

CONSULTANT FISCAL

LEGISLAȚIE

Impactul regulilor
Incoterms asupra
obligațiilor fiscale ale
operatorilor economici

Cele mai importante
schimbări din ultimele
luni în ceea ce privește
mobilitatea internațională

Contabilitatea și
fiscalitatea costurilor
îndatorării

FOCUS

Un nou tip de pensie
în România.
Ce aduce nou Legea
pensiilor ocupaționale

Contabilitatea
exportului maritim de
mărfuri. Aspecte
teoretice și practice

Rolul și locul
consultantului fiscal



CAMERA CONSULTANȚILOR FISCALI
membră a
Confederației Fiscale Europene
Uniunii Profesiorilor Liberales din România

CONSILIUL SUPERIOR

Dan MANOLESCU
Președinte

Eugen-Dragoș DOROȘ
Prim-vicepreședinte

Romulus-Dimitrie BADEA
Vicepreședinte

Sorin-Adrian ROBU
Vicepreședinte

Ioan SIMION
Vicepreședinte

Maria-Iulia SOBOLEVSKI-DAVID
Vicepreședinte

Daniela TĂNASE
Vicepreședinte

Alin CHIȚU
Membru

Adrian LUCA
Membru

Marian-Alin IRIMIA
Membru

Alexandru MILCEV
Membru

Mariana VIZOLI
Membru

Elena IORDACHE
Membru

Alice-Valeria GHEORGHIU
Membru

Elena-Oana IACOB
Membru

Camera Consultanților Fiscali

Str. Alexandru Constantinescu, Nr. 61, sector 1, București, Cod Poștal: 011472

www.ccfiscali.ro

office@ccfiscali.ro

Lumea de după „#staiîncasă”.
Bine ați venit!

Adrian Luca, membru în Consiliul Superior al CCF

Dragi kolegi,

Când părea să nu ne mai surprindă nimic, iată-ne blocați într-o criză pe care nu ne-am imaginat-o decât în filme. Criza coronavirusului nu e una... normală, atâta timp cât împotriva ei nu se poate lupta cu îndemnul clasic *mergeți și consumați/mergeți la client etc.* Istoria contemporană nu cunoaște un asemenea experiment în care cuvântul de ordine, de fapt, să fie „*stai în casă*”.

La ora aceasta, nu se știe cât de repede se vor relua circuitele economice, după ridicarea blocadei (și acesta într-un orizont foarte aproximativ). E greu de spus din ce va fi alimentat noul entuziasm al consumatorului. Un lucru e clar, pentru anumite industrii unele pierderi sunt inevitabile, pentru că nu va putea fi recuperat timpul pierdut. Un client din clasa de mijloc, oricât de bun client ar fi, nu va mânca cu două guri la restaurantul său preferat, ori nu va putea fi în două city-break-uri în același timp, oricât de mult i-ar plăcea Roma, Madrid etc. Putem doar să sperăm că nu va renunța (la avea resursele financiare suplimentare să nu renunțe) la planul de a-și schimba mașina, frigiderul, de a-și lua un apartament mai mare sau măcar de a-l renova pe cel vechi etc.

Cu cât scena economică se arată mai fragilă, cu atât e parcă mai chinuitoarea întrebarea actorilor care își pregătesc revenirea - *pe cine va pune Fiscul reflectoarele? Ce scenariu va folosi statul pentru a-și recupera timpul pierdut în colectarea veniturilor? Analizele se vor mai face pe criterii de risc fiscal al contribuabilului (atât cât se făceau) când astăzi toată lumea pare un risc fiscal?*

Aici breasla noastră, a consultantului fiscal, joacă un rol hotărâtor în a-și ajuta clientul să-și fundamenteze poziția fiscală în noul context de piață. Temperarea conflictelor fiscale presupune și facilitarea comunicării între părțile implicate (contribuabil, administrație, clasă politică, organizații neguvernamentale, opinie publică). Este un *job* pe care noi, consultanții, nu l-am prea practicat până acum, dar este de datoria noastră să ne asumăm acest rol public.

La jumătatea lunii martie, Camera ieșea deja cu o listă de nu mai puțin de 31 de măsuri care ar trebui avute în vedere pentru stabilizarea rapidă a economiei. Ulterior, de la începutul lunii aprilie, am solicitat constant Ministerului Finanțelor clarificări pentru interpretarea reglementărilor introduse pe fondul crizei (pe larg, pe ccfiscali.ro). Apreciem deschiderea pe care au manifestat-o partenerii noștri de dialog din minister. Promitem să fim și mai activi pentru a răspunde nevoii de siguranță fiscală, dar și nevoii de a îmbunătăți procedurile administrative, așa cum le resimt clienții noștri.

Se folosește des în această perioadă sintagma – „*lumea nu va mai fi la fel după...*.” Cel puțin în lumea noastră fiscală, pronosticul începe deja să se verifice. Există, desigur, tendințe pe termen lung, evoluții care nu țin cont de accidentele de parcurs. Dar accidente precum criza coronavirusului au potențialul de a grăbi schimbările. Deficitele mari vor presa proiectul de unificare fiscală la nivel european, ceea ce va pune și mai acut problema competitivității fiscale la nivel micro. În același timp vor crește solicitările de supra-raportare (de exemplu, de-abia începe să se aplice Directiva Cooperării administrative în varianta 6 – DAC6, Comisia se pregătește acum de DAC7).

Dragi kolegi,

Fără îndoială că, atunci când clientului îi este greu, când e nevoit să-și reducă capacități/să închidă și să-și trimită angajații în șomaj, nici consultantului său nu-i e ușor. Dar așa cum spuneam, noi avem datoria să fim – ca să folosim un jargon al acestor zile – prima linie de intervenție în noul normal post-criză. Pregătiți de pe acum revenirea – în ciuda distanței sociale, țineți aproape clienții, și nu neglijați banalul telefon periodic: un sfat, o vorbă bună fac diferența, cum se spune! În același timp, țineți-vă aproape proprii specialiști! Se dovedește că, pe orice vreme, omul este principalul activ, cel puțin în domeniul nostru. Și, desigur, înaintea de toate, rămâneți sănătoși, păstrați-vă tonusul și puterea de muncă!

legislație



5-12

Impactul regulilor Incoterms asupra obligațiilor fiscale ale operatorilor economici
Prof. univ. dr. Andrei DOBRESCU

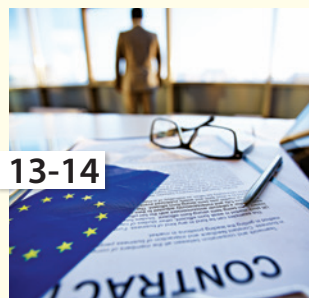
focus



19-20

Un nou tip de pensie în România. Ce aduce nou Legea pensiilor ocupaționale

Elena DOAGĂ, Manager - People Services - KPMG Romania
Ștefănel CÎRSTEA, Senior Assistant - People Services - KPMG Romania



13-14

Cele mai importante schimbări din ultimele luni în ceea ce privește mobilitatea internațională
Medeea MARINECI,
Manager - People Services - KPMG Romania



21-26

Contabilitatea exportului maritim de mărfuri. Aspecte teoretice și practice
Dr. Alexandrina Teodora BORFOAIA



15-18

Contabilitatea și fiscalitatea costurilor îndatorării
Daniel PETRE, Partener - Taxworks



27-34

Rolul și locul consultantului fiscal
dr. Sorin-Adrian ROBU,
vicepreședinte CCFR
prof. univ. dr. Magdalena NEGRUȚIU
conf. univ. dr. Traian-Ovidiu CALOTĂ, Universitatea Titu Maiorescu București

CONSILIUL ȘTIINȚIFIC

Prof. univ. dr.
Maria-Iulia SOBOLEVSCHI DAVID

Prof. univ. dr.
Vasile RĂILEANU

Conf. univ. dr.
Ecaterina NECȘULESCU

Conf. univ. dr.
Traian-Ovidiu CALOTĂ

Conf. univ. dr.
Oana-Ramona LOBONȚ

Senior editor
Dan MANOLESCU
(legislație, focus)

Senior editor
Ioan SIMION
(internațional)

Tipografie
Compania Națională
„Poșta Română” S.A.
prin Sucursala
Fabrica de Timbre

CONSULTANT FISCAL

Publisher
SC FULL MEDIA SERVICES SRL

Adresa redacției
Strada
Alexandru Constantinescu,
nr. 61, Sector 1, București,
Cod Poștal: 011472

Site
www.ccfiscali.ro

email
office@ccfiscali.ro

Responsabilitatea asupra
conținutului textelor publicate
în această revistă aparține
în exclusivitate autorilor

© Drepturile de autor
pentru imaginile publicate
aparțin revistei sau
surselor acreditate

ISSN 1844 - 3591

Impactul regulilor Incoterms asupra obligațiilor fiscale ale operatorilor economici

Abstract: Condițiile de livrare în comerțul internațional cu mărfuri sunt bazate pe termenii publicați în diferite etape de Camera Internațională de Comerț (International Chamber of Commerce - ICC) de la Paris și se referă la interpretarea uniformă a obligațiilor vânzătorului și cumpărătorului pentru derularea contractelor de vânzare internațională cu privire la: livrarea mărfurilor, repartizarea cheltuielilor, transferul riscurilor și formalitățile documentare privind trecerea mărfii de la vânzător la cumpărător. Acești termeni sunt cunoscuți sub numele de Incoterms, ceea ce în traducere liberă înseamnă reguli internaționale pentru interpretarea uzanțelor de comerț. Termenii Incoterms nu se impun voinței părților (nu au deci caracter obligatoriu), dar odată înscrși în contractele de vânzare-cumpărare devin obligatorii ca și celelalte clauze din contract. Termenii Incoterms au o influență importantă și asupra gestionării altor componente ale activității operatorilor economici (raportare statistică facturare, raportare fiscală, vămuire etc.). Vom prezenta în continuare principalele aspecte privind termenii Incoterms și impactul lor asupra obligațiilor de natură fiscală ale operatorilor economici.

Cuvinte cheie: Incoterms 2020, Directiva 2018/1910, declarația recapitulativă, tranzacții intra și extracomunitare, facturare cu sau fără TVA.



Prof. univ. dr. Andrei Dobrescu

1. Prezentarea termenilor Incoterms 2020

Forma cea mai recentă în care sunt înscrși termenii Incoterms este cunoscută sub denumirea de Publicația 723/2019, intrată în vigoare de la 01.01.2020 și care cuprinde 11 astfel de termeni clasificați după două criterii:

■ **În funcție de modalitățile de transport** există două categorii de termeni Incoterms și anume cei aplicabili tuturor formelor de transport și cei aplicabili numai transportului pe mare sau pe căile navigabile interioare unde atât locul de unde se livrează cât și cel în care sunt expediate mărfurile către cumpărător sunt porturi.

■ **În funcție de locul și momentul trecerii riscurilor și cheltuielilor privind marfa de la vânzător la cumpărător** există 4 grupe de termeni și anume: grupele E, F, C și D. Fiecare termen este codificat cu trei litere, prima literă desemnând grupa din care face parte. Pe măsură ce se trece de la termenii din grupa E la cei din grupa D, punctul în care riscurile și cheltuielile trec de la vânzător la cumpărător se deplasează de la uzina/depozitul producătorului (condiția EXW) către sediul destinatarului (condiția DDP).

Sintetic, repartizarea termenilor Incoterms pe cele 4 grupe se prezintă astfel:

Grupa	Abrevierea	Explicații
E	EXW	Ex Works/Franco uzină sau depozit vânzător
F	FCA	Free Carrier/Franco transportator sau Franco căraș
	FAS	Free Alongside Ship/Franco de-a lungul navei
	FOB	Free on Board/Franco la bordul navei
C	CFR	Cost and Freight/Cost și navlu
	CIF	Cost, Insurance and Freight/Cost, asigurare și navlu
	CPT	Carriage Paid To/Transport plătit până la locul numit
	CIP	Carriage and Insurance Paid to/Transport și asigurare plătite până la locul numit
D	DAP	Delivered at Place/Livrat la locul numit
	DPU	Delivered at Place Unloaded/Livrat la locul numit, descărcat
	DDP	Delivered Duty Paid/Livrat la locul numit cu vama plătită

■ În cazul termenului unic din grupa E, vânzătorul pune marfa la dispoziția cumpărătorului în propriile sale depozite.

■ În cazul termenilor din grupa F, transportul principal (acea parte sau fracțiune din transportul internațional al mărfii efectuat pe baza unui singur contract de transport, în care nu există întreruperi, deși marfa a străbătut cel puțin o frontieră de stat) nu este plătit de către vânzător, care remite marfa unui transportator desemnat de cumpărător.

- În cazul termenilor din grupa C, transportul principal este plătit de către vânzător, care suportă cheltuielile, dar nu și riscurile în timpul transportului.

- În cazul termenilor din grupa D, vânzătorul suportă toate cheltuielile și riscurile legate de livrarea mărfii până la locul de destinație convenit.

Utilizarea termenului „Free” sau „Franco” de către comercianții din statele membre ale Uniunii Europene, în relațiile reciproce, presupune că riscul poate fi în egală măsură în sarcina vânzătorului sau a cumpărătorului, întrucât este vorba de un parcurs intern (în interiorul UE). Acest lucru a impus introducerea începând cu Incoterms 2000 a unui concept nou privind condițiile de livrare și anume cel referitor la vânzare, care poate fi „vânzare la plecare” ori „vânzare la sosit”, diferențierea între cele două feluri de vânzări trebuind efectuată în funcție de asumarea riscului pe parcursul și în timpul transportului principal. Ca urmare, în cazul „vânzării la plecare” mărfurile vor circula pe parcursul transportului principal pe riscul cumpărătorului, iar în cazul „vânzării la sosit” riscul va fi asumat pentru acest parcurs de vânzător. Noul concept a fost generalizat la stabilirea obligațiilor între vânzător și cumpărător, fiind utilizat la definirea momentului trecerii riscurilor, în toți cei 11 termeni Incoterms 2020.

Astfel, au fost încadrați în categoria „vanzărilor la plecare” termenii EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT și CIP, situație în care riscul aparține cumpărătorului, din momentul începerii transportului principal, iar în categoria „vanzărilor la sosit” termenii DAP, DPU, și DDP, situație în care riscul pe parcursul transportului principal cade în sarcina vânzătorului.

Regulile Incoterms se modifică din 10 în 10 ani, în prezent fiind în vigoare regulile Incoterms 2020.

În ce privește conținutul termenilor Incoterms 2020 și impactul asupra fiscalității operatorilor economici trebuie menționat:

→ **Termenul EXW** (loco fabrică în punctul numit) presupune că vânzătorul și-a îndeplinit obligația de livrarea mărfii în momentul în care a pus marfa - individualizată – (adică ambalată și etichetată) la dispoziția cumpărătorului, în locul convenit (uzină, depozit etc.) nevămuț la export și neîncărcată pe vreun mijloc de transport. De asemenea, vânzătorul trebuie să furnizeze factura comercială, conform contractului, ca și orice altă dovadă de conformitate cerută de contract. Termenul EXW prevede pentru vânzător obligații minime, cumpărătorul trebuind să suporte toate cheltuielile și riscurile aferente din momentul preluării mărfii de la locul convenit. În mod deosebit trebuie avut în vedere că vânzătorul nu răspunde de încărcarea mărfii în mijlocul de transport pus la dispoziție de cumpărător sau de vămuirea acesteia pentru export. Cumpărătorul trebuie să plătească prețul mărfii conform contractului de vânzare-cumpărare și să suporte toate celelalte cheltuieli ca și riscurile implicate în preluarea mărfii, transportul și asigurarea acesteia, de la locul convenit cu vânzătorul până la destinația pe care o dorește. În situațiile în care cumpărătorul nu va putea îndeplini, direct sau indirect formalitățile de export, acestea fiind

preluate de vânzător, se recomandă ca acest lucru să se precizeze clar în contractul de vânzare-cumpărare. În cazurile în care încărcarea mărfii în mijlocul de transport trebuie făcută, la locul convenit, de către vânzător pe cheltuiala și riscul cumpărătorului este recomandabil să se apeleze la termenul FCA. Dacă în conformitate cu reglementările din țara exportatorului, în cazul tranzacțiilor extracomunitare, este nevoie de licență de export, pe care numai exportatorul o poate obține, termenul EXW nu este aplicabil. Ca noutate, Incoterms 2020 prevede obligația cumpărătorului de a solicita vânzătorului să-i pună la dispoziție, dacă este cazul, informațiile disponibile cu privire la transportul mărfii. În cazul termenului EXW este posibilă folosirea oricărui mijloc de transport.

Alegerea termenului EXW din Incoterms a pus până în 2018 probleme pentru exportatorii din UE (inclusiv din România) datorită definiției exportatorului în noul cod vamal al UE care stabilea ca exportator o singură persoană care trebuia să îndeplinească 3 cerințe cumulative: să fie stabilită pe teritoriul vamal al Uniunii, să dețină un contract cu un destinatar dintr-o țară terță și să aibă competența de a stabili dacă mărfurile vor fi transportate în afara teritoriului vamal al Uniunii. În cazul utilizării termenului EXW apărea deconectarea dintre exportatorul din declarația vamală și exportatorul în scopuri de TVA, ceea ce ducea la pierderea scutirii de TVA la exportul de mărfuri, în măsura în care exportatorul în scopuri de TVA (în esență proprietarul mărfurilor) nu era menționat la rubrica dedicată din declarația vamală de export. Ca urmare a numeroaselor plângeri adresate de mediul de afaceri din UE, Comisia Europeană a elaborat Regulamentul de modificare a Actului delegat al UCC (Union Customs Code - Codul Vamal al UE), care a fost publicat pe 30 iulie 2018, în Jurnalul Oficial al UE și care aduce modificări tehnice actului delegat al UCC pentru a adapta mai bine legislația la nevoile operatorilor economici și ale administrațiilor vamale.

Astfel noul regulament definește exportatorul ca persoana având sediul pe teritoriul vamal al Uniunii care are competența de a stabili și a stabilit că mărfurile urmează a fi scoase de pe teritoriul vamal respectiv. Dacă această prevedere nu este îndeplinită, exportator poate fi orice persoană stabilită pe teritoriul vamal al Uniunii care este parte la contractul în baza căruia mărfurile urmează a fi scoase de pe teritoriul vamal respectiv. În felul acesta, conform noului regulament, în cazul livrărilor de mărfuri în condiția EXW din Incoterms, când cumpărătorul este stabilit în afara UE, el poate împuternici o persoană stabilită în UE să acționeze ca exportator, alta decât vânzătorul. Această prevedere, cu aplicarea de la sfârșitul lunii iunie 2018, își propune să fie mai puțin restrictivă și să cuprindă doar cerințele esențiale ale funcționării regimului vamal de export. În esență, noua dispoziție pare să consolideze o practică în care partenerii de afaceri desemnează de comun acord un exportator în scopuri vamale, cu condiția ca acea persoană să fie stabilită pe teritoriul vamal al Uniunii, inclusiv un transportator sau o casă de expediții. În ce privește tranzacțiile intracomunitare, având în vedere că la livrarea mărfii EXW responsabilitatea transportului revine cumpărătorului, pentru facturarea fără TVA sunt necesare ca documente:

- o declarație scrisă din partea cumpărătorului, care atestă că bunurile respective au fost expediate sau transportate de acesta sau de către o terță parte în numele cumpărătorului

și care menționează statul membru de destinație a bunurilor; această declarație scrisă precizează data emiterii, numele și adresa cumpărătorului, precum și cantitatea și natura bunurilor, data și locul de sosire a bunurilor; și

- cel puțin două dovezi care nu sunt contradictorii, emise de două părți diferite care sunt independente atât una de cealaltă, cât și de vânzător și de cumpărător, sau unul din documentele referitoare la expedierea sau transportul bunurilor împreună cu o singură dovadă care nu este contradictorie, care confirmă expedierea sau transportul, care sunt emise de două părți diferite independente atât una de cealaltă, cât și de vânzător și de cumpărător. Următoarele documente sunt acceptate ca dovadă a expedierii sau a transportului: un document CMR semnat sau o scrisoare de trăsură semnată, un conosament, o factură de transport aerian de mărfuri sau o factură de la transportatorul bunurilor. Ca documente care confirmă expedierea, independente de cele menționate mai sus, pot fi menționate:
- polița de asigurare corespunzătoare expedierii sau transportului bunurilor sau documente bancare care să ateste plata pentru expedierea sau transportul bunurilor;
- documente oficiale eliberate de o autoritate publică, precum un notariat, care să ateste sosirea bunurilor în statul membru de destinație;
- o chitanță eliberată de un antrepozitar în statul membru de destinație care să ateste depozitarea bunurilor în respectivul stat membru.

Așadar, ca documente care să ateste facturarea fără TVA în condițiile în care transportul este asumat fie de cumpărător, fie de vânzător, sunt: CMR/conosament, declarația scrisă din partea cumpărătorului și un document care să confirme expedierea sau transportul, din cele menționate mai sus. În lipsa acestor documente, ca și a raportării operațiunii în declarația recapitulativă, furnizorul din România nu poate beneficia de scutire pentru efectuarea unei livrări intracomunitare de bunuri. Camera Internațională de Comerț (ICC) a rezervat utilizarea termenului EXW din Incoterms 2020 doar pentru vânzările interne.

⇒ **Termenul FCA** (franco transportator/căraș) înseamnă că vânzătorul livrează marfa vămuită la export transportatorului (cărașului) nominat de cumpărător, la locul convenit, fiind răspunzător pentru încărcarea mărfii. Prin termenul de transportator (căraș) se înțelege orice persoană care se angajează printr-un contract să efectueze sau să asigure efectuarea unui transport pe calea ferată, rutieră, maritimă, fluvială, aeriană ori printr-o combinație a acestor modalități. Dacă o altă persoană decât cărașul va fi nominată de cumpărător pentru a prelua marfa, obligația vânzătorului de livrare se consideră îndeplinită din momentul în care această persoană a preluat-o. Vânzătorul suportă cheltuielile de ambalare, testare și de eliberare pentru export. De asemenea, vânzătorul trebuie să furnizeze factura comercială, conform contractului de vânzare, ca și orice altă dovadă de conformitate cerută de contract. La transportul principal, la tranzit și la transportul în țara cumpărătorului, acesta suportă riscurile privind marfa. Acest termen este aplicabil oricărei modalități de transport, în special transportului containerizat. Principalul său avantaj constă în flexibilitatea adresei de livrare, care poate fi adresa vânzătorului sau un antrepozit, un aeroport etc. Conform Incoterms 2020 în cazul transportu-

lui maritim în condiții FCA s-a introdus noțiunea „conosament la bordul navei” (Bill of Lading on board). Astfel, cumpărătorul și vânzătorul pot conveni ca transportatorul să fie instruit de către cumpărător să emită un conosament la bord către vânzător după încărcarea mărfii, care arată că marfa a fost încărcată pe navă, vânzătorul fiind obligat să trimită acest conosament cumpărătorului prin intermediul băncilor celor doi parteneri. Este un document de transport utilizat frecvent în cazul plăților prin acreditiv documentar pentru a justifica livrarea mărfii și efectuarea plății către vânzător. ICC recunoaște că deși este o legătură neuzuală între conosamentul la bord și condiția de livrare FCA, acest lucru și-a demonstrat necesitatea pe piață în cazul altor termeni Incoterms (CFR și CIF). În final, trebuie subliniat că chiar și în cazul în care acest mecanism opțional este adoptat vânzătorul nu este obligat față de cumpărător în ce privește clauzele contractului de transport. Întrucât marfa se consideră livrată după vămuire și încărcare la bordul navei nu sunt probleme la facturarea fără TVA. O problemă poate fi totuși evaluarea contabilă în cazul livrărilor extracomunitare pe cale maritimă, când se recurge la serviciile unui transportator căruia i se predă containerul vămuit, la poarta fabricii. Dovada transportului în astfel de cazuri o constituie conosamentul care este eliberat ulterior predării mărfii pentru transport. Totuși, întrucât locul expedierii este cel în care se efectuează predarea containerelor transportatorului evaluarea se face la data predării în acest loc.

Termenul FCA permite exportatorului un control sporit și o mai mare claritate în ce privește informațiile legate de vămuire, ușurând și munca vameșilor. De asemenea, acesta aduce o mai mare exactitate a responsabilităților vânzătorului și cumpărătorului. Termenul FCA implică în fapt o responsabilitate sporită a vânzătorului comparativ cu EXW, cumpărătorul simțindu-se mai protejat în ce privește transferul riscurilor.

⇒ **Termenul FAS** (franco de-a lungul navei) se aplică numai transportului maritim sau pe căile navigabile interioare și prevede obligația vânzătorului de a livra marfa în punctul convenit, prin plasarea acesteia pe cheu lângă navă sau în barje aduse lângă navă, moment din care toate costurile și riscurile de pierdere sau avariere a mărfii se suportă de cumpărător până la destinația finală a mărfii. De asemenea, vânzătorul trebuie să furnizeze factura comercială, conform contractului de vânzare, ca și orice altă dovadă de conformitate cerută de contract. Cumpărătorul trebuie să-l informeze din timp pe vânzător asupra numelui navei, portului de încărcare și datei la care nava urmează să ajungă în portul de încărcare, iar vânzătorul trebuie să-l avizeze pe cumpărător în cel mai scurt timp despre livrarea mărfii, pentru ca acesta să poată asigura marfa împotriva riscurilor de pierdere și/sau deteriorare. Cumpărătorul trebuie să plătească prețul mărfii conform contractului de vânzare-cumpărare.

Acest termen prevede că obligația vămuirii la export intră în sarcina vânzătorului, determinată de faptul că vânzătorul este cel mai bine plasat pentru a efectua formalitățile de export ale mărfurilor în conformitate cu uzanțele portuare, cât și pentru a obține licențe de export sau alte autorizări oficiale. Transferul riscului are loc după vămuirea în țara vânzătorului. Aceasta înseamnă că la livrările extracomunitare vânzătorul poate factura fără TVA. Și în cazul livrărilor intracomunitare facturarea se face fără TVA, chiar fără conosament, deoarece containerele trec totuși prin vamă înainte de încărcare întrucât se consideră că

traversează teritoriul extracomunitare până la destinație. Pentru a se proteja împotriva sosirii cu întârziere a navei la încărcare, la livrările în condițiile FAS și FOB se poate introduce în contract următoarea clauză: *Peste xxx zile de întârziere ne rezervăm dreptul de a încărca marfa pe navă la alegerea noastră*. Dacă plata se face prin acreditiv se poate introduce următoarea mențiune: *Noi vom declanșa procedura de plată pe baza unui document de substituie, respectiv un buletin de plasare a mărfii într-un antrepozit (în acest din urmă caz se va prevedea că prestația vânzătorului va deveni FCA antrepozit de stocare)*.

⇒ **Termenul FOB** (franco la bordul navei) se aplică numai transportului maritim sau pe căile navigabile interioare și prevede că vânzătorul și-a îndeplinit obligația de livrare a mărfii în momentul în care aceasta este încărcată pe navă în portul de expediție convenit. Din momentul respectiv toate costurile și riscurile de pierdere sau de avariere a mărfii se suportă de cumpărător până la destinația finală. Cumpărătorul trebuie să plătească prețul mărfii conform contractului de vânzare-cumpărare. În sarcina vânzătorului intră și vămuirea mărfii la export. De asemenea, vânzătorul trebuie să furnizeze factura comercială, conform contractului de vânzare, ca și orice altă dovadă de conformitate cerută de contract.

Dacă marfa este transportată cu o navă de linie, pe care cumpărătorul a angajat spațiu, cheltuielile de încărcare și descărcare a mărfii în/din navă sunt incluse, de regulă, în „tariful de linie” achitat de cumpărător. Termenul FOB nu este aplicabil în cazurile în care marfa este preluată de transportator înainte de a fi încărcată pe navă. Pentru a se proteja împotriva sosirii cu întârziere a navei la încărcare se poate folosi clauza menționată la termenul FAS. Nu sunt probleme la facturarea fără TVA la tranzacțiile intra și extracomunitare.

→ **Termenul CFR** (cost și navlu) este specific numai transportului maritim sau pe căile navigabile interioare și presupune că vânzătorul și-a îndeplinit obligația de livrare în momentul în care marfa ambalată și pregătită pentru export a fost încărcată pe navă în portul de expediție. De asemenea, vânzătorul trebuie să furnizeze factura comercială, conform contractului de vânzare, ca și orice altă dovadă de conformitate cerută de contract. Vânzătorul plătește costurile și navlul necesar aducerii mărfii în portul de destinație numit, însă riscurile pierderii sau avarierii mărfii, precum și orice alte costuri suplimentare cauzate de evenimente ce au apărut după ce marfa a fost livrată (încărcată pe navă) se transferă de la vânzător la cumpărător în portul de expediție. Cumpărătorul trebuie să plătească prețul mărfii conform contractului de vânzare-cumpărare.

Contractul de vânzare-cumpărare prevede destinația convenită (portul de descărcare) pentru care vânzătorul va navlosi (contracta) o navă sau numai spațiul necesar pe o navă. În ce privește portul de expediere (încărcare), de regulă, acesta este lăsat la opțiunea vânzătorului, de altfel ca și ruta pe care va circula nava, acceptându-se ideea că această alegere se va face în interesul mărfii, pentru a o expune cât mai puțin unor riscuri. Termenul CFR cere ca vânzătorul să vânduiească marfa pentru export. Nu există probleme la facturarea fără TVA, în cazul tranzacțiilor intra și extracomunitare.

Utilizarea acestui termen nu este recomandabilă pentru transportul containerizat, în cazurile în care marfa este preluată de transportator înainte de a fi încărcată pe navă. Întrucât acest termen operează numai pentru transportul maritim se reco-



mandă ca în cazul transportului containerizat, care poate implica și alte modalități de transport, să se utilizeze termenul CPT.

⇒ **Termenul CIF** (cost, asigurare plus navlu) este utilizat numai la transportul maritim și pe căile navigabile interioare și prevede că vânzătorul și-a îndeplinit obligația de livrare în momentul în care marfa ambalată și pregătită de export a fost încărcată pe navă în portul de expediție. De asemenea, vânzătorul trebuie să furnizeze factura comercială, conform contractului de vânzare, ca și orice altă dovadă de conformitate cerută de contract. În sarcina vânzătorului intră plata costurilor, navlului și a asigurării mărfii până în portul de destinație convenit, în timp ce riscurile și costurile adiționale, provocate de incidente, apărute după data livrării, sunt transferate pe seama cumpărătorului în portul de încărcare. Cumpărătorul



trebuie să plătească prețul mărfii conform contractului de vânzare-cumpărare.

Vânzătorul va contracta asigurarea și va plăti prima de asigurare, fiind obligat, în mod uzual, să contracteze o poliță de asigurare cu acoperire minimă conform clauzei C a Institutului pentru Încărcătură (Cargo Clauses Institute) de la Londra, sau altor clauze similare sau corespunzătoare pentru transportul maritim. Clauza C a Institutului pentru Încărcătură furnizează acoperiri pentru un număr de riscuri prevăzute într-o listă care detaliază și riscurile excluse.

Dacă însă cumpărătorul va dori să se încheie o asigurare cu o protecție mai extinsă decât cea minimală va trebui să convină aceasta cu vânzătorul (privind costul suplimentar al asigurării) sau să încheie singur, pe contul său, această asigurare suplimentară. Întrucât însă riscurile de pierdere sau avariere a mărfii

intră în sarcina cumpărătorului odată cu livrarea mărfii primului transportator, după încărcarea pe navă în portul de expediție, polița de asigurare procurată și plătită de vânzător, va trebui cesionată în favoarea cumpărătorului și remisă acestuia. Deoarece acest termen este valabil numai pentru transportul maritim se recomandă ca pentru transportul containerizat să se utilizeze termenul CIP. Nu sunt probleme la facturarea intră și extracomunitară fără TVA.

⇒ **Termenul CPI** (transport plătit până la locul numit) presupune că vânzătorul plătește costul transportului mărfii până la o destinație convenită. De asemenea, vânzătorul trebuie să furnizeze facura comercială, conform contractului de vânzare, ca și orice altă dovadă de conformitate cerută de contract. Riscul de pierdere sau de avariere a mărfii, ca și orice alte costuri su-

plimentare datorate unor evenimente apărute după ce marfa a fost livrată sunt transferate de la vânzător la cumpărător din momentul în care marfa ambalată și pregătită de export a fost încredințată primului transportator. Cumpărătorul trebuie să plătească prețul mărfii conform contractului de vânzare-cumpărare. Dacă la transportul principal al mărfii până la destinația convenită vor participa succesiv mai mulți transportatori, riscurile vor fi transferate de la vânzător la cumpărător din momentul în care marfa a fost încredințată primului transportator. Termenul CPT cere ca vânzătorul să vânduiească marfa la export. Acest termen este aplicabil tuturor modalităților de transport. Nu sunt probleme la facturarea intra și extracomunitară fără TVA.

⇒ **Termenul CIP** (transport și asigurare plătite până la locul numit) înseamnă că vânzătorul încredințează marfa ambalată și pregătită de export transportatorului angajat de el, achitând costul transportului până la destinația convenită, inclusiv costul asigurării contra riscului de pierdere sau de avariere a mărfii pe timpul transportului. De asemenea, vânzătorul trebuie să furnizeze factura comercială, conform contractului de vânzare, ca și orice altă dovadă de conformitate cerută de contract. Pentru toate modurile de transport, cu excepția celui maritim, contractul de asigurare se va încheia de vânzător pentru acoperirea unor riscuri minime, vânzătorul plătind prima de asigurare. În cazul termenului CIP pentru transportul maritim Incoterms 2020 prevede să se obțină o asigurare contra „tuturor riscurilor”, aplicându-se clauza A a Institutului pentru Încărcătură (Cargo Clauses Institute) de la Londra, sau alte clauze similare sau corespunzătoare pentru transportul maritim. Nivelurile de acoperire prin asigurare sunt, așadar, diferite în cazul termenilor CIF și CIP la transportul maritim. Vămuirea mărfii la export intră în sarcina vânzătorului. Cumpărătorul trebuie să plătească prețul mărfii conform contractului de vânzare-cumpărare. CIP este aplicabil tuturor modalităților de transport. Nu sunt probleme la facturarea intra și extracomunitară fără TVA.

⇒ **Termenul DAP** (livrat la locul numit) înseamnă că vânzătorul și-a îndeplinit obligația de livrare, atunci când marfa a fost pusă la dispoziția cumpărătorului, ambalată și vămuită la export, nedescărcată de pe mijlocul de transport utilizat și nevămuită la import, în locul de destinație numit. De asemenea, vânzătorul trebuie să furnizeze factura comercială, conform contractului de vânzare, ca și orice altă dovadă de conformitate cerută de contract. Mijlocul de transport sosit la destinație poate fi și o navă, iar locul de destinație numit poate fi un port. În consecință vânzătorul suportă costurile și riscurile legate de aducerea mărfii la locul convenit, mai puțin cele legate de vămuirea la import, iar cumpărătorul suportă costurile suplimentare și riscurile care rezultă din neîndeplinirea la timp a formalităților de vămuire la import și de preluare a mărfii. Cumpărătorul trebuie să plătească prețul mărfii conform contractului de vânzare-cumpărare.

Experții ICC Paris consideră că DAP se dovedește util în cazul containerelor, care pot fi descărcate și depozitate într-un terminal, așteptând încărcarea pe navă în vederea returnării. Până acum în această privință nu exista o regulă clară în transportul containerizat care să-l exonereze de obligații pe cumpărător. Această regulă este aplicabilă tuturor modalităților de transport și se recomandă a se utiliza atunci când în livrarea mărfii sunt implicate mai multe mijloace de transport. În cazul folosirii

acestei reguli, pentru a se proteja contra întârzierii operațiunilor de vămuire în unele țări sau a imposibilității pentru importator să vânduiească marfa într-un termen rezonabil, este recomandabil ca în contractul de vânzare să includă o clauză prevăzând un termen maxim după care vânzătorul nu mai răspunde de întârzierile în livrare. Un exemplu de redactare al unei astfel de clauze este: *În niciun caz vânzătorul nu poate fi ținut responsabil de întârzierile în livrare generate de incapacitatea cumpărătorului să vânduiească marfa într-un interval de xxx zile (la nivelul termenelor medii de vămuire din țara cumpărătorului). Nu se va percepe nici o penalizare, toate costurile suplimentare suportate de vânzător vor fi în sarcina cumpărătorului.* Nu sunt probleme la facturarea intra și extracomunitară fără TVA.

⇒ **Termenul DPU** (livrat la locul de destinație descărcat) înlocuiește termenul DAT (livrat la terminal) din Incoterms 2010 și înseamnă că vânzătorul și-a îndeplinit obligația de livrare atunci când marfa a fost pusă la dispoziția cumpărătorului, ambalată și vămuită la export, descărcată de pe mijlocul de transport utilizat și nevămuită la import, în terminalul numit din portul sau locul de destinație. De asemenea, vânzătorul trebuie să furnizeze factura comercială, conform contractului de vânzare, ca și orice altă dovadă de conformitate cerută de contract. Vânzătorul suportă costurile și riscurile legate de aducerea mărfii la locul numit, inclusiv cele legate de descărcarea mărfii, iar cumpărătorul suportă costurile suplimentare și riscurile care rezultă din neîndeplinirea la timp a formalităților de vămuire la import și de preluare a mărfii. Cumpărătorul trebuie să plătească și prețul mărfii conform contractului de vânzare-cumpărare. Acest termen este aplicabil tuturor modalităților de transport. Nu sunt probleme la facturarea intra și extracomunitară fără TVA.

⇒ **Termenul DDP** (livrat cu vama plătită) înseamnă că vânzătorul și-a îndeplinit obligația de livrare față de cumpărător în momentul în care a pus marfa la dispoziția acestuia în locul de destinație convenit, vămuită la import, dar nedescărcată de pe mijlocul de transport cu care a sosit. De asemenea, vânzătorul trebuie să furnizeze factura comercială, conform contractului de vânzare, ca și orice altă dovadă de conformitate cerută de contract.

Vânzătorul trebuie să suporte toate costurile și riscurile legate de aducerea mărfii până la locul de destinație convenit, inclusiv orice drepturi vamale (acolo unde se aplică), ceea ce presupune îndeplinirea formalităților vamale și plata tuturor taxelor aferente la import, în țara de destinație. Cumpărătorul trebuie să plătească prețul mărfii conform contractului de vânzare-cumpărare. În timp ce termenul EXW înseamnă minimum de obligații pentru vânzător, termenul DDP reprezintă maximum de obligații pentru acesta. Termenul DDP nu va fi utilizat dacă vânzătorul nu este în măsură să îndeplinească formalitățile de import, direct sau indirect, în cazul tranzacțiilor extracomunitare. Nu sunt probleme la facturarea intra și extracomunitară fără TVA.

Termenii Incoterms se aplică între părțile unui contract de vânzare (internațional) și fac referire - dar nu sunt limitați - la drepturi și obligații speciale în cadrul acestei relații contractuale. Trebuie menționat din nou faptul că acești termeni, nu constituie dispoziții legale și devin obligatorii din punct de vedere legal numai dacă au fost conveniți în mod efectiv între părțile contractului de vânzare cu ajutorul unei referințe corespunzătoare (ex. Incoterms 2020).

2. Alte cazuri de impact al termenilor Incoterms asupra fiscalității tranzacțiilor intra și extracomunitare

Vom prezenta în continuare alte cazuri de impact ale termenilor Incoterms 2020 asupra fiscalității operatorilor economici.

2.1 Facturarea în cazul transportului mărfii cu mijloacele de transport ale vânzătorului sau cumpărătorului în cazul condițiilor FCA, DAP, DPU și DDP

În Incoterms 2010 era prevăzut ca mărfurile să fie transportate de la vânzător la cumpărător de către un transportator terț angajat de vânzător sau de cumpărător, în funcție de condiția de livrare folosită. Această regulă excludea posibilitatea pentru vânzător sau cumpărător să folosească propriile mijloace de transport pentru a expedia mărfurile fără să apeleze la un transportator specializat. Au existat însă numeroase cazuri în care transportul mărfii de la vânzător la cumpărător s-a făcut fără a se recurge la terți. Practic, nimic nu interzicea transportul mărfii cu mijloacele vânzătorului în cazul condițiilor din grupa D sau cu mijloacele cumpărătorului în cazul condițiilor EXW și FCA. Regulile Incoterms 2020 nu numai că nu obligă la încheierea unui contract de transport, dar și acceptă o înțelegere privind transportul între vânzător și cumpărător. Această posibilitate este denumită transport pe cont propriu. În astfel de situații, conform Directivei 2018/1910, pentru a beneficia de scutirea de TVA operatorii economici trebuie să aducă dovada expedierii efective a bunului din Statul Membru (SM) de plecare și a sosirii sale în SM de destinație. Directiva 2018/1910 prevede dovezile care trebuie prezentate dacă transportul este efectuat de vânzător (în cazul condiției Incoterms la sosire DDP) sau de către cumpărător (în cazul condiției Incoterms la plecare EXW). Aceste dovezi pot fi:

- O declarație scrisă emisă de client prin care acesta atestă faptul că el/un terț în contul său a realizat transportul și prin care indică SM de destinație. Declarația va trebui să conțină următoarele date (data emiterii, numele și adresa cumpărătorului, cantitatea și natura bunurilor, data și locul de sosire al bunurilor) sau
- O poliță de asigurare a transportului sau documente bancare care să dovedească plata transportului;
- Documente oficiale emise de o autoritate publică (document notarial care să confirme faptul că bunurile au sosit în SM de destinație);
- O chitanță emisă de antrepozitar prin care să se confirme depozitarea bunurilor.

Directiva 2018/1910 nu menționează nici că cumpărătorul este obligat să elibereze o astfel de dovadă și nici ce se întâmplă dacă cumpărătorul nu o eliberează din diverse motive. Dacă este adusă dovada va exista o prezumpție relativă (refragabilă) de expediere a bunurilor în favoarea vânzătorului care intenționează să beneficieze de scutirea de TVA prevăzută pentru livrările intracomunitare. Administrația fiscală va putea însă întotdeauna să conteste scutirea de TVA, dar va trebui să facă proba că bunurile nu au ieșit din SM de plecare. În ce privește dovedirea transportului bunurilor, în principiu, *rețeta documentelor justificative* aduce certitudine și va permite întocmirea unor proceduri de urmat în întocmirea și obținerea acestor documente cu efect în reducerea riscului fiscal. În plus, având

în vedere abordarea frecventă a inspectorilor fiscali de a refuza orice alt document de transport în afară de CMR cu 3 ștampile, modificarea ar putea veni totuși în sprijinul contribuabililor, care recurg la serviciile unui terț pentru transportul mărfii, oferindu-le alternative pentru a demonstra trasabilitatea bunurilor din România către alt SM. În particular, prevederea că sunt necesare *cel puțin două* documente necontradictorii ajută în situațiile în care documentul standard de transport (CMR) este întocmit greșit din punct de vedere al inspectorilor fiscali.

2.2 Operațiuni de revânzare

Mărfurile pot fi revândute de mai multe ori pe durata transportului maritim printr-un lanț de contracte de vânzare. Pot exista așadar mai mulți vânzători însă doar primul vânzător este răspunzător pentru expedierea mărfii pe cale maritimă. În astfel de cazuri vânzătorul care se află la mijlocul lanțului nu poate efectua formalitățile de expediere a mărfurilor deoarece acestea au fost făcute de către primul vânzător din cadrul lanțului. Pentru a-și îndeplini obligațiile față de cumpărătorul său, vânzătorul aflat la mijlocul lanțului va trebui nu să expedieze, ci să *procure* mărfurile care au fost expediate. Noii termeni Incoterms 2020 au fost modificați tocmai pentru a reflecta acest lucru. De exemplu, termenii CFR și CIF se referă acum la obligația vânzătorului de a de a livra bunurile plasându-le la bordul navei sau de a procura bunurile. O importanță deosebită trebuie acordată, în cadrul tranzacțiilor în lanț, termenilor INCOTERMS, potrivit cărora sunt stabilite, printre altele, locul în care furnizorul îi pune la dispoziție bunurile cumpărătorului, momentul la care sunt transferate riscurile și obligațiile și modalitatea de repartizare a cheltuielilor. Un exemplu de tranzacție în lanț la export a fost prezentat și în Ordinul 103/2016, unde, societatea A, stabilită și înregistrată în scopuri de TVA în România, livrează bunuri către societatea B, stabilită și înregistrată în scopuri de TVA în Spania. Termenul Incoterms era EXW București, transportul bunurilor fiind în sarcina companiei B. Acesta livrează ulterior bunurile în Canada, către societatea C, stabilită în Canada, formalitățile vamale de export fiind realizate în România de compania B. Conform acestui exemplu, exportul este realizat de compania B, aceasta justificând aplicabilitatea scutirii de TVA pe tranzacția către entitatea din Canada cu declarația vamală de export, în timp ce livrarea de la A la B este considerată o livrare locală. Acest exemplu dat de Ordinul 103/2016 contravine, din păcate, deciziilor Înaltei Curți de Casație și Justiție (ÎCCJ) în spețe similare care susțin că este irelevant că furnizorul nu apare ca exportator pe documentul de export (raportat la exemplul din Ordin, societatea A) pentru că nu el solicită scutirea, ci cumpărătorul (societatea B) este cel care o solicită de la furnizor. În acest sens, tratamentul autorităților fiscale este contrar principiilor europene de TVA, principii care stabilesc că autoritățile nu pot refuza aplicarea scutirii pe motiv că nu sunt îndeplinite condițiile de formă (spre exemplu, contribuabilul nu este înregistrat ca exportator pe declarația vamală de export) dacă nu contestă îndeplinirea aspectelor de substanță (în acest caz, existența unui transfer de a dispune de bun ca și un proprietar și faptul că furnizorul stabilește că bunurile vândute sunt într-adevăr expediate în afara Comunității ca parte a livrării). În funcție de condiția de termenul Incoterms precizat, companiile exportatoare implicate în tranzacții în lanț - cu cel puțin trei parteneri între care au loc livrări succesive de bunuri - riscau până la modificarea Codului

Vamal al UE, în 2018, să datoreze TVA dacă autoritățile fiscale le recalificau drept operațiuni ca livrări în România.

Un alt aspect legat de operațiunile în lanț îl constituie prevederea din Directiva 2018/1910 conform căreia în cazul acestor operațiuni doar o singură livrare poate fi considerată livrare intracomunitară (LIC) scutită de TVA, indiferent de condiția de livrare folosită, celelalte livrări constituind vânzări locale în țările de plecare sau de sosire. În cazul acestor operațiuni este necesar să se identifice care dintre livrările succesive reprezintă livrarea cu transport localizată în SM de plecare a bunurilor, constituind o LIC scutită de TVA prin aplicarea art. 138 din Directiva 2006/112/CE. Subiectul afectării transportului intracomunitar unei singure livrări a dat naștere la interpretări divergente în diferite SM. Existau, astfel, diferențe de interpretare între SM cu privire la aplicarea măsurilor de simplificare, unele state refuzând aplicarea acestora în cazul în care cumpărătorul-revânzător era stabilit sau înregistrat în scopuri de TVA în SM din care sunt transportate bunurile. Pentru armonizarea acestor diferențe de interpretare, legislatorul comunitar a ales să stabilească o regulă bazată pe noua noțiune de operator intermediar, definit drept contribuabilul, altul decât primul vânzător, care expediază sau transportă bunurile fie el însuși, fie prin intermediul unui terț care acționează pe contul său.

Astfel, s-a convenit să se caute care din operatorii unui lanț de vânzări plecând, de exemplu, din România să fie considerat operator intermediar, sau, altfel spus, să se caute partea care organizează transportul. În ipoteza în care acest intermediar furnizează un număr de TVA atribuit într-un SM, altul decât România, vânzarea efectuată în beneficiul acestui operator intermediar este cea considerată ca LIC scutită de TVA. Prin excepție, în ipoteza în care operatorul intermediar comunică un număr de TVA din România furnizorului său, această vânzare va fi considerată locală în România și doar vânzarea efectuată de către operatorul intermediar clientului său din alt SM va fi considerată LIC.

Această nouă noțiune implică deci o cunoaștere a ansamblului lanțului de vânzări de către operatori și stabilirea operatorului intermediar. Și înainte de Directiva 2018/1910 dacă furnizorul se ocupa de transport, transportul se alocă pe prima tranzacție. În această situație, se aplicau măsurile de simplificare pentru tranzacțiile în lanț. Dacă era efectuat de client transportul se alocă pe a doua tranzacție, iar măsurile de simplificare nu se aplicau. Problemele apăreau când transportul era efectuat de intermediar întrucât SM interpretau diferit astfel de situații. În acest context, alocarea corectă a transportului pe una dintre tranzacții reprezintă un aspect-cheie pentru a determina tipologia acestora și, implicit, tratamentul de TVA aplicabil. Prin modificările privind tranzacțiile în lanț, se are în vedere uniformizarea regulilor privind alocarea transportului, astfel încât SM să aibă o abordare unitară cu privire la acest tip de tranzacții. Există însă și anumite neclarități în aplicarea Directivei 2018/1910 în privința tranzacțiilor în lanț. În primul rând nu se precizează articularea acestei soluții cu alte regimuri de simplificare cum ar fi de exemplu operațiunile triunghiulare în cazul cărora, conform aplicării deciziilor CJUE privind simplificările, rezultă că nu intervin, cel puțin deocamdată, modificări privind facturarea. O altă neclaritate în aplicarea Directivei 2018/1910 este cum să se interpreteze expresia „expediția sau transportul bunului”: înseamnă să

organizezi transportul, să plătești transportatorul, să închei contractul de transport? De asemenea, nu este clar dacă se aplică regula alocării numărului de identificare a TVA operatorului intermediar (OI), pe tranzacție sau global din moment ce acest număr a fost comunicat odată? Nu este clarificat nici faptul dacă nu este identificat nici un OI (de ex. transportul este efectuat de furnizorul inițial) ce regim de TVA se aplică?

Concluzie: Din cei 11 termeni INCOTERMS 2020 doar câțiva se utilizează frecvent în relațiile intracomunitare; astfel, se utilizează desigur de rar termenul EXW, deoarece, practic, vânzătorul este cel care își asumă obligația încărcării mărfurilor (la transportul rutier și feroviar), cumpărătorul asumându-și această obligație doar în mod excepțional. ICC Paris recomandă utilizarea termenului EXW numai dacă este cazul și doar în tranzacțiile intracomunitare. Totodată, în ce privește termenul DDP, nemaifiind necesară întocmirea formalităților vamale, utilizarea lui în tranzacțiile comerciale intracomunitare capătă un singur sens, incluzând automat costurile operațiunilor de descărcare, vânzătorul trebuind în acest caz să livreze marfa la destinație, în locul convenit, liberă de orice obligații și costuri. Se poate anticipa că în viitorul apropiat statele membre ale UE vor utiliza în cadrul schimburilor intracomunitare doar două categorii de termeni INCOTERMS și anume CIP, pe de o parte și DAP, DPU sau DDP pe de altă parte. Toate aceste particularități trebuie cunoscute și interpretate corect și de operatorii economici din România, ca stat membru al Uniunii Europene.

Operatorii economici trebuie să aplice o procedură internă de stabilire și colectare sau de emitere a proceselor verbale de recepție în cazul condiției Incoterms EXW. De asemenea, să implementeze instrumente pentru a monitoriza, a păstra și a confrunta aceste documente cu alte dovezi - facturi, bonuri de comandă etc., pentru a răspunde necesităților pistei de audit fiabile.

Completarea documentelor care justifică scutirea de TVA nu va aduce noutăți semnificative în practică, inclusiv în ce privește impactul regulilor Incoterms. Speranța este ca analiza scutirii de TVA să fie corectă și corespunzătoare în cadrul inspecțiilor fiscale.

În ce privește dovedirea transportului bunurilor, în principiu, *rețeta documentelor justificative* aduce certitudine și va permite întocmirea unor proceduri de urmat în întocmirea și obținerea acestor documente cu efect în reducerea riscului fiscal.

Operatorii economici români, dacă nu au făcut-o, trebuie să-și pună la punct sistemele și procesele interne și modalitățile de raportare astfel încât să evite eventuale neconcordanțe în declarații și documente care implică riscul unor impuneri suplimentare din partea ANAF.

Bibliografie

1. *Incoterms 2020, Regulile ICC pentru folosirea termenilor comerciali în comerțul intern și internațional, Publicația 723/2019 a Camerei Internaționale de Comerț (ICC), Paris, 2019*
2. *Directiva (UE) 2018/1910 a Consiliului din 4 decembrie 2018 de modificare a Directivei 2006/112/CE în ceea ce privește armonizarea și simplificarea anumitor norme din sistemul taxei pe valoarea adăugată pentru impozitarea schimburilor comerciale dintre statele membre, publicată în OJ L 311, 7.12.2018, p. 3-7.*



Cele mai importante modificări aduse de această Directivă

- Lucrătorii detașați vor avea dreptul la toate elementele de remunerare specifice țării gazdă (în prezent, lucrătorului detașat îi este garantat numai nivelul salariului minim aplicabil în țara gazdă).
- Pentru detașările mai lungi de 12 luni (sau 18 luni, în anumite cazuri) se va aplica un set extins de termeni și condiții, specific țării gazdă.
- Regulile țării gazdă se vor aplica în ceea ce privește cazarea, indemnizațiile de detașare sau rambursarea cheltuielilor în timpul detașării.

Directiva trebuie transpusă în legislația locală până la 30 iulie 2020.

AUTORITATEA EUROPEANĂ A MUNCII

Autoritatea Europeană a Muncii a început oficial să funcționeze la sfârșitul anului 2019. Această instituție are menirea de a impune respectarea Directivei privind detașarea lucrătorilor, inclusiv o aplicare corectă a condițiilor de muncă și înregistrarea lucrătorilor detașați în țara gazdă și respectarea legislației privind securitatea socială, respectiv emiterea corectă a certificatelor A1. Se preconizează că se va pune un accent deosebit pe respectarea obligațiilor de înregistrare a detașărilor la autoritățile competente din țara gazdă, odată cu înființare Autorității Europene a Muncii.

SCHIMBUL AUTOMAT OBLIGATORIU DE INFORMAȚII (DAC6)

Consiliul Uniunii Europene a adoptat Directiva 2018/822 („Directiva DAC6”) privind raportarea obligatorie și schimbul de informații în legătură cu aranjamentele fiscale transfrontaliere pe 25 mai 2018.

Statele membre trebuiau să transpună dispozițiile Directivei DAC6 în legislația internă până la 31 decembrie 2019. Aranjamentele transfrontaliere raportabile, care au avut loc între 25 iunie 2018 și 30 iunie 2020, trebuie să fie raportate până la 31 august 2020. Raportarea trebuie făcută către autoritățile fiscale naționale relevante și apoi va fi distribuită automat tuturor celorlalte autorități fiscale ale statelor membre.

DAC6 afectează aranjamentele fiscale transfrontaliere și în ceea ce privește mobilitatea globală. Cu toate acestea, domeniul de aplicare al acestor efecte va fi cunoscut odată ce există mai multă claritate cu privire la modul în care fiecare stat membru intenționează să pună în aplicare DAC6 în dreptul său național.

Concluzie: Ultimele evoluții la nivelul Uniunii Europene vor afecta programele de mobilitate globală și lucrătorii transfrontalieri, necesitând ajustări ale politicilor de mobilitate internațională. În plus, aceste schimbări vor afecta și practicile și procedurile interne ale companiilor, datorită impunerii de noi cerințe de informare și raportare și de noi drepturi și obligații în ceea ce privește angajații mobili.

Contabilitatea și fiscalitatea costurilor îndatorării

Abstract: Operatorii economici apelează în mod frecvent la instituții bancare sau alte entități pentru finanțare în scopul achiziției sau producției de active.

În funcție de modul de contabilizare, costurile cu finanțarea pot influența anumiți indicatori prezentați în situațiile financiare, de exemplu, profitul contabil sau valoarea activelor.

Prevederile legale referitoare la deductibilitatea costurilor îndatorării au suferit modificări semnificative, fapt ce poate determina unele dificultăți în aplicare sau riscuri de interpretare de către entități sau autorități.

Cuvinte cheie: costurile îndatorării, dobândă, capitalizarea costurilor, active cu ciclu lung de producție, valoarea fiscală a unui activ.

Acronime: IFRS - Standardele Internaționale de Raportare Financiară;
O.M.F.P. – Ordinul ministrului finanțelor publice.

Daniel Petre, Partener - Taxworks

Unul din principiile de bază ale fiscalității, definit chiar în Codul fiscal, este „neutralitatea măsurilor fiscale în raport cu diferențele categoriei de investitori și capitaluri”. Astfel, Codul fiscal ar trebui să asigure, prin nivelul impunerii, condiții egale investitorilor.

Sunt însă arii în fiscalitate în care principiul enunțat mai sus nu este într-un total respectat, arii în care sunt aplicabile tratamente fiscale diferite pentru tranzacții identice. Diferențele sunt generate de prevederi fiscale diferite, care uneori mai sunt însoțite și de diferențe de contabilizare a tranzacțiilor. Una din aceste arii privește costurile îndatorării.

Tratamentul contabil al costurilor îndatorării.

Costurile îndatorării potrivit reglementărilor contabile

Operatorii economici aplică fie *Reglementările contabile aprobate prin Ordinul finanțelor publice nr. 1802/2014 pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate, cu modificările și completările ulterioare* („O.M.F.P. nr. 1802/2014”), fie *Reglementările contabile aprobate prin Ordinul finanțelor publice nr. 2844/2016 pentru aprobarea Reglementărilor contabile conforme cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară, cu modificările și completările ulterioare*.

Ambele reglementări cuprind prevederi referitoare la contabilizarea costurilor îndatorării, cu mențiunea că, în cazul aplicării Standardelor Internaționale de Raportare Financiară (IFRS), acestea sunt mai cuprinzătoare și mai explicite.

Costurile îndatorării pot consta în comisioane, dobânzi sau diferențe de curs valutar pe care entitatea le datorează finanțatorului.

Finanțatorii pot fi instituții bancare, instituții financiare nebancale, entități din cadrul grupului din care face parte entitatea sau furnizorii de active.

Dintre situațiile care pot genera costuri semnificative legate de finanțarea unor active se exemplifică:

- achiziția de active sau finanțarea producției din credite;
- existența unor contracte de leasing;
- achiziția de active de la furnizori a căror plată este amânată pentru un termen mai mare de 12 luni (în cazul aplicării IFRS);

Contabilizarea cheltuielilor cu dobânda

Potrivit celor două reglementări contabile menționate, costurile îndatorării/finanțării trebuie evidențiate la cheltuieli, după natura lor¹, în acest scop fiind create conturi distincte în planul de conturi ce însoțește fiecare reglementare. Distingem în acest sens următoarele conturi:

627 „Cheltuieli cu serviciile bancare asimilate”;

665 „Cheltuieli din diferențele de curs valutar”;

666 „Cheltuieli privind dobânzile”;

6681 „Cheltuieli cu amânarea plății peste termenele normale de creditare” – acest cont este specific în cazul aplicării IFRS.

Ca regulă generală, costurile suportate de o entitate în legătură cu împrumutul de fonduri reprezintă cheltuiala perioadei. Există, totuși, o excepție care se referă la activele cu ciclu lung de fabricație, caz în care costurile finanțării se includ în valoarea activelor.

1. Pc. 450, alin. 1, lit. b) din Reglementările contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate, aprobate prin Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 1802/2014, cu modificările și completările ulterioare;

Pc. 180 din Reglementările contabile conforme cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară, aprobate prin Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 2844/2016, cu modificările și completările ulterioare.

Costurile cu dobânda suportate după finalizarea activului reprezintă cheltuieli ale perioadei.

Activul cu ciclu lung de producție/fabricație potrivit reglementărilor contabile

Activul cu ciclu lung de producție este definit în IAS 23 „Costurile îndatorării” ca fiind „un activ care solicită în mod necesar o perioadă substanțială de timp pentru a fi gata în vederea utilizării sale prestabilite sau pentru vânzare”. (IAS 23 par. 5 Definiții)

Reglementările contabile aprobate prin O.M.F.P. nr. 1802/2014 au preluat definiția, completând-o cu mențiunea că durata trebuie să fie „mai mare de un an”. Totodată, au fost preluate și alte prevederi din IAS 23 „Costurile îndatorării”, respectiv:

- ⇒ Costurile îndatorării atribuibile activelor cu ciclu lung de fabricație sunt incluse în costurile de producție ale acestora;
- ⇒ Costurile îndatorării includ dobânda la capitalul împrumutat pentru finanțarea achiziției, construcției sau producției de active cu ciclu lung de fabricație;
- ⇒ Capitalizarea costurilor îndatorării trebuie să înceteze când se realizează cea mai mare parte a activităților necesare pentru pregătirea activului în vederea utilizării prestabilite sau a vânzării acestuia;
- ⇒ Includerea costurilor îndatorării în costul bunurilor și serviciilor cu ciclu lung de fabricație se face cu respectarea principiului prudenței. Este posibil ca activul cu ciclu lung de fabricație să fie supraevaluat ca urmare a costurilor incluse în valoarea sa, inclusiv a dobânzilor, caz în care este necesar să se evidențieze în contabilitate o ajustare pentru depreciere pe seama conturilor de cheltuieli;
- ⇒ Activele cu ciclu lung de fabricație pot fi atât de natura activelor imobilizate (imobilizări necorporale, imobilizări corporale, investiții imobiliare), cât și de natura stocurilor² – de exemplu, echipamente, nave, ansambluri sau complexuri de locuințe realizate de entități.

Față de aceste prevederi succinte cuprinse în Reglementările aplicabile potrivit O.M.F.P. nr. 1802/2014, cu modificările și completările ulterioare, IAS 23 „Costurile îndatorării” cuprinde prevederi care clarifică unele aspecte și facilitează aplicarea în practică, respectiv:

Identifică modelul de calcul al costurilor cu dobânda;

Costurile îndatorării pot include cheltuielile cu dobânzile calculate prin metoda dobânzii efective și diferențele de curs valutar aferente împrumuturilor în valută, în măsura în care acestea sunt privite ca o ajustare a cheltuielilor cu dobânda. Totuși, standardul nu oferă clarificări pentru a stabili când diferențele de curs valutar pot fi privite ca o ajustare a cheltuielilor cu dobânda. Ar putea fi cazul diferențelor de curs valutar suportate pentru dobânda datorată în valută (între cursul de schimb de la data înregistrării datoriei și cursul de la data decontării).

Identifică anumite categorii de active cu ciclu lung de fabricație;

Acestea pot fi reprezentate de stocuri, unități de producție, unități producătoare de energie electrică, imobilizări necorporale, investiții mobiliare și plante productive.



Prevede reguli pentru determinarea costurilor îndatorării eligibile pentru capitalizare atunci când:

- a)** entitatea împrumută fonduri special pentru obținerea unui activ cu ciclu lung de fabricație – în acest caz, se capitalizează diferența dintre costurile reale ale îndatorării suportate în legătură cu activul respectiv în cursul perioadei și orice venituri din investirea temporară a acelor împrumuturi;
- b)** entitatea împrumută fonduri în general și le utilizează pentru finanțarea unui activ cu ciclu lung de fabricație – în acest caz, costurile eligibile pentru capitalizare se determină prin aplicarea unei rate de capitalizare asupra cheltuielilor cu activul respectiv. Rata de capitalizare utilizată trebuie să fie media ponderată a costurilor îndatorării aplicabile împrumuturilor entității existente în acea perioadă, altele decât împrumuturile făcute special pentru finanțarea unui activ cu ciclu lung de fabricație³.

Prevede că valoarea costurilor îndatorării ce poate fi capitalizată nu trebuie să depășească valoarea costurilor îndatorării care au generat ieșiri de numerar suportate în acea perioadă. Deși

2. Pct. 272 alin. (2) din Reglementările contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate, aprobate prin Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 1802/2014, cu modificările și completările ulterioare;

3. Par. 14 din IAS 23 „Costurile îndatorării”



IAS 23 „Costurile îndatorării” nu prevede explicit, costurile cu dobânzi penalizatoare sau diverse comisioane pentru neutilizarea liniilor de credit nu se includ în costul activelor cu ciclu lung de fabricație, prevederi în acest sens fiind în IAS 2 „Stocuri”⁴ (par. 16) și în Reglementările aplicabile potrivit O.M.F.P. nr. 1802/2014⁵.

Precizează când începe capitalizarea costurilor îndatorării, când poate fi sistată această operațiune și când are loc încetarea capitalizării.

Începerea capitalizării costurilor îndatorării în valoarea unui activ cu ciclu lung de fabricație are loc când entitatea îndeplinește cumulativ trei condiții, respectiv: suportă costurile cu activul, suportă costurile îndatorării și desfășoară activități pentru pregătirea activului în vederea utilizării prestabilite.

Înteruperea capitalizării costurilor îndatorării poate interveni în cursul perioadelor prelungite în care nu se lucrează efectiv la realizarea activului cu ciclu lung de fabricație⁶.

În ceea ce privește încetarea capitalizării costurilor îndatoră-

rii, IAS 23 „Costurile îndatorării” clarifică cum se procedează în cazul activelor care se finalizează în etape, de exemplu un complex de clădiri.

Tratamentul fiscal al costurilor îndatorării

Odată cu transpunerea măsurilor prevăzute de *Directiva 2016/1.164/UE a Consiliului din 12 iulie 2018 de stabilire a normelor împotriva practicilor de evitare a obligațiilor fiscale care au incidență directă asupra funcționării pieței interne (ATAD)*⁷, regulile privind deductibilitatea costurilor finanțării au suferit modificări majore. Astfel, la momentul actual vorbim despre deductibilitatea costurilor excedentare ale îndatorării.

Această deductibilitate este limitată la 1 milion de euro, iar costurile excedentare ale îndatorării care depășesc acest plafon sunt supuse unui prag de deductibilitate suplimentar, reprezentând 30% din EBITDA - mai exact 30% din rezultatul

4. Par. 16 din IAS 2 „Stocuri”

5. Par. 79 alin. (1) din Reglementările contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate, aprobate prin Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 1802/2014, cu modificările și completările ulterioare

6. Par. 20 din IAS 23 „Costurile îndatorării”

7. publicată în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene din 19 iulie 2016

contabil din care se scad veniturile neimpozabile și se adaugă cheltuielile cu impozitul pe profit, costurile excedentare ale îndatorării și sumele deductibile reprezentând amortizarea fiscală. Costurile excedentare ale îndatorării care nu pot fi deduse în perioada fiscală de calcul, se reportează, fără limită de timp în anii fiscali următori.

Costurile excedentare ale îndatorării sunt calculate ca diferența dintre costurile îndatorării și veniturile din finanțare.

Astfel, noțiunea de costuri ale îndatorării capătă o importanță semnificativă în ceea ce privește acordarea deductibilității. În acest sens, Codul fiscal oferă o definiție largă a acestei noțiuni: „*cheltuiala reprezentând dobânda aferentă tuturor formelor de datorii, alte costuri echivalente din punct de vedere economic cu dobânzile, inclusiv alte cheltuieli suportate în legătură cu obținerea de finanțare potrivit reglementărilor legale în vigoare, cum ar fi, dar fără a se limita la acestea: plăți în cadrul împrumuturilor cu participare la profit, dobânzi imputate la instrumente cum ar fi obligațiunile convertibile și obligațiunile cu cupon zero, sume în cadrul unor mecanisme de finanțare alternative cum ar fi «finanțele islamice», costul de finanțare al plăților de leasing financiar, dobânda capitalizată inclusă în valoarea contabilă a unui activ aferent sau amortizarea dobânzii capitalizate, sume calculate pe baza unui randament al finanțării în temeiul normelor privind prețurile de transfer acolo unde este cazul, dobânzi noționale în cadrul unor instrumente financiare derivate sau al unor acorduri de acoperire a riscului aferente împrumuturilor unei entități, anumite câștiguri și pierderi generate de diferențele de curs valutar la împrumuturi și instrumente legate de obținerea de finanțare, comisioane de garantare pentru mecanisme de finanțare, comisioane de intermediere și costuri similare aferente împrumuturilor de fonduri*”⁸.

Mai mult, în completarea acestei prevederi, Codul fiscal precizează faptul că valoarea fiscală a activelor contribuabililor care intră sub incidența limitărilor privind costurile excedentare ale îndatorării nu va cuprinde costuri de dobânda sau costuri echivalente dobânzii din punct de vedere economic⁹, această regulă fiind aplicabilă pentru activele produse și/sau achiziționate după data de 1 ianuarie 2018.

Chiar dacă din punct de vedere contabil, reglementările contabile impun ca anumite costuri ale îndatorării să fie capitalizate în valoarea activului și supuse amortizării contabile, din punct de vedere fiscal, contribuabilii vor trebui să țină o evidență separată a acestor costuri, astfel încât acestea să poată fi identificate și supuse limitărilor specifice privind costurile excedentare ale îndatorării, fără a le supune regulilor privind amortizarea fiscală. În mod evident, acest aspect va duce la înregistrarea unor diferențe între amortizarea contabilă și cea fiscală, acestea putând avea un impact negativ asupra poziției fiscale a contribuabilului.

Cu titlu de excepție la regulile expuse mai sus, entitățile independente, în sensul în care nu fac parte dintr-un grup consolidat în scopuri de contabilitate financiară și care nu au nicio întreprindere asociată și niciun sediu permanent, își vor putea deduce integral costurile excedentare ale îndatorării și nici

nu vor aplica regula potrivit căreia valoarea fiscală nu include costurile cu dobânda sau alte costuri echivalente dobânzii din punct de vedere economic.

Astfel, dacă regulile anterioare implementării prevederilor europene permiteau un tratament unitar între contribuabili, indiferent dacă aceștia făceau parte dintr-un grup sau nu, la momentul actual se poate observa că există situații în care, având în fața aceleași date financiare, entitățile care fac parte din grupuri consolidate în scopuri de contabilitate financiară ar putea fi defavorizate, față de entitățile independente. Chiar dacă impactul negativ are un caracter temporar (prin prisma posibilității reportării costurilor excedentare care nu au fost deduse într-o anumită perioadă fiscală), acesta poate perturba într-o oarecare măsură activitatea financiară a unei entități, din simplul motiv că aceasta nu operează independent.

Concluzie: Există unele diferențe între prevederile referitoare la contabilizarea costurilor îndatorării cuprinse în reglementările contabile aprobate prin O.M.F.P. nr. 1802/2014, cu modificările și completările ulterioare și prevederile cuprinse în IAS 23 „Costurile îndatorării”.

Deși metodologia de contabilizare a costurilor îndatorării este similară potrivit celor două reglementări, IAS 23 „Costurile îndatorării” aduce unele clarificări pentru situațiile în care finanțarea unui activ are loc din mai multe surse împrumutate sau au loc întreruperi prelungite în procesul de producție.

Costurile îndatorării pot fi sub diferite denumiri și reprezintă, de regulă, cheltuieli ale perioadei, cu excepția celor care sunt în legătură cu finanțarea producției sau achiziției unui activ cu ciclu lung de producție.

Atât IAS 23 „Costurile îndatorării” cât și reglementările contabile aprobate prin O.M.F.P. nr. 1802/2014, cu modificările și completările ulterioare, cuprind enunțuri generale care trebuie transpuse în politicile contabile ale entităților.

În practică pot fi unele dificultăți legate de identificarea datei de începere și de sistare a capitalizării costurilor îndatorării, fiind necesar ca aceste date să fie probate cu documente.

În ceea ce privește tratamentul fiscal al costurilor îndatorării, considerăm că prevederile legale ar trebui completate cu reguli referitoare la dobânda aferentă contractelor de leasing operațional la entitățile care aplică IFRS.

În acest context, aplicarea în practică a regulilor de deducere a costurilor îndatorării reprezintă o provocare atât pentru specialiștii din entitățile economice cât și pentru organele de control fiscal.

Bibliografie

1. *Legea nr. 227/2015 privind Codul fiscal, cu modificările și completările ulterioare;*
2. *Reglementările contabile conforme cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară, aprobate prin Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 2.844/2016, cu modificările și completările ulterioare;*
3. *Reglementările contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate, aprobate prin Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 1802/2014, cu modificările și completările ulterioare;*
4. *Standardele Internaționale de Raportare Financiară, Editura CECCAR, 2017.*

8. Art. 401, pct. 1 din Legea nr. 227/2015 privind Codul fiscal, cu modificările și completările ulterioare

9. Art. 402, alin. (8) din Legea nr. 227/2015 privind Codul fiscal, cu modificările și completările ulterioare

Un nou tip de pensie în România

Ce aduce nou Legea pensiilor ocupaționale

Abstract: Începând cu data de 7 februarie 2020, în România a intrat în vigoare Legea nr. 1/2020, ce reglementează o a patra categorie de pensii, și anume, pensia ocupațională. Această nouă lege transpune Directiva (UE) 2016/2341 a Parlamentului European și a Consiliului din 14 decembrie 2016 privind activitățile și supravegherea instituțiilor pentru furnizarea de pensii ocupaționale (IORP), ce a avut termen de implementare 13 ianuarie 2019. Scopul pensiei ocupaționale este acela de a asigura beneficiarilor o pensie suplimentară, diferită de cele existente până la data intrării în vigoare a Legii, care să completeze veniturile viitorilor pensionari. Pentru a încuraja angajatorii să folosească acest nou instrument, autoritățile au emis pe 4 februarie 2020 un proiect de modificare a Codului Fiscal care prevede stimulente fiscale, atât pentru angajatori, cât și pentru angajați.

Cuvinte cheie: pensii ocupaționale, contribuții, participanți, schemă de pensii, prospect, fond de pensii.

Elena Doagă, Manager - People Services - KPMG Romania

Ștefănel Cirstea, Senior Assistant - People Services - KPMG Romania

Ce prevede Legea privind pensiile ocupaționale

Legea 1/2020 aduce un nou concept în România în ceea ce privește pensiile. Practic, este reglementată a patra categorie de pensie, pe lângă cea publică (pilonul I), cea administrată privat (pilonul II) și cea facultativă (pilonul III). Prin acest nou instrument, angajatorii oferă posibilitatea angajaților de a economisi pentru pensie, în contextul în care sistemul public de pensii deja se confruntă cu dificultăți în ceea ce privește plata pensiilor din fonduri publice.

Astfel, conform noii legi (art. 3, alin. 1, lit. x), pensia ocupațională reprezintă „suma plătită periodic participantului, în mod suplimentar și distinct de cea furnizată de sistemul public, obținută în urma calității de participant la un fond de pensii ocupaționale”.

Participanții pot fi atât persoanele angajate, cât și persoanele fizice autorizate să desfășoare activități independente. În ceea ce îi privește pe angajați, schemele de pensii ocupaționale sunt propuse de către angajatori tuturor angajaților, fie prin contractul colectiv de muncă (dacă există), fie prin contractele individuale de muncă. În urma semnării actului individual de aderare, angajații devin participanți în fond și pot beneficia de pensia ocupațională, în condițiile menționate în acest act, în schema agreedă și în prospect.

Important de menționat este faptul că angajatorii nu sunt obligați să furnizeze aceste beneficii, ci doar au opțiunea de a propune o astfel de schemă angajaților. De asemenea, angajații nu sunt obligați să participe la acest sistem, ci o pot face dacă își doresc un astfel de beneficiu. În plus, dacă doresc, ei pot contribui suplimentar la fond, pe lângă contribuția angajatorului.

Astfel, dacă angajatorul este interesat să ofere angajaților o astfel de schemă, acesta contactează un administrator de fonduri de pensii ocupaționale. Legea 1/2020 reglementează autorizarea și funcționarea administratorilor și a fondurilor de pensii ocupaționale, precum și avizarea, funcționarea și supravegherea tuturor instituțiilor implicate în acest proces. De asemenea, Legea include diversele cerințe pe care administratorii și angajatorii trebuie să le îndeplinească, însă în ceea ce îi privește pe angajatori, activitățile lor se limitează la a iniția schema în cauză, plata contribuțiilor proprii către fond, reținerea contribuțiilor participanților (dacă este cazul) și transferul acestora către fond, precum și plata unui comision către administrator. Astfel, procedura este destul de simplă pentru angajator.

De asemenea, angajatorul poate stabili cote de contribuții diferite pentru angajații săi, în funcție de anumite criterii precum vechimea în muncă, funcția deținută, gradul de responsabilități etc. În cazul contribuției individuale (plătite de angajat), conform Legii, aceasta nu poate depăși o treime din venitul brut lunar, iar împreună cu celelalte rețineri salariale, nu poate depăși jumătate din salariul net lunar.

Angajații trebuie să știe că pot să modifice, să suspende sau să înceteze contribuțiile proprii în orice moment, așa cum și angajatorul poate decide același lucru pentru contribuțiile sale. În orice situație, angajatul își păstrează drepturile conform regulilor din prospectului.

În cele din urmă, dreptul la pensia ocupațională se deschide la cererea persoanei fizice, în condițiile prevăzute de schemă, prospect și actul de aderare, precum și în conformitate cu legea privind plata pensiilor private.



Avantajele utilizării acestei noi scheme de pensii

Așa cum se poate observa, mecanismul de funcționare a pensiilor ocupaționale este destul de similar sistemului de pensii facultative. În aceste condiții, care ar fi motivele pentru care un angajator ar iniția o astfel de schemă de pensii? De ce ar fi atractivă pensia ocupațională în comparație cu celelalte tipuri de pensii existente până la intrarea în vigoare a Legii 1/2020?

Considerăm că motivele ar putea fi încadrate în două mari categorii: (1) beneficii fiscale, (2) motivare și retenție.

În ceea ce privește beneficiile fiscale, în Legea pensiilor ocupaționale se menționează că „*sumele reprezentând contribuțiile la fonduri de pensii ocupaționale din România sunt deductibile fiscal în conformitate cu legislația fiscală*” (art. 85, alin. 5), fără a aduce detalii în acest sens.

Momentan, Codul Fiscal nu este aliniat cu prevederile Legii 1/2020, însă pe data de 4 februarie 2020 a apărut un proiect de modificare a Codului Fiscal care are rolul de a alinia cele două legi și de a aduce noi stimulente fiscale în legătură cu aceste beneficii. Potrivit acestui proiect, contribuțiile angajatorului ar constitui cheltuieli deductibile la nivelul companiei, precum și venituri neimpozabile (atât în scopul impozitului pe venit, cât și a contribuțiilor sociale) la nivelul persoanelor fizice. Mai mult, contribuția angajatului ar fi deductibilă la calculul impozitului pe venit, fără a exista nicio limitare cantitativă în acest sens (așa cum există acum limita de 400 EUR / an în cazul pensiilor facultative). De asemenea, proiectul clarifică încadrarea pensiei ocupaționale la venituri din pensii, aplicându-se tratamentul fiscal corespunzător.

Astfel, conform proiectului de modificare a Codului Fiscal în varianta actuală, acesta vine cu prevederi fiscale avantajoase, atât

pentru angajat, cât și pentru angajator, chiar mai favorabile decât prevederile fiscale curente cu privire la pensiile facultative (limitate ca deductibilitate și plafon neimpozabil la doar 400 EUR pe an). Rămâne însă de văzut care va fi forma finală a proiectului adoptat de autorități.

Un alt motiv pentru care angajatorii ar putea iniția un astfel de program ar fi acela de a atrage, a reține și a motiva angajații, în condițiile în care piața forței de muncă este destul de volatilă în ultima perioadă, iar angajatorii se confruntă cu dificultăți privind reținerea și motivarea angajaților performanți, precum și atragerea talentelor. A pune la dispoziția angajatului un astfel de beneficiu, poate constitui un avantaj pentru companie în competiția cu alți angajatori pentru cei mai buni candidați.

De asemenea, tot mai mulți angajatori folosesc platforme de beneficii de tip meniu, din care angajații își pot alege beneficiile pe care le doresc, astfel, pensia ocupațională poate fi un tip de beneficiu, la alegerea angajatului.

Concluzie: Pensia ocupațională vine în sprijinul persoanelor care doresc să aibă un venit suplimentar la pensie, în condițiile în care presiunea asupra aparatului public crește de la un an la altul. În situația în care proiectul de modificare a Codului Fiscal este aprobat în forma actuală, acordarea posibilității de a contribui la un fond privind pensiile ocupaționale devine foarte atractivă atât pentru angajat, cât și pentru angajator. În plus, luând în considerare competiția pe piața forței de muncă, acordarea unui astfel de avantaj nu este deloc de neglijat. Astfel, imediat ce tratamentul fiscal este clarificat, considerăm oportună o companie de promovare și conștientizare privind utilizarea acestor scheme, atât de către angajatori, cât și de către autoritățile publice.

Contabilitatea exportului maritim de mărfuri

aspecte teoretice și practice

Abstract: Articolul prezintă câteva elemente-cheie referitoare la modalitatea de reflectare în contabilitate a exportului maritim de mărfuri, luând în considerare condițiile de livrare INCOTERMS. În acest sens, aspectele teoretice sunt ilustrate prin câteva exemple practice, în încercarea de a surprinde complexitatea acestor operațiuni de comerț exterior.

Cuvinte cheie: contabilitatea exportului de mărfuri, condiții de livrare INCOTERMS, export de mărfuri pe cont propriu, tranzacții în valută, scutiri de TVA pentru exporturi.

Dr. Alexandrina Teodora Borfoaia

În conformitate cu prevederile *Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate*¹ aprobate prin *Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 1.802/2014, cu modificările și completările ulterioare*, **cifra de afaceri netă** reprezintă sumele obținute din vânzarea de produse și prestarea de servicii după deducerea reducerilor comerciale și a taxei pe valoarea adăugată și a altor impozite direct legate de cifra de afaceri.

Potrivit pct. 440 din *Reglementările contabile*, în contabilitate, **veniturile din vânzări de bunuri** se înregistrează în momentul predării bunurilor către cumpărători, al livrării lor pe baza facturii sau în alte condiții prevăzute în contract, care atestă transferul dreptului de proprietate asupra bunurilor respective, către clienți.

Veniturile din vânzarea bunurilor se recunosc în momentul în care sunt îndeplinite următoarele condiții:

- a) entitatea a transferat cumpărătorului riscurile și avantajele semnificative care decurg din proprietatea asupra bunurilor;
- b) entitatea nu mai gestionează bunurile vândute la nivelul la care ar fi făcut-o, în mod normal, în cazul deținerii în proprietate a acestora și nici nu mai deține controlul efectiv asupra lor;
- c) mărimea veniturilor poate fi evaluată în mod credibil;
- d) este probabil ca beneficiile economice asociate tranzacției să fie generate către entitate; și
- e) costurile tranzacției pot fi evaluate în mod credibil.

■ **Transferul riscurilor și avantajelor semnificative** care decurg din proprietatea asupra mărfurilor trec la cumpărător, de regulă, la transferul titlului de proprietate sau la transmiterea posesiei. Acest moment depinde însă și de condițiile de vânzare agreeate între vânzător și cumpărător.

■ **Reflectarea în contabilitate a exportului de mărfuri** se particularizează în funcție de mai multe criterii, dintre care amintim următoarele:

⇒ modalitatea de realizare a exportului, respectiv directă sau indirectă:

Modalitatea directă se caracterizează prin aceea că entitățile producătoare de bunuri, entitățile prestatoare de servicii etc. organizează și derulează exportul pe contul și în riscul lor.

În *modalitatea indirectă*, organizarea și derularea exportului se efectuează prin intermediul societăților de comerț internațional (SCI);

⇒ modalitatea de efectuare a exportului de către SCI, respectiv: pe cont propriu sau în comision;

⇒ termenul de decontare a mărfurilor exportate: export cu încasare la vedere sau export pe credit comercial;

⇒ modalitățile de decontare cu clienții externi: prin acreditiv, prin incasso-documentar sau efecte de comerț;

⇒ condițiile de livrare care diferențiază nivelul și structura prețului extern: FOB, CFR, CIF etc.

■ **Condiția de livrare** este reprezentată de clauzele contractuale ce se referă la determinarea locului și momentului în care, odată cu trecerea mărfurilor de la vânzător la cumpărător, are loc și transferul cheltuielilor și al riscurilor pe care le implică livrarea.

Regulile INCOTERMS (International Commercial TERMS - Termeni de Comerț Internațional) se referă la obligațiile reciproce ale vânzătorului și cumpărătorului într-un contract de vânzare internațională, propunând o serie de reguli pentru interpretarea condițiilor comerciale cele mai frecvent utilizate în comerțul internațional.

Condițiile de livrare sunt elemente-cheie ale contractelor internaționale de vânzare. Aceste condiții le arată părților ce trebuie să facă în ceea ce privește transportul mărfurilor de la cumpărător la vânzător și clearance-ul pentru export și import, explicând totodată împărțirea costurilor și a riscurilor între părți. Diferența dintre versiunea din 2000 a INCOTERMS și cea din 2010 este aceea că numărul condițiilor de livrare a fost redus de la 13

1. Denumite în continuare *Reglementări contabile*.

la 11. Astfel, patru dintre condițiile de livrare (DAF, DES, DEQ, DDU) au fost eliminate, fiind înlocuite cu două noi condiții de livrare (DAT, DAP). DAP înlocuiește pe DAF, DES, DDU, iar DAT înlocuiește pe DEQ.

Începând cu 1 ianuarie 2020 a intrat în vigoare o nouă versiune a INCOTERMS. Astfel, versiunea INCOTERMS 2020 este adaptată la practicile comerciale actuale la nivel mondial, aceasta fiind orientată spre practică.

INCOTERMS 2020 aduce două modificări semnificative față de INCOTERMS 2010, respectiv:

1. Se redenumesc condiția de livrare DAT (Delivered at Terminal) în DPU (Delivered at Place Unloaded). Această modificare de nume subliniază faptul că livrarea poate avea loc oriunde și nu doar la un „terminal” de transport. Ca și în cazul DAT, aceasta este singura condiție de livrare care solicită vânzătorului să descarce mărfurile la destinație.
2. Se prevăd niveluri diferite de acoperire în condițiile de livrare CIF (Cost Insurance Freight) și CIP (Carriage Insurance Paid) începând cu 2020.

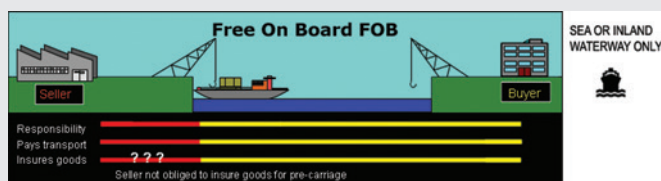
Ca și în trecut, în condițiile de livrare CIF și CIP vânzătorul este în continuare obligat să încheie o asigurare de transport pe propria cheltuială.

Rata minimă care trebuie respectată atunci când este convenită condiția de livrare CIF rămâne neschimbată potrivit INCOTERMS 2020. Astfel, asigurarea de transport care urmează să fie încheiată de vânzător trebuie să corespundă cel puțin acoperirii în conformitate cu clauzele (C) din Clauzele Institutului Cargo sau cu clauze similare.

În cazul în care condiția de livrare CIP este convenită, vânzătorul trebuie să asigure începând cu 2020 o acoperire de asigurare în conformitate cu clauzele (A) din Clauzele Institutului Cargo (acoperire cu riscuri).

Dintre **condițiile de livrare INCOTERMS**, cele mai uzuale sunt: FOB portul românesc, CFR/CIF portul străin de descărcare.

Condiția de livrare FOB - Free On Board



Sursa: <https://www.incotermsexplained.com/the-incoterms-rules/the-eleven-rules-in-brief/free-board/>

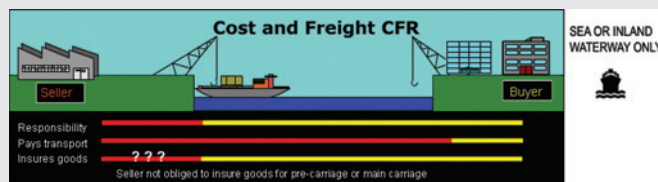
Intrastat - Achiziții: Se adună valoarea transportului de la punctul de expediere până la frontiera română. Valoare Statistică > Valoare Facturată

Intrastat - Livrări: Se adună valoarea transportului de la punctul de plecare până la frontiera română. Valoare Statistică > Valoare Facturată

Vânzătorul își îndeplinește obligația de livrare în momentul în care marfa a trecut balustrada vasului, în portul de încărcare convenit. Costurile și riscurile de pierdere și deteriorare a mărfii sunt suportate din acel moment de cumpărător. Termenul FOB implică obligația vânzătorului de vămire a mărfii pentru export. Acest termen poate fi folosit numai pentru transportul maritim sau pe apele interioare. În cazul în care balustrada vasului nu prezintă relevanță, cum ar fi în cazul traficului roll-on/roll-off sau

containerizat este mai potrivit să se folosească termenul FCA (Free Carrier).

Condiția de livrare CFR - Cost and Freight



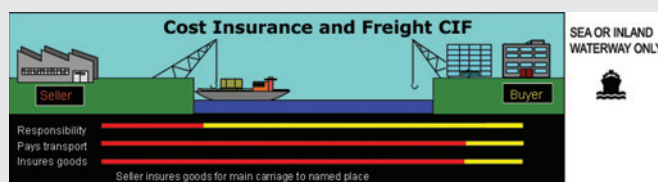
Sursa: <https://www.incotermsexplained.com/the-incoterms-rules/the-eleven-rules-in-brief/cost-freight/>

Intrastat - Achiziții: Se scade valoarea transportului de la punctul de expediere până la frontiera română. Valoare Statistică < Valoare Facturată

Intrastat - Livrări: Se scade valoarea transportului de la frontiera română până la punctul de destinație. Valoare Statistică < Valoare Facturată

Vânzătorul trebuie să plătească navlu-ul și costurile necesare pentru aducerea mărfii în portul de destinație convenit, dar riscul de pierdere sau deteriorare a mărfii, precum și orice costuri suplimentare cauzate de evenimente care au avut loc după ce marfa a fost livrată la bordul navei se transferă de la vânzător la cumpărător în momentul în care marfa trece de balustrada vasului în portul de încărcare. Termenul CFR implică obligația vânzătorului de vămire a mărfii pentru export. În cazul în care balustrada vasului nu prezintă relevanță cum ar fi în cazul traficului roll-on/roll-off sau containerizat este mai potrivit să se folosească termenul CPT (Carriage Paid To).

Condiția de livrare CIF - Cost, Insurance and Freight



Sursa: <https://www.incotermsexplained.com/the-incoterms-rules/the-eleven-rules-in-brief/cost-insurance-freight/>

Intrastat - Achiziții: Se scade valoarea transportului și a asigurării de la frontiera română până la punctul de destinație. Valoare Statistică < Valoare Facturată

Intrastat - Livrări: Se scade valoarea transportului și a asigurării de la punctul de expediere până la frontiera română. Valoare Statistică < Valoare Facturată

Vânzătorul are aceleași obligații ca în cazul termenului CFR, dar suplimentar, el trebuie să efectueze asigurarea maritimă care să acopere riscul cumpărătorului de pierdere sau deteriorare a mărfii în timpul transportului maritim. Vânzătorul încheie și plătește contractele de asigurare și plătește prima de asigurare. Cumpărătorul ia notă că în cazul termenului CIF, vânzătorul este obligat să obțină asigurarea pentru acoperirea minimă. Termenul CIF implică obligația vânzătorului de vămire a mărfii pentru export. În cazul în care balustrada vasului nu prezintă relevanță cum ar fi în cazul traficului roll-on/roll-off sau containerizat este mai potrivit să se folosească termenul CIP (Carriage and Insurance Paid).

Condițiile de livrare FOB, CFR, CIF sunt utilizate în cazul transporturilor maritime, în general a transporturilor pe apă.

Așadar, regulile INCOTERMS ne furnizează informații cu privire la **momentul recunoașterii veniturilor și costurilor de către entitățile care efectuează comerț internațional**, pentru cele mai comune condiții de livrare.

Costurile suportate de entități privesc serviciile externe (transport, asigurare etc.) ce urmează să fie prestate pentru operațiunile de export. În acest sens, entitățile care efectuează comerț internațional încheie contracte cu **entități prestatoare de servicii**.

O prezentare sintetică a principalelor venituri și cheltuieli ocazionate de exportul de mărfuri este următoarea:

Venituri din

- vânzarea mărfurilor potrivit condiției de livrare agreate de părți: FOB, CFR, CIF etc.;
- dobânzi din sconturi primite, din diferențe favorabile de curs valutar;
- despăgubiri și penalități pentru nerespectarea prevederilor contractuale etc.

Cheltuieli privind

- mărfurile cumpărate de SCI de la entitățile producătoare de mărfuri;
- parcursul intern, respectiv: transport, depozitare, manipulare etc.
- parcursul extern: transport, asigurare, comisioane etc. în funcție de condiția de livrare stabilită;
- sconturile acordate, cheltuieli cu dobânzile, diferențele nefavorabile de curs valutar etc.

Din punct de vedere contabil, în conformitate cu prevederile pct. 317 alin. (1) din *Reglementările contabile*, o **tranzacție în valută** este o tranzacție care este exprimată sau necesită decontarea într-o altă monedă decât moneda națională (leu), inclusiv tranzațiile rezultate atunci când o entitate:

a) cumpără sau vinde bunuri sau servicii al căror preț este exprimat în valută;

b) împrumută sau oferă spre împrumut fonduri, iar sumele ce urmează să fie plătite sau încasate sunt exprimate în valută; sau

c) achiziționează sau cedează într-o altă manieră active, contractează sau achită datorii exprimate în valută.

Creanțele și datoriile în valută, rezultate ca efect al tranzațiilor entității, se înregistrează în contabilitate atât în lei, cât și în valută, cu respectarea prevederilor pct. 317 - 324 din *Reglementările contabile*.

Cursul de schimb valutar reprezintă raportul de schimb dintre două monede, iar **diferența de curs valutar** este diferența ce rezultă din conversia unui anumit număr de unități ale unei monede într-o altă monedă la cursuri de schimb diferite.

În vederea aplicării regulilor privind contabilizarea operațiunilor în valută, creanțele și datoriile exprimate în lei, a căror decontare se face în funcție de cursul unei valute, sunt asimilate elementelor exprimate în valută.

O tranzacție în valută trebuie înregistrată inițial la cursul de schimb valutar, comunicat de Banca Națională a României, de la data efectuării operațiunii.

Diferențele de curs valutar care apar cu ocazia decontării creanțelor și datoriilor în valută la cursuri diferite față de cele la care au fost înregistrate inițial pe parcursul lunii sau față de cele la care sunt înregistrate în contabilitate trebuie recunoscute în luna în care apar, ca venituri sau cheltuieli din diferențe de curs valutar.

Atunci când creanța sau datoria în valută este decontată în decursul aceleiași luni în care a survenit, întreaga diferență de curs valutar este recunoscută în acea lună. Atunci când creanța sau da-

toria în valută este decontată într-o lună ulterioară, diferența de curs valutar recunoscută în fiecare lună, care intervine până în luna decontării, se determină ținând seama de modificarea cursurilor de schimb survenită în cursul fiecărei luni.

În conformitate cu prevederile art. 6 alin. (1) din *Legea contabilității nr. 82/1991, republicată, cu modificările și completările ulterioare*, orice operațiune economico-financiară efectuată se consemnează în momentul efectuării ei într-un document care stă la baza înregistrărilor în contabilitate, dobândind astfel calitatea de document justificativ.

Exportul de mărfuri pe cont propriu reprezintă o formă de organizare în cadrul *modalității indirecte de export*. Acesta constă în aceea că societățile de comerț internațional (SCI) cumpără mărfuri de la entitățile de producție, mărfuri pe care le vând clienților externi pe contul și riscul lor.

Alte forme de organizare a exportului de mărfuri sunt: pe credit comercial pe termen scurt având la bază efectele de comerț, în comision, în comision pe credit comercial etc.

A. Reflectarea în contabilitate a unui export de mărfuri în condiția de livrare CIF

Veniturile din vânzarea mărfurilor la export se constituie la nivelul condiției de livrare CIF și se reflectă în contabilitate astfel:

- în contul 707 „Venituri din vânzarea mărfurilor” prețul extern corespunzător valorii externe FOB;
- în contul 708 „Venituri din activități diverse” celelate componente ale valorii externe: transport, asigurare.

Cheltuielile privind vânzarea mărfurilor la export se reflectă în conturile:

- în contul 607 „Cheltuielile privind mărfurile” pentru costul de achiziție al mărfurilor vândute;
- în contul 624 „Cheltuieli cu transportul de bunuri și personal” pentru valoarea transportului extern;
- în contul 613 „Cheltuieli cu primele de asigurare” pentru valoarea asigurării mărfurilor.

Exemplu

Societatea ALFA S.A. este o societate românească care **exportă mărfuri pe cont propriu** din portul Constanța către Societatea MERVEILLE, societate din Franța. Condiția de livrare stabilită de părți este CIF, *portul de descărcare* ales fiind Marsilia.

Datele exportului sunt următoarele:

- Valoarea externă CIF a mărfii	500 euro x 4,3 lei/euro	= 2.150 lei
- Transport extern (antecalculat)	50 euro x 4,3 lei/euro	= 215 lei
- Asigurare	10 euro x 4,3 lei/euro	= 43 lei
Valoarea externă FOB	440 euro x 4,3 lei/euro	= 1.892 lei

Transportul mărfurilor pe parcursul extern este efectuat de Societatea NAVĂ S.A.

Evidențierea în contabilitatea Societății ALFA S.A. a operațiunilor privind exportul de mărfuri

a) Livrarea mărfurilor la export:

4111	=	%	2.150
„Clienți”		707	1.892
		„Venituri din vânzarea mărfurilor”	
		708	258
		„Venituri din activități diverse”	

b) Descărcarea gestiunii pentru mărfurile vândute, la cost de achiziție:

607	=	371	1.100
„Cheltuieli privind mărfurile”		„Mărfuri”	

c) Plata asigurării pentru mărfurile livrate la export:

613	=	401	43
„Cheltuieli cu primele de asigurare”		„Furnizori”	

401	=	5124	43
„Furnizori”		„Conturi la bănci în valută”	

d) Încasarea de la Societatea MERVEILLE a contravalorii mărfurilor livrate la export:

Valoarea în lei la data încasării 500 euro x 4,4 lei/euro = 2.220 lei

Valoarea în lei la data facturării 500 euro x 4,3 lei/euro = 2.150 lei

Diferență favorabilă de curs valutar 50 lei

5124	=	%	2.220
„Conturi la bănci în valută”		4111	2.150
		„Clienți”	
		765	50
		„Venituri din diferențe de curs valutar”	

e) Înregistrarea facturii emise de Societatea NAVĂ S.A. pentru cheltuielile de transport extern al mărfurilor:

Valoarea în lei la data facturării serviciilor de transport de către Societatea NAVĂ S.A.

60 euro x 4,3 lei/euro = 258 lei

624	=	401	258
„Cheltuieli cu transportul de bunuri și personal”		„Furnizori”	

și concomitent, regularizarea veniturilor cu diferența dintre cheltuielile de transport extern antecalulate de 50 euro și cele efective de 60 euro:

10 euro x 4,3 lei/euro = 43 lei

707	=	708	43
„Venituri din vânzarea mărfurilor”		„Venituri din activități diverse”	

f) Plata facturii de transport extern către Societatea NAVĂ S.A.:

Valoarea în lei la data plății 60 euro x 4,4 lei/euro = 264 lei

Valoarea în lei la data facturării 60 euro x 4,3 lei/euro = 258 lei

Diferență nefavorabilă de curs valutar 6 lei

%	=	5124	264
401		„Conturi la bănci în valută”	258
„Furnizori”			
665			6
„Cheltuieli din diferențe de curs valutar”			

Evidențierea în contabilitatea Societății NAVĂ S.A. a prestațiilor de servicii de transport extern de mărfuri

a) Facturarea serviciilor de transport extern al mărfurilor către Societatea ALFA S.A.:

Valoarea în lei la data facturării 60 euro x 4,3 lei/euro = 258 lei

4111	=	704	258
„Clienți”		„Venituri din servicii prestate”	



b) Încasarea facturii de transport extern al mărfurilor de la Societatea ALFA S.A.:

5124	=	%	264
„Conturi la bănci în valută”		4111	258
		„Clienți”	
		765	6
		„Venituri din diferențe de curs valutar”	

B. Reflectarea în contabilitate a unui export de mărfuri în condiția de livrare FOB

În condiția de livrare FOB, **cumpărătorul mărfurilor va încheia, pe cheltuiala sa, contractul de transport principal (transportul extern)**, transferul cheltuielilor și riscurilor de la vânzător la cumpărător având loc în același punct, după trecerea mărfurilor de balustrada vasului în **portul de încărcare**.

Exemplu

Societatea BETA S.A. este o societate românească care **exportă mărfuri pe cont propriu** către Societatea ROSE, societate din Franța. Condiția de livrare stabilită este FOB, **portul de încărcare** convenit de către părți fiind portul Constanța.

Datele exportului sunt următoarele:

Valoarea externă FOB a mărfii 800 euro x 4,3 lei/euro = 3.440 lei

Evidențierea în contabilitatea Societății BETA S.A. a operațiunilor privind exportul de mărfuri



a) Facturarea mărfurilor livrate la export:

4111	=	707	3.440
„Clienți”		„Venituri din vânzarea mărfurilor”	

b) Încasarea de la Societatea ROSE a contravalorii mărfurilor livrate la export:

Valoarea în lei la data încasării	800 euro x 4,4 lei/euro = 3.520 lei
Valoarea în lei la data facturării	800 euro x 4,3 lei/euro = 3.440 lei
Diferență favorabilă de curs valutar	80 lei

5124	=	%	3.520
„Conturi la bănci în valută”		4111	3.440
		„Clienți”	
		765	80
		„Venituri din diferențe de curs valutar”	

Precizăm că în cele două exemple prezentate mai sus nu au fost luate în considerare cheltuielile de transport pe parcurs intern, respectiv de la sediul societăților care livrează mărfuri la export până la portul Constanța.

C Reflectarea în contabilitate a unei donații de mărfuri la export, în afara Uniunii Europene

În exemplul ce urmează vor fi avute în vedere și cheltuielile de transport pe parcurs intern al mărfurilor.

Exemplu

Societatea STORE S.A. acordă o donație de mărfuri pentru sinistritații

din Turcia prin intermediul unei agenții a ONU. Potrivit contractului de donație agenția ONU preia mărfurile din portul Constanța pentru a le transporta către portul de destinație din Turcia.

Valoarea mărfurilor donate de Societatea STORE S.A. este de 2.000 euro x 4,3 lei/euro = 8.600 lei, respectiv **valoarea la cost de achiziție a mărfurilor**. Transportul pe parcurs intern al mărfurilor se efectuează de către Societatea AUTO S.A. pe cheltuiala Societatea STORE S.A. și este în valoare de 300 lei.

Reflectarea în contabilitatea Societății STORE S.A. a unei donații de mărfuri la export

a) Evidențierea în contabilitate a donației de mărfuri destinate exportului:

6582	=	371	8.600
„Donații acordate”		„Mărfuri”	

b) Facturarea serviciilor de transport intern de către Societatea AUTO S.A.:

624	=	401	300
„Cheltuieli cu transportul de bunuri și personal”		„Furnizori”	

c) Plata facturii de transport intern către Societatea AUTO S.A.:

401	=	5121	300
„Furnizori”		„Conturi la bănci în lei”	

Exemplele prezentate nu iau în considerare TVA, tratamentul acesteia fiind reglementat de prevederile Legii nr. 227/2015² privind Codul fiscal, cu modificările și completările ulterioare.

Potrivit art. 294 alin. (1) lit. h) din *Codul fiscal* sunt scutite de taxă „în cazul navelor atribuite navigației în largul mării și care sunt utilizate pentru transportul de călători/bunuri cu plată sau pentru activități comerciale, industriale sau de pescuit, precum și în cazul navelor utilizate pentru salvare ori asistență pe mare sau pentru pescuitul de coastă”, următoarele operațiuni:

1. livrarea, modificarea, repararea, întreținerea, navlosirea, leasingul și închirierea de nave, precum și livrarea, leasingul, închirierea, repararea și întreținerea de echipamente încorporate sau utilizate pe nave, inclusiv echipamente de pescuit;
2. livrarea de carburanți și provizii destinate a fi utilizate pe nave, inclusiv pentru navele de război încadrate la codul NC 8906 10 00 care părăsesc țara și se îndreaptă spre porturi străine unde vor fi ancorate, cu excepția proviziilor la bordul navelor în cazul navelor folosite pentru pescuitul de coastă;
3. prestările de servicii, altele decât cele prevăzute la pct. 1, efectuate pentru nevoile directe ale navelor și/sau pentru încărcătura acestora.

Art. 294 din *Codul fiscal* prevede **scutirile de TVA pentru exporturi sau alte operațiuni similare, pentru livrări intracomunitare și pentru transportul internațional și intracomunitar. Menționăm câteva dintre acestea, după cum urmează:**

- livrările de bunuri expediate sau transportate în afara Uniunii Europene de către furnizor sau de altă persoană în contul său;
- livrările de bunuri expediate sau transportate în afara Uniunii Europene de către cumpărătorul care nu este stabilit în România sau de altă persoană în contul său, cu excepția bunurilor transportate de cumpărătorul însuși și care sunt folosite la echiparea ori alimentarea ambarcațiunilor și a avioanelor de agrement sau a oricărui alt mijloc de transport de uz privat. Este scutită, de asemenea, și livrarea de bunuri care sunt transportate în bagajul personal al călătorilor care nu sunt stabiliți în Uniunea Europeană, dacă sunt îndeplinite următoarele condiții:
 - ⇒ călătorul nu este stabilit în Uniunea Europeană, respectiv adresa sau domiciliul permanent nu este în interiorul Uniunii Europene. Adresa sau domiciliul permanent înseamnă locul specificat astfel în pașaport, carte de identitate sau în alt document recunoscut ca document de identitate de către Ministerul Afacerilor Interne;
 - ⇒ bunurile sunt transportate în afara Uniunii Europene înainte de sfârșitul celei de-a treia luni ce urmează lunii în care are loc livrarea;
 - ⇒ valoarea totală a livrării, plus TVA, este mai mare decât echivalentul în lei a 175 euro, stabilit anual prin aplicarea cursului de schimb obținut în prima zi lucrătoare din luna octombrie și valabil de la data de 1 ianuarie a anului următor;
 - ⇒ dovada exportului se va face prin factură sau alt document care ține locul acesteia, purtând avizul biroului vamal la ieșirea din Uniunea Europeană;
- prestările de servicii, inclusiv transportul și serviciile accesorii transportului, altele decât cele prevăzute la art. 292 „Scutiri pentru anumite activități de interes general și scutiri pentru alte activități”, legate direct de exportul de bunuri;
- prestările de servicii, inclusiv transportul și serviciile accesorii transportului, altele decât cele prevăzute la art. 292 „Scutiri pentru anumite activități de interes general și scutiri pentru alte activități”, dacă acestea sunt direct legate de importul de bunuri și valoarea

acestora este inclusă în baza de impozitare a bunurilor importate potrivit art. 289 “Baza de impozitare pentru import”;

- prestările de servicii efectuate în România asupra bunurilor mobile achiziționate sau importate în vederea prelucrării în România și care ulterior sunt transportate în afara Uniunii Europene de către prestatorul serviciilor sau de către client, dacă acesta nu este stabilit în România, ori de altă persoană în numele oricăruia dintre aceștia;
- transportul intracomunitar de bunuri, efectuat din și în insulele care formează regiunile autonome Azore și Madeira, precum și serviciile accesorii acestuia;
- transportul internațional de persoane;
- livrările de bunuri și prestările de servicii în favoarea misiunilor diplomatice și oficiilor consulare, a personalului acestora, precum și a cetățenilor străini cu statut diplomatic sau consular în România ori într-un alt stat membru, în condiții de reciprocitate;
- livrările de bunuri și prestările de servicii către Comunitatea Europeană, Comunitatea Europeană a Energiei Atomice, Banca Centrală Europeană, Banca Europeană de Investiții sau către organismele cărora li se aplică Protocolul din 8 aprilie 1965 privind privilegiile și imunitățile Comunităților Europene, în limitele și în condițiile stabilite de protocolul respectiv și de acordurile de punere în aplicare ale respectivului protocol sau de acordurile de sediu, în măsura în care nu conduc la denaturarea concurenței;
- livrările de bunuri și prestările de servicii în favoarea organismelor internaționale, altele decât cele menționate la liniuța anterioară, recunoscute ca atare de autoritățile publice din România, precum și a membrilor acestora, în limitele și condițiile stabilite de convențiile internaționale de instituire a acestor organisme sau de acordurile de sediu;
- livrările de bunuri netransportate în afara României și/sau prestările de servicii efectuate în România, destinate fie forțelor armate ale celorlalte state membre NATO pentru utilizarea de către forțele în cauză ori de către personalul civil care le însoțește, fie pentru aprovizionarea popotelor sau cantinelor acestora atunci când forțele respective participă la o acțiune comună de apărare;
- livrările de bunuri și/sau prestările de servicii către un alt stat membru decât România, destinate forțelor armate ale unui stat membru NATO, altul decât statul membru de destinație, pentru utilizarea de către forțele în cauză ori de către personalul civil care le însoțește sau pentru aprovizionarea popotelor ori cantinelor lor atunci când forțele respective participă la o acțiune comună de apărare; livrarea bunurilor sau prestarea serviciilor către forțele armate ale Regatului Unit staționate în insula Cipru ca urmare a Tratatului de înființare a Republicii Cipru, datat 16 august 1960, care sunt destinate utilizării de către aceste forțe sau personalului civil care le însoțește ori pentru aprovizionarea popotelor sau cantinelor;
- livrările de aur către Banca Națională a României;
- livrările de bunuri către organismele recunoscute care transportă sau expediază aceste bunuri în afara Uniunii Europene, ca parte a activităților umanitare, caritabile sau educative desfășurate în afara Uniunii Europene; scutirea se acordă prin restituirea taxei potrivit unei proceduri stabilite prin ordin al ministrului finanțelor publice.

Concluzie: modul de organizare și conducere a contabilității exportului de mărfuri este influențat de o serie de elemente cu caracter economico-financiar care privesc relațiile economice ale SCI, fluxul mărfurilor exportate, precum și relațiile financiare cu partenerii interni și externi.

2. Denumită în continuare *Codul fiscal*.

Rolul și locul consultantului fiscal

Abstract: Prin acest articol ne-am propus să scoatem în evidență rolul consultantului fiscal în economia românească, locul pe care îl ocupă el în cadrul profesiilor liberale, principiile pe care trebuie să le îndeplinească, amenințările mediului în care acționează și protecția lui, precum și locul consultantului fiscal în succesul unei afaceri.

Conform dicționarului juridic (DEX), consultantul fiscal este persoana care exercită, în mod independent, servicii profesionale și asistență în domeniul fiscal, pe baza raporturilor juridice civile și comerciale cu persoanele fizice sau juridice cărora le acordă consultanță și față de care aceasta nu are niciun fel de interese materiale directe sau indirecte, cu excepția onorariilor cuvenite pentru munca prestată în această calitate.

O parte din aspectele urmărite în articolul nostru sunt supuse reglementărilor aferente Camerei Consultanților fiscali, iar o altă parte rezultă din cercetarea noastră. Astfel, am pornit de la ansamblul situației actuale și anume faptul că globalizarea economică poate fi considerată ca fiind stadiul la care a ajuns procesul real și de lungă durată al internaționalizării economiei, manifestându-se prin componentele sale, dintre care în studiul nostru prezintă interes, mai ales, globalizarea fiscală. În acest cadru se manifestă cele două componente ale demersului de cercetare, rolul și locul consultantului fiscal, care își au obârșia în mediul social-economic, în evoluțiile sale spre societatea modernă, având formulate, mereu, obiective, principii și norme specifice.

Toate acestea evidențiază mediul complex în care își desfășoară activitatea entitățile economice, fapt ce presupune nevoia permanentă de a beneficia, din punct de vedere fiscal, de expertiza unor profesioniști în domeniu, capabili să ofere soluții pertinente la aspectele fiscale specifice unei legislații cu un grad scăzut de predictibilitate, care trebuie aplicate unor tranzacții, de asemenea, într-o permanentă adaptare la noile condiții economice, sociale și politice.

Cuvinte cheie: consultant fiscal, principii fundamentale, amenințări și protecție, globalizare fiscală, optimizare fiscală, securizare fiscală.

dr. Sorin-Adrian Robu, vicepreședinte CCFR

prof. univ. dr. Magdalena Negruțiu

conf. univ. dr. Traian-Ovidiu Calotă, Universitatea Titu Maiorescu București

Prin elaborarea acestui articol, ne-am propus să clarificăm și să subliniem o serie de aspecte importante care vizează activitatea de consultanță fiscală, în general, și rolul și locul consultantului fiscal, în special, care, potrivit legii, desfășoară o activitate independentă, pe baza raporturilor juridice cu persoanele fizice sau juridice cărora le acordă consultanța.

În acest scop, am structurat rezultatele demersului nostru în **cinci capitole**, astfel:

Capitolul I, intitulat „*Considerații privind impactul fiscalității asupra economiei și reglementarea consultanței fiscale*”, evidențiază utilizarea fiscalității ca instrument de modelare a politicii economice și modalitățile de reglementare a activității de consultanță fiscală;

Capitolul II, intitulat „*Precizări privind arealul cunoștințelor profesionale necesare unui consultant fiscal*”. Aceste precizări au fost făcute fără a fi exhaustivi, ci doar în ideea descrierii domeniilor vaste ce trebuie avute în vedere de către consultanții fiscali;

Capitolul III vizează „*Aspecte privind locul consultantului fiscal în procesul de derulare a afacerii*” care, în final, poate fi considerat în anumite condiții, drept interfață în relaționarea management-fiscalitate;

Capitolul IV tratează „*Formularea unei soluții fiscale, pericolul evaziunii fiscale și securizarea fiscală*”. Este oferit un algoritm privind etapele minime pentru formularea unei soluții fiscale și sunt redate elemente privind evaziunea fiscală și conceptul de securizare fiscală;

Capitolul V prezintă concluziile rezultate din derularea cercetării. Considerăm că acest articol conține o serie de date și concluzii ce pot fi de un real folos profesioniștilor în consultanță fiscală, precum și celor care se pregătesc să acceadă în acest domeniu. De asemenea, sperăm să rămână o preocupare pentru conducerea Camerei Consultanților fiscali, perfecționarea pe mai departe a profesiei de consultant fiscal și de întărire a autorității acestuia. În acest sens este binevenit un Ghid de bune practici profesionale.

Capitolul I Considerații privind impactul fiscalității asupra economiei și reglementarea consultanței fiscale

Regimul fiscal influențează mediul economic, contractându-l sau dezvoltându-l. În sensul creșterii economice, regimul fiscal intervine prin productivitatea totală a factorilor de producție, creșterea stocului de capital sau a ofertei de forță de muncă etc. În același timp, sistemele fiscale sunt rezultanta unei deveniri

istorice care reflectă nivelul de dezvoltare al economiei, tradițiile și mentalitățile poporului respectiv. De asemenea, în prezent, ca o consecință a globalizării și a dezvoltării relațiilor economice dintre state, în Uniunea Europeană are loc un proces de apropiere în planul instituțiilor fiscale și sporire a rolului și implicării Uniunii în elaborarea unor reguli comune de conduită.

Rezultatele dorite în dezvoltarea economică se obțin prin aplicarea politicii economice, în acest sens folosindu-se **instrumente de politică economică**: impozitele (fiscalitatea internă), alocațiile bugetare (subvenții), taxele vamale, investițiile publice, rata dobânzii. Modul de utilizare a acestora modifică obiectivele și structura sistemului economic național.

Dacă ne referim la mărimea impozitelor în expresie nominală, factorii care determină influențe asupra ei sunt de natură economică și socio-politică. O influență majoră manifestă și rata inflației.

Pentru a aprecia nivelul fiscalității este concludent indicatorul care exprimă partea din PIB prelevat la bugetul statului sub forma impozitelor și taxelor. Această parte este influențată de ponderea sectorului public și de stat în producția industrială a țării, de cotele de impozitare, de dimensiunea nevoilor bugetare, resursele existente la un moment dat pentru acoperirea lor, prețurile și tarifele pe care le practică entitățile din sectorul public în tranzacțiile cu cele din sectorul privat, precum și de dimensiunile evaziunii fiscale.

La același procent din PIB, **sarcina fiscală** este cu atât mai mare cu cât este mai scăzută partea din PIB ce revine unui locuitor. Este evident că sporirea fiscalității determină diminuarea veniturilor care rămân persoanelor fizice și juridice pentru consum propriu, acumulare sau investire. În prezent politica fiscală se confruntă cu probleme vizând optimizarea și structura fiscalității.

Deși am fost foarte sintetici, **rezultă, în mod evident, complexitatea și implicațiile relaționării economie-fiscalitate, ca argument principal al statului de a reglementa consultanța fiscală drept instrument foarte util la dispoziția entităților economice**. Astfel, privitor la consultanța fiscală, Guvernul României a emis Ordonanța Guvernului nr. 71/2001 din 30 august 2001 privind organizarea și exercitarea activității de consultanță fiscală, ultima actualizare efectuându-se în 2015.

Conform art. 1 din O.G. 71/2001 se asigură „cadru juridic privind organizarea și exercitarea activității de consultanță fiscală ca activitate independentă, de către persoanele care au dobândit această calitate”.

Art. 2 al actului normativ ne indică faptul că „exercitarea independentă a calității de consultant fiscal se realizează numai pe baza raporturilor juridice dintre consultantul fiscal și persoanele fizice sau juridice cărora le acordă consultanță și față de care acesta nu are niciun fel de interese materiale directe sau indirecte, cu excepția onorariilor convenite pentru munca prestată în această calitate”. Această dispoziție ne conduce către definiția din DEX a consultantului fiscal.

Art. 3 al aceleiași ordonanțe ne explică în ce constă activitatea consultantului fiscal. Astfel, la alin. (1) se precizează că „**activitatea de consultanță fiscală constă în:**

- a)** acordarea de asistență și prestarea de servicii profesionale în domeniul fiscal, inclusiv realizarea de expertize fiscale extrajudiciare la solicitarea organelor fiscale sau a oricăror altor persoane sau entități interesate;
- b)** prestarea de servicii și asistență de specialitate pentru întocmirea declarațiilor fiscale;
- c)** certificarea declarațiilor fiscale, în condițiile legii;





- d)** asistență și servicii pe probleme de procedură fiscală;
- e)** asistență privind întocmirea documentației pentru exercitarea căilor de atac împotriva titlurilor de creanță și a altor acte administrative fiscale;
- f)** asistență și reprezentare în fața organelor fiscale, inclusiv acordarea de asistență de specialitate pe parcursul derulării inspecției fiscale;
- g)** realizarea de expertize fiscale judiciare la solicitarea organelor judecătorești, organelor de cercetare penală sau părților interesate. Expertizele fiscale judiciare se realizează numai de consultanții fiscali activi înscrisi în evidențele Ministerului Justiției - Serviciul profesii juridice conexe;
- i)** asistență privind creanțele bugetului general consolidat, cu respectarea prevederilor legale în vigoare;
- j)** asistență fiscală în cauzele aflate pe rolul unei autorități jurisdicționale”.

Importanța și complexitatea rolului consultantului fiscal, a sarcinilor pe care le are de îndeplinit scot în evidență faptul că **pentru atribuirea calității de consultant fiscal se impun o serie de condiții**, astfel:

- a)** să fie licențiați ai unei facultăți cu profil economic;
- b)** să aibă o experiență profesională de minimum 5 ani, dintre care minimum 3 ani în una sau mai multe dintre următoarele activități:
 - elaborarea, avizarea, aprobarea sau aplicarea legislației fiscale;
 - administrare fiscală;
 - elaborarea sau aplicarea reglementărilor contabile;
 - activitate financiar-contabilă;
 - activitate didactică universitară în domeniul finanțelor publice, fiscalitate, politici fiscale și bugetare, contabilitate financiară, finanțele instituțiilor publice;
 - activitate de consultant fiscal asistent;
- c)** să nu aibă antecedente penale pentru săvârșirea unor infracțiuni sancționate de legile fiscale, financiar-contabile, vamale, cele care privesc disciplina financiară, precum și alte infracțiuni în legătură cu exercitarea activităților prevăzute la lit. b);
- d)** să aibă capacitate deplină de exercițiu;
- e)** să fie apți din punct de vedere medical pentru exercitarea profesiei;
- f)** să promoveze examenul pentru atribuirea calității de consultant fiscal.

Din cele prezentate până aici putem observa **două aspecte importante**. Astfel, **relaționarea economiei cu fiscalitatea are un caracter permanent**, impactul fiscalității asupra economiei fiind determinant în multe situații. În al doilea rând, pentru armonizarea acestei relaționări **este nevoie de aportul profesioniștilor, consultanți fiscali**, care au competențe stabilite prin lege, dar care trebuie, în același timp, să aibă o pregătire, o moralitate și o experiență adecvate.

Capitolul II Precizări privind arealul cunoștințelor profesionale necesare unui consultant fiscal

Pornind de la cerințele menționate în capitolul anterior vom dezvolta în continuare, fără a fi exhaustivi, principalele aspecte ale cunoașterii, de care trebuie să țină cont un consultant fiscal în activitatea sa.

Astfel, încă de la început menționăm că **fiscalitatea** se bazează pe informațiile oferite de contabilitate, ca punct de plecare pentru o evaluare de ansamblu cu privire la potențialul unei entități de a

plăti impozite și taxe, precum și pentru calcularea impozitelor și taxelor datorate de aceasta. Rezultatul contabil reprezintă punctul de plecare pentru calcularea bazei de impozitare. Ca urmare, considerăm ca fiind necesare consultantului fiscal **noțiunile din contabilitate**. Încrederea în contabilul entității ne poate scuti de cunoașterea acestor fundamente, dar noi nu recomandăm acest lucru, mai ales că mecanica operațiunilor contabile necesită alocarea unui timp considerabil identificării unui circuit legal și totodată optim al documentelor justificative, operării datelor cuprinse în aceste documente, interpretării acestora pentru contarea în evidențele și raportările contabile și nu în ultimul rând pentru analizele și raportările solicitate de funcțiile decizionale din cadrul entității economice. Acest timp alocat pentru operațiunile menționate anterior va diminua considerabil, dar și calitativ, posibilitatea și capacitatea umană, care este limitată, de a analiza și deprinde toate cunoștințele necesare identificării, corelării și interpretării legislației fiscale aplicabile tranzacțiilor economice, specifice fiecărei activități desfășurate de entitățile economice.

Un consultant fiscal nu se poate descurca fără **cunoștințe juridice** necesare înțelegerii și implementării contractelor. De exemplu, dacă nu avem cunoștințe privitoare la condițiile de livrare a bunurilor nu vom ști cine suportă cheltuielile de desfacere și ca urmare dacă sunt sau nu deductibile fiscal. Nu vom ști ce cod CAEN trebuie înscris în Actul constitutiv al entității economice și nici ce autorizații sau licențe trebuie obținute pentru desfășurarea unei activități economice. Nu vom ști dacă este necesar să ne declarăm sediu permanent sau nu în alt stat. Totuși, pentru aspectele juridice, noi recomandăm obținerea unei opinii juridice autorizate, în scris, pentru asumarea răspunderii pentru soluțiile recomandate. Necesare sunt și cunoștințele **sistemului informatic**, care pe de-o parte ne ușurează munca, iar pe de altă parte permit obținerea bazelor de impozitare, a indicatorilor de eficiență, comparații etc. Important este să cunoaștem și prevederile **Constituției României**, deoarece din punct de vedere constituțional, impozitele și taxele fac parte din categoria de venituri reglementate prin bugetul anual al României, conform Legii nr. 500/2002.

Această lege stabilește principiile, cadrul general și procedurile privind formarea, administrarea, angajarea și utilizarea fondurilor publice, precum și responsabilitățile instituțiilor publice implicate în procesul bugetar. Dispozițiile acestei legi se aplică în domeniul elaborării, aprobării, executării și raportării:

- a)** bugetului de stat;
- b)** bugetului asigurărilor sociale de stat;
- c)** bugetelor fondurilor speciale;
- d)** bugetului trezoreriei statului;
- e)** bugetelor instituțiilor publice autonome;
- f)** bugetelor instituțiilor publice finanțate integral sau parțial din bugetul de stat, bugetul asigurărilor sociale de stat și bugetele fondurilor speciale, după caz;
- g)** bugetelor instituțiilor publice finanțate integral din venituri proprii;
- h)** bugetului fondurilor provenite din credite externe contractate sau garantate de stat și ale căror rambursare, dobânzi și alte costuri se asigură din fonduri publice;
- i)** bugetului fondurilor externe nerambursabile.

Și am ajuns la **cunoștințele** cele mai importante, fundamentale, fără de care nu putem exercita activitatea de consultant fiscal, cele **de fiscalitate**. Astfel, **fiscul** este reprezentat de administrarea obligatorie în perceperea impozitelor. Dreptul de a institui impo-

zite și taxe revine **statului**, prin organele sale centrale și locale. În legislația fiscală actuală, pe lângă impozite și taxe, mai sunt prevăzute și contribuții la organisme publice (CAS; CASS etc.) pentru avantaje reale și/sau potențiale.

După cum se cunoaște, ansamblul de concepte, principii, metode și procedee referitoare la proiectarea, legiferarea și perceperea impozitelor și taxelor gestionate de aparatul fiscal, conform legislației, alcătuiesc **sistemul fiscal**.

Componentele sistemului fiscal sunt:

- Sistemul de impozite și taxe cuprins într-un act normativ elaborat de puterea legislativă; în prezent Codul Fiscal, Codul de Procedură fiscală și Legea finanțelor publice;
- Metodele și procedeele de determinare, urmărire și încasare a impozitelor și taxelor (veniturile bugetare cuvenite statului);
- Aparatul fiscal care reunește și pune în mișcare cele două componente.

Codul fiscal, respectiv Legea 227/2015, completată și modificată la zi, stabilește cadrul legal pentru impozite și taxe care constituie venituri ale bugetului central de stat și ale bugetelor locale, precizează care sunt contribuabilii care trebuie să plătească aceste impozite și taxe precum și modul de calcul și plată și procedura de modificare a acestor elemente.

Dezamăgirea unor proceduri pentru un sistem economic sănătos pleacă de la calitatea și inteligibilitatea textelor legislative, ce ar trebui să fie apanajul Parlamentului. Numeroasele modificări legislative nu inspiră încredere, nu dau siguranță investițiilor, fiind de fapt „piatra de moară” ce trage economia românească în jos. În acest context, al multiplelor modificări legislative care conduc la volatilitatea prevederilor legale din domeniul fiscal, consultantul fiscal este supus unei presiuni imense pentru actualizarea cunoștințelor fiscale. În acest sens, Camera Consultantilor Fiscali din România, în calitate de organism profesional, **vine în sprijinul consultantului fiscal**, prin organizarea de cursuri de pregătire profesională și chiar încheierea de Protocoale de colaborare cu mediul universitar (cum ar fi Universitatea Titu Maiorescu și Academia de Studii Economice din București, Universitatea Babeș-Bolyai din Cluj-Napoca, Universitatea de Vest din Timișoara etc.) și chiar cu mediul de afaceri care a dezvoltat **instrumente necesare și utile oricărui consultant fiscal** și nu numai, pentru înțelegerea și asimilarea completă, legală și în timp util a tuturor cunoștințelor fiscale, cum este și **www.INFOFISC.ro**: singurul sistem informatic performant, din România, de management al cunoștințelor fiscale și contabile, fiind totodată și un program de pregătire profesională continuă, prin informarea continuă a tuturor modificărilor legislative, explicarea acestora, prin structurarea și explicarea tuturor taxelor, impozitelor, contribuțiilor, tarifelor, amenzilor din România și, nu în ultimul rând, prin conținutul spețelor fiscale, al monografiilor contabile, al procedurilor prezentate.

Codul de procedură fiscală, respectiv Legea 207/2015, care a suferit modificări încă înainte de intrarea în vigoare, privește:

- actul administrativ fiscal, adică actul emis de organul fiscal în exercitarea atribuțiilor de administrare a impozitelor, taxelor și contribuțiilor sociale, pentru stabilirea unei situații individuale și în scopul de a produce efecte juridice față de cel căruia îi este adresat;
- administrarea creanțelor fiscale - oricare din activitățile desfășurate de organele fiscale în legătură cu:

- a) înregistrarea fiscală a contribuabililor/plătitorilor și a altor subiecte ale raporturilor juridice fiscale;
- b) declararea, stabilirea, controlul și colectarea creanțelor fiscale;
- c) soluționarea contestațiilor împotriva actelor administrative fiscale;
- d) asistența/îndrumarea contribuabililor/plătitorilor, la cerere sau din oficiu;
- e) aplicarea sancțiunilor în condițiile legii.

Funcțiile sistemului fiscal sunt:

- prin intermediul impozitelor și taxelor statul își asigură resursele disponibile pentru finanțarea, de regulă, a activităților neproductive;
- o funcție stimulativă prin eventuale facilități fiscale, reduceri de impozite sau chiar scutiri;
- o funcție socială pentru protecția anumitor categorii de persoane fizice;
- o funcție de control.

Problematica aspectelor ce vizează cunoașterea de care trebuie să beneficieze consultantul fiscal este mult mai vastă, dar trebuie avut în vedere faptul că acesta beneficiază de un **proces de pregătire continuă** și își va îmbogăți cunoștințele pe măsura abordării de situații fiscale complexe urmate de îmbogățirea experienței profesionale.

Capitolul III Aspecte privind locul consultantului fiscal în procesul de derulare a afacerii

Mediul de afaceri din România și dezvoltarea lui și a relațiilor cu UE au condus la dezvoltarea activității de consultanță fiscală, ca activitate specializată, desfășurată în mod independent, ca **un real sprijin în activitatea oricărei companii**, indiferent de mărimea acesteia și/sau de tipul de activitate pe care îl desfășoară.

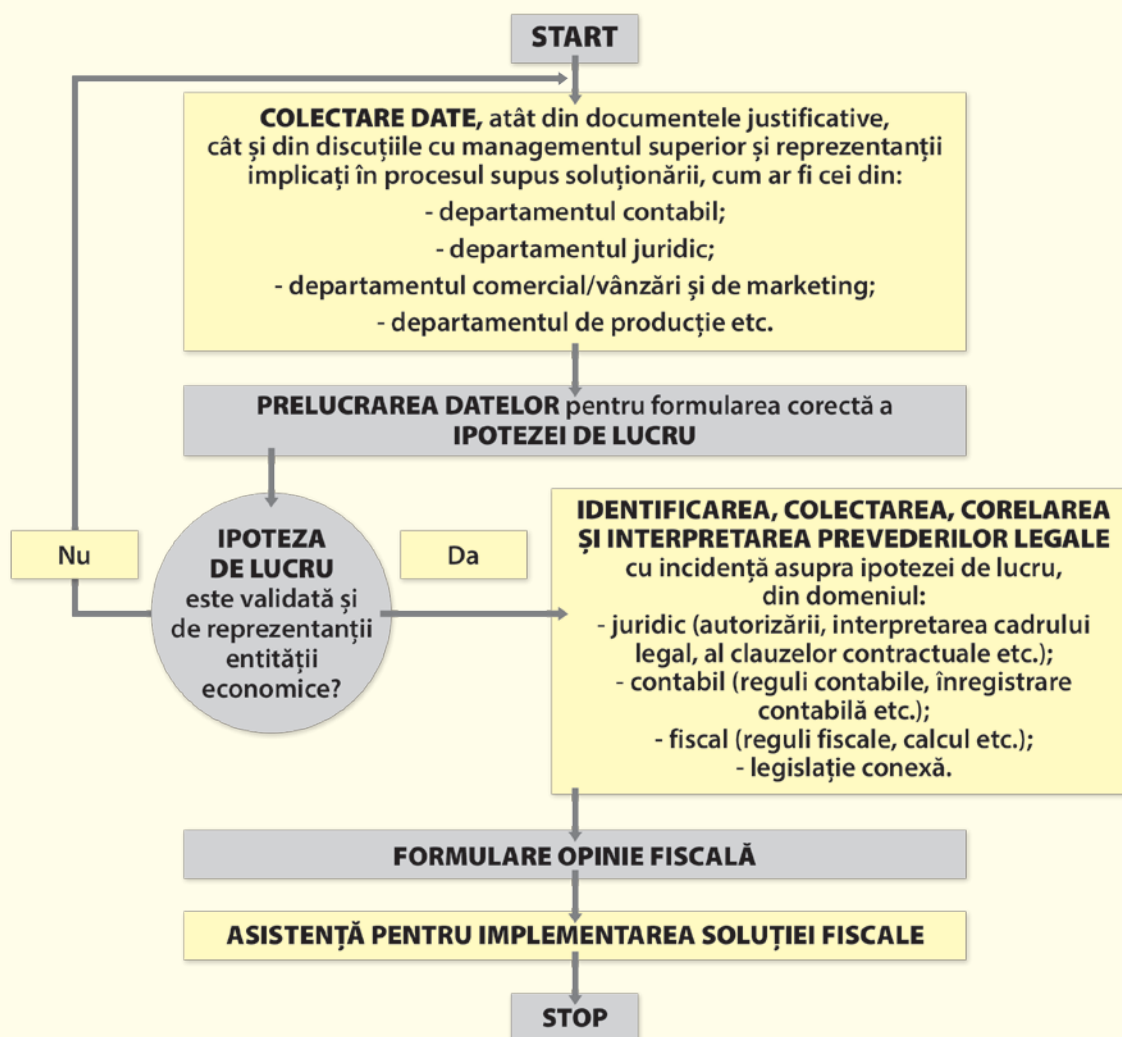
Această activitate, cea de consultanță fiscală, își impune necesitatea încă din etapa de planificare inițială a oricărei afaceri. Eficiența unei afaceri necesită o analiză fiscală pertinentă pentru orice investiție, decizia investitorului fiind influențată de modelul de afaceri, dar și de implicațiile fiscale.

Consultantul fiscal este persoana care va determina venitul/profitul impozabil estimat a se obține în toate etapele ciclului de viață al afacerii. El va trebui să cunoască eventualele facilități fiscale de care se poate beneficia, tratamentul fiscal al cheltuielilor/veniturilor, impozitele cu regim de reținere la sursă determinate de investițiile străine.

Mai mult, consultantul fiscal este cel care determină aspectele privind **impozitarea afacerilor**. El determină impozitele, taxele și contribuțiile reglementate în România, dar și alte impozite și taxe similare în relația cu alte țări, în cazul în care afacerea este transnațională. Toate aceste aspecte sunt multiple, dar și complexe, iar cunoașterea lor corectă este importantă în planificarea, dar și în derularea afacerii. În acest sens, se impune un nivel ridicat de pregătire profesională al consultantului fiscal cu scopul satisfacerii nevoilor clienților de a beneficia de soluții specializate și competente asupra aspectelor fiscale.

Consultantul fiscal **oferă soluțiile legale** pentru rezolvarea cerințelor fiscale ale clientului. Lui îi revine responsabilitatea de a stabili **situația reală fiscală**, prin întocmirea de rapoarte de expertiză fiscală judiciară și extrajudiciară la solicitarea persoanelor interesate.

Fig. 1: Etapele minime pentru formularea unei soluții fiscale



Sursa: Raționamentul propriu al autorilor

Consultantul fiscal **acordă asistență de specialitate** în întocmirea declarațiilor de impozite și taxe, asistență și reprezentare a clientului în fața organelor fiscale pe perioada derulării inspecției fiscale, cât și în procese aflate pe rolul instanțelor de judecată.

În aceste condiții, **gestiunea fiscală a entității**, preluând rolul fiscalității, trebuie să încerce o armonizare a interesului fiscal al clientului cu cel al statului. Acest lucru presupune analizarea scopurilor urmărite de cele două interese și găsirea acelor puncte de legătură, care să înlăture, pe cât posibil, divergențele. Astfel gestiunea fiscală devine un domeniu de interes public.

Cunoscând alternativele și oportunitățile ce sunt astăzi oferite de legislația fiscală, gestiunea fiscală a entității devine interesantă și de actualitate în activitatea practicienilor.

Un profesionist trebuie să respecte următoarele **principii fundamentale**:

- 1) *integritate* – trebuie să fie sincer și corect în toate relațiile de afaceri;
- 2) *obiectivitate* – trebuie să fie imparțial, să nu se afle în conflict de interese sau sub presiunea unor terțe părți care să-i influențeze raționamentul profesional;
- 3) *confidențialitate* – trebuie să respecte secretul profesional cu privire la informațiile către terțe părți. Nu va folosi nicio informație în interes personal;
- 4) *competență profesională și atenție cuvenită* – se impune pregătirea profesională continuă, astfel încât clientul să primească servicii profesionale de calitate, bazate pe legislație și evoluțiile din practică. Consultantul fiscal va depune toate diligențele conform normelor tehnice și profesionale.
- 5) *comportament profesional* – impune respectarea legislației și reglementărilor legale, astfel încât să nu discrediteze profesia liberală.
- 6) *comunicare* – trebuie să știe să comunice atât cu clientul (pentru culegerea tuturor datelor și informațiilor necesare funda-

mentării unei soluții fiscale, dar și pentru înțelegerea și implementarea soluției fiscale de către client), cât și cu reprezentanții autorităților statului (pentru explicarea, clarificarea tranzacțiilor economice, a mecanismului fiscal aplicat acestora în corelație cu legislația în vigoare la momentul producerii acestor tranzacții, a neclarităților născute pe parcursul desfășurării unei inspecții fiscale etc.).

Totuși, consultantul fiscal este supus și unor amenințări care pot compromite soluțiile pe care le recomandă. În opinia noastră, **amenințările pot fi:**

- *de interes personal* – interesul/scopul financiar urmărit poate conduce către influențe negative privind soluția recomandată de consultantul fiscal;
- *de protecție* a clientului – o relație prea apropiată, de prietenie cu clientul poate determina consultantul să fie prea indulgent cu cerințele acestuia;
- *de impresiune* – consultantul nu va acționa obiectiv datorită unei presiuni, fie reală, fie percepută astfel din cauza emotivității sau altor factori;
- *de reflectare/reprezentare* – consultantul poate promova poziția clientului până în momentul când obiectivitatea sa este compromisă;
- *de autocontrazicere* – consultantul neculegând toate datele și informațiile necesare fundamentării unei soluții poate furniza o soluție corectă, dar nerelevantă situației reale care necesită soluția, existând posibilitatea ca ulterior să obțină alte date care să contrazică prima soluție.

O situație ar putea genera una sau mai multe amenințări, iar o amenințare ar putea afecta conformitatea cu una sau alta din soluțiile reale.

Iată de ce, apreciem că soluția la eventualele amenințări nu poate fi decât **respectarea cu strictețe a principiilor fundamentale** despre care am vorbit, concomitent cu **îndeplinirea responsabilă a sarcinilor asumate** prin contract de către consultantul fiscal.

Capitolul IV Formularea unei soluții fiscale, pericolul evaziunii fiscale și securizarea fiscală

Etapetele minime care trebuie parcurse pentru formularea unei soluții fiscale sunt prezentate în schema logică din Fig. 1. Se poate observa că procesul începe cu colectarea, de către consultantul fiscal, a datelor din documentele justificative, cât și din interacțiunile cu managementul superior și cu reprezentanții departamentelor implicate (contabil, juridic, comercial, vânzări, marketing, producție, sistemul calității etc.). Urmează prelucrarea datelor colectate și formularea ipotezelor de lucru care trebuie validate și de către managementul entității. În caz contrar, se va proceda la completarea bazei de date constituită inițial. După validarea ipotezelor urmează etapa corelării și interpretării cu prevederile legale, pe baza cărora se va configura opinia fiscală și, în continuare, se va acorda asistența pentru implementarea acesteia.

Schema din Fig. 1 indică **un algoritm de lucru** pentru o situație din activitatea normală a unei entități economice. Totuși, în multe cazuri situațiile sunt foarte complexe, necesită repetări succesive ale iterațiilor de validare a ipotezelor pentru a fi identificate situațiile reale și a formula opiniile fiscale optime. Apreciem că în unele situații se pot constata **erori de procesare** și de întocmire a documentelor justificative, **necolaborarea loială între departamente**,

tamente, precum și **situații de rea credință**, inclusiv la nivel de management. Urmările unor astfel de situații au degenerat în manifestări de evaziune fiscală, ceea ce a avut impact asupra eficienței muncii consultantului fiscal.

Astfel, oricare din amenințările menționate poate compromite soluția consultantului fiscal pe care o așteaptă clientul în raport cu cerințele legale ale statului și se poate ajunge la evaziune fiscală, care reprezintă unul din cele mai mari pericole ale succesului în afaceri.

În fapt, **evaziunea fiscală** reprezintă sustragerea unor persoane fizice sau juridice de la plata impozitelor, taxelor, contribuțiilor. Ea se manifestă adesea prin denaturarea informațiilor care sunt raportate la autorități, precum declararea unor venituri sau profituri mai mici decât în realitate, sau mărirea artificială a cheltuielilor etc. Datorită impactului său, evaziunea fiscală poate avea loc și în urma unor erori datorate necunoașterii sau interpretării greșite a legilor. Este dificil de diferențiat eroarea involuntară și eroarea realizată în vederea diminuării impozitului, taxei, contribuției. În acest sens, fiecare situație trebuie să fie analizată separat.

Evaziunea fiscală constituie o formă de eludare agravantă, fiind studiată, analizată, legiferată și sancționată, prin măsuri pecuniare și punitive, ori de câte ori este depistată. Aceasta constă, deci, în ascunderea ilegală, totală sau parțială, a materiei impozabile de către contribuabili, în scopul reducerii sau eliminării obligațiilor fiscale care le revin. Astfel de demersuri pot fi întâlnite în prima etapă descrisă în Fig. 1, actorii posibili fiind chiar managerii sau/și șefii departamentelor implicate în elaborarea documentelor contabile și derularea afacerii.

Wikipedia (enciclopedia liberă) specifică faptul că, cităm, „ca fenomen, evaziunea fiscală se întâlnește atât pe plan național, cât și pe cel internațional, reprezentând una dintre cele mai răspândite infracțiuni cu caracter economic. Frecvent, evaziunea fiscală se întâlnește sub diferite forme, cum ar fi:

- *ținerea unor registre contabile nereale;*
- *distrugerea voită a unor documente care pot ajuta la aflarea adevărului privind livrările de mărfuri;*
- *modificarea prețurilor practicate sau a comisioanelor încasate sau plătite;*
- *întocmirea de documente de plată fictive;*
- *modificarea nejustificată a prețurilor de aprovizionare și a cheltuielilor de transport și depozitare;*
- *întocmirea unor declarații vamale false la importul sau exportul de mărfuri;*
- *întocmirea de declarații de impunere false, când cu bună știință nu sunt menționate decât o parte din veniturile realizate.*

Evaziunea fiscală este o activitate asociată cu economia informală. O măsură a gradului de evaziune fiscală este dată de valoarea veniturilor nedeclareate, care reprezintă diferența dintre valoarea venitului care ar trebui să fie raportat autorităților fiscale și suma reală raportată.

Evident că pentru aceste fapte se poate face vinovat atât contribuabilul, cât și consultantul fiscal fapt pentru care sunt supuși sancțiunilor contravenționale sau penale, după caz.

Evaziunea fiscală se poate prezenta sub mai multe forme, astfel:

- *evaziunea tradițională* care constă în sustragerea, parțială sau totală, de la plata obligațiilor fiscale, fie prin întocmirea și depunerea de documente incorecte, fie prin neîntocmirea documentelor cerute de legislația în vigoare.

- **evaziunea juridică**, care constă în ascunderea adevăratei naturi a unui organism sau a unui contract (de exemplu, ascunderea muncii dependente cu cea independentă, pentru obținerea unor avantaje fiscale);
- **evaziunea contabilă** care constă în crearea impresiei unei evidențe contabile corecte, utilizând documente false, în scopul creșterii cheltuielilor, diminuării veniturilor, reducerii venitului/profitului impozabil și, în consecință, a obligațiilor fiscale datorate statului. Este mai greu de identificat.
- **evaziunea prin evaluare**, care constă în diminuarea valorii stocurilor, majorarea amortizării și provizioanelor, în scopul transferului profitului în viitor.

Mai mult decât atât, în literatura de specialitate se vehiculează și noțiunea de „**evaziune fiscală legală**” care presupune că fapta contribuabilului nu este considerată contravenție sau infracțiune și nu este pedepsită, contribuabilii diminuându-și veniturile impozabile pe baza unor criterii sau norme acceptate, legale. În fapt această noțiune ar fi mai indicat să se numească „**optimizare fiscală**”, întrucât ea este o consecință a abilității fiscale a consultantului fiscal în conexarea tuturor prevederilor legislației fiscale. Aceasta înseamnă că acel consultant utilizează cadrul normativ existent în sensul valorificării înțelepte a inconsecvențelor, contradicțiilor sau caracterului echivoc al unor prevederi legale, în scopul optimizării obligațiilor fiscale către stat, în sensul diminuării acestora sau obținerii de amânări, scutiri sau alte facilități fiscale.

Așadar, consultantul fiscal participă alături de management la **securizarea oricărei afaceri din perspectivă fiscală**, devenind unul din punctele forte de susținere a fundamentării oricărei decizii de management, prin soluțiile fiscale formulate în baza prevederilor legale în vigoare, ca rezultat al intersectării dintre realitatea stării de fapt fiscale cu dorințele de optimizare, cu li-mitele de natură internă și/sau externă și cu puterea de înțelegere, susținere și implementare, în dinamica lor. Din această perspectivă, **conceptul de securizare fiscală** trebuie văzut ca „setul de măsuri și acțiuni prin aplicarea cărora sunt identificate și contracarate toate elementele care pot duce la încălcarea legislației fiscale și conexe și prin aceasta la prevenirea unui impact negativ asupra derulării normale și corecte a activității economico-financiare a unei entități economice” (Robu Sorin-Adrian, în articolul *Abordări privind aportul securizării fiscale la realizarea competitivității în afaceri*). Prin urmare, securizarea fiscală trebuie să fie atributul managementului entității economice, dar ea nu poate fi consolidată suficient decât prin aportul competent al consultantului fiscal, în contextul valului de schimbări din domeniul legislativ.

Capitolul V Concluzii

În evaluarea rolului și locului consultantului fiscal trebuie avute în vedere obiectivele factorilor politici privind dezvoltarea economică și socială, precum și modelarea rezultatelor obținute prin utilizarea unor instrumente de politică economică din domeniul fiscal: impozite, taxe contribuții, alocații bugetare, facilități fiscale etc., care ridică mari provocări la nivelul managementului entităților economice și pentru a căror soluționare este imperativ necesar aportul specialiștilor în domeniu. Acesta a fost motivul pentru care statul a reglementat domeniul analizat și a stabilit atribuțiile ce revin consultantilor fiscali, condițiile ce trebuie îndeplinite de către aceștia privind studiile, experiența practică, cazierul juridic, capacitatea deplină de exercițiu etc. Toate acestea, împreună cu viziunea descrisă privind arealul cunoștințelor pro-

fesionale necesare, descriu, de fapt, **rolul consultantului fiscal** în contextul derulării afacerilor de către entitățile economice.

În ceea ce privește locul consultantului fiscal, acesta trebuie apreciat din perspectiva activității sale independente în cadrul procesului de relaționare a managementului cu fiscalitatea. El este cel care poate acorda un real sprijin oricărei companii indiferent de mărimea acesteia și/sau de tipul de activitate ce o desfășoară prin oferirea soluțiilor legale pentru rezolvarea cerințelor fiscale ale clientului. În mod practic, prin locul ce îl ocupă în relaționarea management-fiscalitate, are responsabilitatea de a stabili situația fiscală reală a entității economice, materializată, după caz, prin rapoarte de expertiză fiscală (judiciară sau extrajudiciară).

Temeinicia și trănicia poziției ocupate (locului) de către consultantul fiscal izvorăște din principiile fundamentale ce trebuie respectate (integritate, obiectivitate, confidențialitate, competență profesională, comportament profesional, etică profesională, capacitate de comunicare etc.), elemente care justifică, în multe situații, locul său de interfață în relaționarea despre care am vorbit. Ca un corolar al tuturor celor menționate, putem spune că **rolul și locul consultantului fiscal nu sunt doar necesare, ci obligatorii** pentru orice entitate economică ce dorește să performeze, întrucât, atât în context național, cât și internațional, afacerile se derulează în condiții fiscale tot mai complexe și des schimbătoare, ceea ce excede, în multe cazuri, capacitatea managementului de a performa fără un astfel de sprijin de specialitate. De asemenea, se conturează, tot mai pregnant, **nevoia creșterii rolului Camerei Consultanților fiscali din România** în edificarea pe o treaptă superioară a rolului și locului consultanților fiscali, prin perfecționarea pregătirii continue a acestora și elaborarea și implementarea unui ghid de bune practici, temeinic documentat și fundamentat.

BIBLIOGRAFIE

- [1] Calotă, T.O. (2019), *Contabilitate. De la teorie la practică. Metodă și modelare*, Ediția a IV-a, Editura Universitară, București;
- [2] Robu, S.A. (2015), *Approaches Regarding the Harmonization By Modeling the Accounting – Taxation – Management Relationship; National Strategies Observer No.2/Vol.2, 2015 - Oxford; ISSN 2457-4147;*
- [3] Robu, S.A. (2015), *Abordări privind aportul securizării fiscale la realizarea competitivității în afaceri*, Conferința nr. III - Impactul Transformărilor socio-economice și tehnologice la nivel național, european și mondial, I.E.M. - Academia Română, 27 februarie 2015; Nr.9/2015; ISSN 2393-3240;
- [4] Robu, S.A. (2014), *Impact of accounting-tax relationship on managerial decision*, Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology, Issue nr. 2, Vol. IV, , revistă indexată BDI: EBSCO, DOAJ, EconLit, RePEc, INDEXCOPERNICUS, URLICH, OPENJ – GATE ediția online ISSN: 2069-5934, <http://www.scientificpapers.org/knowledge-management/impact-of-accounting-tax-relationship-on-managerial-decision/>;
- [5] Toader, L., (2013), *Politica financiară, fiscală și bugetară*, Editura Top Form, București;
- [6] Văcărel, I., et. al., (2004), *Finanțe publice*, Ed. IV, Ed. Didactică și Pedagogică, București;
- [7] Wagner, R., & Harter, K.J. (2009), *12 elemente ale managementului performant*, Editura ALLFA, București;

***** Ordonanța Guvernului nr. 71/2001 din 30 august 2001 privind organizarea și exercitarea activității de consultanță fiscală, publicată în Monitorul Oficial nr. 538/01.09.2001, cu modificările și completările ulterioare.





www.ccfiscali.ro