Regimul fiscal al operațiunilor de „crowd-funding”



Autor:

Theodor Artenie,
Managing director tax, Schoenherr Tax Bucharest SRL

Urmând exemplul unor nume consacrate în domeniu (Kickstarter, Indiegogo sau Gofundme) platformele de crowd-funding încep să se dezvolte încet, dar sigur, și în România (vezi multifinatare.ro, crestemidei.ro, potsieu.ro s.a.).
Explicat pe scurt, „crowd-funding”-ul presupune atragerea de finanțare pentru diverse proiecte de la membrii comunității. Cu alte cuvinte, dacă cineva are o idee pentru un produs nou, pentru un serviciu sau pur și simplu dorește să finanțeze un proiect social, de exemplu, poate să se înregistreze pe o platformă de crowd-funding, în speranța că va atrage persoane care vor fi atât de interesate de ideea respectivă, încât vor fi dispuse să contribuie financiar la reușita/materializarea acesteia. Se impune precizarea că, în situația în care proiectul eșueaza, de regulă, sumele astfel avansate sunt nerambursabile.
Finanțarea obținută astfel este în mod evident mult mai ieftină decât finanțarea obținută pe căi convenționale, totuși aceasta nu este gratuită. În funcție de natura proiectului, participanții pot primi în schimbul contribuției lor diverse produse sau servicii.
Operațiunile de mai sus se desfășoară pe o platformă online

care este administrată de un terț. În schimbul serviciului de intermediere între cei care au nevoie de finanțare și cei dispuși să o ofere, administratorii platformelor percep, de regulă, un comision (calculat, de exemplu, ca un procent din contribuțiile atrase).
Una dintre realitățile imuabile ale economiei de piață este că, atunci când se încasează bani, apar de obicei și impozite de plată. Nici acest tip de activitate nu face excepție și părțile implicate (cu precădere beneficiarul finanțării și administratorul platformei) trebuie să-și evalueze cu atenție obligațiile fiscale care derivă din activitățile realizate/sumele încasate pentru a evita costuri fiscale neașteptate.
Pornind de la această paradigmă, ne-am propus ca în acest articol să analizăm întrebările legate de taxele care ar putea fi datorate de către cei care caută finanțare pe platformele de crowd-funding, dar și de către cei care administrează aceste platforme.

Aspecte fiscale relevante pentru beneficiarii finanțării

La o primă vedere, se întrevăd următoarele întrebari: i) care este natura fiscală a contribuțiilor primite din perspectiva impozitului pe profit/venit? și ii) există obligația de a colecta TVA pentru aceste contribuții?
Fiscalitatea nu este bazată pe principiile unei științe exacte și, de aceea, concluziile unei analize fiscale trebuie însușite cu rezervele inerente faptului că, mai ales în cazul unor tranzacții bazate pe mecanisme noi, interpretarea legislației fiscale are o anumită doză de subiectivism și se face pe baza circumstanțelor specifice fiecărei tranzacții în parte.
Astfel, cu privire la punctul i) de mai sus, trebuie în primul rând să răspundem întrebarii dacă sumele primite de beneficiari, în sistemul de crowd-funding, sunt într-adevăr finanțare sau reprezintă venituri încasate în avans.
Răspunsul la această întrebare nu este unul simplu sau general

valabil, acesta depinzând în mod esențial de natura/scopul proiectului pentru care se caută finanțare și de condițiile agreate între beneficiar și participanții care avansează respectivele sume.
De exemplu, dacă acest proiect are ca finalitate certă dezvoltarea unui produs nou sau a unui serviciu care va fi apoi oferit celor care au contribuit prin intermediul platformei de crowd-funding, finanțarea astfel atrasă ar putea să fie considerată, la nivelul beneficiarului, ca plată în avans pentru vânzarea de bunuri sau prestarea de servicii. Cu alte cuvinte, se poate interpreta că cei care au contribuit sumele în cauză au făcut-o pentru a obține la un moment dat în viitor respectivul bun sau serviciu.
Din punctul de vedere al impozitului pe profit, la nivelul beneficiarului persoană juridică, sumele primite pot fi astfel considerate venituri în avans care nu vor fi incluse în baza de impunere. Impactul fiscal va fi deci amânat până la momentul la care produsele sau serviciile în cauză sunt efectiv furnizate celor care oferă finanțarea.
O altă interpretare posibilă în special pentru proiecte cu un grad mare de incertitudine este aceea că sumele avansate de participanți pot fi considerate în faza inițială de dezvoltare o datorie a beneficiarului față de acei participanți până la momentul în care se finalizează proiectul și beneficiarul poate evalua în mod cert natura și mărimea contraprestației pe care o poate oferi participanților, după caz. Nici în această situație, finanțarea primită de la participanți nu ar trebui să aibă un impact asupra impozitului pe profit până la momentul la care proiectul se realizează și se poate regla datoria față de participanți.
Din punct de vedere al impozitului pe venit, dacă beneficiarul este o persoană fizică, discuția este una mai nuanțată: putem vorbi de o simplă activitate ocazională (de tipul „hobby”) care nu urmărește neapărat realizarea unor câștiguri, de o activitate care are un scop economic sau poate chiar de o sponsorizare/donație acordată persoanei fizice, în cazul în care nu este așteptată o contraprestație pentru contribuțiile

făcute. Implicațiile fiscale pot fi diferite în funcție de aceste detalii: de exemplu, pentru activitatea economică este în general necesară autorizarea prealabilă, iar obligațiile de plată a impozitului sunt legate de veniturile încasate (cu câteva excepții, ca, de exemplu, împrumuturi). În celelalte cazuri, când nu vorbim de o activitate economică, contribuțiile încasate pot fi interpretate chiar ca venituri din alte surse, care sunt în general impozabile prin mecanismul de reținere la sursă. În practică, implementarea unei astfel de rețineri la sursă ar fi o misiune aproape imposibilă. Și, nu în ultimul rând, dacă vorbim despre sponsorizări și donații, nu avem în general venituri impozabile la nivelul persoanei fizice, dar condițiile care trebuie îndeplinite pentru a se califica drept astfel de operațiuni sunt foarte stricte.

După analizarea obligațiilor de plată a impozitului pe venit/pe profit în funcție de circumstanțele și condițiile concrete avute în vedere pentru acțiunea de crowd-funding, pasul numărul doi va fi stabilirea obligației de a colecta și TVA pentru sumele primite de la participanți. Dacă ajungem să vorbim despre TVA, lucrurile se vor complica exponențial, pentru că va trebui să stabilim momentul când se datorează TVA (la încasarea contribuției sau la oferirea bunului/serviciului), momentul când apare obligația de înregistrare, cota aplicabilă și jurisdicțiile în care se datorează TVA (plecând de la premisa că cei care oferă finanțare sunt persoane fizice care pot fi stabilite și în alte țări decât România).

Desigur, situația de mai sus este una fericită, în care proiectul este finanțat și are succes. În practică însă, pentru fiecare proiect reușit există zece care eșuează. Pentru această din urmă categorie, se pune întrebarea firească ce se întamplă cu sumele încasate care vor rămâne practic la dispoziția celui care a inițiat proiectul fără ca acesta să mai ofere ceva în schimb. Cel mai probabil, răspunsul va fi că pentru aceste sume se va datora impozit pe profit, ca pentru orice altă situație în care sunt scoase din patrimoniu datorii

către terți. Similar, s-ar datora impozit pe venit, dacă vorbim de împrumuturi inițiale acordate persoanei fizice.

Citește articolul integral în Tax Magazine nr. 3/2014