**П Р О Т О К О Л**

от работна среща по Наредба Н-18

Днес, 10 март 2020г., от 14.00 до 17.20 ч. в сградата на ЦУ на НАП се проведе среща на работна група по Наредба Н-18/13.12.2006 г. с представители на ИТ бизнес, е-търговия, ERP ползватели, разработчици на СУПТО.

**От страна на НАП в срещата участваха:**

1. **Пламен Димитров -** зам. изпълнителен директор на НАП
2. **Росен Бъчваров**  - директор на дирекция „Комуникации и протокол”
3. **Росен Иванов -** директор на дирекцияДОМ
4. **Васил Панов** - директор на дирекция „Контрол“
5. **Веселин Трифонов**- началник на отдел „Електронен одит“, д-я „Контрол“
6. **Любка Тимчева** - държавен експерт по приходите, отдел „Електронен одит“
7. **Катя Гущерска** - главен експерт по приходите, дирекция ДОМ

**Росен Бъчваров** поздрави участниците в срещата и сподели, че тази работна група е с най-голям потенциал за конструктивна дискусия по въпросите, свързани със СУПТО, процедури по регистрация на софтуери и всички отворени въпроси, които стоят пред НАП, разработчици и ползватели на СУПТО. Задачата е да бъдат ясно формулирани всички въпроси и затруднения – процесни, нормативни, технически, които съществуват в момента, и да се намерят изпълними разрешения по тях в разумен времеви порядък, както и да се предложат текстове за промени в Наредба Н-18. Вече са инсталирани и работят над хиляда СУПТО, които са вписани в регистъра на НАП. Акцентът е върху конкретизиране на всеки въпрос, за да систематизираме всички въпроси в таблицата, публикувана в сайта на Агенцията - [ОБОБЩЕНИТЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО НАРЕДБА Н-18 - 2020.](https://nap.bg/page?id=760)

Както и в предишните срещи, НАП е готова да изслуша всички, с цел достигане на конкретни решения, вместо само спорове.

**Паско Пасков – АИКБ** изказа мнение, че по браншове има множество казуси, но съществуват две теми от общ интереси за целия бизнес:

1. Недвусмислено дефиниране и прецизиране на процеса за управление на продажби и по-точно на „начало на продажба“;
2. Дублиращата функционалност при едновременно наличие на СУПТО и друг софтуер с търговска информация, извън отворената продажба – това може да създаде неясноти при проверки от органите по приходите /ОП/

Г-н Пасков, информира, че в АИКБ са мислили и по двете теми и **имат предложения:** 1. Възникването на „данъчно събитие“ по смисъла на ЗДДС, би могло да се третира като начало на продажбата и задължително генериране на УНП. Разбира се юридическите субекти могат да изберат и други предхождащи събития за начален момент на продажба.

1. По отношение на дублиращата функционалност, да се разгледа сериозно и да се разшири обхватът на стандартните одиторски файлове, които съдържат информация, интересуваща фиска, и могат да генерират във всеки момент справка, така както е в момента в сферата на електронните магазини.

**Ясен Танев – БАРБС** счита, че това е конструктивен подход – дискусията да започне по общите теми, като добави още една – процесът на генериране на УНП с фискално устройство /ФУ/ или алтернативи, какво означава „*статус“* и кое се смята за отговор от ФУ. Крайъгълен камък за бизнеса /темата е обсъждана от членовете на БСК/ е и темата за обхвата и достъпа до данни. НАП може да получава всички данни, свързани с продажби, които нормативно се изискват, но достъпът до тях да бъде непосредствено и на мястото на проверката чрез средства, гарантиращи висока сигурност на информацията. Начинът по който се извличат, пренасят и съхраняват тези данни, е много важен за Българската стопанска камара, защото сред тях може да има и чувствителна информация. Друго важно нещо е срокът, който имат производителите на софтуер за отстраняване на грешки и технически проблеми в СУПТО – трябва да има ясен алгоритъм. БСК счита, че подобно на срокът за фискалните устройства /ФУ/, и този срок трябва да бъде удължен, защото сега е рисково малък. Готови са да се разсъждава и върху темата за съвместна методология за повишаване на киберсигурността и защита от такива престъпления.

**Росен Бъчваров** информира участниците, че на срещата с туристическия бранш, проведена на 9 март 2020 г., обстойно е дискутиран фундаменталният въпрос за началния момент на продажба, в който се генерира УНП, и защо НАП се интересува и от проследимостта на направени заявки и непотвърдени продажби, които номинално са извън продажбата. Независимо от съотношението заявки – потвърдени и анулирани резервации/продажби, НАП и Наредба Н-18 изискват да има проследимост на процеса, генериране на УНП, въпреки че след това ще има корекции и редакции в СУПТО. Г-н Бъчваров подчерта, че вместо да се тълкува кога има достатъчна сигурност за продажба, е по-добре в настоящата дискусия да се изясни дали в Наредбата има ясна дефиниция за управление на продажби и начален момент или съществуващата се нуждае от прецизиране. Вчера в срещата с туристическия бизнес беше постигнато общо мнение , че това е браншова специфика и няма пречка да се генерират УНП, а след това да не се осъществят продажби по тях.

**Паско Пасков,** като производител на софтуер,поясни, че основното притеснение на компаниите членове на АИКБ е, че при проверка от органи по приходите /ОП/ на процесите и начина на работа в дадено предприятие, може да се стигне до административни санкции, поради разминаване в разбирането на това дали правилно е избран/заложен в СУПТО моментът за начало на продажба и присвояване на УНП, съобразно спецификата на бранша. Има възможност за свободни интерпретации по този въпрос. **Ето защо е необходима по-ясна дефиниция в самата Наредба**, **еднозначно и недвусмислено да се посочи кое се счита за начален момент на продажба**. В процеса на продажба има множество логистични и други междинни процеси, предхождащи доставянето на стоката и получаването на достатъчна сигурност.

**Пламен Димитров** изказа мнение, че не е ясно как този казус може еднозначно да се разпише в Наредбата, но е съгласен, че **трябва да се направи допълнение на дефиницията**, така че да няма притеснения от страна на бизнеса. **НАП многократно е подчертавала, че важното е да има проследимост на всяка заявка по генерирания УНП**, независимо дали ще се осъществи продажба. Разбираме, че има браншови специфики. Въпросът е дали трябва да се търси проследяемост и на всички съпътстващи/предхождащи продажбата дейности до издаването на стоката до склад за експедиция или до плащането й.

**Паско Пасков:** Има ситуации, при които има CRM модул без СУПТО, в който, след запитване от клиент, се извършва офериране, но с всички реквизити на поръчка. Няма УНП, защото процесът е предпродажбен. При една проверка обаче може да се окаже, че и CRM модулът трябва да има СУПТО.

**Ясен Танев** обърна внимание, че когато Наредбата се чете от юристи, се гледа по същество кое е действието и кое е наименованието - „*заявка*“ или друго наименование. Документите и регистрите имат различни имена. В този смисъл разработчиците на софтуер имат нужда **методолозите на НАП да помогнат за юридическата формулировка на дефиницията** за начало на продажба, която да не допуска неяснота и тълкувания. Разработчиците на софтуер имат огромна нужда от яснота, за да не подвеждат клиентите си и да не се притесняват за юридическата отговорност. Разработчиците ще разкажат за процеса, а методолозите ще го обърнат в юридическа рамка.

Друга тема - много важно и рисково е неизясненото в Наредбата разбиране на т.н. **дублираща функция след генерирането на УНП** и проследяването на поръчката – как да се отразява това УНП в последващи документи, свързани с продажби. При ERP системите е още по-сложно.

**Иван Аржентински – ERP България/БАИТ** съобщи, че БАИТ поставя тези теми в писменото си становище, изпратено до НАП, и поясни, че при обсъждането трябва да се имат предвид и услугите по договори с непрекъснато и постоянно изпълнение: кой е началният момент на продажба при такива услуги, в кой момент ще се присвои УНП, какво се разбира и означава юридически *„договор с периодично изпълнение“* идруга допълнителна конкретизация. Той призова общите позиции, които имат с НАП, да получат нормативна обосновка, тъй като публикуваните в сайта на Агенцията схеми и указания, които поясняват, независимо, че са официални, не са нормативни, а разработчиците искат да имат по-голяма сигурност.

**Пламен Димитров:** Приемаме вашето предложение и ще намерим подходящи текстове за Наредбата, така че да бъдат ясни за всички икономически оператори.

**Иван Славев - Инова Систем** сподели, че като разработчици на софтуер, срещат голям проблем при интеграцията с ФУ, които често се оказват нестабилни и недобре работещи хардуерни дивайси и постави въпроса за генериране на УНП чрез т.н. софтуерна фискализация, за да отпадне нуждата постоянно софтуерът да търси връзка с хардуерно устройство. Поредният номер на брояча не идва от ФУ, а от софтуера. Защо тогава СУПТО да търси връзка с ФУ, след като има номера на това ФУ? Това действие за проверка на статуса, според нас е излишно и води само до затруднения.

**Димитър Лазов – Гама Консулт,** информира, че също са изпратили в НАП **предложение СУПТО да започва продажби без да търси връзка и статус на ФУ**, при положение че дружеството знае номера на ФУ. Няма причина да питаме ФУ дали работи, след като още няма да се издава касов бон. Така или иначе, УНП се генерира от софтуера, без необходимост от връзка с ФУ.

**Албена Халембакова – Дейта Плюс,** изрази мнение, че фискът ще бъде изключително защитен и когато при начало на продажба не се търси връзка с ФУ – така е при софтуер от третия вид, който НАП разрешава. В софтуера е заложено да генерира **уникален брояч, който гарантира последователна номерация на УНП** и не виждаме необходимост да се търси ФУ при началото и в края, когато се плаща по банков път, след като е осигурена проследимост на процеса. Няма съществена промяна, освен че ще облекчим процесите във всички бизнеси. Генерирането на УНП няма отношение към готовността на ФУ, следователно свързаността не защитава фиска. В Наредбата е дефинирано, че СУПТО гарантира за наличието на ФУ и гарантира уникалността на продажбата. **Тогава защо има изискване за свързаност и статус?**

**Иван Аржентински: Предлагаме изискването на свързаност с ФУ да остане само при приключване на продажбата.**

**Пламен Димитров** съобщи, че, при направени проверки НАП, вече е открила софтуери, които избирателно могат да генерират УНП, но могат и да въведат поръчка без УНП. Той попита как разработчици и внедрители ще гарантират, че софтуерът винаги ще записва поръчки, генерирайки УНП? НАП разбира, че разработването на софтуери отговаря на определени бизнес потребности, но освен всичко, трябва да отговаря и на изискванията на Наредба Н-18 и да защитава интересите на фиска. **Дайте работещи предложения за текстове в Наредбата, които ще гарантират проследяемост и изключват възможностите за манипулиране на данни за продажби.**

**Росен Бъчваров** припомни дискусиите с медицинското съсловие, където беше повдигнат въпросът за **затрудненията**, които поражда търсенето на връзка с ФУ **при осъществяването на търговска дейност** в бензиностанция, и това, че забавянето при търсене на такава връзка **в спешната медицинска помощ** може да застраши човешки живот.

**Веселин Трифонов:**  При въвеждане на изискването за проверка на свързаността на СУПТО с ФУ при откриване и закриване на продажби, е изхождано от следната презумпция: С въвеждането на СУПТО се цели предотвратяване на наложилата се практика в търговските обекти да се използват софтуери, в които се управляват всички продажби в обекта, като само част от тях се фискализират чрез ФУ. Търсенето на връзка с ФУ в началото и в края на продажбата цели именно пресичане на възможността чрез софтуера да се управляват продажби, които впоследствие да не се фискализират. В тази връзка е заложено и изискването СУПТО да блокира функционалността за извършване на продажби когато няма връзка с активно ФУ.

**Албена Халембакова** проблемът идва от това, че Наредба Н-18 е насочена предимно към продажби на дребно, но продажбите на едро са нещо различно.

**Пламен Димитров** подчерта, че **генерирането на УНП при приключване на продажбата е недопустимо.** Чрез свързаността с ФУ, НАП си гарантира проследяемост на процеса, след генерирането на УНП. Г-н Димитров отново попита как разработчици и внедрители ще гарантират, че **няма да има манипулиране на хронологията за записите**, които вижда НАП – заличаване, изтриване и т.н.? Дайте предложение за такива изисквания, които важат за всички софтуери, които гарантират проследяемостта на процеса при всяка една заявка.

**Албена Халембакова:** Не спорим кога да бъде генерирано УНП – недвусмислено ясно е, че това става в началото на продажбата. Наредба Н-18 да разреши СУПТО от последния вид (има се предвид система, генерираща стандартизиран одиторски файл), което веднъж годишно подава информация в структуриран вид.

**Паско Пасков** изказа мнение, че НАП не разбира предложението от бизнеса и че то по никакъв начин не застрашава фиска. Питането за статус на ФУ остава в софтуера и не отива към НАП, а в момента има разнообразие от модели ФУ, които дават най-различни грешки, конфликти при запитванията и др., и анализът им е твърде времеемък за производителите на СУПТО, да не говорим, че спира работата. Няма универсална команда „покажи статус“ – за различните модели ФУ е различно. Говорим за облекчаване и спасяване на икономиката като цяло, а не само за медицинските услуги.

**Ясен Танев** предложи за **обсъждане компромисен вариант**: При стартиране на приложението в СУПТО е заложено винаги да се прави проверка на дата, час и работоспособност на дадено ФУ и ние знаем кое е то. Това позволява свързването с ФУ в началото на продажба да не бъде задължително, без да се нарушават изискванията на Наредба Н-18. УНП се генерира от системата и след като вече знаем, кое е ФУ, закачено за нея, не се налага непрекъснато да го питаме. Софтуерът може периодично да се обръща към ФУ (на определен брой минути, час или работна смяна) без това да е валидно за всяко начало на продажбата.

**Димитър Лазов – Гама Консулт,** подкрепи вече изказаното мнение, че ФУ не са готови на веки 5-10 секунди, че и по-малко, да правят проверка с една единствена цел – да се издават УНП. Това е технически проблем, който няма да се разреши само с ъпгрейт, а ще се наложи да се сменят устройства.

**Любомир Ковачки – БАДФУ** подкрепя позицията на АИКБ и Делта Плюс. „Искам да кажа, че тези ФУ съвсем не са многозадачни. Те работят по един архаичен модел, по който само една инстанция може да се възползва от комуникацията с ФУ. Проблемът е в това, че когато с едно ФУ опитват да се свържат много инстанции. УНП се генерира за по-малко от секунда, но ако това ФУ в момента комуникира с друга инстанция и печата фискален бон от 30 реда, се налага да се чака 20-30 и повече секунди, за да си получи УНП. Това е голям проблем – навързването на много комуникации с едно ФУ, да не говорим за заявки от интернет, които чакат одобрение. Ето защо връзка в началото не е добре и затруднява изключително. Проблемът не е в софтуера, а във ФУ.

**Веселин Трифонов:** НАП разбира проблема и ще обмисли предложението. На първо четене е приемлив варианта в началото на работния ден да се прави проверка на дата, час и работоспособност на дадено ФУ, да се вземе индивидуалния номер от него и това да бъде достатъчно, като само периодично да се правят контролни проверки. Ще обмислим и други варианти и до 20 март ще предложим текст за обсъждане.

В тази връзка **Росен Иванов** подчерта, че НАП разбира притеснението на бизнеса, но никак не е лесно да се намери текст, валиден за многообразието от бизнес модели. За НАП настъпването на „данъчно събитие“ по смисъла на ЗДДС е най-късният момент на продажба. В ресторантьорския бизнес е съвсем различно.

**Пламен Димитров** По време на срещата с хотелиери и туроператори стигнахме до съгласие, че запитване = заявка и тогава се генерира УНП. **Началото трябва да е еднакво за всички и тогава се генерира УНП, независимо дали и кога продажбата ще завърши или ще бъде анулирана.** Запитването към ФУ остава следа дали има последващи действия и кои от тях са изпълнени. В Наредбата ще трябва да дадем указание, но НАП пита **„Какво притеснява вашите бизнес модели, ако при една заявка се генерира УНП?“** Всяка заявка влиза в софтуера в отделен модул, например „Поръчки“, който гарантира проследимост във всеки един момент какво се случва с тази заявка. Много по-важни и сложни са въпросите за връзката на СУПТО с ERP системата и какво се случва след генерирането на УНП в различните модули.

**Паско Пасков**: Важното е ние и нашите клиенти да нямаме проблем, ако при проверка се окаже, че, според някой служител на НАП решава, че сме избрали грешен момент за присвояване на УНП. Има много и различни казуси в различните бизнес модели Не виждам напредък и по темата за дублиращата функционалност.

**Иван Аржентински** Ако отпадне изискването за активен статус на ФУ в началото на всяка продажба, пак ще има генериран УНП, но ще облекчи бизнеса.

**Росен Стоименов – Давид Холдинг/БАИТ:** Затруднението идва от това, че за компании с дълъг производствен цикъл не са релевантни разпоредбите за търговия на дребно. Една поръчка може да се реализира на няколко части, а плащането често е по банка. Необходимо ли е този УНП да се вижда във всичките модули на ERP системата?

**Иван Аржентински** призова дискусията да се върне на „дублиращата функционалност“, която е сериозен проблем – възможности за превръщането на част от ERP в СУПТО и др. Няма законов начин големи фирми да превърнат специализираните си софтуери, в които са инвестирали по 20-30 години, в СУПТО. **Предложение: Да се потърси легален** **начин тези фирми допълнително да си закупят лицензиран СУПТО и да го свържат чрез конектор по надежден начин със специализирания си софтуер, както това става при електронните магазини, за да продължат да ползват и специализирания си софтуер.** В момента Наредбата ги принуждава да спрат използването му, тъй като е чуждестранен и няма шанс да се превърне в СУПТО. По този начин фирмите нямат никакво разумно решение

**Паско Пасков** – другото предложение е за SAF-T /Standard Audit File – Tax/ – експортен файл, който гарантира че софтуерите, които са в обхвата на търговската дейност, са СУПТО за продажби, но всички останали, които ползват информация от тази търговска дейност, имат възможност да експортират този файл.

**Пламен Димитров:** Регулацията натози тип връзки е много сложна, от гледна точка на различните ползватели на ERP системи. НАП мисли по този въпрос, но по никакъв начин не може да противоречи и да дублира СУПТО. Регулацията на SAF-T е много по- обширна от регулацията на СУПТО. **Това, което трябва да е ясно за всички, е че подаването и проследяването на заявка, както и генерирането на УНП, става само и единствено в СУПТО на точно определено място.** Оттам нататък, има различни бизнес модели, при които едно СУПТО може да комуникира с други софтуери, без да се дублират функционалности. Вие искате да подмените фундаменталната логика на Наредбата, като я препокривате с решението за е-магазините, които са само витрина, зад която стои отново СУПТО. Това са две различни неща. В тези дискусии, които сега провеждаме, имаме задачата да отсеем и да дадем дефиниция на модулите, които няма да се считат за свързани с процеса на продажба.

**Иван Аржентински** направи реплика, че става дума предимно за малкия и средния бизнес, които използват готови решения, често от чужбина, и са доста затруднени в момента.

**Албена Халембакова** зададе въпроса има ли разписана ясна дефиниция за „*импортер*“ от електронен магазин – какво НАП би приела за надеждна връзка, която импортира данни „в цялост и с непроменено съдържание“? Необходима ни е технологична дефиниция за това.

**Веселин Трифонов:** Ще направим необходимото, за да имплементираме схемите в Наредба Н-18 по подходящ начин и да дадем текст и за тази връзка.

**Росен Бъчваров обобщи:** Ясно е, че има софтуери, които по ред причини не могат да станат СУПТО. В момента обсъждаме хипотезата: Ще съответства ли на изискванията на Наредба Н-18, ако фирма закупи български СУПТО продукт, който или ще работи самостоятелно, или ще комуникира със специализирания софтуер /не СУПТО/, с който фирмата вече работи? Може ли това да е едно API?

**Веселин Трифонов:** Не може, тъй като едно API ще запише това, което му се подаде, но достоверната информация в пълнота и генерирането на УНП може да даде само СУПТО. НАП иска гаранция, че началото на продажбата ще бъде в СУПТО.

**Любка Тимчева** поясни, че предмет на обсъждане може да бъде само такава комуникация между СУПТО и не СУПТО, при която **СУПТО има ангажимент да извлече и гарантира** истинската информация за всички поръчки от електронния магазин/специализирания софтуер, като опише по какъв начин го прави – гарантира чрез лиценза си. Не се допуска СУПТО да стои отворен и да чака някой да го зареди с информация, за да генерира УНП, нито УНП да бъде генерирано от друг софтуер. СУПТО трябва да знае към коя таблица да се обърне, **за да извлече автоматично всички заявки за продажби.**

**Иван Аржентински** изрази мнение, че подобна дискусия може да разреши проблемите и на е-магазините. Той зададе въпрос: Кой е законният начин ERP и всички други специализирани софтуери да си комуникират със СУПТО? **Би могло с един текст в Наредбата да се реши този проблем.**

**Росен Иванов** подчерта, че не е толкова лесно да се формулира този текст и призова **да не се търсят начини да се развали вече постигнатото.** Той предложи да се коментира следната позиция: При положение, че НАП е готова да направи крачка в посока да не се изисква свързаност с ФУ в началото на продажбата, а да има проверка в началото на деня и периодични след това, как разработчиците и ползвателите на СУПТО ще направят така, че да няма поръчки „невидими“ за НАП? Производителите на СУПТО трябва да поемат отговорност за генерирането на поредни УНП без обръщане към ФУ. Той поиска от участниците в срещата да предложат **конкретни текстове,** които да влязат в Наредба Н-18, по отношение на дублиращата функционалност. В Наредбата няма да има схеми, а те ще бъдат описани процесно и закрепени нормативно.

**Иван Аржентински** постави въпроса за тестовия режим в среда, близка до реалната.

**Росен Бъчваров:** Този въпрос отдавна стои отворен и НАП вече мисли по начина за деклариране на тестови режим – в какво време, период, гаранция, че няма да се ползва за реални продажби, място, на което ще се намира и т.н. Това важи и за обучителния режим, който също трябва да е близък до реалния, но да не крие фискален риск. **Любомир Ковачки** постави въпрос, свързан с Приложение №29, който е свързан и с много други спорни моменти: „Предвижда ли се някакво браншово дефиниране на документите, издавани от СУПТО и отпечатването на документи?“ Ковачки сподели, че, като производители, срещат затруднение да определят кой обект какво може да печата – сметка, оферта /по какво се различават, има ли дефиниции за тези понятия?/. Модерните софтуери съдържат документи генератори и трудно може да им се каже кой документ точно какъв е, казваме само какви данни трябва да съдържа, т.е. данните не са предефинирани от софтуера и следователно няма да може да печата документи, които не са му заложени. Също така, в Наредбата трябва да има и текст за формата, графичния вид и големината на документите. Иначе никой икономически субект няма да има сигурност дали отпечатва правилния документ.

**Росен Бъчваров:** Очевидно Наредбата не би могла изчерпателно да опише абсолютно всички документи, още повече, че след време може да се появят и още такива.Това би било опит за документално регулиране.

**Росен Иванов:** Софтуерът не може да взема решения кой документ какъв е – това е човешко решение, напр. *сметка* има когато е започнала консумация, но не е платена, *офертата* е намерение и т.н. Операторът/ потребителят може да реши какъв вид да бъде документа, съобразно спецификата на процеса и техническите възможности, и с натискането на един бутон да отпечата различни документи. Нормата сочи само ситуации, в които нещо се забранява/не се допуска, а не всичко, което е разрешено. Ако е необходимо, в Наредбата можем да сложим текст, който посочва, че лицето по чл. 3 носи отговорност за подготовката и отпечатването на текстови документи.

**Албена Халембакова** С една от НИД в Наредба Н-18 серазрешиха варианти за въвеждане на данни при неработещи устройства. По драматично обаче е ако има криптовирус и/или загуба на данни. Колкото и често да се правят архиви, голяма част от базата ще е унищожена. Драмата е, че операторът веднъж трябва да обяснява на НАП къде са му данните и второ – да възстанови загубените данни за продажби. **Как следва да се възстановят данните за продажби, с какви УНП и номера на ФУ ще бъдат повторно въведените данни?** Нямаме конкретно предложение, но бизнесът тепърва ще се сблъсква с тези проблеми.

**Веселин Трифонов** изтъкна, че тази тема е коментирана още преди 1 година с производители на хотелиерски софтуери. Не можем да позволим потребителят ръчно да въвежда данни, за да няма дублиране на информация, номера и обороти. Нека всички заедно помислим по този въпрос.

**Жанет Найденова – БЕА:** Като членове на БСКсме събрали сме и обобщили въпросите и проблемите, свързани с електронните магазини, както и предложения за решаването им, и сме ги подали в НАП:

* Физически магазин с плащания и издаване на касов бон и е-магазин, който продава в чужбина и приема само плащания с карти. Наредбата и схемите описват задължението да има СУПТО, конектор и т.н. Мястото на реализация на продажбата при е-магазин е устройството на потребителя, който купува. Считаме, че този случай не би трябвало да се тълкува като един обект, независимо, че се ползва една и съща физическа наличност на стоките. **Предложение:** физическият обект си подава информация чрез физическото устройство, а е-магазинът рапортува с xml файл до 15-число на месеца.

**Росен Иванов** призова по внимателно да се прочете отново Наредбата, защото в чл. 3, ал 17, т.3 ясно е разписано, че забраната не е да имате едновременно физически обект и е-магазин, а за това продажби в софтуера на е-магазина да се управляват продажби, извършвани във физическия магазин. СУПТО в търговски обект не може да управлява продажби на е-магазин, който не издава електронни бележки, т.е. Наредбата забранява в един физически обект едновременно да има СУПТО и неСУПТО на е-магазин, който няма касови плащания. Никога не е ставало дума да се разделят продажбите в ТО от тези в е-магазина – и двата вида продажби могат да се упражняват от едно СУПТО, което обаче трябва да има импортер/конектор за е-магазина, за да издава е-бележки. Идеята ни беше да облекчим регулацията за чистите е-магазини, които нямат физически търговски обекти и да няма дублираща функция. Ако нямате СУПТО, този казус отпада.

**Любомир Русанов – БЕА**: Въпросът е, когато един търговец има повече от един физически обект. Ако продажбите от е-магазина се обработват от софтуер, който физически се намира в друг офис, няма проблем. Той постави въпроса за липсата на импортери на пазара.

**Жанет Найденова** продължи изложението си. Предоставянето на одиторски профил е решение, което малко или много плаши бизнеса от изтичане на информация. Най-малкото тази информация е лесно четима от всеки проверяващ с достъп до сайта. Решението е: НАП така или иначе ще получава информацията през xml. Няма абсолютно никаква пречка това да се случва не веднъж месечно, а ежедневно или дори в "реално време". За електронните магазини няма да бъде скъпо усилие да го реализират, а НАП ще обработва тази информация (нещо което ще правят така или иначе за месечните XML файлове).

Защо XML е по-добре от одиторски профил? Защото той не е лесно четим от всеки, до него ще имат достъп само софтуерите на НАП, а през него и служителите, оторизирани за това, а не всеки одитор.

**Г-жа Найденова** постави за обсъждане и други казуси:

* Обединяване на отчетите, по Приложение 38, ако едно юридическо лице има няколко е-магазина? Предложение: Всеки е-магазин да си подава отделен отчет в XML файл
* Малки бизнеси /1-2 души/, които продават през платформи с наложен платеж.
* Ако е-магазин има каталог и цени и клиентът поръчва в него, но плаща във физическия магазин (Click and Collect)? Как се процедира? Какво се случва с така наречените *маркетплейс*? Какво се случва с *дропшопинг*?

**Росен Иванов** този въпрос ни е зададен и от други организации – НАП ще отговори писмено. Така или иначе, търговецът трябва да издаде документ на клиента.

**Жанет Найденова направи**

**Предложение:** Да отпадне нуждата от касов бон при наложен платеж, тъй като технологията на НП и НП чрез ППП където няма касови бонове е една и съща. Няма бизнес или каквато и да е логика при НП с ППП да не се изисква касов бон, а при НП да се изисква такъв. Отчетността, администрацията и пътят на парите е един и същ. Това би означавало падане на огромна административна и всякаква тежест и отваряне на пазари в чужбина на малките екипи.

* **Предложение:** Да отпадне изискването непременно да има СУПТО (съгласно схемите, публикувани на сайта на НАП), когато има онлайн магазин, приемащ плащания, за които не се изисква издаване на касов бон и физически магазин. Всеки от тях се отчита пред НАП: физическият магазин с касов апарат в реално време, а онлайн магазинът с месечния отчет в XML файл.

**Пламен Димитров** изрази усещането си, че дискусията се връща към въпроси, обсъждани преди 1 година и позицията на БЕА не е продуктивна. Той призова да се правят конкретни предложения за решаване на проблеми, а не просто обсъждане на отделни случаи.

Една писмена инструкция, която описва задължителните изисквания към софтуерите за управление на продажбите (СУПТО), ще улеснява разработчиците им. Документът ще бъде публикуван от НАП до края на следващата седмица, като така всеки създател на софтуер ще има предварителна яснота какво очаква НАП от него, което ще улесни процедурата по регистрация на СУПТО.

**Росен Иванов** Очевидно все още има неясноти и/или технологични проблеми, и се налага отделна дискусия за е-търговците. НАП ще помисли и където е възможно ще подготви отговори на поставените днес въпроси. Мислим и по текстовете.

**Ясен Танев** пое ангажимент в БСК ще се проведе вътрешно обсъждане и коментиране на проблемните места, заедно с юристи.

Той постави и **друга тема:** Имаме СУПТО, което отговаря на изискванията, одобрено е и е на пазара. Нека обсъдим сроковете за отстраняване на грешки от производителя, така че СУПТО да не се зачерква директно от списъка на НАП, а да има добронамереност и време, в което грешките /най-често неволни/ да бъдат отстранени и да не се налага повторно деклариране. Важен е и въпросът с графични интерфейси и неСУПТО.

**Пламен Димитров** подчерта, че НАП е разписала процеса по одобрение на софтуери за продажби. При възникнало съмнение за манипулиране, ще се възлага експертиза от трето, независимо лице, и чак след неговото заключение, оформено като самостоятелен акт, НАП ще предприема действия по заличаване от списъка, без обаче да превишава правомощията си. Всеки, който е капацитет и отговаря на изискванията, може да се впише в списъка на такива експерти, които НАП ще наема. **Г-н Димитров съобщи, че ще бъде направена среща от малък кръг участници – от НАП и от разработчици на софтуер, за да прочетат заедно определени текстове от Наредбата, за да се уверят, че всички ги разбират правилно и еднозначно.** Той призова участниците в срещата да дадат всички текстове, които не разбират и/или чиито дефиниции са неясни, за да се работи по тях. Амбицията на НАП е до края на март да даде отговор на всички отворени фундаментални въпроси, които пречат на спокойната работа на бизнеса в България. Пламен Димитров отново апелира да не се чака последния срок за предприемането на действия за привеждане в съответствие с изискванията на Наредба Н-18.

**РЕШЕНИЯ:**

1. **Експертите на НАП са разработили чек лист SUPTO\_Self\_Assessment, който ще изпратим още днес на БСК, БЕА, АИКБ, КРИБ, Сдружение за модерна търговия, БАДФУ и БАИТ с молба до 16.03.2020г. на е-адрес:** [**prd@nra.bg**](mailto:prd@nra.bg) **тези организации да изпратят обобщеното си становище**
2. **Да продължи обсъждането на въпроси и предложения, за да може през април за започне писането на конкретни текстове за НИД на Наредба Н-18.**

За протокола: /П/

С. Радева – гл. експерт „Комуникации и протокол“