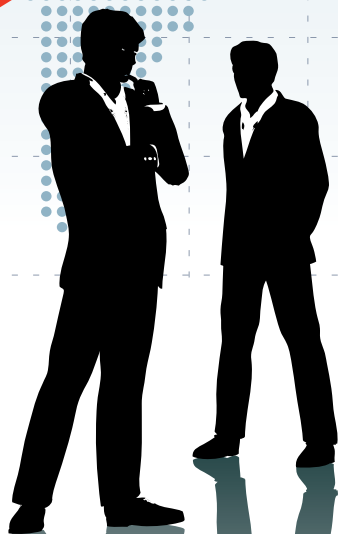


intelligent management

**MARKET
WATCH**

Soluțiile ERP și plata TVA-ului la încasare



2013 • Supliment dedicat Departamentelor financiar-contabile

Urmăriți suplimentele



Tel.: 021.321.61.23
www.marketwatch.ro
e-mail: redactie@finwatch.ro



Despre ERP și „bucuria” schimbărilor legislative

Apărută la jumătatea anului trecut schimbarea legislativă privind plata TVA-ului la încasarea facturii a stârnit numeroase discuții atât despre avantaje versus dezavantaje cât și despre modul concret de aplicare. Surprinzător,

avalanșa de comunicare nu a dus la o lămurire a subiectului ci dimpotrivă la apariția a tot mai multe semne de întrebare. Dîncolo de aspectele legislative și de normele de aplicare, discuțiile s-au mutat către soluțiile informatice care susțin operațiunile financiar-contabile ale unei companii. La o conferință recenta pe acest subiect, o persoana din audiență a întrebat vorbitorul din partea ANAF cum poate gestiona aceasta modificare legislativă în soluția sa ERP. Răspunsul a fost evident simplu: „Întrebați furnizorul soluției ERP”. Această situație arată cât de puțin pregătită este piața pentru această schimbare, chiar dacă aparent subiectul a fost dezbătut ad nauseum.

Prin urmare, obiectivul prezentului supliment este să aducă un plus de lumină la nivelul actualizării soluțiilor informatice pentru gestiunea plății TVA la încasarea facturii, atât în cadrul companiilor care se plasează sub limita de 500 de mii EURO cifră de afaceri dar și peste. Alături de informații furnizate de ANAF și opinii ale companiei de consultanță KPMG, prezentăm cu precădere modul concret în care principalii furnizori de ERP au tratat aceasta schimbare legislativă, cum au fost actualizate soluțiile și cum clienții și-au putut rezolva problemele.

Gabriel Vasile

Sumar

TVA la încasare, exemple de calcul	4
KPMG: sistemul TVA la încasare-beneficiu sau impediment?	8
OpenERP, adaptat noilor reglementări fiscale	10
Clienții LLP Dynamics beneficiază de suport complet pentru noile reglementări legislative	12
Charisma ERP pentru TVA la încasare se instalează în 30 de minute	13
CRIsoft a adaptat aplicația CROS conform noilor cerințe prevăzute în OG 15/2012	14
PlurivaERP, ordine și disciplină financiară	15
Sage ERP X3, o soluție pregătită pentru schimbările legislative privind TVA	16
SeniorERP a integrat cu succes modificările aduse de noua lege privind TVA la încasare	17
Abas ERP – soluție integrată pentru producție	18
Cogito - sistem de gestiune performant pentru retail și distribuție	19
SIVICO Applications 2010 Project Cloud pentru firmele care vor să aplice automat TVA la încasare	20
Soluția SAP pentru firmele mici și mijlocii, folosind pachetul de localizare pentru România	21
Avantajele și dezavantajele colectării TVA la încasare	22
Wizrom: sistemul de plata a TVA la încasare impune reajustarea proiecțiilor pe fluxul de numerar	24
Ce a însemnat adoptarea OG 15/2012 pentru furnizorii de ERP	26
LexNavigator, suflu proaspăt de informație legislativă	28
SIRIUS, o soluție marca Spectrum, pe tehnologie Oracle	30

Editor: FIN WATCH
Aleea Negru Vodă nr. 6, bl. C3, sc. 3, parter, sect. 3,
București, 030775, P.O. Box 4-124
Tel: 021.321.61.23; Fax: 021.321.61.30
mail: redactie@finwatch.ro; www.marketwatch.ro



Sistemul TVA la încasare - exemple de calcul al TVA

Anul trecut au fost aduse importante modificări Codului fiscal din România. Prin OG 15/2012, care a intrat în vigoare de la începutul acestui an, a fost introdus sistemul de plată a TVA la încasarea facturii.

■ Luiza Sandu

Exigibilitatea TVA intervine numai la data încasării contravalorii integrale sau parțiale a livrării de bunuri ori a prestării de servicii, dar nu mai târziu de 90 de zile calendaristice de la data emiterii facturii, respectiv pentru situația în care factura nu a fost emisă în termen legal, nu mai târziu de 90 de zile calendaristice calculate de la termenul limită prevăzut de lege pentru emiterea facturii.

Se aplică obligatoriu:

- contribuabililor înregistrați în scopuri de TVA, care au sediul activității în România și a căror cifră de afaceri în anul calendaristic precedent nu depășește plafonul de 2.250.000 lei;
- contribuabililor care au sediul activității economice în România și care se înregistrează în scopuri de TVA în cursul anului calendaristic curent, începând cu data înregistrării în scopuri de TVA.

Sistemul TVA la încasare nu se aplică de persoanele impozabile care fac parte dintr-un grup fiscal unic. Este considerat drept grup fiscal unic un grup de persoane

impozabile stabilite în România care, independente fiind din punct de vedere juridic, sunt în relații strânse una cu alta din punct de vedere organizatoric, financiar și economic.

Sistemul TVA la încasare nu se aplică pentru următoarele operațiuni:

- livrări de bunuri/prestări de servicii pentru care beneficiarul este obligat la plata taxei, conform prevederilor Codului fiscal;
- livrări de bunuri/prestări de servicii care sunt scutite de TVA;
- operațiunile supuse regimului special al agențiilor de turism, regimului special pentru bunuri second-hand, opere de artă, obiecte de colecție și antichități;
- livrări de bunuri/prestări de servicii a căror contravaloare este încasată, parțial sau total, cu numerar de către persoana impozabilă eligibilă pentru aplicarea sistemului TVA la încasare de la beneficiari persoane juridice, persoane fizice înregistrate în scopuri de TVA, persoane fizice autorizate, liber profesioniști și asocieri fără personalitate juridică;

- livrări de bunuri/prestări de servicii pentru care beneficiarul este o persoană afiliată furnizorului/prestatorului.

Cum se determină TVA exigibilă dacă există plăți parțiale ale facturii

Pentru determinarea taxei aferente încasării contravalorii integrale sau parțiale a livrării de bunuri ori a prestării de servicii, care devine exigibilă potrivit noului sistem, fiecare încasare totală sau parțială se consideră că include și taxa aferentă, aplicându-se procedeul sutei mărite, respectiv $24 \times 100 / 124$, în cazul cotei standard, și $9 \times 100 / 109$ ori $5 \times 100 / 105$, în cazul cotelor reduce.

Exemplu: Compania A aplică sistemul TVA la încasare și emite o factură în valoare de 2.000 lei + TVA 480 la data de 10 martie 2013. În data de 20 aprilie 2013 încasează suma de 620 lei din total factură. Calculul TVA exigibilă aferentă încasării parțiale = $620 \text{ lei} \times 24 / 124 = 120 \text{ lei}$ TVA exigibilă.

Facturi emise în 2013 pentru operațiuni efectuate în 2012

Exemplu: O lucrare de construcții-montaj este realizată în perioada noiembrie-decembrie 2012 de un contribuabil care aplică de la 1 ianuarie 2013 sistemul TVA la încasare. Dacă situația de lucrări este întocmită și acceptată de beneficiar în decembrie 2012, are loc faptul generator de taxă în luna decembrie 2012. Dacă factura este emisă până pe data de 15 ianuarie 2013, se aplică regimul normal de exigibilitate în vigoare la data prestării de servicii, respectiv factura se evidențiază în decontul lunii decembrie, prestatorul colectează TVA, iar beneficiarul deduce TVA, indiferent de plată. Dacă situația de lucrări este întocmită și acceptată de beneficiar în decembrie 2012, dar facturarea se face cu întârziere în luna martie 2013, prestatorul nu va aplica sistemul TVA la încasare, dar va evidenția factura respectivă pe rândurile de regularizare din decontul de TVA, aplicând regimul normal de exigibilitate, respectiv prestatorul va colecta TVA, iar beneficiarul va deduce, indiferent de momentul plății/încasării. Dacă situația de lucrări ar fi fost acceptată în ianuarie 2013, dar ar fi fost emisă o factură în noiembrie sau decembrie 2012 pentru o parte din contravaloarea acestor lucrări, se aplica regimul normal de exigibilitate în vigoare la data emiterii facturii.

Reguli pentru facturile totale emise înainte de intrarea în sistem

Exemplu: Compania A aplică de la 1 ianuarie 2013 sistemul de TVA la încasare. În data de 12 decembrie 2012, emite o factură

către compania B pentru contravaloarea totală a livrării unui bun în valoare de 5.000 lei + 1.200 lei TVA. Livrarea bunului are loc în ianuarie 2013, iar factura este încasată în data de 22 februarie 2013. Compania A, deși aplică sistemul de TVA la încasare de la 1 ianuarie 2013, pentru factura respectivă aplică regimul normal de taxă, întrucât TVA a fost deja colectată în anul 2012.

Reguli pentru facturile totale emise înainte de ieșirea din sistem

Exemplu: Compania A aplică de la 1 ianuarie 2013 sistemul de TVA la încasare și are perioadă fiscală luna. La 10 mai 2013 depășește plafonul de 2.250.000. La 15 iunie 2013 emite o factură înainte de livrarea bunurilor, în valoare de 6.000 lei

+ 1.440 lei TVA. Livrarea se efectuează în 12 august 2013. Societatea A va depune notificare pentru ieșirea din sistem până pe 25 iunie 2013. Pentru factura emisă în 15 iunie 2013 (6.000 lei + 1.440 lei TVA) se aplică în continuare sistemul de TVA la încasare. Factura se încasează în 26 august 2013, dată la care TVA devine exigibilă atât la furnizor, cât și la beneficiar.

Ajustarea bazei impozabile în cazul reducerilor de preț

Exemplu: Societatea A, care aplică sistemul TVA la încasare, emite către beneficiarul B o factură pentru o livrare de bunuri la 10 ianuarie 2013, în valoare de 5.000 lei plus TVA 1.200 lei, total factură 6.200 lei. TVA în sumă de 1.200 lei se înregistrează



în creditul contului „4428 TVA neexigibilă”. La 20 februarie 2013 încasează suma de 2.000 lei de la beneficiarul său. TVA aferentă acestei încasări se determină astfel: $2.000 \times 24 / 124 = 387$ lei și se evidențiază în debitul contului 4428 TVA neexigibilă și concomitent în creditul contului 4427 TVA colectată. În 25 martie 2013, societatea A acordă o reducere de preț beneficiarului B de 10% din contravaloarea bunurilor livrate.

Societatea A emite o factură în care înscrie cu semnul minus baza de impozitare, respectiv $5.000 \times 10 / 100 = 500$ lei și TVA aferentă, respectiv $1.200 \times 10 / 100 = 120$ lei. Conform prevederilor art. 134² alin.(10) din Codul fiscal, în luna martie 2013 societatea A va diminua TVA neexigibilă în cuantum de 813 lei cu suma de 120 lei. Beneficiarul B, la primirea facturii pentru reducerea de preț de la societatea A, va diminua TVA neexigibilă în cuantum de 813 lei cu suma de 120 lei.

Dacă presupunem că la 20 februarie 2013 societatea A ar fi încasat de la societatea B suma de 5.000 lei, TVA aferentă acestei încasări se determină astfel: $5.000 \times 24 / 124 = 968$ lei și se evidențiază în debitul contului 4428 TVA neexigibilă și concomitent în creditul contului 4427 TVA colectată. În 25 martie 2013, societatea A acordă o reducere de preț beneficiarului B de 25% din contravaloarea bunurilor livrate. Societatea A emite o factură în care înscrie cu semnul minus baza de impozitare, respectiv $5.000 \times 25 / 100 = 1.250$ lei și TVA aferentă, respectiv $1200 \times 25 / 100 = 300$ lei. Conform prevederilor art. 134² alin.(10) din Codul fiscal, în luna martie 2013 societatea A va anula TVA neexigibilă în cuantum de 232 lei și concomitent va diminua taxa colectată cu suma de 68 lei. În această



situație, societatea B va anula TVA neexigibilă de 232 lei și concomitent va diminuea TVA dedusă cu suma de 68 lei.

Ajustarea TVA pentru alte bunuri decât cele de capital

Exemplu: Societatea A, care aplică sistemul TVA la încasare (sau a cumpărat bunuri de la o persoană care a aplicat TVA la încasare) a achiziționat în ianuarie 2013 un activ corporal fix amortizabil în valoare de 10.000 lei plus TVA 2.400 lei. La data achiziției societatea A plătește furnizorului suma de 6.200 lei, din care TVA 1.200 lei, care se deduce. Bunul este alocat unei activități cu drept de deducere integral. În luna martie 2014 apare primul eveniment care generează ajustarea taxei, respectiv bunul este alocat unei activități fără drept de deducere a TVA. Societatea A trebuie să efectueze ajustarea taxei deduse astfel:

- valoarea neamortizată a bunului este de 7.000 lei (reprezintă 70% din valoarea bunului)
- TVA dedusă 1.200 lei
- ajustarea calculată în funcție de valoarea rămasă neamortizată: $1.200 \times 70\% = 840$ lei, în favoarea statului.

În luna iunie 2014, societatea A mai plătește furnizorului suma de 2.583 lei, din care 500 lei reprezintă TVA. Taxa de dedus se determină proporțional cu valoarea rămasă neamortizată la momentul la care a intervenit evenimentul care a generat ajustare, astfel: $500 \times 70\% = 350$ lei, taxă care nu se deduce. Diferența de 150 lei ($500 - 350$) se deduce.

În luna septembrie 2014 apare al doilea eveniment care generează ajustarea taxei, respectiv bunul este alocat unei activități

Modificări semnificative prin OG 15/2012:

- implementarea sistemului TVA la încasare
- prevederile referitoare la bunuri lipsă din gestiune sunt abrogate la art. 128, acestea vor fi tratate la articolele privind ajustarea TVA
- exigibilitatea TVA pentru LIC și AIC (livrări și achiziții intracomunitare)
- capitolul Facturare este modificat

în conformitate cu prevederile comunitare pentru serviciile de închiriere pe termen lung de mijloace de transport (inclusiv leasing) către persoanele neimpozabile, locul prestării se mută de la locul unde este stabilit prestatorul la locul unde este stabilit beneficiarul

- modificarea plafonului pentru cheltuieli de protocol

cu drept de deducere. Valoarea rămasă neamortizată este de 6.000 lei (reprezentând 60% din valoarea bunului). TVA achitată: $1.200 \text{ lei} + 500 \text{ lei} = 1.700 \text{ lei}$. Ajustarea calculată în funcție de valoarea rămasă neamortizată: $1.700 \times 60\% = 1.020 \text{ lei}$ în favoarea persoanei impozabile. În luna decembrie 2014 societatea A plătește furnizorului suma de 3.617 lei, din care TVA reprezintă 700 lei. Taxa de dedus se determină în funcție de valoarea rămasă neamortizată la data fiecărui eveniment care generează ajustarea taxei, astfel: $700 \times 70\% - 700 \times 60\% = 490 - 420 = 70 \text{ lei}$ nu se deduc, iar diferența de 630 lei ($700 - 70$) se deduce.

Facturarea pe hârtie și factura electronică

Se pune accent pe faptul că facturile trebuie să reflecte livrările reale și, prin urmare, ar trebui garantate autenticitatea, integritatea și lizibilitatea acestora.

Controlul de gestiune poate fi utilizat pentru a stabili piste fiabile de audit între facturi și livrări/prestări, garantând, prin aceasta, faptul că orice factură (indiferent dacă a fost emisă pe suport de hârtie sau în format electronic) respectă acele cerințe.

Autenticitatea și integritatea facturilor electronice pot fi garantate prin utilizarea anumitor tehnologii existente, precum schimbul electronic de date (EDI) și semnăturile electronice avansate. Cu toate acestea, având în vedere că există și alte tehnologii, persoanelor impozabile nu ar trebui să li se impună utilizarea niciunei tehnologii de facturare electronică specială.

Persoanele impozabile pot stoca facturile emise/primate pe suport hârtie sau în format electronic, indiferent de forma originală în care au fost trimise ori puse la dispoziție, cu condiția să asigure autenticitatea originii, integritatea conținutului și lizibilitatea acestora, de la momentul emiterii/primirii până la sfârșitul perioadei de stocare.

Indiferent de forma în care este emisă/primită factura și factura stocată în forma pentru care a optat persoana impozabilă se consideră exemplar original. În cazul stocării electronice a facturilor, inclusiv a celor care au fost convertite din format hârtie în format electronic, nu este obligatorie aplicarea prevederilor Legii nr. 135/2007 privind arhivarea documentelor în formă electronică.

Articol realizat pe baza informațiilor primite din partea Ministerului de Finanțe

Sistemul TVA la încasare – beneficiu sau impediment?

De mult timp s-a vehiculat ideea implementării sistemului de TVA la încasare în România, sistem ce prevede, în conformitate cu prevederile Directivei 2010/45/UE de modificare a Directivei 2006/112/CE (în continuare „Directiva TVA”), posibilitatea amânării plății TVA de către întreprinderile mici și mijlocii care au dificultăți la plata acesteia înainte de a încasa factura de la clienți. Astfel, în acest context, Codul Fiscal a fost modificat începând cu data de 1 ianuarie 2013, ca urmare a intrării în vigoare a noilor prevederi privind sistemul TVA la încasare.

Ramona Jurubiță, Tax Partner KPMG

Pe scurt, începând cu 1 ianuarie 2013, contribuabilii care aplică sistemul sunt obligați să plătească TVA către Bugetul Statului la momentul încasării contravalorii pentru o livrare/prestare, și, în oglindă, aceștia au dreptul de a deduce taxa aferentă unei achiziții, la momentul achitării livrării/prestării în cauză. Prin încasarea contravalorii livrării de bunuri sau a prestării de servicii se înțelege orice modalitate prin care furnizorul/prestatorul obține contrapartida pentru aceste operațiuni de la beneficiarul său ori de la un terț, precum plata în bani, plata în natură, compensarea, cesiunea de creanțe, utilizarea unor instrumente de plată.

Astfel, principalul beneficiu al noului sistem TVA este cel adus contribuabililor care se află pe poziție de TVA de plată și mai ales comercianților care înregistrează creanțe comerciale semnificative și care, în mod normal, au obligația de a achita taxa respectivă la Bugetul Statului indiferent dacă aceștia au încasat sau nu de la clienții lor contravaloarea facturilor emise. La prima vedere, sistemul de TVA la încasare îmbunătățește semnificativ fluxurile de numerar la nivelul acestor contribuabili. Totuși, înainte de a ajunge la o concluzie privind beneficiile și dezavantajele acestui sistem, trebuie analizate mai multe aspecte, după cum vom vedea în continuare.

În conformitate cu prevederile Codului Fiscal în vigoare începând cu 1 ianuarie 2013, acest sistem va trebui implementat de către toate persoanele impozabile cu sediul activității economice în România (ce nu fac parte dintr-un grup fiscal), dacă în cursul unui an calendaristic obțin o cifră de afaceri sub plafonul de 2.250.000 lei. Cu toate că vor exista contribuabili ce nu vor fi obligați să aplice acest sistem, deoarece nu îndeplinesc condițiile de mai sus, statistic, chiar și aceștia vor afectați de noile schimbări în legislație. Așa-zii contribuabili neeligibili vor fi îndreptățiți să-și deducă taxa aferentă achizițiilor efectuate de la contribuabili ce aplică acest sistem doar la momentul achitării contravalorii facturilor aferente. Încă de la început, un sistem ce, în teorie dar și în practica comunitară, a fost gândit ca opțional pentru o anumită categorie de contribuabili, în România sistemul nu numai că nu este opțional pentru cei care îndeplinesc condițiile menționate mai sus, dar are și un potențial impact asupra agenților economici care nu sunt obligați să îl aplice. În cazul contribu-

abililor eligibili, aceștia au obligația colectării TVA pentru livrările de bunuri sau pentru prestările de servicii efectuate la data la care contravaloarea facturii aferente este încasată de la clienți. Totuși, în cazul în care factura nu este achitată de către client în termen de 90 de zile de la data emiterii acesteia sau de la data la care factura ar fi trebuit emisă, furnizorul/prestatorul are obligația de a colecta

TVA și de a efectua plata la Bugetul Statului la expirarea acestui termen, indiferent de data încasării efective a contravalorii operațiunii respective. Pe de altă parte, clientul nu are dreptul să-și deducă taxa aferentă aceleiași tranzacții decât la momentul efectuării plății, chiar și în cazul în care plata este efectuată după 90 de zile de la data emiterii facturii. Cu alte cuvinte, sistemul TVA la încasare generează un tratament TVA discriminatoriu la nivelul contribuabililor. Astfel, în anumite sectoare de activitate (unde comercial se agreează termene de plată a facturilor mai mari de 3 luni), se poate argumenta că acest sistem nu aduce în principiu nicio modificare esențială față de regulile generale de exigibilitate a TVA – furnizorii fiind obligați să colecteze (și în general să plătească taxa către Bugetul Statului) fără să fi încasat contravaloarea facturilor de la clienții lor.

De asemenea, așa cum am menționat mai sus, acest sistem are un efect indirect asupra contribuabililor neeligibili, când aceștia achiziționează bunuri/servicii de la persoane eligibile. Astfel, deși această categorie de contribuabili aplică regulile generale privind exigibilitatea TVA în cazul livrărilor/prestărilor pe care le desfășoară, în cazul achizițiilor efectuate de la contribuabili eligibili, aceștia vor fi nevoiți să aplice regulile aplicabile sistemului de TVA la încasare – neavând drept de deducere decât la data la care vor achita contravaloarea facturilor de achiziție.

În plus, contribuabilii eligibili au obligația de a include în facturile

emise o mențiune cu privire la faptul că aplică sistemul TVA la încasare. La nivelul clienților (fie ei contribuabili eligibili sau neeligibili) apare necesitatea organizării unei evidențe a furnizorilor ce aplică sistemul TVA la încasare. Acest aspect este foarte important, mai ales prin prisma faptului că în practică, vor exista cazuri în care persoanele eligibile obligate la înscrierea unei astfel de referințe în facturile emise fie să nu aibă cunoștință de această obligație, fie pur și simplu să nu respecte legea în acest sens. Implicațiile se răsfrâng la nivelul clienților, deoarece în sarcina lor va cădea obligația de a verifica eligibilitatea furnizorilor. În caz contrar, există riscul că aceștia să deducă taxa aferentă achizițiilor mai devreme decât ar fi avut dreptul și astfel să-și distorsioneze poziția de TVA dintr-o anumită perioadă fiscală.

Deoarece astfel de situații vor crea proceduri administrative suplimentare la nivelul contribuabililor mari, având în vedere faptul că obligațiile de raportare a operațiunilor diferă în funcție de calitatea de contribuabil eligibil a furnizorilor/prestatorilor acestora, au apărut deja cazuri când aceștia au ales să nu mai încheie contracte comerciale cu contribuabilii ce sunt obligați să aplice sistemul de TVA la încasare.

În concluzie, deși acest sistem (așa cum a fost conceput inițial) este gândit că o facilitare acordată contribuabililor care se confruntă cu dificultăți financiare în ceea ce privește fluxurile de numerar, implementarea unor prevederi coercitive dar și limitative, în sensul introducerii obligativității aplicării sistemului, dar și al limitării avantajelor acestuia la 90 de zile de la data emiterii facturii, a creat deja în practică mai multe impedimente decât beneficii.



Ramona Jurubiță,
Tax Partner



OpenERP

Adaptat noilor reglementări fiscale



POWERED BY
DIGINESIS

Stăm de vorbă cu Ovidiu Matei, sales manager în cadrul Diginesis – companie româno-belgiană cu vastă experiență, peste 15 ani, în furnizarea de servicii IT către companii din Europa și nu numai. Diginesis este compania care a adus în 2010 OpenERP în România, fiind primul partener oficial al acestei soluții în țara noastră.

Ce este de fapt OpenERP?

Așa cum îi spune și numele, este o suită business de tip ERP construită pe filozofia open source de către compania belgiană OpenERP s.a. Soluția este construită de OpenERP cu sprijinul unei comunități puternice de peste 2000 de membri activi

și a rețelei de parteneri care numără peste 400 de companii de IT din peste 80 de țări. Combinând resursele editorului cu cele ale comunității și rețelei de parteneri a rezultat o soluție dinamică și puternică, o soluție ce are peste 2500 de module, de la module importante ca vânzări, stocuri, contabilitate, HR, producție, managementul proiectului, managementul flotei

auto ș.a.m.d., până la module ca managementul prânzului. Numărul mare de module asigură faptul că indiferent cât de specifică este activitatea unei companii nevoile acestea pot fi satisfăcute.

Cât de dificilă a fost aplicarea modificării în ce privește TVA-ul la încasare?

Implementarea modificării codului fiscal, via OG Nr.15/2012, cu referire la TVA-ul la încasare, nu ne-a ridicat probleme deosebite. Datorită colaborării dintre specialiștii noștri IT și specialiștii din domeniul financiar-contabil am găsit soluția cea mai

simplă care presupunea configurări minime asupra sistemului. De fapt, am implementat această modificare încă din luna decembrie a anului trecut pentru a o putea include în noua versiune de OpenERP, versiunea 7.0 care s-a lansat în acea lună.

Ca o paranteză, de la început, de când am adus OpenERP în România, am colaborat cu diferiți specialiști financiari-contabili tocmai pentru a înțelege mai bine și a răspunde în mod fidel provocărilor din acest domeniu. Avem o colaborare strânsă și beneficiăm cu binecunoscuta companie de consultanță **Rentrop & Straton** pentru a oferi un produs care vine în sprijinul companiilor de consultanță contabilă sau a experților contabili și care se numește **contabilitate.ro**.

Ce este contabilitate.ro?

Contabilitate.ro este o soluție construită pe platforma OpenERP care ajută în primul rând clienții companiilor de consultanță contabilă să își țină contabilitatea primară. În al doilea rând, oferă consultanților contabili acces în timp real asupra datelor contabile ale clienților lor permițând astfel un management eficient al acestora, și toate acestea dintr-un singur loc. Este primul pas spre o soluție completă de ERP online. De fapt, cine dorește poate să vizualizeze modul în care este implementată modificarea cu TVA-ul la încasare, creând un cont gratuit pe acest portal.

Dar de ce OpenERP și nu alte soluții consacrate gen SAP, OracleERP sau Microsoft Dynamics?

Fiind o companie cu experiență în construirea, unele de la zero, de sisteme de tip ERP am considerat că OpenERP este cea mai potrivită alegere deoarece:

- este flexibil, permițând accesul la cod astfel încât soluția să poată fi personalizată conform necesităților clientului
- este într-o continuă creștere, în jur de 60 de noi module în fiecare lună
- este cel mai instalat soft de tip ERP din lume, peste 1000 de instalări pe zi
- a primit premiul Deloitte pentru compania cu cea mai rapidă creștere pe segmentul ERP
- este predat în școlile din vestul Europei (în Franța, spre exemplu, este materie de Bacalaureat).

Acestea sunt doar câteva dintre motivele care ne-au făcut să alegem OpenERP. În plus, odată cu noua versiune OpenERP 7.0, funcționalitatea, interfața grafică și modul de interacționare cu aplicația au ajuns la un cu totul alt nivel. Dovada că alegerea noastră a fost inspirată este faptul că analiștii din cele mai mari companii de consultanță (Big 4) au început să prefere OpenERP în detrimentul soluțiilor clasice mai cunoscute.

Vă mulțumesc!

Ovidiu Matei

Sales Manager Diginesis

www.openerp.ro



Clienții LLP Dynamics beneficiază de suport complet pentru noile reglementări legislative privind TVA în Microsoft Dynamics NAV și Microsoft Dynamics AX

LLP Dynamics Romania, una dintre cele mai importante companii de consultanță din Europa Centrală și de Est, oferă, începând cu 1 ianuarie a.c., facilități complete pentru noile prevederi legislative dedicate plății TVA. Suportul este disponibil pentru două sisteme ERP, Microsoft Dynamics AX și Microsoft Dynamics NAV.

Prezentă de peste 15 ani pe piața locală, compania are în portofoliu primele localizări ale soluțiilor ERP (Enterprise Resource Planning) de la Microsoft. LLP Dynamics a realizat mai întâi prima localizare a soluției Microsoft Dynamics NAV (soluția ERP dedicată întreprinderilor mici și mijlocii), ulterior localizând și Microsoft Dynamics AX (ERP-ul Microsoft dedicat companiilor medii și mari).

„Prin experiența pe care am acumulat-o pentru Microsoft Dynamics NAV și Microsoft

Mihai Madussi,
Services Director
- LLP Dynamics

Dynamics AX, am reușit întotdeauna să fim primul partener Microsoft România care să adapteze sistemele ERP la mediul economic și legislativ extrem de dinamic din România”, a declarat Mihai Madussi, Services Director - LLP Dynamics.

Microsoft Dynamics AX

Microsoft Dynamics AX este un sistem ERP dedicat organizațiilor medii și mari. LLP Dynamics este furnizorul cu cea mai mare experiență pentru această soluție, având peste 60 de proiecte în portofoliu.

Microsoft Dynamics AX este un sistem flexibil, care include diverse instrumente de dezvoltare și implementare a oricăror modificări legislative. „Microsoft Dynamics AX a fost adaptat fără probleme la cerințele legislative privind TVA. Majoritatea facilităților au fost integrate pe baza facilităților standard din sistem. Au fost necesare mici modificări ale jurnalelor de vânzări și cumpărări, fiind creată și o procedură specifică pentru a determina exigibilitatea facturilor la 90 de zile”, a declarat Mihai Madussi.

„Important de subliniat este că noile facilități impuse de reglementările legislative specifice TVA-ului exigibil au fost disponibile gratuit pentru toți clienții care dispuneau de serviciul de mentenanță activ”, a continuat Mihai Madussi.

Microsoft Dynamics NAV

Microsoft Dynamics NAV este soluția ERP dedicată IMM-urilor, oferind toată gama de module și funcționalități dedicate acestor categorii de afaceri.

„Din punct de vedere al standardului Microsoft Dynamics NAV, soluția are toate facilitățile specifice TVA-ului neexigibil și exigibilitatea acestuia la încasare. Sunt facilități care au fost disponibile în mod standard în acest produs. Au fost necesare parametrizări și proceduri noi de introducere a documentelor, pe care le-am personalizat pentru fiecare client. Ne-am propus, în continuare, să dezvoltăm funcționalități de validare și actualizare automată a informațiilor din bazele de date pe care ANAF le va pune la dispoziție aplicațiilor informatice pentru a optimiza procesele de introducere a datelor și a asigura un grad sporit de corectitudine a înregistrărilor contabile”, a declarat Lidia Diaconu, Consulting Manager - LLP Dynamics.



Charisma ERP pentru TVA-ul la încasare se instalează în 30 minute

Ca și în cazul denominării monedei naționale sau a majorării TVA-ului la 24%, introducerea conceptului de TVA la încasare pentru firmele cu cifra de afaceri mai mică de 2.25 milioane lei a presupus schimbări în sistemele informatice folosite de companii pentru gestionarea activității financiar-contabile. Acuratețea, viteza și ușurința realizării up-date-ului au preocupat în ultimele luni toți furnizorii de ERP din România.

Unul dintre cele mai populare sisteme de acest gen, folosit de peste 500 de companii cu operațiuni locale sau multinaționale, este Charisma ERP. Sistemul este produs de compania TotalSoft, aflată în fruntea furnizorilor de ERP ai pieței locale de trei ani, și are peste 10 ani vechime pe piață.

Despre cum s-a pregătit și ce a însemnat această modificare legislativă am discutat cu dl Daniel Mateescu, COO TotalSoft.



Daniel Mateescu
COO TotalSoft

Cât de complicată este adaptarea unui sistem informatic de talia Charisma ERP la astfel de schimbări legislative, care, dacă nu sunt făcute corect, pot aduce prejudicii importante clienților?

Charisma este o soluție 100% românească, cu echipă locală de dezvoltare și cu o vastă experiență tehnică și de business. Nu includerea unor câmpuri sau rapoarte noi în sistem a fost o provocare, ci mai degrabă obținerea unor informații clare și complete de la autorități. Deși legea a fost aprobată din august 2012, în decembrie încă nu se stabilise modul de organizare a registrului firmelor care aplică TVA la încasare și nici posibilitățile de consultare a acestuia.

În ce au constat modificările sistemului și cum v-ați pregătit?

Procesul de pregătire a Charisma pentru aplicarea TVA-ului la încasare a avut două etape. În prima fază au fost adaptate corespunzător jurnalele de vânzări și cumpărări, motorul de raportare a fost aliniat noilor cerințe pentru a asigura o raportare corectă către stat, s-au

modificat anumite modele de contare pentru firmele care nu aplică TVA la încasare, s-au modificat facturile și, bineînțeles, s-au luat în calcul situații speciale. A doua etapă a constat în identificarea celei mai facile modalități de livrare a up-date-ului către clienți.

Ce a însemnat pentru clienți Charisma acest up-date?

Pentru clienți up-date-ul a însemnat descărcarea unei aplicații de actualizare automată care s-a făcut de pe site-ul Charisma pe baza unui user și a unei parole individuale. Cerințele tehnice au fost simple și au constat în conectarea la internet a serverului clientului, care a adus la copierea automată a fișierelor necesare up-date-ului, descărcarea și rularea unui script pentru adăugarea meniului pentru aplicația TVA la încasare. Practic, clienții și-au putut actualiza aplicația în maxim 30 minute.

Au fost clienți care au avut nevoie de training ?

Interfața Charisma este intuitivă și prietenoasă și nu a fost nevoie de training special. Oricum, o dată cu aplicația de up-date, am pus la dispoziția clienților și un manual de utilizare care să îi ghideze, în cazul în care au nevoie, în zona de configurări (de definirea tipului de firmă proprie și parteneri, a conturilor contabile folosite în urmărirea TVA neexigibil) și în cea de lucru periodic (în care am tratat toate situațiile legate de facturi emise/primate, plăți aferente, depășirea termenului de 90 zile etc.).

CRIsoft a adaptat aplicația CROS conform noilor cerințe prevăzute în OG 15/2012, privind TVA la încasare

De la 1 ianuarie 2013, firmele cu o cifră de afaceri de maxim 2.250.000 lei și persoanele impozabile care se înregistrează în scopuri de TVA în cursul anului 2013 trebuie să aplice noul sistem de TVA la încasare. Această modificare este valabilă și pentru companiile care declară TVA la încasare, cât și pentru colaboratorii acestora cu cifra de afaceri mai mare de 500.000 EUR.

Clienții CRIsoft pot gestiona cu ușurință noul sistem de urmărire și decontare a Taxei pe Valoarea Adăugată, reglementat de Ordonanța 15/2012, cu ajutorul aplicației informatice integrate CROS, care a fost actualizată astfel încât să răspundă noilor cerințe legislative. Modulul CROS ERP Financiar-Contabil asigură o urmărire completă și unitară a fluxului financiar al documentelor primare, o evidență completă la nivel sintetic și analitic, precum și o evidență fiscală în conformitate cu ultimele prevederi ale legislației fiscale. Modulul interacționează cu toate celelalte componente ale sistemului, prin fluxuri complexe de lucru, iar orice informație valorică rezultată din activitățile de business are reflectare în componenta Financiar-Contabilă și i se atribuie tratamentul fiscal corespunzător în mod automat.

În contextul ultimelor modificări ale legislației fiscale, aplicația CROS asigură:

- Gestionarea completă și eficientă a nomenclatorului de terți, asigurând actualizarea tuturor informațiilor legate de starea legală și fiscală a terților;
- Tratatamentul contabil și fiscal automat și în conformitate cu normele legale atât pentru unitățile beneficiare ale sistemului TVA la încasare, cât și pentru cele din afara sistemului;
- Identificarea și integrarea automată a tranzacțiilor între persoanele juridice afiliate;
- Un pachet complet de rapoarte de verificare tranzacții, de analiză și sinteză, precum și de fișiere de raportare care se preiau automat în aplicațiile specializate gestionate de ANAF și alte autorități;
- Simularea operațiilor de închidere de lună, în orice moment, oferind perma-

nent documentele de informare și sinteză cerute de legislația în vigoare;

- Automatizarea generării notelor contabile de ajustare, precum și generarea notei de exigibilitate a TVA pentru documentele de creanță neincasate în termen de 90 de zile calendaristice.

Eforturile depuse de echipa CRIsoft au venit în ajutorul clienților pentru asigurarea unei raportări complete către organele fiscale. CRIsoft este pregătit în orice moment să adapteze cu succes sistemul integrat CROS în vederea alinierii la modificările frecvente care apar în legislația românească.

www.crisoft.ro

SC. Christian Gavrilă SRL
Brasov, blvd. Victoriei Nr.12,
Et.2, cod poștal 500214,
tel/fax: 0268 471 670; 0268 478 670

București, str. Av. Nicolae Drossu Nr. 19
Sect.1, cod poștal 012071,
tel/fax: +40-314 055 479;
+40-314 055 480

CRIsoft®
Programe care gândesc

Ordine și disciplină financiară.

Pentru totdeauna, la 24 de euro pe lună

Bani, money, soldi, dinero, argent, Geld, dinheiro sau para. Oricum le-ar zice banilor în toate limbile pământului, ei mișcă lucrurile din loc. Este clar că nu există firmă în România care să nu fie interesată să aibă toate informațiile despre banii ei. Să răspundă corect și imediat la următoarele întrebări: de unde vin banii, cum sunt cheltuiți, cine ne datorează bani, cui datorăm bani, ce trebuie plătit la stat, cât este TVA-ul sau cine a depășit limita de credit.

Fiecare leu contează într-o firmă care-și desfășoară activitatea în România anului 2013, astfel încât rapoartele financiar-contabile utilizate trebuie să fie 100% corecte, să reflecte situația exactă, la zi. Să colecteze informații din activitatea tuturor departamentelor și să le integreze într-o formă relevantă pentru business, care să permită urmărirea analitică a indicatorilor de performanță – atât la nivel contabil cât și operațional. Rapoartele trebuie să se bazeze pe cele mai noi date disponibile în sistem, actualizate pe măsură ce operați în aplicație, în timp real. Acest lucru este posibil doar utilizând o soluție integrată de gestiune de tip ERP.

De ce 98% din clienții Pluriva ERP deschid rapoartele financiar-contabile cel puțin o dată pe zi?

În primul rând pentru că își pot genera propriile rapoarte financiar-contabile, fără

a avea nevoie de cunoștințe de IT și fără a mai solicita ajutorul unor consultanți de Business Intelligence (BI). Proiectată și dezvoltată de experți IT cu bogată experiență managerială, soluția Pluriva Business Intelligence este foarte ușor de utilizat și de configurat. Printr-un singur click, se pot adăuga sau șterge rânduri și coloane.

Iar rapoartele pivot le permit utilizatorilor să exploreze în adâncime sau în lateral datele financiar-contabile, prin adăugarea de noi dimensiuni și sub-dimensiuni urmărite, pentru a obține nivelul dorit de detaliu al informației, relevant pentru business.

Pentru ca utilizatorii să poată accesa rapoartele financiar-contabile exact atunci când au nevoie de ele, oriunde s-ar afla, soluția Pluriva ERP este compatibilă nativ cu toate dispozitivele mobile existente pe piață: tablete, smartphone sau laptopuri. În funcție de dimensiunea ecranului dispozitivului mobil, informația expusă va fi adaptată în consecință.

Cea mai bună ofertă de sistem ERP disponibilă pe piață

Noua versiune Pluriva ERP 4.0 este cea mai atractivă ofertă de ERP de pe piața românească: accesul la toate funcționalitățile sistemului ERP, ce include modulele esențiale de contabilitate-financiar, dar și cele generale de vânzări, cumpărări, stocuri, CRM, proiecte sau resurse umane, costă doar 24 euro pe lună de utilizator, fără taxe ascunse sau comisioane. În acest model de licențiere, sistemul ERP este găzduit pe serverele Pluriva și accesat de utilizatori prin Internet.

„Avantajul clienților SaaS este că nu mai trebuie să achiziționeze echipamente suplimentare și nici licențe software adiționale, ci doar să achite un abonament periodic, pentru a primi accesul la versiunea standard a aplicației, ERP + BI.” - explică Georgian Roșu, General Manager Pluriva. Cei interesați de soluția Pluriva ERP primesc accesul gratuit, nerestricționat, la un cont de demo complet funcțional.



Sage ERP X3, o soluție pregătită pentru schimbările legislative privind TVA

Soluția Sage ERP X3 este complet configurată pentru aplicarea noilor reglementări privind TVA, astfel încât clienții săi să poată gestiona corect relația cu clienții și furnizorii din punct de vedere al reglementărilor legislative specifice TVA-ului exigibil și să emită rapoarte și declarații ținând cont de acest nou principiu.

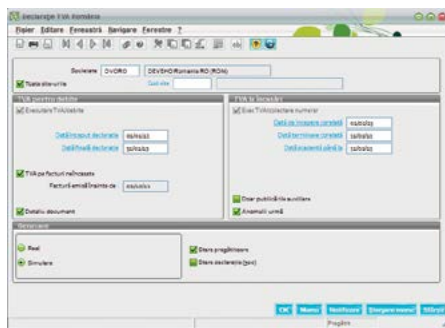
Deveho Software Consulting, filiala în România a Deveho Consulting partener internațional Sage, oferă începând cu 1 ianuarie 2013 soluția funcțională Sage ERP X3, localizată pentru România cu modificările legislative referitoare la TVA.

În calitate de partener de localizare pentru România a soluției Sage ERP X3, punem la dispoziția clienților noștri în timp util noi versiuni de program, care adaptează sistemul ERP dinamicii mediului economic românesc și înglobează noi funcționalități conform cu noile reglementări legislative.

Această nouă reglementare privind TVA-ul a determinat schimbări la nivelul sistemului, atât din punct de vedere al în-

registrărilor contabile, cât și al configurării parametrilor pentru codurile de TVA.

Noul principiu de TVA la încasare a putut fi activat rapid în SAGE ERP X3, datorită faptului că acest principiu exista deja în versiunea standard, soluția fiind multilegislație. Existența parametrului standard a permis echipei DEVEHO să se



concentreze doar pe specificitatea acestui tip de TVA în România, ceea ce a dus la implementarea rapidă a acestei noi reguli în sistem.

Practic, funcția de TVA la încasare a fost reactivată în SAGE ERP X3 și parametrul existent a fost completat pentru a răspunde cerințelor legislative românești, adică gestionarea vânzărilor neachitate după mai mult de 90 de zile, care trebuie să apară în declarația de TVA. Această completare constă în transformarea codurilor de taxă la încasare pre-configurate în înregistrările contabile în coduri de taxă pe debite, și, o dată ce termenul de 90 de zile a trecut, aceste

înregistrări contabile sunt luate în considerare în declarația de TVA.

În ceea ce privește parametrul, a trebuit deci să se creeze și parametrul pentru toate codurile de taxă la încasare, dat fiind faptul că înainte nu existau decât codurile de taxă pe debite. Este lesne de înțeles că dificultățile întâlnite s-au legat mai ales de regula de 90 de zile și mai ales de plățile parțiale, care nu trebuie luate în considerare în cadrul acestui model de TVA.

Beneficii pentru clienți

Cât privește beneficiile pentru clienți, avantajele SAGE ERP X3 în domeniul TVA-ului sunt clare: utilizatorul are posibilitatea de a extrage rapoarte lunare de TVA, în mod simulare sau real, cu raport de verificare sau fără, ca să nu mai vorbim de faptul că Declarația 300 este completată direct în Sage ERP X3, eliminând astfel munca manuală.

Sage ERP X3 este o soluție dedicată companiilor din segmentul mid-market și subsidiarelor marilor grupuri internaționale, ceea ce permite clienților să obțină performanță cu ajutorul tehnologiei. Peste 3.700 de clienți din întreaga lume au ales deja Sage ERP X3 pentru că este ușor de utilizat, rapid de implementat și eficient.

**Pentru mai multe informații
despre produs accesați**

<http://sageerp3.com>
www.deveho.ro

deveho
software consulting

SeniorERP a integrat cu succes modificările aduse de noua lege privind plata TVA la încasare

Dinamica mediului economic și legislativ influențează din ce în ce mai mult activitatea companiilor, iar de cele mai multe ori măsurile aplicate afectează procesele curente de lucru ale organizației. În această situație, furnizorii de sisteme de tip ERP trebuie să se asigure că soluțiile pe care le oferă sunt capabile să integreze în timp util modificările survenite și mai ales cu impact minim asupra afacerii și a utilizatorilor. În funcție de flexibilitatea și adaptabilitatea sistemului, dar și de nivelul de pregătire al echipei din spatele acestuia, un ERP poate să amplifice sau să atenueze undele de șoc ale schimbărilor legislative.

In ceea ce privește noua lege referitoare la plata TVA-ului la încasare, nu putem să nu luăm în calcul scopul principal al punerii ei în aplicare, acela de a sprijini companiile mici și mijlocii. Un aspect deloc de neglijat este însă modul în care sunt influențate companiile mari ale căror furnizori aplică TVA la încasare. Cum majoritatea clienților SeniorERP fac parte din această categorie secundară, încă de la primele speculații pe marginea noii legi TVA au apărut întrebări legate de modul în care îi va afecta din punct de vedere al sistemului informatic și cum îi vom ajuta noi. Echipele de consultanți și dezvoltatori au început astfel să lucreze încă din vara anului trecut, având grijă să nu fie omis niciun



aspect care ar putea afecta activitatea clienților noștri. Rezultatul a fost integrarea completă a modificărilor legislative în SeniorERP și livrarea lor cu succes către clienți. Utilizatorii pot astfel să repartizeze în mod corect plățile și încasările pentru facturile de vânzare și cumpărare și să întocmească raportările impuse de stat.

Integrarea naturală a noilor funcționalități a fost favorizată atât de tehnologia avansată din spatele sistemului SeniorERP, cât și de experiența echipei obținută în cele peste 200 de implementări în verticalele de distribuție, producție, retail și servicii. În prezent, Senior Software este unul dintre cei mai inovatori și dinamici furnizori

locali de software, având în portofoliu jucători importanți de pe piața locală, printre care se numără: Farmaceutica Remedia, Marelvi Impex, Heinrig Distribution, General Parma Food, Walmark Romania, Duo Distribuție, Ocean Fish, Duraziv, Consolight, Fares Trading, Dacia Plant etc.

Senior Software

» „Un sistem ERP performant se remarcă prin capacitatea sa de a se adapta la afacerea clientului, pe măsură ce atât aceasta cât și mediul în care își desfășoară activitatea evoluează. Datoria noastră, în calitate de furnizor de software, este să ne asigurăm că soluțiile pe care le oferim clienților răspund în orice moment nevoilor lor și că sunt conforme cu legislația în vigoare. SeniorERP este flexibil nu numai prin modularitatea sa, ci mai ales prin oamenii care stau în spatele sistemului și capacitatea lor de a integra rapid feedback-ul primit din piață.”

Lori Haiducescu,
Director Operațiuni
Senior Software.



Cogito - sistem de gestiune performant pentru retail și distribuție

Cogito este o soluție lansată în 1994 ce îmbină în mod optim avantajele oferite de un sistem informatic ERP matur în domeniul retail-distribuție, cu experiența de business de peste 17 ani acumulată de Sistec pe piața de IT din România și, nu în ultimul rând, cu posibilitatea de a include în produs cerințele particulare ale afacerii clienților.

Cogito acoperă o gamă largă de domenii de activitate, cu funcționalități specifice pentru fiecare dintre acestea (retail, distribuție, service, logistică, edituri) și adaptări specifice (interfețe cu alte aplicații existente, interfețe cu cititoare de coduri de bare mobile și terminale mobile, schimb electronic de date între companii).

Cogito asigură suprapunerea sistemului informatic peste întregul flux de informații al fiecărei companii, oferind flexibilitate și un înalt grad de customizare la cerințele pieței locale, răspunzând nativ la reglementările acesteia. Suportul furnizat în limba română și un foarte bun raport calitate preț sunt, de asemenea, avantaje în alegerea implementării aplicației Cogito.

Proiectată să gestioneze mai multe companii, locații și monede, aplicația permite importul/exportul de date în formate uzuale (fișiere dbf, fișiere text, fișiere Excel), precum și automatizări complexe ale fluxurilor de lucru, scurtând astfel timpii de operare. Securitatea datelor se face pe mai multe nivele, funcție de rolurile și permisiunile definite.

Necesarul de raportare este deservit pe 4 niveluri de complexitate, începând cu listele de căutare multiple în orice ecran din Cogito, cu posibilitatea de a exporta datele în Excel, rapoartele standard și până la analizele complexe în modul de BI.

Atribute Cogito:

- **Flexibilitate:** Grad mare de configurare la nivel de date/procese/flux real de activitate.
- **Model de lucru distribuit:** Permite lucru distribuit al unei companii care lucrează cu o rețea de subunități.
- **Scalabilitate:** se poate începe cu modulele de bază, putând adăuga ulterior și restul de module necesare.
- **Completitudine:** Întregul set de activități standard dintr-o companie poate fi acoperit de Cogito: Vânzări/Achiziții/Depozit/Salarizare/Resurse umane/Financiar etc.
- **Localizare:** Grad mare de localizare, conformă cu legislația în vigoare.
- **Securitate:** Sistem de acces foarte strict /setat la nivel de grupuri de utilizatori/

utilizator/tip de activități.

- **MultiCompany:** se pot gestiona un număr nelimitat de companii și include modele de business de tip holding, asigurând migrarea datelor primare între companii și consolidarea rezultatelor la nivel de holding.
- Disponibil pentru companii foarte mici și mari cu fluxuri special adaptate pentru fiecare tip de companie.

Module existente:

Achiziții, Vânzări, Comisionare Agenți Vânzare (Distribuție/Retail), Gestiunea Stocurilor, Gestiunea Depozitelor, Inventar, Mijloace Fixe, Credit Control, Financiar, Contabilitate, Service, Resurse Umane, Salarizare, POS și fidelizare clienți, Analize și Rapoarte, Business Intelligence, magazin virtual (B2C), portal pentru gestionarea relației cu partenerii companiei. Pentru CRM este integrat cu Microsoft Dynamics CRM.

Licențele software sunt de tip acces concurrent. Cogito este disponibil în varianta de achiziție licențe, în varianta de închiriere licențe, cu plata unui abonament lunar sau în regim de serviciu în cloud, cu plata unei taxe lunare.

Instalarea Cogito se poate face pe serverele clientului, poate fi găzduită de Sistec în centre de date proprii sau în alte centre de date.

Pentru detalii: www.cogito-erp.ro

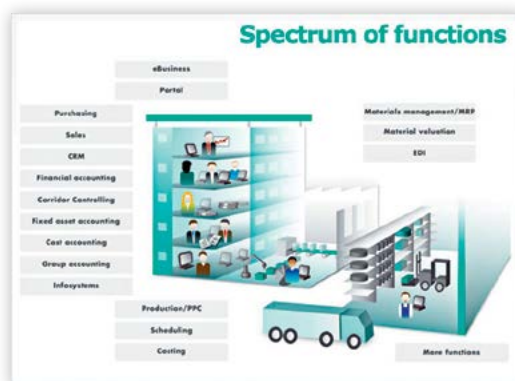
Abas ERP – soluție integrată pentru producție

Abas ERP este alegerea ideală pentru IMM-urile cu până la 1000 de angajați din producție și distribuție. Abas oferă 3 aplicații principale: abas ERP, abas Distribution și abas eB - linie de soluții e-business, care poate fi accesată printr-un browser web. Cu un accent pe funcționalitate, vizibilitate și flexibilitate, aplicația este cunoscută pentru puternica retenție a clienților, compania germană anunțând că reușește să își păstreze mai mult de 93% din clienți. Peste 2700 de companii folosesc abas la nivel global.

Software-ul are un set larg de funcționalități pentru eficientizarea lanțului de aprovizionare, aplicații pentru producție (planificare și control), gestiunea depozitelor, managementul stocurilor, achiziții, vânzări, service, mentenanță echipamente și CRM. Integrarea tuturor acestor funcții într-un singur sistem permite companiilor să își optimizeze relația cu clienții, să reducă timpii de livrare și ciclurile de viață ale produselor și să își îmbunătățească controlul stocurilor. De asemenea, abas pune la dispoziția clienților un modul de Business Intelligence cu ajutorul căruia pot fi obținute rapoarte, evaluări și indicatori cheie pentru a putea identifica tendințele mai devreme și pentru a lua decizii în deplină siguranță

Funcționalități abas ERP:

- Achiziții - comenzi, contracte, recepție, facturare, subcontractare
- Vânzări - oferte, comenzi, contracte, livra-



- re, facturare
- Producție / Planificare și Control Producție (PPC) - producție, planificare capacități, planificare aprovizionare, planificare și monitorizare producție
- Managementul Stocului - managementul depozitelor, descărcarea stocurilor FIFO, gestionarea cu coduri de bare, inventar
- Mentenanță echipamente
- Contabilitate financiară - intrări financiare, declarații, taxe și impozite conform legislației române
- Controlul bugetar - conturi de profit și

pierdere, bilanț contabil, planificarea lichidităților

- Imobilizări - achiziție mijloace fixe, amortizare, modernizare, producție internă, casare, conservare, vânzare
- Contabilitate de gestiune - contabilitate centre și obiecte de cost cu repartizare costuri, evaluare activitate de producție, previzionare
- Monitorizare costuri - oferă evaluarea precisă a costului (preliminar, simulat, final)
- Evaluarea materialelor - evaluare la costul mediu ponderat (CMP), preț planificat (cost standard), prețul de achiziție, evaluare zero, evaluare la costul de producție
- Corridor controlling
- EDI - integrare EDI cu parteneri
- Integrarea Business Intelligence
- e-Business - magazin online, soluții pentru scanere și dispozitive mobile, operare ERP
- modul Business Intelligence - informațiile importante ale afacerii pot fi analizate și vizualizate simultan, în timp real, în toate dimensiunile relevante
- Service
- Integrare Document Management Sistem
- Dashboard/Rapoarte - rapoarte pre-configurate pentru evaluări pe toate modulele aplicației.

Abas ERP este puternic funcțional, iar ușurința în utilizare este foarte bună. Dacă sunteți o companie cu producție de masă, medie sau unicate vă încurajăm să considerați abas ERP drept partener pentru gestiunea și optimizarea proceselor dvs. de afaceri.

Pentru detalii: www.abasoftware.ro

SIVECO Applications 2020 Project: Cloud

pentru firmele care vor să aplice automat TVA la încasare

Aplicați noul sistem TVA la încasare? Atunci aveți nevoie de un software care să facă rapid toate modificările legislative. SIVECO Applications 2020 – Project:Cloud de la SIVECO Romania este soluția care vine în sprijinul plătitorilor de TVA.

Stefăniță Ghiță, director dezvoltare SIVECO Applications, declară: „Sistemul nostru informatic de management al afacerilor este 100% românesc și de aceea este adaptat cu ușurință la modificările care apar în legislația noastră. Prin componenta de Management Financiar-Contabil firmele pot înregistra automat TVA-ul aferent facturilor ca și TVA-ul exigibil și neexigibil, concomitent cu încasarea

facturilor, așa cum este prevăzut în noua legislație. Jurnalele de TVA sunt actualizate conform normelor de aplicare ale Codului Fiscal, iar în baza lor se face decontul de TVA, respectiv Declarația 300 care se depune în fiecare lună la Administrația fiscală.”

De la 1 ianuarie 2013, exigibilitatea TVA intervine la momentul încasării contravalorii livrărilor/prestărilor efectuate sau, în cazul facturilor neîncasate, în cea de-a 90 a zi calendaristică de la data emiterii facturilor.

Noul sistem de plată a TVA trebuie aplicat obligatoriu de două categorii de contribuabili: firmele cu o cifră de afaceri de maxim 2.250.000 lei și persoanele impozabile care se înregistrează în scopuri de TVA în cursul anului 2013.

Cum funcționează?

Sistemul permite existența unui istoric al perioadelor în care firma respectivă aplică sau nu sistemul de TVA la încasare. Astfel, se pot gestiona automat documentele emise/primite la limitele de valabilitate ale sistemului de TVA la încasare. Sistemul urmează fluxuri diferite pentru facturile de dinainte și cele de după schimbarea sistemului de TVA la încasare.

Aplicația a fost actualizată astfel încât să semnaleze facturile neplătite/neîncasate. În cazul în care factura este neplătită de 90 zile, atunci aplicația va face automat trecerea din TVA neexigibil în TVA exigibil.

La nivel general, Componenta de Management Financiar-Contabil din pachetul informatic integrat SIVECO Applications 2020 asigură un control complet și unitar al fluxului financiar al documentelor primare, o evidență financiar-contabilă completă la nivel sintetic și analitic. În orice moment, pot fi simulate operațiile de închidere de lună, și sunt tipărite automat documentele de informare și sinteză cerute de legislația în vigoare.

Componenta de Management Financiar-Contabil are o arhitectură scalabilă, pe mai multe niveluri (n-tier). Aceasta este parte a nucleului pachetului SIVECO Applications 2020 - Project:Cloud, asigurând urmărirea performanțelor oricărei activități economice. Modulul interacționează cu toate celelalte componente ale sistemului, prin fluxuri complexe de lucru. Practic, orice informație valorică rezultată din activitățile de business are reflectare imediată în componenta de Management Financiar-Contabil.

Pentru mai multe detalii, contactați:

Ștefăniță Ghiță, Director Dezvoltare
SIVECO Applications, SIVECO Romania
stefanita.ghita@siveco.ro
www.siveco.ro



Soluție SAP pentru firmele mici și mijlocii folosind Pachetul de Localizare pentru România



Ce este SAP Business One?

SAP Business One este soluția SAP dezvoltată exclusiv pentru companiile mici și mijlocii și filialele multinaționalelor. Este o aplicație unitară, care integrează toate procesele din cadrul unei companii: financiar-contabilitate, vânzări și relația cu clientul, achiziții, producție și planificarea resurselor, managementul stocurilor. System Innovation România implementează sistemul SAP Business One în România și internațional, cu 14 implementări locale și mai mult de 100 de utilizatori în sistem. Printre clienții care au implementat SAP Business One în România se numără: AFI Palace Cotroceni, Novartis, Velux, Bauer România etc.

Funcționalități cheie

- Note contabile manuale, temporare, recurente și șabloane;
- Lucrul cu multiple monede, reevaluarea monedelor străine, realizată și nerealizată;
- Descărcare automată curs valutar;
- Contabilitatea centrelor de profit și pierdere și pe proiecte;
- Managementul bugetelor;
- Casa și Modul de Integrare cu Banca (plăți automate și încărcarea automată a extraselor de cont);
- Raportări financiare și către ANAF;
- Modul de active fixe.
- **Trasabilitate:** orice modificare permisă în sistem este reținută în istoric pentru viitoare verificări

- Încărcarea stocurilor inițiale, soldurilor inițiale detaliate pe clienți, furnizori, facturi și conturi

Schimbări legislative

Unul din avantajele cheie ale SAP Business One este abilitatea de a genera automat notele contabile la momentul adăugării documentelor de achiziții, vânzări, inventar sau producție. Aplicația este flexibilă și permite configurarea planului de conturi și a conturilor care se vor folosi în generarea notelor contabile în funcție de necesitățile operaționale și legislative ale companiilor. Cotele de TVA se setează dinamic (cote, perioade, procente, procente de deductibilitate, conturi de TVA la încasare) și sunt implicate la nivel de aplicație, client/furnizor sau particular în documentele de vânzare/achiziție. În cazul unor modificări legislative, ca de exemplu modificarea cotei din 19% în 24%, sistemul este ușor de menținut (fie adăugarea de coduri noi de TVA, sau setarea procentelor în funcție de perioadă). În pachetul de localizare pentru România sunt incluse procese contabile, rapoarte și raportări specifice: balanță de verificare, jurnale de TVA, declarații lunare (300, 390, 394), alte rapoarte (carte mare, registru casă/bancă, rapoarte de stoc, rapoarte ale activelor fixe). Sistemul conține și propriile raportări financiare, care pot folosi pentru raportările către management/grup: balanță, bilanț, profit și pierdere, cash flow. Ca urmare a integrării în SAP Business One a pachetului de raportare Crystal Reports, toate documentele (ex: factura de vânzare)

sunt personalizate conform cerințelor de business ale companiei, dar și cerințelor departamentului de contabilitate.

TVA la încasare

Posibilitatea de a lucra cu TVA la încasare este o funcționalitate standard în ERP-ul SAP Business One:

- Mapările contabile la codurile de TVA, astfel încât să se considere contul de TVA neexigibil, se setează dinamic în sistem, atât pentru achiziții, cât și pentru vânzări;
- Noile coduri de TVA se setează implicit la clienții sau furnizorii care aplică sistemul de TVA la încasare, dar și la nivel de factură. Pe facturile de vânzare se menționează automat textul: TVA la încasare;
- Mecanismul de procesare a încasărilor/plăților/reconcilierilor parțiale sau totale în vederea determinării sumei TVA-ului este automat (se transferă suma TVA din contul „TVA neexigibil” în contul „TVA colectat”);
- Alerte în sistem încât să avertizeze exigibilitatea contravalorii neincasate în cea de-a 90-a zi calendaristică după emiterea facturii (atât la facturile de vânzare, cât și la cele de achiziții);
- Pachetul de Localizare este adaptat pentru a genera în formatul corect jurnalul de vânzări și achiziții, dar și declarațiile de TVA.



SYSTEM INNOVATION ROMANIA

Avantajele și dezavantajele colectării **TVA** la încasare

De la 1 ianuarie a.c., a intrat în vigoare noul sistem de plată a taxei pe valoarea adăugată (TVA) la data încasării contravalorii integrale sau parțiale a livrărilor de bunuri sau a prestării de servicii. Deși considerată pozitivă, măsura are și nenumărate dezavantaje, pe care specialiștii în domeniu le-au identificat foarte repede.

■ **Luiza Sandu**

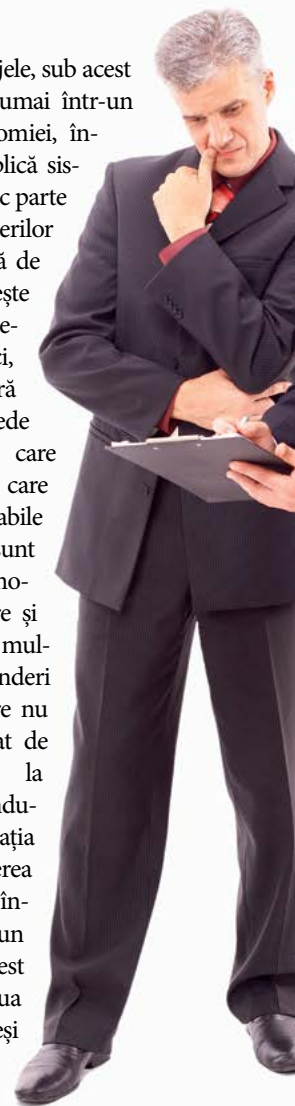
Anca Pârvulescu, Associated Partner în cadrul firmei de avocatură Olteanu și Asociații, a explicat pentru finantistii.ro că implementarea sistemului TVA la încasare va genera cheltuieli suplimentare pentru contribuabili, determinate de modificarea sistemului informatic și creșterea complexității operațiunilor contabile necesare pentru evidențierea separată a facturilor emise și a celor încasate, sub aspectul TVA-ului. De altfel, specialiștii consideră că se va impune, în acest caz, ținerea a două evidențe contabile separate: cea legată de facturile emise și cea legată de facturile încasate, care trebuie raportate separat.

„Dreptul de deducere a TVA aferentă achizițiilor efectuate de o persoană impozabilă de la o persoană impozabilă ce aplică sistemul TVA la încasare este amânat până la momentul plății facturii furnizorului/prestatorului, spre deosebire de legislația anterioară care prevedea deductibilitatea TVA la momentul emiterii facturii. Astfel, contribuabilii

vor avea obligația să justifice plata facturilor către proprii furnizori, pentru a obține rambursarea TVA. Aceasta poate fi o situație premisă a unui dezechilibru financiar, în sensul în care compania este obligată să își achite furnizorii, pentru a putea deduce TVA-ul, chiar dacă nu a încasat facturile emise către clienți. În plus de aceasta, la împlinirea termenului de 90 de zile avut în vedere de lege, compania este obligată să plătească TVA la stat pentru facturile neîncasate. Deci, se pune problema de unde se pot procura finanțele necesare plății unei duble obligații, cea către furnizor și cea către stat, în condițiile în care compania nu a încasat propriile sale creanțe. De aici și până la insolabilitate mai este doar un pas”, precizează Anca Pârvulescu.

Pentru companiile care vor aplica sistemul TVA la încasare se poate remarca o eficiență sporită a activității lor, prin previzionarea corectă a lichidităților și utilizarea cash-flow-ului pentru realizarea de noi investiții, ce pot impulsiona economia națională, adaugă Anca

Pârvulescu: „Însă avantajele, sub acest aspect, pot fi vizibile numai într-un sector restrâns al economiei, întrucât societățile care aplică sistemul TVA la încasare fac parte din categoria întreprinderilor foarte mici, a căror cifră de afaceri anuală nu depășește 2.250.000 lei. Toate celelalte întreprinderi mici, mijlocii și mari, cu o cifră de afaceri anuală ce excede suma de 2.250.000 lei, care reprezintă majoritatea și care varsă sume considerabile la bugetul de stat, nu sunt susținute prin noua modificare. Avem în vedere și situația în care, de foarte multe ori, asemenea întreprinderi au ca debitor statul, care nu plătește la timp, motivat de insuficiența fondurilor la buget. O asemenea conduită coroborată cu obligația de plată a TVA la emiterea facturii, independent de încasare, poate conduce la un colaps financiar. Sub acest aspect, apreciem că noua măsură legislativă, deși se dorește a fi pozitivă,



ajută într-o foarte mică măsură spațiului economic românesc, având în vedere că scoate în afara aplicabilității sale companiile importante care susțin economia națională. Ar fi de dorit ca, pe viitor, și acestea să facă obiectul unor măsuri legislative favorabile, sub aspectul fiscalității, știut fiind faptul că, într-o economie șubredă, fiscalitatea împovărătoare cauzează dezastre financiare.”

Și în opinia lui Gabriel Sincu, partener al companiei de consultanță fiscală Mazars Consulting, dezavantajele exigibilității TVA la încasare sunt multiple: complicarea sistemului de evidență și raportare a TVA și pierderea dreptului de deducere a TVA pentru facturile neplătite.

„Cât despre avantaje, e vorba practic de un singur avantaj, acela că dacă nu mi-am încasat factura pot să beneficiaz de o amânare de până la 90 de zile a plății TVA. Aud că în alte țări în care s-a introdus acest sistem, cei care îl aplică sunt văzuți ca niște paria ai business-ului, nimeni nu mai vrea să lucreze cu ei”, a mai spus Gabriel Sincu pentru Hotnews.ro.

Conform datelor furnizate de Agenția Națională de Administrare Fiscală (ANAF) în Registrul persoanelor impozabile care aplică sistemul TVA la încasare, există 372.354 de firme care aplică acest sistem începând cu prima zi a anului 2013.

Patru efecte nedorite ale sistemului TVA la încasare

1) Eliminarea de pe piață a firmelor mici

Companiile mari, care nu sunt eligibile pentru aplicarea sistemului privind TVA la încasare, au început să își selecteze furnizorii de bunuri și servicii în funcție de obligativitatea de a aplica sau nu noul sistem de TVA.

2) Transferul de responsabilități suplimentare către contribuabili

Sistemul de TVA la încasare, așa cum a fost implementat de către autorități, a fost gândit și ca un sistem antifraudă TVA, deoarece constituie o modalitate prin care s-au transferat în sarcina contribuabililor responsabilități suplimentare în ceea ce privește evidența TVA-ului. Practic, contribuabilul este constrâns să țină o evidență strictă a TVA-ului și a documentelor de plată/încasare, fapt ce facilitează administrarea fiscală și, în unele cazuri, munca inspectorilor fiscali.

3) Cresc costurile administrative

Dreptul de deducere al TVA-ului este acordat în condițiile obligativității pre-

zentării, pe lângă facturi însoțite de documente suport pentru justificarea tranzacțiilor, și a documentelor privind plata/încasarea acestora.

4) Crește birocrăția

În situația interpretării eronate a plafonului prevăzut de legislație (2.250.000 lei) pot fi cazuri de furnizori/prestatori care să nu respecte întocmai regulile privind ieșirea/intrarea în sistem. Interpretarea eronată a plafonului poate apărea ca urmare a faptului că cifra de afaceri pentru calculul plafonului nu include toate livrările/prestările unui contribuabil, ci doar valoarea totală a livrărilor de bunuri și a prestațiilor de servicii taxabile și/sau scutite cu drept de deducere, precum și a operațiunilor rezultate din activități economice pentru care locul livrării/prestării se consideră ca fiind în străinătate.

Sursa:
FinExpert
Consulting,
avocatnet.ro



Sistemul de plată a TVA la încasare impune reajustarea proiecțiilor pe fluxul de numerar

Noul sistem de plată a TVA aplicabil firmelor mici (cu cifra de afaceri de maxim 2,25 milioane lei) generează efecte în fluxul de numerar al companiilor medii și mari (cele care nu se califică pentru a folosi acest sistem) ce trebuie evaluate corect și prevăzute. Wizrom Software, unul dintre principalii furnizori de ERP din România, are mai multe soluții pentru evitarea de către marile companii a efectelor noului sistem de plată a TVA.

Deși s-a dorit, declarativ, a fi un sprijin pentru micile afaceri, sistemul plății TVA la încasare, prin felul în care a fost implementat în România, se poate transforma într-o povară atât pentru companiile care aplică sistemul, cât și pentru cele care nu aplică sistemul, dar au relații de afaceri cu cele care aplică. Practic, este un sistem care va afecta și firmele mici – pe care trebuia să le ajute – dar și firmele medii și mari. De fapt, prin această legiferare, statul român pare să fie cel mai avantajat, prin faptul că încasează taxa pe valoarea adăugată mai repede decât în situația de dinaintea introducerii acestui sistem. Wizrom Software (www.wizrom.ro) și partenerul său RSM Scot (www.rsm Scot.ro) au analizat situația nou creată și, pe lângă pregătirea soluțiilor pentru a-i face față, au relevat trei restricții impuse de legiuitorul român, care nu există în alte jurisdicții fiscale ce oferă companiilor mici posibilitatea amânării plății TVA.

În primul rând, sistemul este obligatoriu și nu opțional, ceea ce ar da posibilitatea unei companii care se califică pentru aplicarea sistemului să nu îl aplice în cazul în care costurile implicate ar fi mai mari

decât beneficiile obținute.

În al doilea rând, noua reglementare introduce limitarea, pentru companiile care aplică sistemul, a perioadei de amânare a plății TVA colectată la 90 de zile de la data emiterii facturii, în condițiile în care practica comercială din ultima vreme a impus adeseori plăți între partenerii de business la intervale semnificativ mai mari de 90 de zile.

În al treilea rând, permite deducerea TVA doar la momentul plății facturii primite pentru achiziția făcută, regulă aplicabilă atât companiilor care aplica sistemul, cât și companiilor care, deși nu aplică sistemul, cumpără de la cei care aplică.

www.wizrom.ro

Fondată în 1992, Wizrom Software este una dintre companiile de top din România, furnizând soluții ERP, de eficientizare operațională (trafic și logistică), BI, CRM și multe altele, cu o cifră de afaceri de 6,65 milioane euro în 2012, în creștere cu 8% față de anul precedent. Wizrom Software este un integrator de produse internaționale de renume, furnizând servicii profesionale complete, inclusiv consultanță și expertiză în toate categoriile de business. Compania și-a consolidat în ultimii ani prezența și vizibilitatea la nivel regional, prin activitatea filialelor din Republica Moldova și Bulgaria, demararea de proiecte cu clienți multinaționali în Serbia și Ungaria, precum și crearea unei rețele locale de parteneri certificați.

Adrian Bodomoiu, director general Wizrom Software



În plus, documentarea dreptului de deducere a TVA și a obligației de a colecta TVA obligă atât companiile direct vizate, cât și pe cele care derulează afaceri cu acestea la a ține evidențe de TVA suplimentare, de multe ori cu costuri care nu justifică beneficiul obținut.

Toate aceste restricții pot transforma într-un dezavantaj pentru firmele mici și mijlocii o măsură care s-a dorit a fi o facilitate, cu excepția situațiilor în care efectele negative ale obligativității aplicării sistemului sunt diminuate cu ajutorul soluțiilor software de mai multe tipuri, care să permită:

- Prelucrarea, suplimentar față de funcțiile existente, a datelor deja introduse în sistem astfel încât să poată emite evidențele suplimentare de TVA cerute de introducerea noului sistem (noi legislații); atenție: aceste evidențe sunt obligatorii și la societățile care nu aplică sistemul TVA la încasare dar au relații cu societățile care aplică sistemul;
- Minimizarea impactului negativ asupra cash-flow-ului la firmele mari (cele care nu aplică sistemul TVA la încasare) prin optimizarea fluxului de numerar cu ajutorul soluțiilor de planificare și analiză,

Soluțiile Wizrom au fost deja actualizate, astfel încât să permită emiterea de evidențe suplimentare de TVA, iar clienții companiei lucrează pe noul sistem. Pe de altă parte, acele companii care folosesc soluții de planificare și analiză de la Wizrom lucrează pe scenarii diferite la minimizarea efectelor noului sistem de plăți TVA pentru a-și conserva fluxul de numerar.

Cea mai importantă măsură ce trebuie luată de către companiile mari care lucrează cu furnizori ce intră sub incidența noului sistem este rebugetarea pe impact și reajustarea proiecțiilor pe fluxul de numerar, cu ajutorul soluției de bugetare

și planificare de la Wizrom, care permite simulări pe mai multe scenarii.

Dar, dincolo de identificarea proiecției ideale de flux de numerar, companiile trebuie să țină cont de faptul că, având o obligație exclusivă de plată a TVA, momentul de impact al noului sistem ar putea conduce fie la amânarea plăților către furnizori, fie la necesitatea îmbunătățirii gradului de încasare de la clienți.

Iar pentru a reuși acest lucru este necesară și utilă o soluție de tip CRM, pentru a avea un control mai bun al relației cu clienții în sensul creării unui istoric comercial, a unei limite de creditare, al unui profil de bonitate, totul conectat cu SFA pentru a optimiza livrările și încasările pe teren. Companiile care au implementate deja aceste soluții de la Wizrom își pot reevalua procedurile de business pentru a face față cu succes impactului noului sistem de plată a TVA.

Mai mult, ținând cont că este vorba de o raportare fiscală, procedurile de înregistrare a facturilor cu TVA la încasare și de evidențiere a exigibilității TVA trebuie să fie automatizate pentru a exclude riscul de eroare umană. Din acest motiv, companiile care folosesc încă soluții mai vechi, greu de întreținut, vor începe să se confrunte cu astfel de situații, care le expun la riscul de a fi amendate pentru nerespectarea reglementărilor sau pentru erori în evidențierea TVA.

În acest context, Wizrom Software a înregistrat deja o creștere a cererii de implementări de ERP WizPro de generație nouă de la astfel de companii, soluție modernă și îndelung testată ce nu permite astfel de erori, de exemplu, pentru că noul sistem de plată a TVA a fost tradus în proceduri automate incluse în setul de reguli de business implementat.

www.rsmscot.ro

Fondată în 1994 ca firmă independentă sub numele de Scot&Company Consulting, RSM Scot este din 2011 membră cu drepturi depline a rețelei RSM International, a șasea cea mai mare rețea de firme de audit și consultanță din lume, prezentă în 100 de țări prin intermediul unui număr de 700 de birouri, cu peste 32.500 de profesioniști.

RSM Scot este membră a Corpului Experților Contabili și Contabililor Autorizați din România (CECCAR), a Camerei Auditorilor Financiari din România (CAFR), face parte din Camera Consultanților Fiscali din România (CCFR), fiind, de asemenea, membră a Camerei de Comerț din România (Am-Cam) și a Consiliul Investitorilor Străini (CIS).



Doina
Georgescu,
Tax Partner,
RSM Scot

Ce a însemnat adoptarea OG 15/2012 pentru furnizorii de soluții ERP

Dincolo de discuțiile pe subiectul eficienței și beneficiilor sistemului de plată al TVA la încasare, introducerea de la 1 ianuarie a acestei prevederi a pus serios la muncă companiile locale. Atât pe cele mici, cu cifra de afaceri de maxim 2,25 milioane lei, care sunt direct vizate, cât și companiile medii și mari, al căror flux de numerar este și el afectat de sistemul de plată al TVA-ului la încasare. Dar înaintea acestora, pe furnizorii locali de soluții ERP.

Primile companii care au analizat în detaliu implicațiile schimbării au fost furnizorii de soluții ERP (Enterprise Resource Planing) de pe piața locală. Care au trebuit să pregătească încă de anul trecut asimilarea Ordonanței de Guvern 15/2012 în sistemele pe care le oferă, astfel încât din prima zi a lui 2013 clienții să poată opera conform noilor prevederi.

Efortul intern

Pregătirea sistemelor ERP a necesitat un efort susținut, pentru unele companii, care au startat procesul încă din vara anului trecut, cum este cazul Senior Software: „Pentru SeniorERP, modificările impuse de această schimbare legislativă au fost realizate în mai multe etape:

- Informarea tuturor clienților despre această modificare încă din vara 2012;
- Elaborarea unui plan de upgrade pentru toate versiunile de SeniorERP mai vechi

existente în piață, în strânsă colaborare cu clienții, astfel încât să evităm posibilele aglomerări de ultim moment și să putem livra actualizările în condiții de siguranță și fără incidente;

- Analiza modificărilor legislative și a implicațiilor pe care le-ar putea avea pentru clienții mari, astfel încât să identificăm cele mai ușoare modalități de implementare pentru client;
- Dezvoltarea funcționalității în SeniorERP;

„Clienții au apreciat ușurința configurării aplicației și implicarea echipei Sistec pentru a răspunde noilor cerințe. Momentan, suntem în perioada în care răspundem cererilor pentru suport venite de la clienții noștri.”

Mihai Cașan, Business Unit Manager Soluții Software Sistec

- Testarea și integrarea tuturor funcționalităților dezvoltate într-o formulă simplă de livrare;
- Livrarea efectivă“, ne-a explicat Lori Haiducescu, Director de Operațiuni Senior Software.

Procesele de analiză, dezvoltare, testare și raportare necesare alinierii la schimbările codului fiscal au durat în cazul companiei Sistec, furnizor al sistemului abas ERP, 28 de zile. În timp ce SIVCO Romania a investit 540 de ore pentru realizarea acestei schimbări, după cum ne-a precizat Ștefăniță Ghiță, director dezvoltare SIVCO Applications.

În cazul Pluriva, modificarea privind plata TVA la încasare a fost inclusă în noua versiune a aplicației ERP a companiei, care a necesitat o investiție de peste 15.000 de muncă, potrivit declarațiilor lui Georgian Roșu, General Manager Pluriva.

Update-ul sistemului ERP astfel încât să răspundă cerințelor OG 15/2012 a presupus în cazul companiei Team First Software & Consulting și un proces de instruire al propriei echipe: „Pentru realizarea acestei schimbări legislative, echipa implicată în această modificare a fost compusă din colegi din cadrul departamentului de implementări și departamentul programare. De asemenea, am avut doi colegi care au participat la cursurile și seminariile organizate de către ANAF cu privire la această modificare



legislativă“, a declarat Nicu Sorodoc, CEO-ul companiei.

Nu toate companiile au făcut acest efort intern. De exemplu, în cazul Soft Net Consulting, furnizor al al soluțiilor WinMENTOR și AsiS, procedura fost alta: „Ca și integratori de soluții informatice, am discutat cu clienții asupra cerințelor specifice și le-am trimis către producători. Dezvoltarea propriu-zisă la nivel de aplicații a fost realizată de către aceștia - Alfa Software pentru ASiS, respectiv TH Junior pentru WinMENTOR -, astfel încât, începând cu 1 ianuarie 2013 clienții noștri au putut utiliza noile versiuni ale aplicațiilor“, ne-a explicat Raluca Brândușoiu, Responsabil Marketing Soft Net Consulting.

Modalitățile de realizare

Conform informațiilor furnizate de interlocutorii noștri, toți furnizorii de sisteme de ERP au oferit actualizarea impusă de intrarea în vigoare a Ordonanței de Guvern 15/2012 fără niciun cost suplimentar clienților care dețineau la 1 ianuarie 2013 un contract de mentenanță în vigoare.

Modalități prin care a fost realizat

„Pentru a evalua impactul plății TVA la încasare asupra contabilității și cash-flow-ului, am oferit celor interesați un instrument de simulare cu date reale, care a răspuns la întrebările despre avantajele și dezavantajele noului sistem de plată TVA.“

Georgian Roșu,
General Manager Pluriva

upgrade-ul diferă în funcție de politica fiecărei companii. Astfel, în cazul SIVCO Romania a fost realizat un kit și o documentație de instalare și configurare, în timp ce în cazul Puriva structura aplicației și funcționarea ei online permit actualizarea automată a sistemului. În majoritatea cazurilor este însă vorba de un update al versiunii active la client, care nu necesită un efort mare din partea clientului.

Durata realizării update-ului variază între o oră (în cazul abas ERP, de exemplu) și 4 ore/client în cazul LLP Dynamics. (În cazul LLP Dynamics, actualizarea constă în update-ul de funcționalități – rapoarte, forme –, urmată de implementare propriu-zisă – setări de TVA la nivelul clienților și furnizorilor din baza de date.)

În ceea ce privește volumul clienților care beneficiaseră de update până la momentul realizării acestei microanchete (mijlocul lunii ianuarie), acesta variază între 100% și 93%, în cazul Soft Net Consulting.

„Feedback-ul înregistrat până acum a fost foarte bun, dar ne vom putea pronunța în prima fază în momentul în care fiecare partener al nostru va începe să verifice până în 25 februarie 2013, data limită a depunerilor declarațiilor cu privire la TVA. Din punctul nostru de vedere feedbackul final va fi în jur de 25 aprilie, atunci când întreaga funcționalitate a sistemului TVA la încasare va fi folosită.“

Nicu Sorodoc, CEO Team First Software & Consulting

LexNavigator – un suflu proaspăt de informație legislativă pentru mai mult avânt în afaceri

De ce LexNavigator?

Este deja un lucru bine știut că sistemul legislativ reprezintă o adevărată provocare pentru fiecare dintre noi, dar mai cu seamă pentru specialiștii din domeniile juridic, economic, administrativ, care se confruntă în activitățile zilnice cu schimbări neașteptate în acest domeniu foarte dinamic. Permanența modificărilor legislative transformă această zonă într-un teren minat, pe teritoriul căruia trebuie să fii mereu cu garda sus, informat la timp și în mod corect pentru a putea avea întotdeauna parte de certitudinea că legea este de partea ta.

Și totuși cum putem face față? Cu toții cunoaștem puterea informației corecte și furnizate la timp, dar cum putem fi oameni informați, adică oameni puternici?

LexNavigator oferă o soluție la îndemână. Este un concept performant care reușește să se adapteze nevoilor fiecărui utilizator. Prin modulele sale unice, oferă răspunsuri și informațiile necesare într-un mod interactiv și simplu de urmărit. Altfel

spus, oferă un suflu proaspăt de informație legislativă pentru mai mult avânt în afaceri. Asta știe să facă cel mai bine de 20 de ani.

Ce se află dincolo de software legislativ?

LexNavigator prinde viață cu ajutorul unor oameni entuziaști, care vă acordă suportul și atenția de care aveți nevoie. Este un soft cu suflet, care aduce utilizatorilor săi bucuria descoperirii multor surprize plăcute. De 20 de ani primim la bordul LexNavigator zeci de mii de specialiști pentru a naviga în siguranță alături de noi prin legislația României. După atâta timp petrecut împreună, este ca o familie, unde găsești oameni de încredere.

Cel mai mare avantaj?

50 de oameni lucrează pentru tine. 50 de oameni uniți de valoare. Și nu trebuie să-ți vinzi un rinichi pentru asta.

Secretul succesului?

Credem în ingeniozitate, distincție și pasiune. Prin asta ne-am impus și ne-am făcut un nume în domeniu. Credem în suportul fanatic acordat clienților. Prin asta ne respectăm pe noi și munca noastră. Credem în misiunea noastră. E a doua noastră religie. O practicăm cu fervoare zi de zi.

20 de ani... cheia longevității?

Avem un BIOS mai special. Al nostru își trage seva din Bucurie, Încredere, Optimism și Surprize plăcute. Asta ne propunem să ne coordoneze interior și clar că asta vom putea oferi mai departe clienților noștri.

Un gând pentru cititori?

Ne dorim să vă putem însenina vremea din punct de vedere legislativ și să mai potolim furtunile de modificări aduse de Parlament sau iscate în Guvern. Nu reușim să controlăm norii sau ploaia, dar vrem să simțiți ca sunteți mereu sub o umbrelă high-tech, complet protejați.

Gânduri de viitor?

LexNavigator reprezintă un paradis al informațiilor legislative. Este un adevărat tezaur legislativ. Pe lângă actualitatea de moment, istoria noastră legislativă se acumulează încet încet, prin multă muncă și migală, meșteșugită cu suflet de LexNavigator. Este o moștenire pe care o lăsăm în urma noastră. Nu ne propunem decât să punem aceeași pasiune în demersul nostru și aceeași constanță în munca noastră de zi cu zi. Nu putem decât să sperăm ca LexNavigator să câștige susținere în inima tuturor celor care cred că o astfel de moștenire merită să fie dezvoltată și dusă mai departe.

Vizitați

www.lexnavigator.net/premii
**pentru a câștiga
un superb calendar
de birou perpetuu.**

viziune de ansamblu, explorare în detaliu
software de înaltă clasă



Lex Navigator

Legislația completă a României pe computer
www.lexnavigator.net - tel. 031.080.93.92

SIRIUS, o solutie marca Spectrum, în tehnologie Oracle

Soluția SIRIUS este realizată în tehnologiile ORACLE 11G, ORACLE ADF și include **un sistem performant de analiză managerială** – dezvoltat în ORACLE Business Intelligence (intuitiv, grafic, drill down).

Având capacități esențiale privind **mobilitatea** (terminale mobile pentru operare tranzacții), **controlul costurilor** (estimare costuri pe flux producție, centre de cost), soluția SIRIUS este modulară și scalabilă. Pentru „verticalele”: carne, panificație, lactate, distribuție are abordări specifice care conduc la simplificarea exploatării.

Soluția SIRIUS abordează următoarele domenii:

1. Aprovizionare

- relația cu furnizorii prin acorduri de prețuri
- setări de control: limitare valoare comandă, limită credit, livrare numai pe bază de acorduri, orice valută
- managementul comenzilor către furnizori
- separarea responsabilităților privind recepția cantitativă (gestionari), calitativă (gestionari) și valorică (contabilitate)

2. Vânzare

- Relația cu clienții prin acorduri
- Politici de prețuri la nivel de gestiune, client sau grupuri de client
- Sistem de promoții care acoperă toate combinațiile utilizate
- Managementul comenzilor de la client: control pe baza acordurilor, control pe baza politicilor de prețuri, planificare limitări valorice la nivel de comandă sau limitări de credit, planificare limite abateri cantita-

tive, comenzi directe sau pe rute, comenzi B2B: clientul își operează singur comanda

- Sistem flexibil de livrare
- Rezervare automată sau manuală a articolelor conform comenzilor
- Livrare directă pe bază de comandă – generare directă ieșire pe baza comenzii
- Livrare pe rute – din depozit se generează automat setul de documente de ieșire aferent rutei de livrare pe baza comenzilor
- Livrare directă prin agenți – agentul tipărește documentele de ieșire la client pe o imprimantă mobilă

3. Gestiunea stocurilor

- Toate tipurile de gestiuni, inclusiv gestiuni en-detail 3 tipuri
- Controlul stocurilor prin inventare

4. Contabilitate

- Documentele se setează conform regulilor contabile și vor genera automat note contabile
- Note contabile manuale
- Balanțe și rapoarte aliniate la legislație

5. Financiar

- Management financiar: casă, bancă, acte scadente, deconturi, compensări
- Sistem complet de rapoarte conform legislației (declarații, rapoarte) și pachet standard de rapoarte de analiză

6. Producție

- Lansare, programare, urmărire producție, trasabilitate

- Urmărirea încadrării în norme de timp pentru angajați și utilaje
- Estimarea costurilor reale de producție
- Dezvoltări speciale
- Recepția calitativă a materiilor prime conform normativelor HACCP
- Lansare urmărire transare pentru verticala „carne”

7. Centre de cost

- Înglobează departamente, angajați, mijloace auto
- Documentele de intrare / ieșire care poartă cheltuieli se setează simplu printr-o bifă. La operarea documentului se solicită repartizarea cheltuielilor care apoi se reflectă în contabilitate

8. Management mori de cereale:

- gestiune, urmărire specifică maciniș, integrare cu modulul de gestiune

9. Module specifice pentru edituri și librării:

- procese specifice de editare, evaluarea costurilor reale, procese specifice de vânzare prin librării, integrare cu modulul de gestiune

10. Tehnologii utilizate:

Oracle Database 11G R2, Java Platform Enterprise Edition (J2EE), Oracle WebLogic Server 11g, Oracle ADF Business Components, Oracle Application Express 4.1



Sediu: Brașov B-dul 15 Noiembrie, Nr. 78

Cod Postal: 500097

Tel: +40 268 323 400

Fax: +40 268 323 400

Email: office@spectrumretail.ro

Website: www.spectrumretail.ro

The Cloud is **Working** for less.

EFICIENTIZAREA costurilor de **BUSINESS**.

Cu ajutorul Cloud Computing costurile scad.
Investiția și întreținerea infrastructurii sunt minimizate.
Cheltuielie suplimentare, precum cele pentru
electricitate, personal și logistică sunt, de asemenea,
redușe substanțial. Eficientizarea costurilor ICT
este doar o modalitate prin care Cloud Computing
poate ajuta un business.

Află mai multe despre GTS Virtual Hosting pe
GTSworkingworld.com

Cere o ofertă la 0312 200 200 sau pe sales@gts.ro



for the **WORKING WORLD**



Ești pregătit ?

pentru valul de documente

Soluția există!



Scrie acum la
externalizeaza@star-storage.ro
sau sună la 0751 154 016!

Câștigă bani și timp!

Este momentul să alegi arhiva electronică de documente!

STAR STORAGE
Bd. Dimitrie Pompei Nr. 6E
Etaj 7, Sector 2
București 020337

www.star-storage.ro