Alex Milcev, EY: Patru aspecte fiscale de luat în considerare înainte de lansarea unei oferte ICO

Ofertele inițiale de monede (ICO-urile) reprezintă fără îndoială cea mai nouă tendință în finanțarea companiilor – peste 3 miliarde USD au fost atrase astfel doar în 2017. Acest nivel este mai ridicat decât în toți anii precedenți laolaltă, în ciuda interdicției ofertelor ICO în China continentală și Coreea de Sud.

Oficialii din multe țări recomandă investitorilor precauție, în plus față de avertizările care se emit de lideri din domeniul criptomonedelor. „Navigarea" prin ofertele ICO este complexă din multe motive, ca urmare a faptului că majoritatea jurisdicțiilor nu au decis încă modalitatea de reglementare sau impozitare a emitenților sau a investitorilor.

Ce sunt ofertele ICO?

Ofertele ICO, numite și „token-uri" de vânzări, sunt folosite pentru a strânge fonduri pentru o companie nouă, similar finanțării prin intermediul ofertelor publice inițiale. În loc de a acorda investitorilor acțiuni ale noii companii, ofertele ICO acordă investitorilor token-uri în criptomonede. Acestea nu conferă o cotă-parte la capitalul propriu; în schimb, de exemplu, token-urile pot fi comercializate, utilizate pentru a achiziționa ceva de la companie sau pot acorda un drept de acces la o platformă.

Persoanele fizice sau companiile pot avea idei grozave de afaceri și se pot avânta în oferte ICO, fără să știe să pună întrebarea care trebuie, în special în ceea ce privește implicațiile fiscale. Aspectele detaliate în continuare merită

o atenție deosebită pentru a reduce riscul de erori fiscale, altfel, investiția poate deveni nerentabilă.

1. **Alegeți cu atenție țara emiterii ofertelor ICO**

În ciuda unei neînțelegeri larg răspândite, este inadecvat să spunem că anumite jurisdicții "nu impozitează" ofertele ICO. În orice caz, scopul unei oferte ICO de a realiza o rată a impozitului zero sau foarte scăzută la emitere și chiar în timpul tranzacționării sau operațiunilor ulterioare nu este o fantezie. În realitate, în timp ce majoritatea țărilor nu prevăd reglementări clare cu privire la ofertele ICO, multe au făcut declarații oficiale care dau indicii cu privire la reglementările care ar putea fi adoptate.

Situația schimbătoare poate crea oportunități pentru ofertele ICO planificate cu atenție. Obiectivul este găsirea unei structuri corespunzătoare pentru strângerea de fonduri care să diminueze costurile cu impozitele directe și indirecte, iar alegerea jurisdicției/domiciliului pentru entitatea care emite ofertele ICO este foarte importantă. Trebuie să fie un domiciliu corespunzător din punct de vedere al reglementărilor, și, de asemenea, eficient din punct de vedere fiscal.

Hong Kong este un astfel de exemplu de jurisdicție fără reglementări fiscale specifice privind ofertele ICO și, prin urmare, principiile fiscale generale și jurisprudența oferă îndrumare. Cu toate că majoritatea ofertelor ICO sunt emise în scopul strângerii de fonduri, diferite de ofertele IPO convenționale care conferă cote-parte la capitalul propriu celor care subscriu la acțiuni, ofertele ICO pot da naștere la diferite drepturi și obligații pentru investitori.

Exemple de întrebări pe care le iau în considerare autoritățile fiscale atunci când decid cum să trateze o ofertă ICO:

- Care sunt motivele/ intențiile contribuabilului?

- Cum vor fi utilizate fondurile obținute din lansarea ICO?
- Care sunt drepturile și obligațiile părților?
- Unde vor fi localizate persoanele care vor desfășura activitățile relevante?
- Care este tratamentul contabil al câștigurilor din ICO?

În mod normal, documentația precum *white paper*, memorandum-ul de vânzare a token-urilor și alte documente legale sunt un punct de pornire în determinarea răspunsurilor la aceste întrebări, dar în cele din urmă, autoritățile fiscale vor lua decizia finală.

2. **Planificați pe îndelete structura companiilor și prețurile de transfer**

La fel de importantă ca alegerea domiciliului este și hotărârea privind structura companiilor, în special în cazurile în care sunt entități diferite în cadrul grupului de companii care întreprind activități diferite, cum ar fi emiterea token-urilor, dezvoltarea platformelor, vânzări/marketing, funcții suport, etc.

Obiectivul este reducerea costurilor fiscale legate de dividendele și câștigurile de capital obținute și limitarea riscului de a crea o prezență impozabilă în țări în care s-ar putea desfășura anumite activități de dezvoltare și altele auxiliare. Factori de luat în considerare:

- Rezidența fiscală și cetățenia fondatorilor/ acționarilor
- Substanța în ceea ce privește alegerea locației în contextul întregii companii
- Modelele de contract utilizate pentru angajarea furnizorilor de servicii
- Activitățile desfășurate de societate după lansarea ICO
- Relația între părțile afiliate

3. **Nu subestimați natura complexă a impozitelor pe**

proprietatea intelectuală

Scopul cel mai des întâlnit al unei oferte ICO este dezvoltarea platformei, care generează adesea și proprietate intelectuală (PI). În aceste cazuri, obiectivul este creșterea utilizării stimulentelor fiscale disponibile pentru domeniul cercetării și dezvoltării (R&D) și, presupunând că este păstrată proprietatea intelectuală, minimizarea costurilor fiscale legate de profiturile care decurg din utilizarea sa viitoare.

Considerații relevante la stabilirea unei structuri PI eficiente din punct de vedere fiscal:

- Tipul și natura PI create
- Locația unde are loc crearea, dezvoltarea, întreținerea, protecția și exploatarea, precum și locația entității ce controlează aceste funcții
- Deținerea legală a PI și orice drepturi contractuale legate de aceasta
- Tratamente fiscale favorabile pentru cercetare/ dezvoltare/ PI
- Tratamentul fiscal al redevențelor, inclusiv impozit reținut la sursă și tratamentele favorabile din tratatele de dublă impunere

4. **Priviți în viitor pentru a cântări cu atenție cerințele fiscale "de rutină"**

Ofertele ICO au adeseori drept rezultat distribuirea către investitori a unei alte criptomonede, cum ar fi Ethereum sau Bitcoin. Planificatorii ofertelor ICO trebuie să ia în considerare modul în care mișcarea ulterioară a valorii de piață a unei astfel de criptomonede poate să fie impozitată.

Întrebări de răspuns:

- Vor fi cheltuielile angajate în activitățile de dezvoltare deductibile din punct de vedere fiscal?

- Cum vor fi organizate, tarifate și documentate tranzacțiile părților afiliate?
- Vor crea activitățile viitoare de dezvoltare, dacă sunt întreprinse în jurisdicții diferite, o prezență/sediu permanent impozabil?
- Vor declanșa activitățile unei companii obligații fiscale indirecte, cum ar fi impozite pe bunuri și servicii sau taxa pe valoare adăugată?
- Care vor fi cerințele de depunere ale declarațiilor fiscale pentru entitățile din grupul de companii?

Toate aceste cerințe fiscale de impozitare vor afecta nu doar obligațiile administrative ale contribuabilului, dar și costurile aferente desfășurării afacerii. Deoarece ofertele ICO reprezintă modalități de finanțare noi și încă nereglementate, considerațiile fiscale pentru acestea sunt de fapt mai complexe și au nevoie de consultanți cu experiență în administrațiile fiscale nu doar ale țării fondatorilor și ale țării de emitere a ofertei ICO, dar și ale multor altor țări unde fondatorii sau investitorii pot avea rezidența sau pot fi prezenți.

În timp ce ofertele IPO continuă să fie mai ample decât ofertele ICO, impactul semnificativ pe care fenomenul ICO îl are asupra peisajului de servicii financiare continuă să ofere *fintech* –urilor și investitorilor oportunități semnificative de explorat.

***Autor: Alex Milcev**, Partener, Liderul departamentului de Asistență Fiscală, EY România*