

Platitor sau neplatitor de TVA

Autor: Soft MFC

<p>Avantaje:</p><p>1. Deducerea TVA-ului la achiziții: Unul dintre cele mai mari avantaje pentru plătorii de TVA este posibilitatea de a deduce TVA-ul achitat la achizițiile de bunuri și servicii. Aceasta poate reduce semnificativ costurile efective ale achizițiilor necesare pentru desfășurarea activității.</p><p>
2. Acces la parteneri de afaceri plătorii de TVA: Dacă clienții sau furnizorii principali sunt plătorii de TVA, poate fi mai avantajos să fii și tu plător, deoarece vei putea emite facturi cu TVA pe care aceștia le vor putea deduce. De asemenea, furnizorii care sunt plătorii de TVA pot oferi prețuri competitive.</p><p>
3. Credibilitate și profesionalism: În unele domenii, statutul de plător de TVA poate oferi o imagine de afacere mai serioasă și mai stabilă, ceea ce poate facilita accesul la parteneriate sau contracte de valoare mai mare.</p><p>
4. Acces la piața europeană: Plătorii de TVA pot desfășura mai ușor tranzacții cu parteneri din alte state membre ale Uniunii Europene, deoarece au un cod de TVA valabil la nivel european și pot beneficia de mecanismul de taxare inversă în unele cazuri.</p><p> </p><p>Dezavantaje:</p><p>1. Complexitatea administrativă: Plătorii de TVA trebuie să depună declarații de TVA periodic (lunar sau trimestrial), ceea ce presupune o birocrație suplimentară și, uneori, necesitatea de a angaja un contabil specializat.</p><p>
2. Costuri de conformare: Calcularea și gestionarea TVA-ului implică uneori costuri suplimentare legate de contabilitate și de consultanță fiscală, în special pentru firmele mici care nu au un departament financiar bine dezvoltat.</p><p>
3. Plăți în avans ale TVA-ului: În cazul în care vânzările sunt mai mari decât achizițiile, firma trebuie să vireze TVA-ul încasat la stat, ceea ce poate crea presiune asupra fluxului de numerar.</p><p>
4. Prețuri mai mari pentru clienții persoane fizice: Dacă principalii tăi clienți sunt persoane fizice, aplicarea TVA-ului înseamnă un preț mai mare pentru aceștia, ceea ce ar putea face produsele sau serviciile tale mai puțin competitive.</p><p> </p><p>
---</p><p>Avantajele și dezavantajele neplătorului de TVA</p><p>Avantaje:</p><p>1. Simplitatea administrativă: Neplătorii de TVA nu au obligația de a depune declarații de TVA și nu trebuie să țină evidențe speciale pentru TVA. Acest lucru simplifică semnificativ gestionarea financiară și reduce costurile administrative.</p><p>
2. Prețuri mai mici pentru clienți: În cazul în care clienții sunt preponderent persoane fizice sau alte entități care nu deduc TVA-ul, neplata TVA-ului înseamnă că produsele sau serviciile tale vor avea prețuri mai mici, ceea ce poate fi un avantaj competitiv.</p><p>
3. Flux de

numerar mai stabil: Neplătitorii de TVA nu trebuie să facă plăți periodice către stat pentru TVA-ul colectat, ceea ce poate contribui la un flux de numerar mai stabil și mai ușor de gestionat.

Dezavantaje:

1. Imposibilitatea deducerii TVA-ului la achiziții: Un mare dezavantaj este că neplătitorii de TVA nu pot deduce TVA-ul plătit la achizițiile lor, ceea ce înseamnă că suportă integral această taxă ca un cost suplimentar.
2. Dificultăți în relațiile cu firmele plătitoare de TVA: Dacă clienții sau furnizorii sunt plătitori de TVA, aceștia ar putea prefera să colaboreze cu alți plătitori pentru a putea deduce TVA-ul. Astfel, neplătitorii de TVA ar putea fi dezavantajați în relațiile de afaceri cu aceste firme.
3. Limitare la o anumită cifră de afaceri: Statutul de neplătitor de TVA este disponibil doar până la un anumit plafon de cifră de afaceri (300.000 lei pe an). Depășirea acestui plafon impune înregistrarea ca plătitor de TVA, ceea ce înseamnă că firma trebuie să fie pregătită pentru acest pas din punct de vedere administrativ.
4. Acces dificil la piața internațională: În cazul în care o firmă neplătitoare de TVA dorește să se extindă pe piețele internaționale, statutul de neplătitor poate crea probleme în relațiile cu partenerii din alte țări UE, care sunt obișnuiți cu mecanismele de TVA.

Alegerea între statutul de plătitor și neplătitor de TVA depinde de specificul afacerii, tipul de clienți și de partenerii de afaceri, precum și de resursele disponibile pentru gestionarea obligațiilor fiscale. Firmele care se adresează clienților persoane fizice și care au o cifră de afaceri mică ar putea prefera statutul de neplătitor, în timp ce firmele cu volume mari de achiziții și clienți din mediul de afaceri ar putea beneficia de pe urma statutului de plătitor de TVA.

Sursa: SoftMFC Tiger

18 Oct 2024