

Exemple de solicitari venite in cadrul serviciului **TOP - FISCALITATE**

■ **Regim fiscal tranzitoriu pentru operatiuni intracomunitare cu UK**

Exista modificari din punct de vedere TVA in modul de raportare al tranzactiilor cu Regatul Unit avand in vedere iesirea acestuia din Uniune? Tranzactiile cu UK si Irlanda se mai declara in 390, respectiv intrastat incepand cu luna ianuarie 2020?

Pentru anul 2020 nu exista modificari privind tratamentul fiscal aplicabil operatiunilor din sfera de aplicare a TVA in relatia cu partenerii din Marea Britanie/Regatul Unit, chiar daca a iesit din Uniune incepand cu data de 1 februarie 2020.

Astfel, intervalul 01.01.2020 - 31.12.2020 este tratat drept perioada de tranzitie in care Marea Britanie trebuie sa respecte acquis-ul european.

In acest context, avem in vedere notificarea ANAF din data de 4.02.2020 privind impactul Brexit din care rezulta ca “Procesul de retragere a Regatului Unit al Marii Britanii din Uniunea Europeana (BREXIT) a fost finalizat la data de 31 ianuarie 2020. In conformitate cu Acordul de Retragere ratificat de catre ambele parti, o perioada de tranzitie se va derula de la data de 1 februarie 2020 pana la data de 31 decembrie 2020, pe parcursul careia Marea Britanie va respecta, in continuare, acquis-ul european, inclusiv politicile Uniunii Europene in domeniul fiscal si domeniul vamal. Pe durata perioadei de tranzitie, Marea Britanie nu va participa la mecanismul decizional si nu va mai fi reprezentata in institutiile UE, dar va pastra drepturile si obligatiile ce revin unui stat membru. Aceste luni, pana la sfarsitul anului 2020 permit Uniunii Europene si Marii Britanii sa planifice si sa pregateasca un nou parteneriat privind relatiile viitoare.”

Deci, tranzactiile efectuate cu parteneri din Marea Britanie trebuie tratate, in continuare, pana la data de 31.12.2020, inclusiv, drept operatiuni intracomunitare cu bunuri si servicii conform prevederilor Legii nr. 227/2015 privind Codul fiscal, titlul VII, armonizate cu prevederile Directivei CEE nr. 112/2006 privind sistemul taxei pe valoarea adaugata. Din acest motiv, valoarea acestora se raporteaza in fiecare perioada fiscala din anul 2020 prin declaratia informativa cod 390 VIES si prin declaratia statistica Intrastat.

Marea Britanie este obligata sa respecte prevederile acquis-ul european si in ceea ce priveste:

- serviciile electronice prestate pentru persoane neimpozabile din punct de vedere al TVA;
- vanzarile la distanta.

In concluzie, incepand cu data de 1 ianuarie 2021, Regatul Unit al Marii Britanii si al Irlandei de Nord va dobandi statul de tara terta, caz in care:

- achizitia de bunuri expediate de pe teritoriul Marii Britanii vor reprezentat pentru cumparatorul din Romania un import de bunuri pentru care TVA se va datora in vama, la momentul punerii bunurilor in libera circulatie pe teritoriul comunitar;
- livrarea de bunuri expediate de pe teritoriul Romaniei catre un cumparator din Marea Britanie va reprezenta pentru vanzatorul din Romania un export de bunuri, scutit de TVA conform prevederilor art. 294 alin. (1) lit. a) din Codul fiscal;
- pentru serviciile electronice prestate persoanelor fizice din Marea Britanie se va aplica exceptia de la art. 278 alin. (5) lit. h) conform careia locul prestarii se considera locul unde beneficiarul este domiciliat.

■ Telemunca. Deplasare la clienti. Decontare cheltuieli

Din cauza riscului infectarii cu COVID, s-a emis decizia de a se lucra de acasa prin rotatie. Din cand in cand, angajatii se vor deplasa si la clienti/furnizori pentru diverse intalniri.

In ce conditii vor fi deductibile diurna si combustibilul pentru autoturismele din firma alocate agentilor de vanzari si achitie? De mentionat faptul ca au contracte de munca cu “telemunca”.

Angajatorul poate dispune unilateral desfasurarea activitatii in regim de telemunca inasa cu respectarea Legii 81/2018 privind telemunca.

Conform art. 5 alin. (2) din Legea 81/2018 privind telemunca, in cazul activitatii de telemunca, contractul individual de munca contine, in afara elementelor prevazute la art. 17 alin. (3) din Legea nr. 53/2003, republicata, cu modificarile si completarile ulterioare, urmatoarele:

- a) precizarea expresa ca salariatul lucreaza in regim de telemunca;
- b) perioada si/sau zilele in care telesalariatul isi desfasoara activitatea la un loc de munca organizat de angajator;
- c) locul/locurile desfasurarii activitatii de telemunca, convenite de parti;
- d) programul in cadrul caruia angajatorul este in drept sa verifice activitatea telesalariatului si modalitatea concreta de realizare a controlului;
- e) modalitatea de evidentiere a orelor de munca prestate de telesalariat;
- f) responsabilitatile partilor convenite in functie de locul/locurile desfasurarii activitatii de telemunca, inclusiv responsabilitatile din domeniul securitatii si sanatatii in munca in conformitate cu prevederile art. 7 si 8;
- g) obligatia angajatorului de a asigura transportul la si de la locul desfasurarii activitatii de telemunca al materialelor pe care telesalariatul le utilizeaza in activitatea sa, dupa caz;
- h) obligatia angajatorului de a informa telesalariatul cu privire la dispozitiile din reglementarile legale, din contractul colectiv de munca aplicabil si/sau regulamentul intern, in materia protectiei datelor cu caracter personal, precum si obligatia telesalariatului de a respecta aceste prevederi;
- i) masurile pe care le ia angajatorul pentru ca telesalariatul sa nu fie izolat de restul angajatilor si care asigura acestuia posibilitatea de a se intalni cu colegii in mod regulat;

j) condițiile în care angajatorul suportă cheltuielile aferente activității în regim de telemunca.

Astfel cum se prevede la lit. b) de mai sus în decizia privind desfășurarea activității în regim de telemunca trebuie să se menționeze perioada și/sau zilele în care telesalariatul își desfășoară activitatea la un loc de muncă organizat de angajator.

În situația expusă, zilele în care telesalariatul își desfășoară activitatea la un loc de muncă organizat al angajatorului pot fi considerate și zilele în care salariații trebuie să se deplaseze la clienți/furnizori. Astfel, decizia trebuie să cuprindă zilele în care telesalariatul prestează activitate la domiciliu și zilele în care prestează activitate la sediul angajatorului sau la clienți/furnizori.

În zilele în care telesalariatul prestează activitate la clienți se poate deconta combustibilul pentru deplasările efectuate în interesul angajatorului.

Diurna se acordă pe durata delegării/detasării. Agentul de vânzări este un salariat mobil așa încât nu este delegat când se deplasează la clienți ceea ce înseamnă că nu are dreptul la diurna.

■ Termen prescriptie, inspectie fiscala 2021

Care este perioada supusa controlului, dacă o societate comerciala va avea inspectie fiscala dupa data de 01.01.2021?

Potrivit prevederilor art. 22 din Codul de procedura fiscală, creanțele fiscale se sting prin plată, compensare, executare silită, scutire, anulare, prescriptie, dare în plată și prin alte modalități prevăzute expres de lege.

Art. 110 din Codul de procedura fiscală prevede că dreptul organului fiscal de a stabili creanțe fiscale se prescrie în termen de 5 ani, cu excepția cazului în care legea dispune altfel.

Termenul de prescriptie a dreptului prevăzut începe să curgă de la data de 1 iulie a anului următor celui pentru care se datorează obligația fiscală, dacă legea nu dispune altfel.

În situația în care se va demara o inspectie fiscală în anul 2021, perioada supusă inspecției fiscale va fi 2016-2020, având în vedere că termenul de prescriptie pentru anul 2016 începe să curgă începând cu 01 iulie 2017 - 30 iunie 2021

■ **Obligativitatea intocmirii dosarului preturilor de transfer pentru contribuabilii mijlocii**

Pentru o companie inregistrata ca contribuabil mijlociu si care are tranzactii peste pragurile setate de ANAF exista obligatia intocmiri anuale a dosarului preturilor de transfer sau doar la solicitarea organelor de control?

In conformitate cu prevederile art. 108 alin. (2) din Codul de procedura fiscala in vederea documentarii respectarii principiului valorii de piata contribuabilul/platitorul care desfasoara tranzactii cu persoane afiliate are obligatia sa intocmeasca dosarul preturilor de transfer. La solicitarea organului fiscal contribuabilul are obligatia de a prezenta dosarul preturilor de transfer. Cuantumul tranzactiilor pentru care contribuabilul/platitorul are obligatia intocmirii dosarului preturilor de transfer, termenele pentru intocmirea acestuia, continutul dosarului preturilor de transfer, precum si conditiile in care se solicita acesta se aproba prin ordin al presedintelui ANAF. Astfel, OPANAF nr. 442/2016 emis in temeiul dispozitiilor mentionate mai sus stabileste ca in cazul societatilor care nu sunt mari contribuabili sau au aceasta calitate dar nu ating niciunul din pragurile de semnificatie prevazute la alin. (2) al art. 2 din ordin, se va urmari indeplinirea unuia dintre pragurile de semnificatie stabilite la alin. (4) calculate la nivel anual pentru toate operatiunile cu persoane afiliate si anume:

- 50.000 euro, in cazul dobanzilor incasate/platite pentru serviciile financiare;
- 50.000 euro, in cazul tranzactiilor privind prestarile de servicii primite/prestate;
- 100.000 euro, in cazul tranzactiilor privind achizitii/vanzari de bunuri corporale sau necorporale.

In cazul in care unul dintre praguri este indeplinit intocmirea dosarului preturilor de transfer este obligatorie pentru oricare dintre societatile afiliate implicate in tranzactie, inasa doar in cazul inspectiei fiscale si doar la solicitarea organului de control.

In situatia in care niciunul dintre praguri nu este indeplinit societatea nu va putea fi obligata sa intocmeasca dosarul preturilor de transfer, justificarea respectarii principiului valorii de piata in cazul operatiunilor dintre persoane afiliate urmand a fi efectuata prin alte mijloace pe baza regulilor generale ale legislatiei financiar-contabile cum este cazul, spre exemplu, a unui raport de evaluare intocmit de catre un evaluator autorizat.

Asadar, art. 4 alin. (4) din OPANAF nr. 442/2016 precizeaza expres ca pentru contribuabilii din categoria marilor contribuabili, care nu se incadreaza in criteriile stabilite conform prevederilor alin. (1), precum si contribuabilii din categoriile contribuabililor mici si mijlocii, care desfasoara tranzactii cu persoane afiliate cu o valoare totala anuala, calculata prin insumarea valorii tranzactiilor efectuate cu toate persoanele afiliate, exclusiv TVA, mai mare sau egala cu oricare din pragurile de semnificatie, prevazute la prezentul alineat, exista obligatia intocmirii si prezentarii dosarului preturilor de transfer numai la solicitarea organului fiscal, in cadrul unei actiuni de inspectie fiscala.

Obligatia de intocmire anuala revine doar contribuabililor mari care indeplinesc oricare dintre urmatoarele praguri de semnificatie:

- 200.000 euro, in cazul dobanzilor incasate/platite pentru serviciile financiare, calculata la cursul de schimb comunicat de Banca Nationala a Romaniei valabil pentru ultima zi a anului fiscal;
- 250.000 euro, in cazul tranzactiilor privind prestarile de servicii primite/prestate, calculata la cursul de schimb comunicat de Banca Nationala a Romaniei valabil pentru ultima zi a anului fiscal;
- 350.000 euro, in cazul tranzactiilor privind achizitii/vanzari de bunuri corporale sau necorporale, calculata la cursul de schimb comunicat de Banca Nationala a Romaniei valabil pentru ultima zi a anului fiscal.

■ **Vanzare sub pretul achizitiei. Intocmire documente**

Suntem o societate care comercializeaza corpuri de iluminat si materiale electrice. Dorim sa organizam o actiune de reduceri pentru o zi, in care reducem cu 50% pretul corpurilor de iluminat. Aceasta inseamna ca multe dintre ele vor fi vandute sub pretul de achizitie. Intrebarea ar fi: ce documente se intocmesc in acest caz si care este monografia contabila?

Baza legala:

ORDONANTA nr. 99 din 29 august 2000 privind comercializarea produselor si serviciilor de piata
Capitolul 5 Practici comerciale
Vanzarile cu pret redus

Articolul 18

Prin vanzari cu pret redus, in sensul prezentei ordonante, se intelege:

- a) vanzari de lichidare;
- b) vanzari de soldare;
- c) vanzari directe prin magazin sau depozit de fabrica;
- d) vanzari promotionale;
- e) vanzarea produselor destinate satisfacerii unor nevoi ocazionale ale consumatorului, dupa ce evenimentul a trecut si este evident ca produsele respective nu mai pot fi vandute in conditii comerciale normale;
- f) vanzarea produselor nealimentare care intr-o perioada de 12 luni de la aprovizionare nu au fost vandute;
- g) vanzarea accelerata a produselor susceptibile de o deteriorare rapida si a caror conservare nu mai poate fi asigurata pana la limita termenului de valabilitate.

Articolul 19

Este interzis oricarui comerciant sa ofere sau sa vanda produse in pierdere, cu exceptia situatiilor prevazute la art. 18 lit. a), b), e), f) si g).

Prin vanzare in pierdere, in sensul prezentei ordonante, se intelege orice vanzare la un pret egal sau inferior costului de achizitie, asa cum acesta este definit in reglementarile legale in vigoare.

Vanzarile de lichidare

Articolul 20

Potrivit prezentei ordonante, prin vanzare de lichidare se intelege orice vanzare precedata sau insotita de publicitate si anuntata sub denumirea de "lichidare" si care, printr-o reducere de preturi, are ca efect vanzarea accelerata a totalitatii sau numai a unei parti din stocul de produse dintr-o structura de vanzare cu amanuntul (in una din situatiile mentionate in textul legislativ – n.a.);

Articolul 21

(1) Lichidarile sunt supuse notificarii in baza unui inventar detaliat al marfurilor de lichidat intocmit de comerciant, care este obligat sa justifice cu documente provenienta produselor respective. Notificarea se face la primaria localitatii in a carei raza teritoriala este amplasata structura de vanzare sau, dupa caz, la primariile sectoarelor municipiului Bucuresti, cu cel putin 15 zile inainte de inceperea operatiunilor de lichidare in situatiile prevazute la art. 20 lit. a) d), e) si f) si cel putin 3 zile in situatiile prevazute la lit. b), c) si g).

Vanzarile de soldare

Articolul 24

Vanzarea de soldare este orice vanzare insotita sau precedata de publicitate si anuntata sub denumirea de "soldare/soldari/solduri" si care, printr-o reducere de preturi, are ca efect vanzarea accelerata a stocului de marfuri dintr-o structura de vanzare cu amanuntul, in scopul reinnoirii sezoniere a sortimentului de marfuri.

Produsele care pot fi supuse soldarii sunt articolele de imbracaminte - articolele de blinarie-pielarie, confectiile, tricotajele, inclusiv lenjeria -, tesaturile, marochinaria, incaltamintea si articolele sezoniere de sport-turism, precum si alte produse care vor fi stabilite prin norme ca facand parte din categoria produselor sezoniere.

Articolul 28

Documentele justificative care atesta ca stocul de produse propus pentru soldare a fost constituit cu cel putin 15 zile inainte de data de debut al operatiunii si achitat cu cel putin 30 de zile inainte de aceasta data vor fi pastrate pentru a putea fi prezentate ori de cate ori este nevoie organelor de control abilitate. Achitarea produselor soldate rezulta din examinarea actelor contabile, cu exceptia cazurilor in care vanzatorul acestor produse este insusi producatorul sau mandatarul acestuia.

Reguli comune privind anunturile publicitare de reducere de preturi

Articolul 35

(1) Vanzarile cu pret redus prevazute la art.18, asa cum sunt definite de prezenta ordonanta, sunt supuse urmatoarelor reguli de fixare si publicitate a preturilor, atunci cand consumatorii sunt anuntati despre o reducere de preturi, care comporta o comparatie exprimata in cifre:

a) Orice comerciant care anunta o reducere de pret trebuie sa faca referire la pretul anterior practicat in mod obisnuit in acelasi spatiu de vanzare pentru produse sau servicii identice. Pretul redus trebuie sa

fie inferior pretului de referinta. Pretul de referinta reprezinta cel mai scazut pret practicat in acelasi spatiu de vanzare in perioada ultimelor 30 de zile, inainte de data aplicarii pretului redus.

b) Orice anunt de reducere de preturi, indiferent de forma, modul de publicitate si motivatia reducerii, trebuie sa se adreseze ansamblului consumatorilor si sa indice in cifre o reducere in raport cu preturile de referinta, exceptie facand:

- publicitatile comparative de pret;
- anunturile publicitare exclusiv literare, care nu contin cifre;
- anunturile de pret de lansare a unui nou produs pe piata;
- anunturile publicitare orale efectuate exclusiv in interiorul magazinului pentru reduceri de preturi la un anumit raion, pentru o foarte scurta perioada a unei zile de vanzare.

c) Publicitatea prin catalog si ofertele de reducere de preturi, lansate de comerciantii care practica vanzarea prin corespondenta, pot fi valabile numai pana la epuizarea stocurilor, cu conditia ca aceasta mentiune sa figureze vizibil si lizibil in catalog.

d) Orice anunt de reducere de pret exprimata in valoare absoluta sau in procent trebuie efectuat vizibil, lizibil si fara echivoc:

- fie prin mentionarea noului pret langa pretul anterior, barat;
- fie prin mentiunile "pret nou", "pret vechi" langa sumele corespunzatoare;
- fie prin mentionarea procentului de reducere si a pretului nou care apare langa pretul anterior barat;
- fie prin mentionarea unui procent unic pentru toate produsele dintr-un magazin/raion sau pentru anumite produse bine individualizate; in ambele cazuri anuntul trebuie sa indice daca reducerea a fost sau nu efectuata.

e) Se interzice ca o reducere de pret pentru un produs si/sau serviciu sa fie prezentata consumatorilor ca o oferta gratuita a unei parti din produs si/sau serviciu.

f) Toate documentele justificative legale care atesta veridicitatea pretului de referinta trebuie sa fie pastrate pentru a putea fi prezentate ori de cate ori este nevoie organelor de control abilitate.

g) Orice anunt de reducere de preturi ce nu corespunde reducerii practicate efectiv in raport cu pretul de referinta este considerat o forma de publicitate inselatoare si este sanctionat conform reglementarilor legale in vigoare.

(2) Aceste reguli nu se aplica atunci cand reducerile de pret pe produs rezulta din cresterea cantitatii de produs continuta in ambalajul utilizat in mod uzual in comercializarea acestora sau din cresterea numarului de produse identice oferite spre vanzare intr-un ambalaj colectiv.

Asadar, in functie de detaliile aferente produselor propuse pentru participarea la campania de reduceri de preturi (vechimea stocului de marfa, achitarea furnizorilor, existenta unui inventar al marfurilor respective) acestea se vor incadra in tipul de vanzare cu pret redus – bineinteles, doar cele permise de ordonanta in cauza pentru vanzarea produselor in pierdere – urmand a se intocmi documentele corepunzatoare mentionate in textul legislativ.

Monografia contabila propusa este urmatoarea:

4111. Clienti (A) = %

707. Venituri din vanzarea marfurilor

4427. TVA colectata (P)

709. Reduceri comerciale acordate = 4111. Clienti (A)

4111. Clienti (A) = 4427. TVA colectata (P) (-)