

СТАНОВИЩЕ

ОТНОСНО
крайния срок за прилагане на
последните промени

В
Наредба Н-18

София,

12.2.2019 г.

Фирмите от работната група на БАИТ изготвиха настоящото становище в отговор на запитване от страна на НАП.

Становището е само по повод кратките срокове за прилагане на последните промени в Н-18.

Имаме редица критики и предложения по повод:

- неяснота
- незаконосъобразност
- дискриминация
- нарушаване на основни права и свободи, гарантирани от ЕС
- увреждане на конкурентната среда
- несъразмерност
- нецелесъобразност

и др. проблеми с текстове на Н-18. Но тези критики, дискусии и предложения ще могат да бъдат извършени ефективно само ако крайните срокове се удължат.

За целите на настоящето становище, БАИТ проведе анкета както сред своите членове, така и сред други фирми. Резултатите от анкетата са публикувани в този документ.

Настоящият документ съдържа информация за:

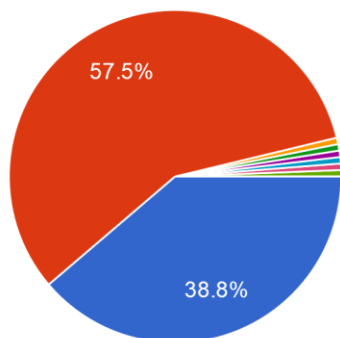
РЕЗУЛТАТИ ОТ АНКЕТАТА	3
ПОДГОТОВКА НА НАП И НАРЕДБА Н-18	9
ПОДГОТОВКА НА СОФТУЕРИТЕ ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА БИЗНЕСА.....	12
ПОДГОТОВКА НА КРАЙНИ ПОТРЕБИТЕЛИ	16

РЕЗУЛТАТИ ОТ АНКЕТАТА

Въпрос 1.

Произвеждате/разпространявате ли софтуер за управление на продажбите?

160 responses

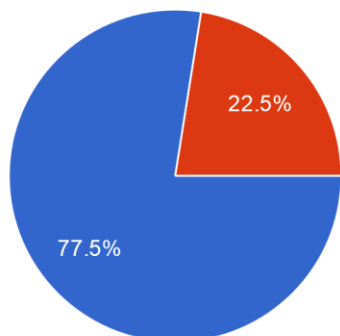


- Да
- Не
- Обмисляме преустановяване на разпространението на такъв зар...
- Ние сме си произвели сами CRM, който използваме за наши нужди...
- досега - не, но с новата наредба...
- Произвеждаме софтуер, който вс...
- търговец
- Поддръжка на клиенти и произв...

Въпрос 2.

Вашата фирма приема ли плащания в брой или с дебитна/кредитна карта?

160 responses



- Да
- Не

Въпрос 3.

Запознати ли сте с новите изисквания на Наредба Н-18?

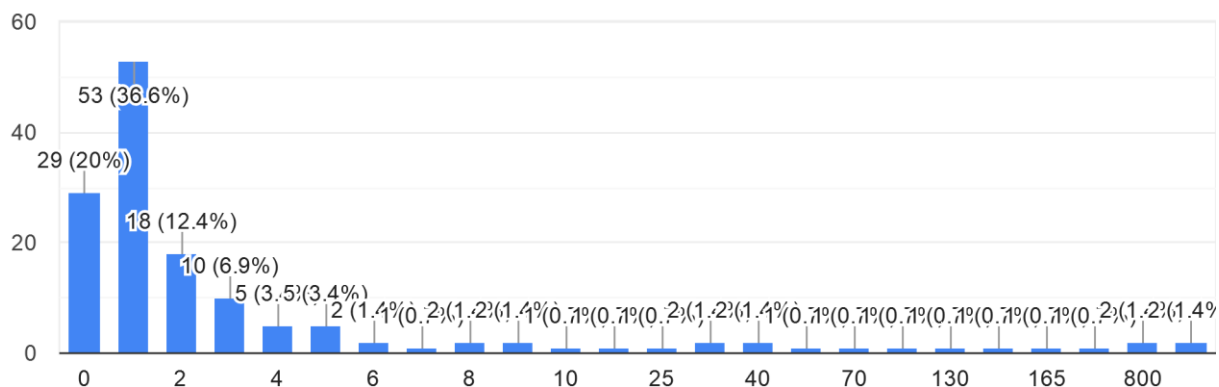
160 responses



Въпрос 4.

Приблизително колко ФУ има Вашата фирма?

145 responses

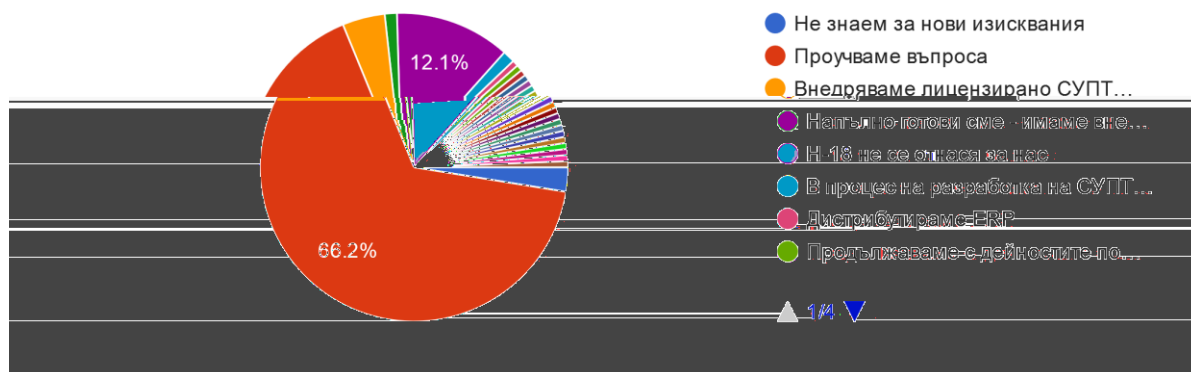


Общ брой директно управлявани фискални устройства във фирмите на респондентите: 5439.

Въпрос 5.

На какъв етап сте от привеждане на дейността си съгласно новите изискванията на Наредба Н-18?

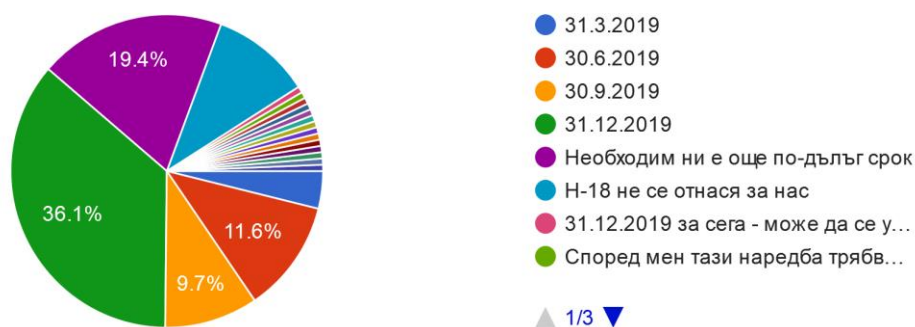
157 responses



Въпрос 6.

Кога смятате, че ще сте готови с прилагане на изискванията на Н-18?

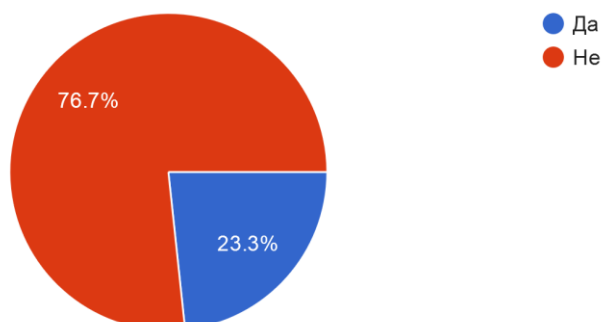
155 responses



Въпрос 7.

Вашата фирма член ли е на БАИТ?

163 responses



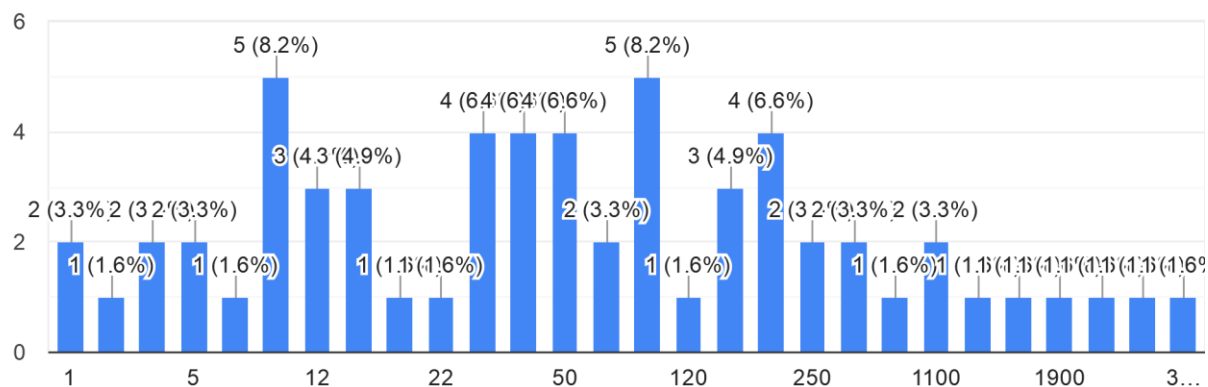
Следващите въпроси са само за производителите и разпространителите на софтуер за управление на продажбите.

Общ брой респонденти в тези секция: 61.

Въпрос 8.

Приблизително Колко клиента, имащи нужда от СУПТО софтуер имате?

61 responses

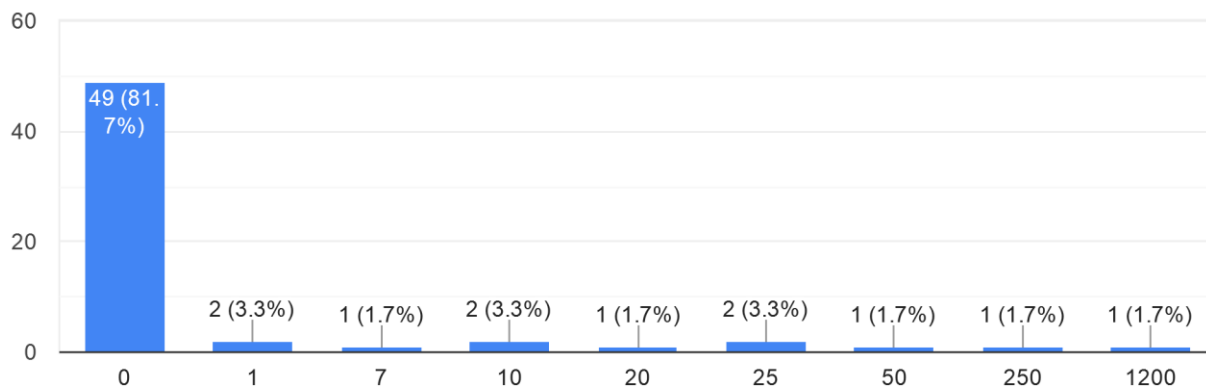


Общ брой клиенти, имащи нужда от СУПТО софтуер: 10608.

Въпрос 9.

На колко клиента сте внедрили успешно СУПТО софтуер?

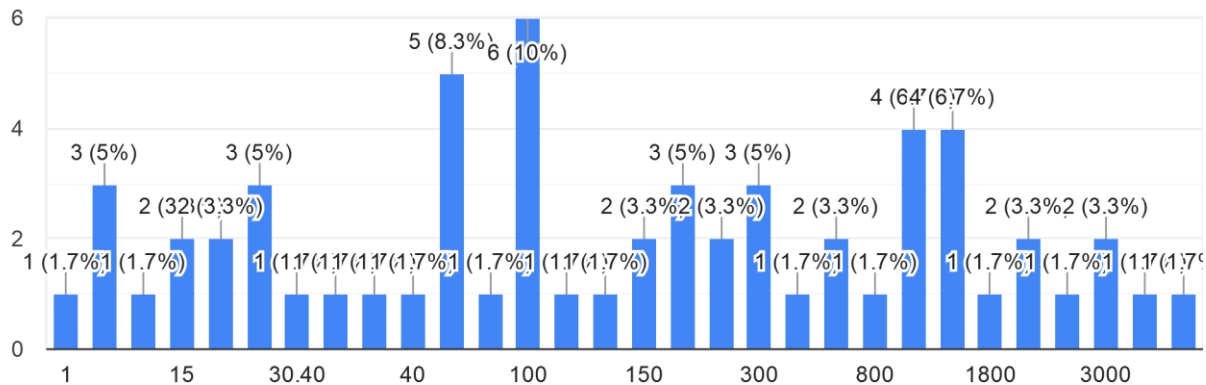
60 responses



Въпрос 10.

Какъв е приблизителният общият брой ФУ, които имат вашите клиенти?

60 responses

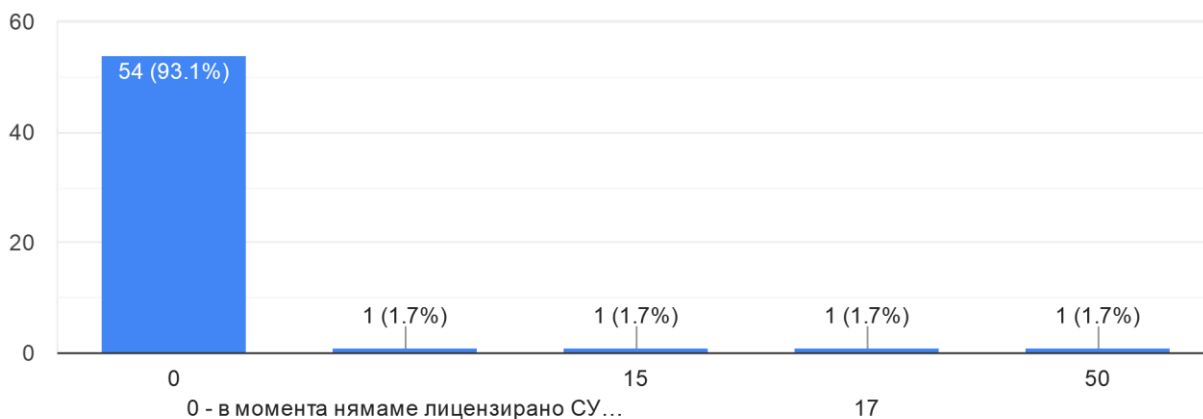


Общ брой фискални устройства, които се управляват от софтуер на производителите / разпространителите попълнили анкетата: 41377.

Въпрос 11.

Колко ФУ на ваши клиенти вече се управляват от Ваше лицензирано СУПТО?

58 responses



Към момента, от общо 41377 ФУ, само 67 ФУ се управляват от лицензиран софтуер.

Това са **0.16%**.

**ПОДГОТОВКА
НА НАП
И НАРЕДБА Н-18**

За ефективно популяризиране и прилагане на Наредба Н-18, считаме, че на първо място трябва държавните структури и текстовете на Н-18 да достигнат определено ниво на подготовка. В тази връзка, прилагаме следните точки:

ПРОБЛЕМ 1

Необходимо е НАП да проведе разяснителни кампании. Както цялостно по отношение на промените в Н-18, така и по отношение на поне най-ключовите неизяснени моменти.

ПРОБЛЕМ 2

Необходимо е НАП да отговори поне общо на специфичните казуси и въпроси, които са поставени както от браншовите организации, така и от отделни фирми.

Не е необходимо да се отговаря персонално на всеки отделен въпрос, доколкото често пъти различни организации задават едни и същи въпроси. Но обобщените отговори трябва да бъдат публични и публикувани на сайта на НАП.

Проблем е, че Н-18, едновременно поставя строги и конкретни изисквания в един аспекти, но в същото време липсват конкретни дефиниции за основни неща.

ПРОБЛЕМ 3

Териториалните дирекции на НАП трябва да са добре запознати с изискванията и казусите, възникващи от Н-18. При провеждане на дните на отворени консултации с методолози от НАП (отлична инициатива, която трябва да продължи), не са допустими отговори от вида „Ние не сме още запознати. Само централно управление може да ви отговори.“.

ПРОБЛЕМ 4

Отлагането на крайния срок на Н-18 ще позволи на НАП да продължи диалога с браншовите организации. Целта е да се намали излишната административна тежест и ненужните разходи за фирмите, като в същото време се запазят фискалните интереси.

Диалогът отнема време. А след приключването му тепърва има много работа по преработване и внедряване на софтуерните продукти.

ПРОБЛЕМ 5

Недостатъчната яснота на текстовете на Н-18 предизвикват сериозно затруднение при изпълнение на изискванията на наредбата за всички видове бизнеси, освен продажбите на дребно. Наредбата е съобразена само за продажбите на дребно, но е приложена върху фирмите от всички браншове.

Необходимо е време за цялостен преглед на всички нови текстове на Н-18.

ПРОБЛЕМ 6

НАП, съвместно с браншовите организации, има нужда от време, за да се запознае с по-съвременни технологични решения. Съществуват решения, които са с по-малка тежест за бизнеса и едновременно с това защитават по-добре интересите на фиска.

Браншовите организации са готови за отворени дискусии за осъвременяване на технологичната рамка на подзаконовите актове.

ПРОБЛЕМ 7

Равнопоставеност на частни и държавни фирми. Държавните фирми, които попадат под разпоредбите на Н-18 трябва да обявят обществени поръчки и да снабдят нови ФУ и нови софтуери до 31.3.2019.

ПРОБЛЕМ 8

Във връзка с досегашни проблеми с връзката между ФУ и сървърите на НАП, е необходимо време, за да се изчистят всякакви технологични проблеми от стана на администрацията, за да не се стигне до загуби на търговски оборот.

**ПОДГОТОВКА
НА СОФТУЕРИТЕ
ЗА УПРАВЛЕНИЕ
НА БИЗНЕСА**

ПРОБЛЕМ 1

Фирмите, които произвеждат / разпространяват ERP софтуер, изготвят цялостни решения за своите клиенти, които са съобразени със спецификата на всеки отделен клиент.

Необходима е преработка на бизнес и технологични процеси, които се правят като отделен проект за всеки клиент.

ПРОБЛЕМ 2

Производителите / разпространителите на ERP софтуер, които изработват напълно специфични решения по задание от всеки отделен клиент, трябва в много кратък отрязък от време да предоговорят отношенията си с всеки един клиент, във връзка с промените по Н-18.

ПРОБЛЕМ 3

Цялостната сложност на ERP системите означава, че цялостната ре-организация, която Н- 18 изисква в някои случаи, ще отнеме значително време.

Като допълнителен проблем трябва да се посочи прекалената регулация на софтуерите. Не се посочва само крайната цел и методите за защита на резултатите. Вместо това се налага много тясна рамка за всяка стъпка от функционирането на тези софтуери. Още повече, че тази рамка не е достатъчно добре съобразена със съвременните изисквания към софтуерите за управление на бизнеса.

ПРОБЛЕМ 4

Към днешна дата (11.2.2019) все още не всички фискални устройства са лицензирани от БИМ съгласно новите изисквания на Н-18.

Съгласно данни на БИМ, към днешна дата:

- Общ брой модели ФУ: 118
- Подадени за сертифициране: 58
- Сертифицирани: 38

ПРОБЛЕМ 5

Много често, ERP системите се внедряват при клиенти, при които продажбите в брой са в незначителен обем, спрямо общия обем продажби. Не е рядкост продажбите в брой да са само 1-2-5-10% от общия оборот.

При редица такива фирми, досега процесът на фискализиране се е обслужвал посредством касови апарати, несвързани с основната система.

Новите регламенти не само създават такова изискване. Промените изискват цялостна ориентация на софтуера по подобие на т.нар. POS софтуери, които по принцип са предназначени за продажби на дребно. Изисква се следене на номенклатури на ФУ, оператори и т.н.

Това създава поне 2 основни проблема:

А) Редица софтуери досега въобще не са имали подобни функционалности. Дизайнът и реализирането на подобни функционалности изисква създаването на редица нови таблици и връзки в релационните модели.

Б) Производителите / разпространителите на тези софтуери досега въобще не е имало необходимостта да контактуват и работят със софтуерните протоколи на отделните производители на ФУ.

При сегашната ситуация се налага ориентиране и изучаване на тези протоколи.

За да бъде напълно ясно – това НЕ СА производители на POS софтуер. Съответно всички тези изисквания са една изцяло нова проблемна област, която трябва да се разработи.

ПРОБЛЕМ 6

Изискванията на Н-18 диктуват създаването на цял нов модул, с 18 справки, който да е изцяло съобразен с изискванията на наредбата.

Това ще отнеме значително технологично време (и загуби) за фирмите производители / разпространители на софтуер за управление на продажбите.

ПРОБЛЕМ 7

Съгласно усложнените, но същевременно неясни, изисквания на Н-18 за липса на „дублираща функционалност“, трябва да се извърши обстоен анализ (и евентуална промяна) на всички функционалности на големи софтуерни системи.

ПРОБЛЕМ 8

Липсата на общ комуникационен протокол на всички производители на ФУ, както и честата промяна на съществуващите протоколи, е сериозен проблем. Този проблем е особено задълбочен за фирми, които произвеждат / разпространяват софтуер, който за първи път ще трябва да се свързва с ФУ.

**ПОДГОТОВКА
НА
КРАЙНИ
ПОТРЕБИТЕЛИ**

ПРОБЛЕМ 1

След издаването на версии на ползваните софтуери за управление, съвместими с Н-18, е необходимо сериозно технологично време за внедряване на тези промени при крайните потребители.

Внедряването често изисква анализ и ре-инженеринг на съществуващите бизнес процеси.

В случая с Н-18, промените ще са в два аспекта:

- Промени заради нови/променени изисквания на софтуера
- Промени заради нови/променени изисквания на самата наредба.

ПРОБЛЕМ 2

Редица крайни клиенти, от различни браншове, работят с корпоративни софтуери, които се разработват от големи западни контрагенти - SAP, NAV, AX, Oracle и т.н.

Тези софтуери въобще не е ясно:

- дали е възможно да бъдат променени, съгласно изискванията на Н-18;
- ако е възможно - кога ще могат да бъдат променени, съгласно изискванията на Н-18.

Във връзка с горното, цялостната промяна на начина, по който функционират тези дружества няма как да е лек процес и изисква време.

ПРОБЛЕМ 3

Във връзка с невъзможност за прилагане на Н-18 (заради различни проблеми), част от дружествата са взели решения да се пре-регистрират в съседни държави (напр. Румъния, където нормативния акт, съответстващ на Н-18 вече е приет и функционира в много по-лек вариант).

Това изисква време.

ПРОБЛЕМ 4

Има редица случаи, при които фирми използват софтуерни решения, които са написано само и единствено за тях. В тези случаи, самите крайни потребители трябва да анализират промените в Н-18, да изготвят задания за промяна и да координират работата по изработка и внедряване.

ПРОБЛЕМ 5

В някои случаи, фирмите са решили да си закупят ново СУПТО, различно от досегашния софтуер, който са използвали. За да се внедри това СУПТО, се изисква време. Времето не е само съразмерно на изискванията на Н-18. Един нов софтуер трябва да се анализира и „оразмери“ спрямо цялостните изисквания на крайния клиент, а не само на фиска.

ПРОБЛЕМ 6

Освен средства за нови ФУ, фирмите трябва да отделят средства за бизнес анализ и много други съпътстващи разходи. Тези разходи не са бюджетирани и не могат да бъдат извършени в рамките на няколкото месеца, които са планирани от публикуването на промените до крайните срокове.

ПРОБЛЕМ 7

За големи крайни клиенти стои въпросът, че даже и дадено ФУ да е вече одобрено от БИМ, няма необходимите складови наличности от производителите на ФУ. Също така, цените за подмяна на ФУ все още не са известни към 8.2.2019.

ПРОБЛЕМ 8

Във връзка с изискванията на Н-18, редица фирми са взели решение да допълнят съществуващата ERP система със СУПТО от друг производител. За да се запази същото ниво на интеграция е необходимо технологично време да се свържат софтуерите.