Tax Magazine nr. 4 Iulie – August 2026

Sumar Tax Magazine Nr. 4/2026

Cuprins | Table of contents
Editorial
Luisiana Dobrinescu – Instrumente noi, obiceiuri vechi
De actualitate
Biriș Goran – Tax Alert
Andra Cașu, Georgiana Iancu, Teona Mierlă – Când ANAF vede factura înaintea contabilului: cum schimbă digitalizarea evaluarea riscurilor fiscale
Diana Răducanu – Riscurile de fraudă pot afecta o tranzacție
Impozite directe
Camelia Radu, Laura Pocea – Fondul de handicap: de la obligație fiscală la instrument de incluziune pe piața muncii
Daniel Jinga, Cătălina Șorcaru – Munca la distanță din România – între regula celor 183 de zile, A1 și angajatorul economic. Implicații fiscale și de securitate socială în contextul mobilității internaționale
Ștefan Cîrstea, Oana Țăranu – Veniturile obținute din străinătate și rezidența fiscală în România: de ce transmite ANAF decizii de impunere și cum pot reacționa contribuabilii
Tudor Dumitru Vidrean-Căpușan – Problematica reglementărilor privind legislația prețurilor de transfer din România în raport de incidența dreptului Uniunii Europene și a reglementărilor OECD în materie de prețuri de transfer
Impozite indirecte
Alexandru Aparaschivei – Documentarea deducerii TVA-ului aferent serviciilor

Procedură fiscală

Sam Jacob van der Vlugt – Teoretizarea drepturilor contribuabililor în secolul XXI

Mihail Petcu – Formalismul excesiv în interpretarea și aplicarea dreptului unional de către autoritățile fiscale și vamale (II)

Luciana Rainov – A.I. – între eficiență administrativă și erodarea drepturilor contribuabililor

Mirela Păunescu, Victor Ilie – Proba imposibilă? Cum se demonstrează patrimoniul inițial și cheltuielile în verificarea situației fiscale personale

Ionuț Măstăcăneanu – Tax Omnibus și DAC Recast: cum pregătește UE cea mai amplă simplificare fiscală pentru companii din ultimii ani. Ar putea fi ele, cu adevărat, o soluție?

Jurisprudență fiscală națională

Anca Ion – Sinteză de jurisprudență fiscală națională

Jurisprudența fiscală a instanțelor europene

Sinteza hotărârilor în materie fiscală pronunțate de Curtea de Justiție a Uniunii Europene și de Tribunalul Uniunii Europene în perioada iulie-august 2026

ANAF verifică tot mai atent averile persoanelor fizice. Cele mai frecvente nereguli identificate

Autori: Corina Mîndoiu, Partener, People Advisory Services, EY România

Cătălina Butan, Senior Manager, People Advisory Services, EY România

Verificările averilor persoanelor fizice au devenit tot mai vizibile în activitatea ANAF din ultimii ani. Autoritățile fiscale au la dispoziție tot mai multe informații și instrumente de analiză, inclusiv prin schimbul de informații cu alte state, ceea ce le permite să identifice mai ușor situațiile în care există diferențe între veniturile declarate și patrimoniul deținut de contribuabili.

În perioada iulie 2025 – mai 2026, ANAF a finalizat 1.102 acțiuni de control privind situația fiscală a persoanelor fizice, în cadrul uneia dintre cele mai extinse campanii de verificare derulate în ultimii ani. În urma controalelor, autoritățile au stabilit creanțe fiscale suplimentare de peste 540 milioane lei și au instituit măsuri asiguratorii de aproape 124 milioane lei, precum popriri și sechestre aplicate în vederea recuperării sumelor datorate, conform unor date comunicate recent de ANAF. Dincolo de cifre, aceste verificări oferă indicii utile despre situațiile care atrag atenția inspectorilor fiscali și despre neregulile identificate cel mai frecvent.

Direcția Generală Control Venituri Persoane Fizice (DGCVPF) este structura ANAF specializată în verificarea situației fiscale personale. Activitatea acesteia include atât verificări documentare, prin care sunt analizate documente și informații referitoare la situații fiscale punctuale, cât și verificări ale situației fiscale personale, o procedură mai amplă prin care autoritățile fiscale analizează dacă veniturile declarate sunt în concordanță cu patrimoniul și situația fiscală a contribuabilului.

Printre contribuabilii aflați în atenția DGCVPF se regăsesc și persoanele fizice cu avere mare (PFAM), categorie care include persoanele fizice rezidente în România a căror avere estimată depășește echivalentul a 25 milioane euro. În scopul administrării fiscale a acestei categorii, ANAF întocmește și actualizează Grupul persoanelor fizice cu avere mare, care poate include și soțul sau soția, precum și rudele și afinii

acestora până la gradul al II-lea.

Cele mai frecvente nereguli identificate

Conform datelor ANAF, cele mai frecvente categorii de nereguli identificate în cadrul controalelor au vizat fonduri a căror proveniență nu a putut fi justificată. Printre situațiile întâlnite s-au numărat depuneri de numerar în conturi bancare personale sau ale societăților în care contribuabilii dețin participații, achiziții de bunuri mobile și imobile realizate cu numerar, împrumuturi acordate propriilor societăți și majorări de capital social. De asemenea, au fost identificate cazuri în care contribuabilii au invocat fonduri obținute în străinătate, care nu au putut fi confirmate în urma schimbului de informații cu autoritățile fiscale din alte țări.

Un tipar recurent observat în cadrul verificărilor a fost invocarea unor economii păstrate în numerar, a unor venituri realizate în străinătate sau a unor sume primite de la alte persoane fizice. În numeroase cazuri, aceste explicații nu au putut fi susținute prin documente care să ateste proveniența fondurilor și existența acestora în perioada verificată. Totodată, ANAF a constatat, în anumite situații, lipsa trasabilității fondurilor declarate. În paralel, inspectorii fiscali au identificat și venituri nedeclarate provenite din cedarea folosinței bunurilor, activități independente, tranzacții cu titluri de valoare, venituri obținute din străinătate și alte categorii de venituri supuse impozitării.

Datele ANAF arată că cele mai mari creanțe fiscale stabilite în perioada iulie 2025 – mai 2026 au fost de 23,1 milioane lei în Prahova și de 22,5 milioane lei, respectiv 21,6 milioane lei, în două acțiuni distincte din București. Numai în luna mai 2026, cele 56 de decizii de impunere emise au generat obligații fiscale suplimentare de 54,6 milioane lei.

Ce trebuie să știe contribuabilii

Rezultatele controalelor arată că o parte semnificativă a

ajustărilor fiscale stabilite de ANAF au avut la bază venituri nedeclarate sau fonduri a căror proveniență nu a putut fi justificată.

În practică, obligațiile de declarare și plată a taxelor diferă în funcție de tipul venitului obținut. Pentru anumite categorii de venituri realizate în România, impozitul este reținut la sursă, astfel încât contribuabilul nu mai are, în multe situații, obligații declarative suplimentare. Pentru alte categorii de venituri, însă, obligația de declarare revine direct persoanei fizice.

Un aspect important îl reprezintă veniturile obținute din străinătate. Deși acestea sunt uneori percepute ca fiind mai puțin vizibile autorităților fiscale române, această realitate se schimbă rapid. Potrivit raportului de performanță al ANAF pentru anul 2025, instituția utilizează tot mai mult analiza de date, verificările bazate pe risc și schimbul de informații cu alte state pentru a identifica situațiile care necesită investigații suplimentare.

Mesajele recente ale ANAF merg în aceeași direcție. Persoanele care au obținut venituri din străinătate pentru care există obligația declarării în România trebuie să le includă în Declarația Unică, chiar dacă aceste informații nu apar în datele precompletate puse la dispoziția contribuabililor. Într-un comunicat emis recent, ANAF a explicat că informațiile privind veniturile realizate în alte state sunt primite de la autoritățile fiscale străine după expirarea termenului de depunere a declarației în România. În consecință, persoanele care nu și-au îndeplinit obligațiile declarative pot primi notificări pentru clarificarea situației fiscale.

În practică, informațiile primite prin schimbul internațional de informații de la autoritățile fiscale din alte state sunt adesea analizate de ANAF la câțiva ani după realizarea veniturilor. În consecință, verificările pot avea în vedere inclusiv venituri și tranzacții realizate cu câțiva ani în

urmă, inclusiv începând cu anul 2021, pentru care termenul de prescripție nu s-a împlinit încă. Pentru contribuabili, acest lucru poate crea dificultăți practice în identificarea documentelor necesare pentru a justifica proveniența unor fonduri sau venituri realizate cu mai mulți ani în urmă.

Contribuabilii ar trebui să se asigure că își îndeplinesc corect obligațiile fiscale care le revin și că păstrează documentele relevante privind veniturile obținute, tranzacțiile efectuate și sursele de finanțare folosite. Evoluțiile recente arată că accesul ANAF la informații fiscale, inclusiv din străinătate, este în continuă extindere, iar verificările situației fiscale personale ocupă un loc tot mai important în activitatea de control a instituției.

Un aspect important de avut în vedere este că legislația fiscală prevede un regim sever pentru veniturile a căror sursă nu poate fi identificată de autoritățile fiscale. Începând cu 1 iulie 2024, astfel de venituri sunt supuse unei cote de impozitare de 70%, la care se adaugă dobânzi și penalități. Pot exista situații în care autoritățile fiscale și contribuabilul au interpretări diferite cu privire la originea unor sume sau la documentele necesare pentru justificarea acestora, iar autoritățile să impoziteze veniturile respective cu cota de 70%. În astfel de situații, contribuabilul poate fi nevoit să conteste concluziile organelor fiscale și să își susțină poziția în cadrul procedurilor administrative sau în instanță, un proces care poate implica costuri semnificative și poate dura mai mulți ani.

Ai primit o alertă de la ANAF? Care sunt verificările care îți pot economisi bani, timp și probleme

Autori: Corina Mîndoiu, Partener, People Advisory Services, EY România

Geanina Ciorîță, Senior Manager, People Advisory Services, EY România

Când o persoană primește o notificare de la Agenția Națională de Administrare Fiscală (ANAF) privind obligații fiscale restante, poate să apară imediat întrebarea firească: „Am ceva de plată sau este o eroare?”.

În iunie 2026 a fost publicată Procedura de comunicare a notificărilor de alertă privind neîndeplinirea obligațiilor bugetare de plată, prin Ordinul președintelui ANAF nr. 758/2026 („Ordin”). Aceasta are rol preventiv și vizează în principal contribuabilii care desfășoară activități economice („debitori profesioniști”, așa cum sunt definiți de Ordin) cu obligații bugetare restante de peste 40.000 de lei. ANAF le va transmite acestor contribuabili o notificare de alertă, periodic, pentru a-i informa despre obligațiile restante și despre modalitățile de sprijin disponibile, precum opțiunile de eșalonare la plată.

Persoanele fizice și PFA-urile nu trebuie să plătească automat ci este indicat să-și verifice, în primul rând situația fiscală personală. Este cert însă că ignorarea notificării poate transforma o eventuală restanță într-o problemă mai „scumpă” și mai greu de gestionat, deoarece se pot adăuga

accesorii ori să se aplice măsuri de executare.

În acest context, ce este recomandat să faci atunci când primești o astfel de notificare?

1. Verifică situația fiscală personală, cu ajutorul fișei ROL

Fișa ROL (obținută fie prin Spațiul Privat Virtual, fie fizic de către persoanele fizice) este importantă pentru a înțelege dacă datoria indicată este corectă, dacă include și accesorii sau dacă există plăți recente care nu au fost încă înregistrate în evidența fiscală. Această verificare poate clarifica rapid multe dintre situațiile care generează confuzii și poate ajuta contribuabilul să decidă dacă este necesară plata, solicitarea unor clarificări sau accesarea unor facilități, respectiv eșalonarea.

Un aspect important al noii proceduri este că, în cazul în care o persoană fizică are datorii fiscale atât pe CNP, cât și aferente activității independente înregistrate pe codul de identificare fiscală, pragul de 40.000 de lei este analizat prin raportare la totalul datoriilor. Astfel, un PFA poate fi surprins să primească o notificare de alertă chiar dacă, privite separat, obligațiile din „sfera personală” și cele din „sfera profesională” par să fie sub pragul relevant.

2. Asigură-te că obligațiile fiscale restante sunt conform legii

Este important de știut că, potrivit Codului de procedură fiscală, obligațiile restante sunt cele care au ajuns la scadență/ termenul de plată, dar și diferenţele de obligaţii fiscale principale şi accesorii stabilite prin decizie de impunere, chiar dacă pentru acestea nu s-a împlinit termenul de plată (stabilit în funcție de data comunicării deciziei). Altfel spus, simplul fapt că termenul de plată nu a ajuns încă la scadență pentru sumele din deciziile de impunere nu înseamnă că respectivele sume nu vor fi luate în calcul de

ANAF, atunci când analizează nivelul obligațiilor restante ale contribuabilului.

3. Verifică plățile recente și modul de stingere

Trebuie reținut că, în cazul în care ați efectuat recent plăți prin ghișeul.ro, acestea nu sting imediat obligațiile fiscale. Prin urmare, este posibil ca anumite diferențe să apară deoarece acestea sunt încă evidențiate ca fiind restante.

În plus, o plată efectuată către ANAF nu se distribuie întotdeauna către datoria pe care contribuabilul intenționează să o achite. În general, sumele plătite se sting potrivit ordinii prevăzute de Codul de procedură fiscală, respectiv mai întâi obligațiile fiscale principale și accesorii în funcție de vechimea acestora. Prin urmare, este posibil ca o plată să fie de fapt direcționată către datorii mai vechi (care poate nu au fost avute în vedere, la vremea lor, de către contribuabil), iar alte obligații, mai recente, să rămână neachitate și să genereze accesorii în continuare.

4. Dacă suma este corectă, decide între plată, eșalonare sau mediere

Notificarea de alertă nu înseamnă că ANAF solicită exclusiv plata imediată a sumelor restante. În funcție de disponibilitățile economice, contribuabilii pot efectua plata integrală a sumelor restante ori au la dispoziție mai multe modalități de sprijin financiar.

Una dintre acestea este procedura de mediere fiscală, reglementată de art. 230^1 din Codul de procedură fiscală, care oferă posibilitatea unei întâlniri cu organul fiscal în care să se discute despre cuantumul obligațiilor datorate, situația financiară a contribuabilului și identificarea unor soluții pentru stingerea obligațiilor restante. Conform unui nou proiect de ordin, medierea fiscală va putea fi desfășurată și online, prin intermediul platformei de videoconferință a ANAF, nu doar în format fizic, așa cum este în prezent.

Se mai poate accesa și eșalonarea la plată, mecanism care permite achitarea datoriilor în rate și poate preveni acumularea unor costuri suplimentare sau declanșarea măsurilor de executare silită.

5. Dacă suma nu este corectă, pregătește documente relevante

În cazul în care există neconcordanțe între situația indicată în notificare și cea personală, contribuabilul trebuie să se adreseze organului fiscal pentru a clarifica sau a corecta situația fiscală, prin prezentarea documentelor justificative relevante, după caz.

Cel mai important de reținut, în final, este faptul că notificarea trebuie tratată ca oportunitate de verificare, nu ca motiv de panică, iar primul pas este compararea informației ANAF cu evidența proprie și documentele de plată.

De ce o creștere de 275 lei brut înseamnă doar aproximativ 125 lei net la salariul minim în 2026 | Sorin-Marian Știuriuc

Autor: Sorin-Marian Știuriuc, fondator salariile.ro

De la 1 iulie 2026, salariul minim brut pe țară a crescut de la 4.050 la 4.325 lei. Diferența contractuală este de 275 lei, însă pentru cazul standard creșterea netă este de numai aproximativ 125 lei: de la circa 2.574 la 2.699 lei.

Explicația nu este doar taxarea obișnuită a majorării. În aceeași zi, facilitatea fiscală acordată salariaților eligibili încadrați la salariul minim scade de la 300 la 200 lei.

Pentru 4.325 lei brut, într-un caz standard cu funcția de bază și fără persoane în întreținere, calculul orientativ conduce la aproximativ 2.699 lei net. Costul total al angajatorului ajunge la aproximativ 4.422 lei după includerea contribuției asiguratorii pentru muncă de
2,25%.

Astfel, majorarea trebuie privită în trei planuri diferite: salariul brut înscris în contract, suma netă primită de angajat și costul total al firmei.

Mai există însă un detaliu important. Pentru facilitatea de 200 lei aplicabilă în semestrul al doilea din 2026, venitul brut realizat în aceeași lună nu trebuie să depășească plafonul de 4.600 lei, dacă sunt îndeplinite și celelalte condiții legale.

Plafonul funcționează ca o condiție de eligibilitate, nu ca o reducere graduală. Dacă venitul brut trece peste limită, facilitatea poate fi
pierdută integral pentru luna respectivă. De aceea, un spor sau un bonus mic acordat unui salariat aflat foarte aproape de plafon poate produce un rezultat net contraintuitiv.

Tichetele de masă și indemnizația de hrană sunt tratate distinct la verificarea acestui plafon, conform regulilor aplicabile facilității.

Din perspectiva angajatului, concluzia este că o majorare brută nu trebuie confundată cu suma care va ajunge efectiv în cont. Din perspectiva firmei, simularea trebuie făcută înainte de acordarea unor componente variabile atunci când venitul lunar se apropie de pragul de eligibilitate.

Calculele pot fi reproduse gratuit pe:
https://salariile.ro/

Metodologia și sursele legislative sunt publice la:
https://salariile.ro/metodologie
https://salariile.ro/salariu-minim

Surse normative principale: HG nr. 146/2026, OUG nr. 89/2025 și Legea nr. 227/2015 privind Codul fiscal, în forma actualizată.

Due diligence: de ce este punctul de inflexiune al oricărei tranzacții M&A

Autori: Miruna Enache, Partener, Liderul Diviziei de Asistență Fiscală în Tranzacții, EY România, EY România

Liliana Bușoiu, Partner, EY-Parthenon Financial Diligence Leader

În economiile mature, aproape nicio achiziție nu se face fără el. În România, mulți antreprenori încă îl privesc ca pe o formalitate. În realitate, analiza-diagnostic este cea care transformă o intenție de cumpărare într-o investiție solidă.

Într-o tranzacție de tip *Mergers & Acquisitions* (M&A), procesul care confirmă dacă valoarea afacerii este reală și sustenabilă este esențial. Etapa de analiză-diagnostic (*due diligence*) permite cumpărătorului să separe oportunitatea de risc și valoarea de eventualele probleme ascunse.

În economiile avansate, aproape nicio tranzacție M&A nu este inițiată fără un proces riguros de analiză-diagnostic. În România, însă, mulți antreprenori continuă să considere verificările juridice și financiare drept o formalitate sau un cost suplimentar. În realitate, acestea reprezintă mecanismul prin care un investitor stabilește dacă prețul reflectă valoarea reală a afacerii și, mai important, dacă riscurile identificate sunt acceptabile.

Experiența europeană arată că cele mai multe tranzacții nu eșuează din cauza lipsei de interes, ci din cauza informațiilor descoperite prea târziu: litigii ascunse, obligații fiscale neînregistrate, contracte-cheie care încetează la schimbarea celui care deține controlul sau o dependență excesivă de un singur client. În acest context, *due diligence*-ul nu este doar o etapă, ci un instrument strategic de evaluare și negociere.

Etapele procesului M&A și poziția due diligence-ului

O tranzacție M&A începe, de regulă, cu definirea strategiei de achiziție și identificarea țintei potrivite, urmată de discuțiile preliminare, evaluarea companiei și negocierea principalelor condiții comerciale. *Due diligence*-ul intervine înaintea semnării documentelor finale și reprezintă etapa în care ipotezele care au stat la baza tranzacției sunt verificate în detaliu, din perspectivă financiară, fiscală, juridică, operațională și comercială. Rezultatele acestei analize pot influența prețul, structura tranzacției, garanțiile solicitate vânzătorului sau chiar decizia de a continua achiziția. De aici rezultă importanța sa în reducerea riscurilor unei astfel de tranzacții.

Deși este doar una dintre etapele procesului M&A, *due diligence*-ul este esențial în gestionarea riscurilor, întrucât permite cumpărătorului să identifice obligații fiscale ascunse, litigii, probleme contractuale, vulnerabilități operaționale sau riscuri de conformare care nu sunt vizibile

din analiza situațiilor financiare. În esență, *due diligence*-ul reduce asimetria informațională dintre cumpărător și vânzător – sau, mai bine spus, o armonizează – și transformă o decizie bazată pe percepții într-una fundamentată pe fapte și cifre. Prin urmare, cea mai mare valoare a sa nu constă în confirmarea oportunității tranzacției, ci în identificarea riscurilor care pot afecta rentabilitatea investiției după finalizarea acesteia.

O definiție de lucru: *due diligence*-ul este procesul de analiză multidisciplinară prin care cumpărătorul verifică situația juridică, financiară, fiscală, comercială și operațională a unei companii înainte de achiziție. Scopul său este cuantificarea cât mai exactă a riscurilor și integrarea acestora în structura ei: preț, garanții, condiții suspensive sau mecanisme de despăgubire, și nu găsirea unor motive pentru abandonarea tranzacției.

În România, tranzacțiile privind societățile comerciale sunt guvernate în principal de Legea nr. 31/1990 privind societățile, de Codul civil, de legislația fiscală și, în anumite cazuri, de normele privind controlul concentrărilor economice aplicate de Consiliul Concurenței, armonizate cu dreptul Uniunii Europene.

Primul pas: cumperi compania sau doar activele?

Una dintre primele decizii este alegerea formei tranzacției – *share deal* sau *asset deal*?

- ***Share deal*** – cumpărătorul achiziționează acțiunile sau părțile sociale și preia întreaga companie, inclusiv drepturile și obligațiile acesteia. Avantajul constă în continuitatea afacerii, însă toate riscurile istorice rămân în patrimoniul societății.
- ***Asset deal*** – sunt cumpărate doar activele și, eventual, anumite contracte selectate. Această formă de achiziție reduce expunerea la riscuri ascunse, dar poate presupune

proceduri suplimentare privind transferul autorizațiilor, licențelor, angajaților sau relațiilor contractuale.

Alegerea formei depinde de obiectivele investiției și de profilul de risc al cumpărătorului.

Când este momentul potrivit pentru o achiziție?

Contrar percepției generale, cele mai bune achiziții nu se realizează întotdeauna atunci când compania-țintă se află într-o perioadă de creștere accelerată. Investitorii profesioniști urmăresc, de regulă, trei tipuri de oportunități:

- companii profitabile care au nevoie de capital pentru extindere;
- afaceri aflate într-un proces de succesiune, în care fondatorii doresc să se retragă;
- societăți cu dificultăți temporare, dar cu un model de business viabil, care pot fi restructurate și repoziționate.

În toate cele trei scenarii, analiza fundamentală este mai importantă decât dinamica cifrei de afaceri pe termen scurt. O evaluare profesionistă depășește bilanțul contabil și urmărește capacitatea companiei de a genera valoare în viitor. Sunt analizate performanța financiară, calitatea veniturilor și guvernanța corporativă, dar și riscurile juridice, nu întotdeauna evidente. Printre aspectele analizate se regăsesc:

- existența litigiilor și validitatea titlurilor asupra activelor;
- contractele comerciale esențiale și drepturile de proprietate intelectuală;
- autorizațiile și licențele necesare desfășurării activității;
- conformarea cu legislația muncii și protecția datelor;
- eventualele sancțiuni administrative.

Un singur litigiu privind dreptul de proprietate asupra unui activ strategic poate modifica radical valoarea tranzacției.

Due diligence fiscal, comercial și operațional

Verificarea fiscală este una dintre cele mai sensibile componente. Se analizează, printre altele, obligațiile fiscale restante, inspecțiile ANAF în derulare, precum și cele închise ori aflate în diferite stadii de litigiu, tranzacțiile cu persoane affiliate, tratamentul fiscal al dividendelor și al altor distribuiri către acționari, precum și eventualele ajustări fiscale probabile. De altfel, în multe tranzacții europene, riscurile fiscale generează cele mai importante mecanisme de garanții și despăgubiri.

O companie poate fi impecabilă juridic și fiscal, dar vulnerabilă din punct de vedere comercial. Analiza urmărește poziția pe piață, avantajul competitiv, structura costurilor, dependența de furnizori, digitalizarea, eficiența operațională, retenția angajaților-cheie și planurile de investiții. În ultima perioadă, investitorii acordă o importanță tot mai mare indicatorilor ESG (mediu, social și guvernanță), considerați un element al rezilienței și al valorii pe termen lung.

Din perspectiva vânzătorului, procesul începe cu mult înainte de lansarea negocierilor. Un antreprenor care dorește să maximizeze valoarea afacerii ar trebui să pregătească o analiză internă a companiei înainte de întâlnirea cu potențialii cumpărători – ceea ce, în termeni de specialitate, se numește *vendor due diligence*. De ce este compania atractivă, care sunt perspectivele de dezvoltare și care sunt riscurile și cum sunt acestea gestionate – acestea sunt cele trei întrebări la care vânzătorul trebuie să aibă răspunsuri pertinente, bine argumentate.

Este esențială demonstrarea potențialului de creștere prin planuri de extindere regională, lansarea unor produse noi,

digitalizare, optimizarea costurilor, noi piețe de export sau parteneriate strategice. Pe de altă parte, ascunderea vulnerabilităților reduce credibilitatea; un plan profesionist identifică riscurile și explică măsurile implementate pentru diminuarea lor.

Pregătirea ante-tranzacție, potrivit practicii europene

În economiile mature din Europa, pregătirea pentru vânzare începe adesea cu 12–24 de luni înainte de lansarea procesului competitiv. În Regatul Țărilor de Jos, Germania sau Franța, este o cutumă ca vânzătorii să realizeze un *vendor due diligence* independent, punând la dispoziția potențialilor investitori un raport complet privind situația juridică, fiscală și financiară a companiei. Această abordare reduce asimetriile informaționale, accelerează negocierile și contribuie la diminuarea riscului de renegociere a prețului în faza finală.

Datele europene arată că *due diligence*-ul este, de multe ori, momentul în care se decide soarta unei tranzacții. Potrivit S&P Global Market Intelligence, în prima jumătate a anului 2025 au fost anunțate sau finalizate aproximativ **6.881 de tranzacții M&A în Europa**. Experiența pieței arată, însă, că un număr semnificativ de procese – aproape jumătate – nu ajung la semnare din cauza riscurilor identificate în etapa de *due diligence*. Cele mai frecvente cauze sunt riscurile descoperite în această etapă, neînțelegerile privind evaluarea companiei, costul finanțării și incertitudinea economică.

Concluzia pentru antreprenori este simplă: cele mai multe tranzacții nu eșuează din lipsă de interes, ci din cauza informațiilor descoperite prea târziu. Într-o piață europeană tot mai atentă la guvernanță, conformitate și sustenabilitate, companiile bine pregătite se vând mai repede și la un preț mai bun. Iar pregătirea începe cu 12–24 de luni înainte de negociere, nu în ziua acesteia.

Tax Magazine nr. 3 Mai – Iunie 2026

Sumar Tax Magazine Nr. 3/2026

[Cuprins](#) | [Table of contents](#)
Editorial
Mirela Păunescu – Conformarea voluntară începe înaintea controlului fiscal
De actualitate
Nadia Oanea – Modificări importante la legislația de prețuri de transfer în România
Claudia Sofianu – După SAF-T, urmează salariile? De ce payroll-ul poate deveni următoarea zonă de control digital
Diana Lupu, Lara Saygili – Profitul contabil nu mai garantează distribuirea de numerar către acționari: Legea nr. 239/2025 întărește disciplina financiară a companiilor
Valentin Ionescu – Dosarul prețurilor de transfer, de la obligația „la cerere” la conformare activă: ce aduce Ordinul ANAF nr. 828/2026
Ala Popa – Acordul de preț în avans, între oportunitate și efort: noua procedură adusă de Ordinul ANAF nr. 827/2026
Impozite directe
Alexandra-Ioana Tuță – Impozitarea veniturilor din surse nedeclarate în lumina principiilor fundamentale aplicabile în materie fiscală
Raluca Mihăilă – Ordinul ANAF nr. 828/2026: rescrie regulile privind dosarul prețurilor de transfer
Melania Macoveanu – Plățile intragrup sub incidența STTR – clauza de supunere la impozitare
Impozite indirecte
Diana Hadar, Ioana Botez, Irina Sora – Tranzacțiile intragrup sub lupa CJUE – cum se rescrie frontiera dintre reglementările de TVA, prețuri de transfer și vamă

Procedură fiscală
Mihail Petcu – Formalismul excesiv în interpretarea și aplicarea dreptului unional de către autoritățile fiscale și vamale (I) ***Ciprian Păun*** – Comunicarea actelor administrative fiscale prin afișare și prin publicitate. Caracterul subsidiar al modalităților de comunicare și exigențele de identificare a contribuabilului ***Bianca Monica Chiurtu*** – Respingerea ca inadmisibilă a acțiunii împotriva declarațiilor de impunere reprezintă o încălcare a dreptului la un proces echitabil?
Jurisprudență fiscală națională
Viorel Terzea – Sinteză de jurisprudență fiscală națională
Jurisprudența fiscală a instanțelor europene
Sinteza hotărârilor în materie fiscală pronunțate de Curtea de Justiție a Uniunii Europene și de Tribunalul Uniunii Europene în perioada mai-iunie 2026

Munca nu se întâmplă într-un vid: noua miză economică a României | Claudia Sofianu

Autor: Claudia Sofianu, Partener, People Advisory Services Leader, EY România

Într-o piață a muncii tensionată, problema nu mai este doar cât muncim, ci dacă felul în care muncim mai poate susține performanța pe termen lung.

Vara face mai vizibil un adevăr pe care îl ignorăm uneori în restul anului: munca nu se întâmplă într-un vid. Se întâmplă peste oboseală, responsabilități familiale, drumuri, căldură

și copii în vacanță. De aceea, discuția despre echilibrul muncă – viață personală este, de fapt, o discuție despre sustenabilitatea modului în care muncim.

Studiul Consiliului Economic și Social – „Echilibrul muncă – viață personală” (2025) documentează această presiune în piața muncii din România: program prelungit, digitalizare, responsabilități familiale și nevoia unor politici publice integrate (sursa: https://www.ces.ro/ro/studii-elaborate-de-ces). Raportul arată că presiunea asupra angajaților nu mai este doar individuală, ci sistemică, iar zonele de presiune sunt clare: program prelungit, extinderea muncii prin tehnologie și responsabilități familiale.

Datele Eurostat confirmă tensiunea din România. Astfel, în 2024, persoanele aflate în câmpul muncii cu vârsta între 20 și 64 de ani lucrau în România, în medie, 38,8 ore efective pe săptămână în locul principal de muncă, față de media UE de 36 de ore. În același an, rata de ocupare pentru grupa 20–64 de ani era de 69,5% în România, comparativ cu 75,8% la nivelul UE, iar decalajul de ocupare între femei și bărbați era de 18,1 puncte procentuale în România, față de 10 puncte procentuale la nivelul UE. Altfel spus, lucrăm mult, dar nu reușim încă să facem loc suficient de multor oameni în piața muncii. Aici începe problema de fond (sursa: Eurostat, https://ec.europa.eu/eurostat).

Deși în limbaj instituțional se vorbește despre „echilibrul muncă–viață personală”, miza reală este mai amplă: sustenabilitatea modului în care muncim. Nu avem două vieți, una profesională și una personală. Avem o singură viață, în care munca trebuie să își găsească un loc sănătos, predictibil și compatibil cu responsabilitățile reale ale oamenilor.

De ani buni, vorbim în România despre deficitul de forță de muncă, migrație și lipsa competențelor, dar mult mai rar le conectăm cu modul în care este organizată munca. Programul

rigid, volumul ridicat de sarcini și lipsa flexibilității nu creează doar oboseală, ci și decizii structurale: retragerea din piața muncii, schimbarea domeniului sau plecarea din țară.

Pentru companii, efectele se văd repede: fluctuație de personal, productivitate afectată, absenteism și dificultăți în atragerea talentelor. Prezența la birou, de exemplu, nu mai poate fi confundată „per se” cu performanța. Tot mai des, oamenii nu pleacă doar pentru că primesc prea puțin, ci și pentru că li se cere prea mult într-un mod prost organizat.

Un exemplu simplu: un părinte care pleacă mai devreme de la birou să ia copilul de la școală, dar recuperează seara după ora 21.00, nu lucrează neapărat mai flexibil; de multe ori, doar mută presiunea într-un interval invizibil. La fel, munca „de oriunde” devine problematică, dacă înseamnă mesaje constante în vacanță.

La nivel macroeconomic, efectele se adună: participare mai redusă, productivitate afectată de epuizare și presiune mai mare asupra sistemelor sociale. Când oamenii reduc programul, amână revenirea sau se retrag din activitate din cauza responsabilităților familiale, pierderea nu este doar individuală, ci economică.

Din această perspectivă, tema nu mai ține doar de management intern, ci și de politică publică: muncă flexibilă, servicii de îngrijire, formare continuă și sprijin pentru sănătatea mintală. Fără servicii accesibile de îngrijire și politici publice coerente, flexibilitatea rămâne adesea o soluție individuală la o problemă colectivă.

Adevărata schimbare nu se produce în politici, ci în comportamente. Diferența nu o face existența unei politici, ci curajul organizației de a o aplica atunci când presiunea businessului crește. În realitate, rareori problema este scrisă într-o procedură; se vede mai degrabă în reflexele zilnice ale organizației.

Tehnologia complică suplimentar ecuația. Digitalizarea oferă flexibilitate, dar a extins și granițele muncii, făcând-o accesibilă permanent. Fără limite clare, flexibilitatea riscă să devină disponibilitate continuă. De aceea, dreptul la deconectare nu este un detaliu administrativ, ci o încercare de a reface limitele timpului de lucru într-o economie în care laptopul și telefonul au mutat biroul în viața personală.

Această tensiune explică de ce tema este de câțiva ani buni și pe agenda legislativă europeană. Astfel, referința centrală pentru părinți și îngrijitori este Directiva (UE) 2019/1158, iar Directiva (UE) 2019/1152 completează perspectiva prin accentul pus pe transparența și previzibilitatea condițiilor de muncă.

Discuțiile privind aceste directive ridicau aceeași întrebare practică pentru angajatori: ce este cu adevărat nou în raport cu legislația românească și cum se transformă obligațiile europene în reguli aplicabile în organizații. Atunci, accentul era pe transpunere; astăzi, întrebarea este dacă transpunerea a schimbat suficient practica.

Directiva (UE) 2019/1158 adresează nevoia de flexibilitate pentru părinți și îngrijitori, prin standarde minime privind concediul de paternitate, concediul parental, concediul pentru îngrijitori și dreptul de a solicita forme flexibile de muncă. Directiva (UE) 2019/1152 aduce în prim-plan predictibilitatea și transparența condițiilor de muncă: informarea clară a lucrătorilor, limitarea perioadelor de probă, previzibilitatea programului și dreptul de a solicita trecerea la o formă de muncă mai stabilă. Împreună, cele două directive arată că sustenabilitatea muncii nu depinde doar de concedii sau beneficii, ci și de claritate, stabilitate și încredere.

În România, transpunerea acestor direcții s-a realizat în principal prin Legea nr. 283/2022, care a modificat Codul muncii, și prin OUG nr. 117/2022 privind concediul paternal. Au fost introduse sau consolidate concediul de îngrijitor,

absența pentru urgențe familiale, extinderea concediului paternal, obligații suplimentare de informare și posibilitatea de a solicita programe individualizate ori forme mai previzibile de lucru.

Și totuși, aici apare paradoxul: avem mai multe reglementări decât oricând, dar nu neapărat un fel mai bun de a lucra. Drepturile au fost extinse, obligațiile de informare au crescut, iar flexibilitatea apare tot mai des în legislație și în politicile interne. În practică însă, ziua de lucru se prelungește, mesajele continuă după program, iar mulți angajați ezită uneori să folosească drepturile pe care, formal, le au. Problema nu este lipsa regulilor, ci distanța dintre dreptul formal și comportamentul organizațional. Conformarea este începutul, nu rezultatul.

Nu oamenii s-au schimbat peste noapte; contextul în care le cerem să performeze s-a schimbat.

Faptul că România a transpus o parte importantă a cadrului european nu reduce relevanța raportului CES; dimpotrivă, o explică. Legislația stabilește drepturi minime, însă raportul CES arată dacă aceste drepturi răspund, în practică, presiunilor reale din piața muncii. Aceasta este diferența dintre conformare și schimbare: prima poate fi bifată prin texte de lege și politici interne, a doua se vede în felul în care oamenii muncesc efectiv.

Pentru companii, implicația este clară: nu mai vorbim doar despre conformare, ci despre felul concret în care este așezată munca zi de zi. Raportul CES, cadrul european și legislația națională transmit același semnal: organizarea muncii devine o condiție pentru productivitate, retenție și competitivitate.

Poate că acesta este testul cel mai simplu pentru următorii ani: nu cât de mult pot cere organizațiile de la oameni, ci cât de inteligent pot organiza munca, astfel încât oamenii să

rămână și să poată performa pe termen lung.

În final, sustenabilitatea modului în care muncim nu este despre a cere mai puțin de la organizații sau de la oameni, ci despre a crea condițiile în care performanța poate fi menținută. Într-o economie în care talentul este greu de găsit și și mai greu de păstrat, aceasta nu este un gest de generozitate. Este o decizie de business.

Mediul de afaceri va avea parte de o reprezentare mai bună în fața organelor fiscale. Dobrinescu Dobrev are un nou partener, schimbându-și totodată identitatea vizuală și denumirea

Antreprenorii trebuie să fie asistați în cazul controalelor ANAF pentru ca procesul să se desfășoare corect, iar atunci când sunt supuși diverselor interpretări legislative ori abuzurilor din partea organelor fiscale, își pot găsi dreptatea în instanță. În aceste cazuri, contribuția avocaților face diferența.

Dobrinescu Dobrev își schimbă identitatea vizuală și devine Dobrinescu Dobrev Haraga, cooptând-o ca partener pe Bianca

Haraga, cu o experiență de peste 20 de ani în drept fiscal, litigii fiscale, administrative și comerciale, proiecte de ajutor de stat și altele, din care 16 ani ca avocat al Renault Group România.

„Am ajuns să lucrez cu Luisiana printr-un pur hazard. După o carieră de peste 20 de ani ca avocat in-house, nu mă vedeam profesând într-o firmă de avocatură. Atenția pentru detalii, pasiunea pentru dreptul fiscal și echipa minunată formată între timp m-au făcut să înțeleg ce a vrut Mark Twain să spună prin „Find a job you love and you will never have to work a day in your life”, a declarat Bianca Haraga*.*

„Suntem foarte fericiți că Bianca a acceptat și și-a asumat poziția de partener – este o titulatură care a venit ca o recunoaștere a modului în care ea deja inspiră și formează oameni, fiind un avocat desăvârșit, dar mai înainte de toate, un om extraordinar”, afirmă Luisiana Dobrinescu, avocat, managing partner Dobrinescu Dobrev Haraga.

Cu această ocazie, societatea de avocatură are și o nouă identitate vizuală, două semicercuri în jurul unui punct central care, când sunt închise, formează un tot unitar, iar când sunt deschise, arată precum un fluture.

„Aceasta reflectă complexitatea domeniului în care activăm și misiunea noastră ca avocați. Punctul central este justiția umană către care tindem în misiunea noastră de avocați litiganți, aripile deschise fiind simbolul abordărilor fluide și optimiste. Noua siglă nu reprezintă o schimbare, ci o declarație”, explică Luisiana Dobrinescu.

Din 2012 până astăzi, echipa DOBRINESCU DOBREV s-a ocupat de peste 600 de dosare de instanță, iar consultanții fiscali au asistat clienții în zeci de inspecții fiscale și în tranzacții complexe de structurare fiscală.

În ultimii 6 ani se află în top 5 firme de avocatură cu profil fiscal, conform celebrei publicații Chambers & Partners.

România nu mai poate miza pe vânzarea de muncă ieftină într-o lume care cumpără siguranță | Claudia Sofianu

Autor: Claudia Sofianu, Partener, People Advisory Services Leader, EY România

România nu riscă să piardă următorul val de investiții pentru că nu ar fi pe hartă. Riscă să îl piardă pentru că, odată intrată pe hartă, trebuie să și livreze. Înainte de următorul sezon de bugete și decizii de investiții, întrebarea nu este dacă România mai este atractivă, ci dacă poate livra.

Până nu demult, argumentele erau simple: costuri competitive, proximitate față de Vest și forță de muncă disponibilă. Astăzi, investitorii întreabă cât de sigură este locația, cât de repede poate livra și dacă există oameni capabili să susțină proiecte complexe.

Ne-am obișnuit să discutăm despre atractivitate ca și cum ar fi o destinație. De fapt, este doar începutul conversației. Nu mai vorbim doar despre lipsa oamenilor, ci despre capacitatea României de a rămâne relevantă într-o economie europeană care se reindustrializează sub presiunea geopolitică.

România concurează acum cu Polonia, Cehia sau Ungaria pentru proiecte care cer stabilitate, competențe tehnice și viteză. Vulnerabilitatea nu este lipsa interesului. Investiția se câștigă în boardroom, dar se poate pierde pe linia de

producție, când apare întrebarea practică: cine proiectează, cine operează, cine certifică și cine livrează la timp?

Nearshoring-ul nu caută ieftin, caută sigur

Un efect vizibil al tensiunilor geopolitice este accelerarea reshoring-ului și nearshoring-ului. Pentru România, aceasta este o fereastră de oportunitate, dar nu una automată. Investitorii nu caută doar costuri mai mici; caută locuri în care riscul operațional este mai ușor de controlat.

Schimbarea se vede în *EY Attractiveness Survey Romania 2026*. Într-un an în care proiectele ISD au scăzut cu 7% în Europa, România a atras 109 proiecte, în creștere cu 16%, și a generat 5.710 locuri de muncă, cu 39% mai multe decât în anul anterior. Nu câștigăm încă prin scară, dar câștigăm vizibilitate într-o Europă în care capitalul este mai selectiv.

Mai importantă este structura investițiilor. Proiectele de extindere au urcat de la 31 în 2024, la 60 în 2025 și reprezintă 55% din totalul proiectelor anunțate. Investitorii care au testat deja România aleg să își mărească expunerea aici – un vot de încredere mai relevant decât simpla intrare pe piață.

Totuși, același studiu arată și limita momentului: doar 52% dintre investitori se așteaptă ca atractivitatea României să se îmbunătățească în următorii trei ani, față de 58% în ediția anterioară și 67% în 2024. România este pe hartă, dar nu este automat și în proiect. Atractivitatea deschide ușa; capacitatea de a duce lucrurile până la capăt decide dacă investiția rămâne aici.

Investiția se anunță la nivel macro. Se pierde la nivel operațional

Aici apare paradoxul românesc. Fluxurile ISD („Investiții Străine Directe”) au revenit la 8,1 miliarde euro în 2025,

potrivit EY Attractiveness Survey Romania 2026, dar revenirea nu rezolvă automat capacitatea de livrare. Putem atrage investiții, dar riscăm să nu avem suficienți oameni pregătiți pentru a produce mai multă valoare local. România are o problemă mai mare decât deficitul de forță de muncă: are un deficit de capacitate de implementare.

Conform datelor, România nu mai este percepută ca o destinație bazată exclusiv pe avantajul costurilor reduse. Investitorii urmăresc din ce în ce mai mult proiecte cu valoare adaugată ridicată, orientate către sofisticarea și repoziționarea sectoarelor economice pe segmente superioare ale lanțului valoric. Deși proiectele de investiții continuă să fie concentrate preponderent în sectorul Utilaje și Echipamente, percepția investitorilor indică faptul că serviciile de Software & ITC vor deveni principalul motor al creșterii economice în anii următori (14% dintre respondenți). În contrast, sectorul Utilaje și Echipamente ocupă doar poziția a opta în ierarhia domeniilor considerate cu cel mai mare potențial de creștere în viitor (2%).

De asemenea, se observă o orientare tot mai pronunțată către investiții menite să crească productivitatea, cu accent pe calitate și valoare adăugată ridicată, prin valorificarea capitalului uman calificat și specializat, în detrimentul modelului bazat predominant pe competențe generale și avantaje de cost.

Apărarea devine industrie, nu doar buget public

Al doilea motor al schimbării este industria de apărare. Creșterea bugetelor militare, presiunea NATO și inițiativele europene de securitate transformă apărarea într-un vector economic. Pentru România, întrebarea incomodă nu este doar cât cumpărăm, ci cât putem produce, integra, certifica și menține local.

Analizele EY privind apărarea arată că România poate beneficia

de programe europene, ajutoare de stat, finanțări pentru capacități industriale și proiecte dual-use. Între 2019 și 2025, România a implementat pachete de ajutor de stat de aproximativ 2,53 miliarde euro, iar noile programe pot ajunge la 5 miliarde euro, cu priorități în tehnologii avansate, R&D și industrii strategice.

Dar apărarea nu creează doar cerere pentru fabrici. Creează cerere pentru competențe rare: inginerie avansată, sisteme integrate, securitate cibernetică, management de proiect complex și conformitate. Un proiect industrial nu se blochează în comunicatul de presă, ci în autorizări, furnizori, lipsa tehnicienilor și echipe care nu pot fi formate peste noapte.

Mobilitatea globală se strânge. Talentul local devine critic

În paralel, mobilitatea internațională se schimbă. Dacă înainte companiile puteau acoperi rapid lipsurile de competențe prin relocări, detașări sau recrutare internațională, astăzi acest model este mai dificil. Reglementările devin mai stricte, verificările de securitate mai relevante, iar politicile de imigrație mai selective.

Pentru companii, concluzia este simplă și inconfortabilă: mobilitatea internațională nu mai poate fi singura soluție pentru deficitul de competențe. Presiunea se mută pe dezvoltarea talentelor locale, reconversie, educație dual și parteneriate reale cu universitățile. Este mai puțin spectaculos decât anunțul unei investiții, dar mult mai important pentru succesul ei.

Datele EURES arată dimensiunea provocării: în 2023, rata de ocupare din România era de 63%, sub media UE de 70,4%, iar ocuparea tinerilor era de doar 18,7%. Datele INS confirmă că presiunea persistă: în 2025, rata de ocupare pentru populația de 15–64 de ani a fost tot de 63%, în scădere cu 0,8 puncte procentuale față de anul anterior.

Competențele devin infrastructură critică

Poate cea mai importantă schimbare este una conceptuală: capitalul uman nu mai poate fi tratat ca anexă a investiției, ci ca infrastructură strategică. La fel ca energia, transportul sau securitatea cibernetică, competențele devin condiție pentru reziliență economică. Fără ele, investițiile rămân pe hârtie, iar proiectele industriale se lovesc de limite concrete.

Miza pentru România: să nu rămână doar interesantă

România trebuie să treacă de la un model bazat pe cost, la unul bazat pe valoare. Tranziția cere educație tehnică, retenția tinerilor, stimulente pentru R&D, colaborare între stat, universități și companii și o abordare mai inteligentă a imigrației economice.

Geopolitica oferă României o oportunitate rară de a se repoziționa în lanțurile globale de valoare. Dar *EY Attractiveness Survey Romania 2026* arată că investitorii nu mai cumpără doar potențial. Ei caută dovada că un proiect poate fi dus la capăt: oameni, procese, autorizări, furnizori, infrastructură și ritm. România este pe hartă. Întrebarea este dacă poate rămâne în proiect.

Fără această capacitate, România riscă să rămână „țară de shortlist”: suficient de interesantă pentru a intra în prezentările investitorilor, dar nu suficient de pregătită pentru decizia finală. Într-o Europă în care investițiile se reduc, diferența nu o va face doar atractivitatea. O va face credibilitatea operațională.

România are astăzi o fereastră reală de oportunitate, dar nu una confortabilă. Geopolitica ne poate aduce mai aproape de investiții strategice și industrii cu miză mare, dar nu ne va duce singură acolo. Următorul avantaj al României nu va fi că este mai ieftină, ci că poate fi de încredere. Credibilitatea nu se construiește în prezentări, ci în oameni formați la timp, administrații care răspund la timp și companii care

înțeleg că talentul nu se cumpără instant de pe piață. Se crește. Într-o lume care cumpără siguranță, România trebuie să vândă capacitate reală de livrare.

România contrazice tendința europeană și își consolidează investițiile străine directe, însă încrederea devine mai selectivă – EY Attractiveness Survey România 2026

România a înregistrat în 2025 o performanță solidă în atragerea investițiilor străine directe (ISD), în contrast cu evoluția generală din Europa, unde numărul proiectelor a scăzut, iar crearea de locuri de muncă a încetinit. Potrivit studiului *Attractiveness Survey România 2026*, realizat de EY, România își consolidează rolul în regiune, însă investitorii devin mai prudenți în deciziile viitoare.

România, peste media europeană într-un context dificil

În 2025, fluxurile de investiții străine directe în România au revenit la 8,1 miliarde euro, în timp ce numărul proiectelor anunțate a crescut cu 16%, ajungând la 109, iar locurile de muncă generate de ISD au avansat cu 39%, până la 5.710.

Această evoluție plasează România pe **locul 11 în Europa ca număr de proiecte** și pe **locul 12 ca număr de locuri de muncă create**, performanță care contrastează cu scăderea de **7**% a

proiectelor ISD la nivel european.

Un semnal esențial de încredere îl reprezintă creșterea investițiilor de extindere, care au ajuns să reprezinte 55% din totalul proiectelor, dublându-se față de anul anterior.

Investitorii existenți susțin creșterea

Datele arată că dinamica pozitivă din 2025 a fost susținută în principal de investitorii deja prezenți pe piață, care au ales să își extindă operațiunile după validarea condițiilor locale – forță de muncă, costuri și mediu operațional.

În același timp, structura investițiilor confirmă un profil echilibrat. Sectoarele industriale (precum Echipamente & Utilaje) rămân dominante, alături de domeniile digitale, precum Software și servicii IT, iar creșterea investițiilor în transport și logistică indică rolul tot mai important al României în lanțurile de aprovizionare europene.

Percepția investitorilor: pozitivă, dar mai prudentă

Pentru perioada următoare, sentimentul investitorilor rămâne favorabil, dar mai rezervat.

52% dintre respondenți estimează o îmbunătățire a atractivității României, însă doar 5% anticipează o creștere semnificativă, iar 41% dintre companii planifică investiții sau extinderi, în scădere față de anii anteriori.

De asemenea, 34% dintre investitori au amânat, redus sau anulat planuri în ultimul an, ceea ce indică o schimbare către un climat investițional mai selectiv și dependent de predictibilitate.

Avantaje solide, dar presiuni pe execuție

România continuă să fie percepută pozitiv datorită:

- disponibilității și calității forței de muncă

- competitivității fiscale
- costurilor operaționale reduse
- poziției geografice strategice.

Totuși, investitorii acordă o atenție crescută unor factori precum:

- stabilitatea macroeconomică și politică
- infrastructura
- complexitatea reglementărilor
- accesul la finanțare și costul energiei.

Aceste elemente definesc principala provocare: transformarea potențialului în proiecte investiționale concrete.

Inteligența artificială – oportunitate emergentă

Studiul evidențiază și rolul în creștere al tehnologiei. 53% dintre investitori consideră că AI a contribuit la atractivitatea României, însă 39% o percep drept mai puțin competitivă comparativ cu alte piețe globale.

Pentru a deveni un pol relevant în acest domeniu, România trebuie să accelereze dezvoltarea:

- infrastructurii tehnologice
- competențelor avansate
- accesului la capital pentru companii inovatoare
- cadrului de reglementare.

Bogdan Ion, Country Managing Partner, EY România: „Rezultatele din 2025 arată că România poate să aibă performanță într-un context european dificil și că investitorii existenți au încredere să își extindă operațiunile. În același timp, mesajul din 2026 este unul mai nuanțat: capitalul devine mai selectiv, iar deciziile de investiții depind tot mai mult de predictibilitate, coerența politicilor publice și capacitatea de execuție. România are în continuare atuuri solide – talent, costuri competitive și poziționare strategică – însă următoarea etapă nu mai ține de potențial, ci de măsura în

care livrăm conform așteptărilor. Investitorii nu caută piețe perfecte, ci piețe credibile, în care direcția este clară și implementarea este consecventă”.

România intră într-o nouă etapă a ciclului investițional cu rezultate solide și un profil investițional în consolidare, dar și cu un nivel mai ridicat de exigență din partea investitorilor.

Menținerea competitivității va depinde de capacitatea de a transforma avantajele structurale în rezultate concrete: infrastructură livrată, reglementări simplificate, politici predictibile și o economie pregătită pentru investiții tehnologice și sustenabile.