității de producție derulate la nivelul Societății, acestea vor fi testate din perspectiva prețurilor de transfer printr-o analiză economică asupra activității de producție a Societății, așa cum este prezentat în continuare, metoda marjei nete a fost selectată pentru a analiza tranzacțiile:

- Producția și vânzarea de produse finite și semifabricate de către Societate către Vimercati SpA; respectiv

- Achiziția de componente, servicii și know-how, precum și închirierea de echipamente în contextul activității de producție și vânzare de produse finite către clienți terți.

## **Respingerea metodelor alternative**

### *Metoda comparării prețurilor*

Metoda comparării prețurilor compară prețul aplicat pentru bunuri sau servicii transferate într-o tranzacție controlată cu prețul aplicat pentru bunuri sau servicii transferate într-o tranzacție comparabilă necontrolată, în circumstanțe comparabile. Conform Ghidului OCDE, pentru transferul de bunuri sau servicii, o tranzacție necontrolată este comparabilă cu o tranzacție controlată din punct de vedere al metodei comparării prețurilor, dacă una dintre următoarele două condiții este îndeplinită: (i) nici una (dacă există) din diferențele dintre tranzacțiile care se compară sau dintre companiile care desfășoară aceste tranzacții nu poate afecta semnificativ prețul pe piața liberă; sau (ii) se pot face ajustări rezonabil de exacte pentru a elimina efectele semnificative ale acestor diferențe.

Atât legislația națională cât și principiile prețurilor de transfer enunțate în Ghidul OCDE identifică două sub-metode prin care poate fi realizată compararea prețurilor:

- compararea internă a prețurilor – când o persoană afiliată implicată într-o tranzacție controlată este implicată de asemenea și în tranzacții similare cu o persoană independentă
- compararea externă a prețurilor – când este posibilă determinarea din surse publice a prețurilor plătite pentru tranzacții similare care implică produse/servicii desfășurate între persoane independente.

Având în vedere că:

- Nu există informații publice disponibile cu privire la prețurile practicate pe piețele respective de către părți independente,
- Vimercati SpA nu achiziționează produse finite similare celor achiziționate de la Societate,
- Societatea vinde produse similare către clienți terți, dar în contextul unor aranjamente negociate de către Vimercati SpA la nivel de grup,

nu se poate realiza o comparabilitate rezonabilă a prețurilor practicate și nici posibilitatea efectuării unor ajustări rezonabile pentru creșterea gradului de comparabilitate.

### *Metoda prețului de revânzare*

Metoda prețului de revânzare începe cu identificarea prețului la care un produs achiziționat de la o persoană afiliată este revândut către o companie independentă; prețul este, ulterior, diminuat cu o marjă de profit corespunzătoare (reprezentând suma din care revânzătorul și-ar fi acoperit costurile de vânzare și alte cheltuieli din exploatare și ar fi obținut un profit corespunzător).

De regulă, metoda prețului de revânzare este utilizată în cazul în care cel care revinde nu majorează substanțial valoarea produsului. Metoda poate fi utilizată și atunci când, înainte de revânzare, bunurile mai sunt prelucrate și, în aceste circumstanțe, se poate stabili marja adecvată.

De asemenea, de regulă, această metodă este utilizată în cazul în care un distribuitor cumpără bunuri de la persoane afiliate și le vinde mai departe către persoane independente. Cu ajutorul acestei metode se stabilesc prețurile achizițiilor intra-grup prin referire la prețurile de vânzare ale unor persoane independente.



Metoda prețului de revânzare analizează marja de profit aplicată la costul bunurilor vândute, datele disponibile publicului în acest sens fiind limitate sau chiar inexistente.

Date fiind cele de mai sus, considerăm că metoda prețului de revânzare nu este potrivită pentru analiza tranzacțiilor derulate de către Societate cu Vimercati SpA.

#### *Metoda împărțirii profitului*

În general, metoda împărțirii profitului este folosită când tranzacțiile efectuate între persoane afiliate sunt interdependente, astfel încât nu este posibilă identificarea unor tranzacții comparabile. De asemenea, această metodă poate fi folosită și în cazul în care părțile participante la tranzacție pun la dispoziție active necorporale importante.

Astfel, considerăm că această metodă nu este adecvată pentru tranzacțiile analizate.

#### **Selectarea entității testate**

În cele ce urmează este prezentată analiza aferentă:

- Producția și vânzarea de produse finite și semifabricate de către Societate către Vimercati SpA; respectiv
- Achiziția de componente, servicii și know-how, precum și închirierea de echipamente în contextul activității de producție și vânzare de produse finite către clienți terți.

Astfel, în contextul tranzacțiilor de mai sus, Societatea a fost definită în baza analizei funcționale realizate ca fiind o entitate cu funcții și riscuri limitate, iar Vimercati SpA ca având rolul de antreprenor. Prin urmare, în scopul prezentei analize economice, Societatea reprezintă partea testată pentru toate tranzacțiile cu societatea afiliată Vimercati SpA în perioada aprilie 2024 – martie 2025.

#### **Selectarea indicatorului de profitabilitate**

##### ➤ *Aspecte generale*

În vederea aplicării MMNT este necesară selectarea unui indicator de profitabilitate care să redea valoarea veniturilor ce ar trebui să fie obținute de către partea supusă testării, dacă tranzacțiile cu părțile afiliate ar fi realizate la nivelul pieței, luând în considerare toți factorii și toate circumstanțele relevante.

Având în vedere că tranzacția analizată presupune analiza profitabilității Societății din activitatea de asamblare de componente, respectiv analiza activității de producție și vânzare de produse finite și semifabricate, rata rentabilității costurilor totale a fost considerată ca fiind relevantă în acest caz. Indicatorul reflectă profitabilitatea unei societăți având în vedere totalul costurilor înregistrate.

Mai jos este evidențiat modul de calcul care stă la baza determinării indicatorului ales.

$$\text{Rata Rentabilității costurilor totale} = \frac{\text{Profit Operațional}}{\text{Costuri operaționale}} = \frac{\text{Marja operațională}}{1 - \text{Marja operațională}}$$

##### ➤ *Calcularea ratei rentabilității costurilor totale aferenta Societății la nivelul perioadei aprilie 2024-martie 2025*

În vederea calculării RRCT necesar pentru testarea activității de producție și vânzare de produse finite și semifabricate către Vimercati SpA și clienți terți s-a realizat o segregare a situațiilor financiare ale Societății, cu următoarele rezultate:

Tipul tranzacției	RRCT a Societății în Aprilie 2024-Martie 2025
Producție și vânzare de produse finite și semifabricate	
1.1. Fluxul de vânzare în relație cu Vimercati SpA	1,28%
1.2. Fluxul de vânzare TOTAL (clienți terți + afiliați)	2,09%

O detaliere a modului de alocare a cheltuielilor și calcul a RRCT este inclusă în **Anexa 2**.

### Analiza de comparabilitate

În conformitate cu reglementările privind aplicarea MMNT, au fost căutate entități care să deruleze activități similare și să suporte riscuri similare cu cele ale Societății, în cadrul tranzacției analizate.

Căutarea de companii comparabile a fost realizată în baze de date Transfer Pricing Documenter. Transfer Pricing Documenter este o bază de date a Thomson Reuters, destinată analizelor de prețuri de transfer. Baza de date oferă informații financiare cu privire la: bilanț, contul de profit și pierdere dar și informații despre industria și codurile de activitate ale societăților.

### Studiu de comparabilitate – piața din România

Strategia de căutare a vizat codurile de clasificare ale activității și restrângerea ariei geografice, precum și alte criterii relevante referitoare la statutul de independență și indicatorii financiari.

Procesul de căutare a presupus analiza companiilor din baza de date, eliminarea companiilor necorespunzătoare și selectarea celor care pot fi utilizate ca referință de comparabilitate pentru prestarea serviciilor suport.

Primul pas în strategia de căutare a fost identificarea criteriilor de căutare utilizate în baza de date necesare

Strategia de căutare aplicată în baza de date Transfer Pricing Documenter	
Criteriul de selecție	Criteriul aplicat
<b>Localizarea activității</b>	
În conformitate cu reglementările legislative în domeniul prețurilor de transfer, analiza comparativă trebuie să aibă în vedere criteriile teritoriale în următoarea ordine: național, Uniunea Europeană, pan-european, internațional.	Au fost selectate companii înregistrate în România.
<b>Codul de activitate</b>	
Scopul acestui criteriu este de a identifica societăți care desfășoară activități ce implică funcții și riscuri similare cu funcțiile realizate și riscurile asumate de către Societate. S-a urmărit identificarea de companii care au declarat un cod CAEN care este sau ar putea fi aferent unei activități similare cu activitatea întreprinsă de Societate,	<p>Au fost selectate doar companiile care au următoarele coduri CAEN :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• cod <b>CAEN 2790</b> – Fabricarea altor echipamente electrice;</li> <li>• cod <b>CAEN 2931</b> – Fabricarea de echipamente electrice și electronice pentru</li> </ul>

Strategia de căutare aplicată în baza de date Transfer Pricing Documenter	
Criteriul de selecție	Criteriul aplicat
	autovehicule și pentru motoare de autovehicule; <ul style="list-style-type: none"> <li>cod <b>CAEN 2932</b> – Fabricarea altor piese și accesorii pentru autovehicule și pentru motoare de autovehicule.</li> </ul>
<b>Statutul de independență</b>	
Pentru a elimina companiile care sunt susceptibile de a desfășura tranzacții cu entități afiliate, am aplicat criterii de independență în baza de date Transfer Pricing Documenter.	Au fost eliminate companiile care sunt deținute de persoane juridice sau persoane fizice cu o cotă de participare care depășește pragul de 25%, acolo unde informații sunt disponibile.
<b>Caracteristicile filialelor</b>	
Scopul aplicării acestui filtru este de a asigura independența companiilor comparabile pentru a elimina riscul desfășurării de tranzacții intra-grup.	Au fost selectate doar companiile care <i>nu</i> dețin filiale.
<b>Disponibilitatea informațiilor financiare</b>	
Scopul aplicării acestui criteriu este de a elimina societățile pentru care sunt disponibile suficiente informații financiare relevante.	Au fost selectate pentru analiză doar societățile pentru care informațiile privind Vânzările nete, respectiv Profitul operațional au fost disponibile pentru un an.
<b>Numărul de angajați</b>	
Scopul aplicării acestui criteriu este de a elimina companiile care nu au un număr de angajați comparabil cu număr de angajați ai entității testate, implicați în tranzacția testată.	Au fost selectate numai companiile care înregistrează un număr de angajați mai mare de 20.

Mai jos se regăsesc criteriile de căutare așa cum au fost ele introduse în baza de date:

Search Criteria	
<b>Primary NACE Rev 2:</b>	2790 - Manufacture of other electrical equipment or 2931 - Manufacture of electrical and electronic equipment for motor vehicles or 2932 - Manufacture of other parts and accessories for motor vehicles
And	
Inclusion Criteria	
Domiciled in:	Romania
And	
Ownership:	Include only comparables that are no more than 25% owned by any single entity or individual shareholder, where the information is available.
And	
Qualitative:	Unconsolidated Operating income available for at least 1 year and Unconsolidated Net Sales data available for at least 1 year
And	
Company Information:	Include only comparables that have 0 or lesser subsidiaries
Total Pool of Potentially Comparable Taxpayers: 119	

Quantitative Rejections
Current number of employees is less than or equal to 20
Total Quantitative Rejections: 29
<b>TOTAL: 90</b>

#### Aplicarea criteriilor de selecție cantitative și calitative și determinarea eșantionului final

În continuare, eșantionul obținut din baza de date a fost prelucrat în baza unor criterii suplimentare de natură cantitativă și calitativă după cum urmează:

Trierea cantitativă a companiilor potențial comparabile	
Criteriul de selecție	Criteriul aplicat
<b>Filtrul: Rezultate extreme</b>	
Scopul acestui filtru este de a elimina companiile care au înregistrat rezultate extreme în perioada analizată.	În această etapă au fost excluse societățile care au raportat rezultate extreme ale indicatorului de profitabilitate analizat. Valorile neobișnuit de mari sau de scăzute ale indicatorului de profitabilitate pot indica faptul că o entitate aplică o metodă diferită de prezentare a datelor financiare și, în consecință, formula utilizată pentru a calcula acest indicator nu este adecvată. De asemenea, este posibil să existe greșeli în procesul de introducere a datelor. Din acest motiv, am exclus din eșantion societățile care au avut o marjă de adaos comercial net mai mică sau egală cu -100% sau mai mare sau egală cu +100%, în anul 2023, utilizat pentru testarea perioadei analizate.
<b>Filtrul: Pierdere operațională</b>	
Scopul acestui filtru este de a elimina companiile care au înregistrat pierdere în perioada analizată.	Au fost excluse societățile care au raportat pierdere pe o perioadă de un an i.e. în 2023, utilizat pentru testarea perioadei analizate.
Trierea calitativă a companiilor potențial comparabile	
Criteriul de selecție	Criteriul aplicat
<b>Filtrul: Disponibilitatea informațiilor</b>	
Scopul aplicării acestui filtru este de a asigura disponibilitatea unui număr suficient de informații, pe baza cărora să poată fi selectat setul final de companii comparabile.	Au fost eliminate companiile pentru care nu au fost găsite suficiente date publice care să confirme obiectul lor de activitate (i.e. website-uri inexistente sau indisponibile la momentul efectuării căutării sau cu conținut insuficient pentru a determina gradul de comparabilitate).
<b>Filtrul: Independența</b>	
Scopul aplicării acestui filtru este de a asigura independența companiilor comparabile, pentru a elimina riscul de desfășurare de tranzacții intra-grup.	Au fost eliminate companiile care fac parte dintr-un grup de companii. Eliminarea a fost efectuată atât pe baza informațiilor incluse în baza de date Transfer Pricing Documenter, pe baza informațiilor disponibile pe website-ul companiilor și a verificării acționarilor / administratorilor în baza de date Termene.

În tabelul de mai jos sunt prezentate rezultatele obținute pe piața din România, după aplicarea fiecărui criteriu de selecție, precum și numărul de companii eliminate la fiecare pas:

Criterii de selecție	Număr companii verificate	Număr companii respinse
Eșantion inițial	90	-
<b>Criterii de selecție cantitative</b>		
Rezultate extreme	90	1
Pierdere	89	10
<b>Criterii de selecție cantitative</b>		
Grup conform website	79	26
Grup conform Termene	53	1
Informații insuficiente	52	25
Alt obiect de activitate	27	25
<b>Companii acceptate</b>	<b>2</b>	

### Rezultatele analizei pe piața din România

În tabelul de mai jos sunt prezentate valorile ratei rentabilității costurilor totale pentru anul 2023, pentru societățile care fac parte din setul final de companii comparabile independente:

Nr.	Denumirea companiei	Nr. de identificare	Țara	RRCT 2023
1.	BENATAV ROM SRL	RO14528635	România	0,06%
2	MRB PROD SYSTEMS SRL	RO32220705	România	1,49%

În urma analizei efectuate a fost identificate doar 2 societăți pe piața din România cu o activitate similară cu cea a entității testate.

Având în vedere faptul că nu au fost identificate societăți comparabile pe piața din România, în afară de BENATAV ROM SRL și MRB PROD SYSTEMS SRL, strategia de căutare a studiului de comparabilitate a fost extinsă pe piața din Uniunea Europeană așa cum prevede art. 8 pct. 2 din Ordinul 442/2016.

**Anexa 3** conține lista companiilor respinse, împreună cu motivul respingerii pentru perioada analizată.

### Studiu de comparabilitate – piața din UE

Strategia de căutare aplicată în baza de date Transfer Pricing Documenter	
Criteriul de selecție	Criteriul aplicat
<b>Localizarea activității</b>	
În conformitate cu reglementările legislative în domeniul prețurilor de transfer, analiza comparativă trebuie să aibă în vedere criteriile teritoriale în următoarea ordine: național, Uniunea Europeană, pan-european, internațional.	Au fost selectate companii înregistrate în Uniunea Europeană.
<b>Codul de activitate</b>	
Scopul acestui criteriu este de a identifica societăți care desfășoară activități ce implică funcții și riscuri similare cu funcțiile realizate și riscurile asumate de către Societate. S-a urmărit identificarea de	Au fost selectate doar companiile care au următoarele coduri CAEN :

Strategia de căutare aplicată în baza de date Transfer Pricing Documenter	
Criteriul de selecție	Criteriul aplicat
companii care au declarat un cod CAEN care este sau ar putea fi aferent unei activități similare cu activitatea întreprinsă de Societate.	<ul style="list-style-type: none"> <li>cod <b>CAEN 2790</b> – Fabricarea altor echipamente electrice;</li> <li>cod <b>CAEN 2931</b> – Fabricarea de echipamente electrice și electronice pentru autovehicule și pentru motoare de autovehicule;</li> <li>cod <b>CAEN 2932</b> – Fabricarea altor piese și accesorii pentru autovehicule și pentru motoare de autovehicule.</li> </ul>
Statutul de independență	
Pentru a elimina companiile care sunt susceptibile de a desfășura tranzacții cu entități afiliate, am aplicat criterii de independență în baza de date Transfer Pricing Documenter.	Au fost eliminate companiile care sunt deținute de persoane juridice sau persoane fizice cu o cotă de participare care depășește pragul de 25%, acolo unde informații sunt disponibile.
Caracteristicile filialelor	
Scopul aplicării acestui filtru este de a asigura independența companiilor comparabile pentru a elimina riscul desfășurării de tranzacții intra-grup.	Au fost selectate doar companiile care <i>nu</i> dețin filiale.
Disponibilitatea informațiilor financiare	
Scopul aplicării acestui criteriu este de a elimina societățile pentru care sunt disponibile suficiente informații financiare relevante.	Au fost selectate pentru analiză doar societățile pentru care informațiile privind Vânzările nete, respectiv Profitul operațional au fost disponibile pentru un an.
Numărul de angajați	
Scopul aplicării acestui criteriu este de a elimina companiile care nu au un număr de angajați comparabil cu număr de angajați ai entității testate, implicați în tranzacția testată.	Au fost selectate numai companiile care înregistrează un număr de angajați mai mare de 20.

Mai jos se regăsesc criteriile de căutare așa cum au fost ele introduse în baza de date:

Search Criteria	
<b>Primary NACE Rev 2:</b>	2790 - Manufacture of other electrical equipment or 2931 - Manufacture of electrical and electronic equipment for motor vehicles or 2932 - Manufacture of other parts and accessories for motor vehicles
And	
Inclusion Criteria	
<b>Domiciled in:</b>	European Union
And	
<b>Ownership:</b>	Include only comparables that are no more than 25% owned by any single entity or individual shareholder, where the information is available.
And	

Qualitative:	Unconsolidated Operating income available for at least 1 year and Unconsolidated Net Sales data available for at least 1 year
And	
Company Information:	Include only comparables that have 0 or lesser subsidiaries
Total Pool of Potentially Comparable Taxpayers: 523	
<b>Quantitative Rejections</b>	
Current number of employees is less than or equal to 20	
Total Quantitative Rejections: 193	
<b>TOTAL: 330</b>	

#### Aplicarea criteriilor de selecție cantitativă și calitative și determinarea eșantionului final

În continuare, eșantionul obținut din baza de date a fost prelucrat în baza unor criterii suplimentare de natură cantitativă și calitativă după cum urmează:

Trierea cantitativă a companiilor potențial comparabile	
Criteriul de selecție	Criteriul aplicat
<b>Filtrul: Rezultate extreme</b>	
Scopul acestui filtru este de a elimina companiile care au înregistrat rezultate extreme în perioada analizată.	În această etapă au fost excluse societățile care au raportat rezultate extreme ale indicatorului de profitabilitate analizat. Valorile neobișnuit de mari sau de scăzute ale indicatorului de profitabilitate pot indica faptul că o entitate aplică o metodă diferită de prezentare a datelor financiare și, în consecință, formula utilizată pentru a calcula acest indicator nu este adecvată. De asemenea, este posibil să existe greșeli în procesul de introducere a datelor. Din acest motiv, am exclus din eșantion societățile care au avut o marjă de adaos comercial net mai mică sau egală cu -100% sau mai mare sau egală cu +100%, în anul 2023, utilizat pentru testarea perioadei analizate.
<b>Filtrul: Pierdere operațională</b>	
Scopul acestui filtru este de a elimina companiile care au înregistrat pierdere în perioada analizată.	Au fost excluse societățile care au raportat pierdere pe o perioadă de un an – i.e. în 2023, utilizat pentru testarea perioadei analizate.
Trierea calitativă a companiilor potențial comparabile	
Criteriul de selecție	Criteriul aplicat
<b>Filtrul: Disponibilitatea informațiilor</b>	
Scopul aplicării acestui filtru este de a asigura disponibilitatea unui număr suficient de informații, pe baza cărora să poată fi selectat setul final de companii comparabile.	Au fost eliminate companiile pentru care nu au fost găsite suficiente date publice care să confirme obiectul lor de activitate (i.e. website-uri inexistente sau indisponibile la momentul efectuării căutării sau cu conținut insuficient pentru a determina gradul de comparabilitate).
<b>Filtrul: Independența</b>	
Scopul aplicării acestui filtru este de a asigura independența companiilor comparabile, pentru a elimina riscul de desfășurare de tranzacții intra-grup.	Au fost eliminate companiile care fac parte dintr-un grup de companii. Eliminarea a fost efectuată atât pe baza informațiilor incluse în baza de date Transfer Pricing Documenter, cât și pe baza informațiilor disponibile pe website-ul companiilor

Trierea cantitativă a companiilor potențial comparabile	
Criteriul de selecție	Criteriul aplicat
	și a informațiilor disponibile în baza de date Termene.

În tabelul de mai jos sunt prezentate rezultatele obținute pe piața din Uniunea Europeană, după aplicarea fiecărui criteriu de selecție, precum și numărul de companii eliminate la fiecare pas:

Criterii de selecție	Număr companii verificate	Număr companii respinse
Eșantion inițial	330	-
<b>Criterii de selecție cantitative</b>		
Rezultate extreme	330	1
Pierdere	329	33
<b>Criterii de selecție cantitative</b>		
Grup conform website	296	45
Grup conform Termene	251	1
Informații insuficiente	250	50
Alt obiect de activitate	200	192
<b>Companii acceptate</b>	<b>8</b>	

#### Rezultatele analizei pe piața din UE

În tabelul de mai jos sunt prezentate valorile ratei rentabilității costurilor totale pentru anul 2023, pentru societățile care fac parte din setul final de companii comparabile independente:

Nr.	Denumirea companiei	Nr. de identificare	Țara	RRCT 2023
1.	AEE APPARECCHIATURE ELETTRICHE ED ELETTROMECCANICHE SRL	IT00694020967	Italia	6,49%
2.	BENATAV ROM SRL	RO14528635	România	0,06%
3.	F.C.M. ITALIA SRL	IT09658310017	Italia	1,63%
4.	F.G.L. SRL	IT00641801204	Italia	7,65%
5.	KABELIT TERMELO, KERESKEDO KORLATOLT FELELOSSEGU TARSASAG	HU14644081217	Ungaria	1,24%
6.	MRB PROD SYSTEMS S.R.L.	RO32220705	România	1,49%
7.	SAVIX SRL	IT05948750723	Italia	17,25%
8.	STARPOL II SP Z O O	PL6641967532	Polonia	8,39%

În tabelul de mai jos este prezentat intervalul inter-cuartilar pentru anul 2023, determinat pentru eșantionul final de companii comparabile independente.

Interval inter-cuartilar	RRCT 2023
Minim	0,06%
<b>Cuartila inferioară</b>	<b>1,43%</b>
Mediana	<b>4,06%</b>



Interval inter-cuartil	RRCT 2023
Cuartila superioară	7,83%
Maxim	17,25%

Informații complete privind eșantionul de companii analizate sunt incluse în **Anexa 3**.

### 6.3 Concluzie

Având în vedere rezultatele studiului de comparabilitate în urma căruia a fost identificat un eșantion final de 8 societăți independente comparabile dintr-o perspectivă de profil funcțional și de risc, respectiv de activitate derulată cu Societatea, se poate concluziona că marja de profit a Societății exprimată prin indicatorul RRCT în perioada analizată în relație cu partea afiliată Vimercati SpA de 1,28% se situează sub cuartila inferioară a intervalului intercuartil.

## **7 ANEXE**

### **7.1 ANEXA 1**

Organigrama Vimercati

### **7.2 ANEXA 2**

Modul de alocare a cheltuielilor și calcul a RRCT

### **7.3 ANEXA 3**

Studiu de comparabilitate - Lista companiilor respinse, împreună cu motivul respingerii pentru perioada analizată.