Taxa pe carbon (CBAM), o nouă taxă aplicabilă la nivelul UE asupra importurilor de produse poluante

- **Taxa pe carbon este aplicabilă de la 1 octombrie 2023.**
- **Ce se va întâmpla în perioada de tranziție (1 octombrie 2023 – 31 decembrie 2025) cu taxa pe carbon?**
- **Care este metodologia de calcul a emisiilor?**
- **Obținerea accesului la aplicația CBAM/obligații de înregistrare.**
- **Obligații de raportare – ce informații vor fi raportate de către declarantul autorizat?**
- **Ce sunt certificatele CBAM?**

Pentru a-și păstra competitivi producătorii, dar și pentru a evita relocarea producției din Uniunea Europeană în țările terțe, Comisia Europeană introduce o taxă pe carbon aplicabilă importurilor de produse din industrii intens poluante, din următoarele sectoare: ciment, fontă, fier și oțel, aluminiu (de exemplu, minereu de fier, tuburi, țevi, rezervoare, construcții și părți de construcții, șuruburi, piulițe), îngrășăminte, energie electrică și hidrogen, toate acestea fiind considerate „produse CBAM”.

În luna mai a acestui an, a fost publicat Regulamentul (UE) 956/2023 privind instituirea unui mecanism de ajustare a carbonului la frontieră, așa numita Taxă pe Carbon (CBAM), aplicabilă de la 1 octombrie 2023.



„Noua taxă CBAM a apărut în contextul în care Uniunea Europeană și-a redus substanțial emisiile interne de gaze cu efect de seră, dar emisiile de gaze cu efect de seră încorporate în importurile către UE au fost în creștere. Prin această taxă CBAM se urmărește combaterea riscului de relocare a emisiilor de dioxid de carbon, prin asigurarea unor prețuri echivalente ale carbonului pentru importuri și pentru produsele interne”, a precizat **Mihai Petre, Director, Global Trade, EY România**.

Perioada 1 octombrie 2023 – 31 decembrie 2025 este definită ca perioadă de tranziție, în care importatorii vor avea obligații de raportare a emisiilor încorporate în produsele CBAM importate, fără obligația de plată a unei taxe.

Informațiile vor fi raportate de către declarant într-o bază de date electronică ce va fi pusă la dispoziția declaranților de către Comisia Europeană – Registrul Tranzitoriu CBAM. Importatorii acestor produse CBAM vor trebui să se înregistreze fie individual, fie prin intermediul reprezentantului indirect (în cazul în care importatorul nu este stabilit într-un stat membru sau declarația vamală este depusă prin reprezentare indirectă).

Prima raportare trebuie depusă până la 31 ianuarie 2024, pentru mărfurile importate în cel de-al patrulea trimestru al anului 2023.



„Pentru perioada de tranziție, importatorii vor avea numai obligații de raportare a emisiilor încorporate în produsele CBAM importate, fără obligația de plată a vreunei taxe. Rapoartele vor fi depuse prin Registrul tranzitoriu CBAM, un sistem interoperabil cu sistemele vamale existente și cu sistemul de gestionare uniformă a utilizatorilor și de semnătură digitală”, a explicat **Adriana Nedelescu, Senior Consultant, Global Trade, EY România**.

După finalizarea perioadei de tranziție, începând cu anul 2026, pe lângă obligația de raportare importatorii de produse CBAM vor fi obligați să achiziționeze „certificate CBAM”, pentru a-și acoperi emisiile de carbon pe care vor trebui să le restituie autorităților până la 31 mai al fiecărui an, prin intermediul Registrului CBAM.

Prețul certificatelor va fi calculat în funcție de media prețurilor de închidere ale certificatelor EU ETS pe platforma de licitație pentru fiecare săptămână calendaristică și va fi exprimat în euro pe tona de dioxid de carbon.

„Începând cu anul 2026, importatorii de produse CBAM vor trebui să achiziționeze «certificate CBAM» pentru a-și acoperi emisiile de carbon, la prețuri corespunzătoare prețului actual al carbonului din Uniunea Europeană. Totodată, pentru a putea importa mărfuri supuse regulamentului CBAM, orice importator stabilit într-un stat membru va trebui să dețină statutul de declarant autorizat în cadrul CBAM”, a explicat **Anca Manea, Senior Consultant, Comerț Internațional, EY România**.

În ceea ce privește penalitățile, sancțiunea pentru nerestituirea de către un declarant autorizat a certificatelor CBAM este identică cu sancțiunea prevăzută în Directiva de stabilire a unei scheme de comercializare a certificatelor de emisii de gaze cu efect de seră, conform regulilor aplicabile în anul respectiv. Cu toate acestea, în cazul în care mărfurile au fost introduse în UE de către o persoană neautorizată, cuantumul acestor penalități va fi de trei până la de cinci ori mai mare decât penalitatea menționată în această directivă.

La nivel internațional, inclusiv în cadrul Organizației Mondiale a Comerțului au loc discuții contradictorii privind legalitatea acestei măsuri, precum și a costurilor implementării acesteia pentru părțile implicate.



„Banca Mondială a calculat un Indice de expunere CBAM, pentru fiecare țară, utilizând informații cum ar fi intensitatea emisiilor de carbon și exporturile de produse CBAM. Acest indice a fost conceput pentru a identifica țările cu o expunere ridicată la taxa CBAM și oferă agenților economici un instrument de comparație a nivelului costurilor cu această taxă la importul din diverse țări terțe”, a explicat **Daniela Neagoe, Senior Manager, Global Trade, EY România**.

În acest context, recomandarea experților EY este de a demara cât mai repede analiza impactului acestor modificări asupra activității agenților economici având în vedere cel puțin următoarele acțiuni:

- Demararea unei analize a impactului CBAM raportat la

activitatea desfășurată, dar și în funcție de importurile efectuate;
- Revizia contractelor cu furnizorii, contactarea acestora în vederea obținerii informațiilor necesare, dar și notificarea acestora cu privire la obligațiile incidente CBAM;
- Determinarea/validarea codurilor tarifare și a țării de origine pentru bunurile importate care ar putea să intre sub incidența CBAM;
- Obținerea accesului la registrul tranzitoriu CBAM;
- Stabilirea informațiilor de raportat pentru fiecare tip de produs CBAM ce va face obiectul importurilor;
- Evaluarea impactului financiar;
- Inițierea procesului de obținere a statutului de declarant autorizat CBAM începând cu 1 ianuarie 2025.

Importurile de produse din oţel ce conţin materii prime ruseşti interzise în UE începând cu 30 septembrie 2023, chiar dacă sunt fabricate într-o țară terță

Autori:

- ***Mihai Petre, Director, Comerț Internațional, EY România***
- ***Cosmin Dincă, Manager, Comerț Internaţional, EY România***

Sfârșitul lunii septembrie vine cu noi sancțiuni impuse

importurilor de mărfuri rusești în Uniunea Europeană. Mai precis, împotriva produselor finite din oțel fabricate în alte teritorii (de ex., Turcia, China) din materii prime din categoria oțelului originare din Rusia (de ex., forma primară a fierului sau semifabricate). Sancțiunea acoperă aproape toată gama de astfel de oțeluri.

Începând cu 30 septembrie 2023, importul sau achiziționarea în mod direct sau indirect de produse siderurgice, atunci când acestea sunt prelucrate într-o ţară terță și conțin materii prime originare din Rusia, vor fi interzise. Din nou, sancțiunile ne arată cât de important este procesul de selecție al produselor din această industrie.

Așadar, la momentul importului în UE, companiile care pun pe piața din UE produse siderurgice vor trebui să dovedească autorităților vamale faptul că produsele din oțel nu conțin materii prime originare din Rusia. Cel mai probabil autoritățile vamale vor solicita dovezi, precum declarații ale furnizorilor și calcule complexe de origine nepreferențială. Un instrument util în simplificarea acestor formalități îl reprezintă obținerea de informații de origine obligatorii (IOO) de la autoritatea vamală. Odată obținut, un astfel de document certificat de autoritatea vamală arată fără echivoc originea produsului finit importat și materiile prime utilizate fiind valabil 3 ani, scutind importatorul de discuții nedorite cu autoritatea vamală și de întârzieri în lanțul de aprovizionare.

Comisia Europeană a prevăzut și câteva excepții de la restricția mai sus menționată. În cazul produselor siderurgice prelucrate într-o țară terță, ce conțin oțel originar din Rusia clasificat la codul NC 7207 11, aceasta se aplică de la 1 aprilie 2024 și de la 1 octombrie 2024 pentru oţelul rusesc clasificat la codurile NC 7207 12 10 SI 7224 90.

Un alt aspect important este dat de situația stocurilor din UE de astfel de produse din oțel. Sunt aceste stocuri supuse

restricțiilor după data de 30 septembrie 2023? La acest moment, este clar că exportul acestora în afara UE rămâne o variantă nesupusă restricției, însă tranzacționarea stocului rămas pe piața din UE poate ridica probleme serioase de interpretare și se recomandă confirmarea în avans cu autoritățile competente, întrucât eventualele sancțiuni pentru neconformare pot fi extrem de mari.

În concluzie, este recomandat ca importatorii de produse siderurgice să solicite furnizorilor dovezi clare de origine ale produselor furnizate care să arate originea oțelului utilizat în producție. În baza acestora, să aplice pentru obținerea de Informații de origine obligatorii de la autoritatea vamală pentru a ușura procesul de import.

ÎCCJ invalidează o practică des întâlnită, nelegală și păgubitoare a ANAF privind reîncadrarea diurnei în venituri de natură salarială

București, 02 octombrie 2023. O companie din domeniul construcțiilor a cărei activitate comercială a fost grav afectată de practica organelor fiscale de a impune obligații fiscale suplimentare ridicate, ca urmare a reîncadrării sumelor achitate angajaților săi aflați într-o detașare transnațională în diferite state ale Uniunii Europene cu titlu de diurnă/indemnizații de detașare în venituri de natură salarială, a obținut o soluție favorabilă la Înalta Curte de

Casație și Justiție (ÎCCJ). Compania a fost reprezentată în fața ÎCCJ de o echipă specializată de drept fiscal a **D&B David şi Baias**, formată din **Dan Dascălu**, Partener Coordonator al practicii de litigii, **Mihail Boian**, Partener, și **Ana Maria Vasile**, Avocat senior.

Soluția ÎCCJ prezintă o deosebită importanță, chiar și în contextul Legii nr. 72/2022 care a instituit amnistia pentru acest tip de obligații fiscale, întrucât invalidează o practică des întâlnită, profund nelegală, dar mai ales extrem de păgubitoare pentru companiile din domeniul construcțiilor. Practica organelor fiscale era susținută exclusiv de aspecte ce țin de neclaritatea legii și de o interpretare forțată, incompletă și mecanică a unor mențiuni din documentele contabile, cu ignorarea totală a probelor existente la dosar și a dispozițiilor legale relevante.

Totodată, această soluție definitivă aduce o clarificare binevenită a cadrului legal incident atât din perspectivă fiscală, cât și din perspectiva legislației muncii, care confirmă – cu titlu obligatoriu față de organele fiscale pentru controalele fiscale viitoare derulate la nivelul companiei – interpretarea și poziția corectă a companiei din perspectiva tratamentului fiscal aplicat sumelor acordate cu titlu de diurnă angajaților săi detașați transnațional până la modificarea legislației fiscale în acest domeniu.

Astfel, ÎCCJ a respins recursul formulat de ANAF, validând soluția Curții de Apel București care, în mod corect și legal, a cenzurat actele de impunere de peste 23 de milioane de lei, într-o cauză complexă atât prin raportare la cuantumul obligațiilor fiscale suplimentare stabilite și a impactului dramatic pe care impunerea a avut-o asupra activității comerciale a companiei, cât și a problematicii dezlegate ce a necesitat administrarea unui amplu probatoriu.

În concret, echipa D&B a obținut, într-o primă fază, suspendarea judecătorească a executării actelor de impunere pe

toată perioada judecății cauzei, atât Curtea de Apel, cât și Înalta Curte reținând aparența de nelegalitatea a actelor de impunere ce a fost ulterior confirmată prin admiterea definitivă a acțiunii în anulare și invalidarea actelor de impunere.

În esență, chestiunea litigioasă în cauză a vizat stabilirea naturii juridice a sumelor plătite de Societate către angajații săi aflați într-o detașare transnațională în Germania, respectiv, dacă acestea reprezintă indemnizații de detașare care sunt scutite de la plata contribuțiilor sociale potrivit Codului fiscal, astfel cum au fost tratate de Societate, sau dimpotrivă, venituri salariale pentru care se datorează contribuții sociale, astfel cum au constatat organele fiscale.

Astfel, în urma unei inspecții fiscale desfășurate la sediul companiei, organele fiscale au constatat că, în desfășurarea activității sale economice de executare de lucrări de construcții clădiri civile și industriale în colaborare cu diverși parteneri naționali și intracomunitari, Societatea asigura personalul (aproape 500 de angajați ai săi) și echipamentele de muncă pentru realizarea lucrărilor în regim de detașare transnațională. Societatea acorda o indemnizație de detașare pe perioada detașării și suporta și cheltuielile cu cazarea, deplasarea, masa și plata drepturilor salariale și a altor drepturi cuvenite salariaților aflați în detașarea transnațională.

În acest context, organele de inspecție fiscală au procedat la reîncadrarea sumelor achitate de Societate angajaților săi detașați în Germania cu titlu de indemnizație de detașare, în venituri salariale, pornind de la interpretarea eronată și incompletă a mențiunilor din statele de plată întocmite de companie în statul membru în care își desfășurau salariații detașați activitatea (în special mențiunea venitul brut include diurna). Inspectorii fiscali nu au negat, însă, existența detașării transnaționale. În plus, aceștia au

aplicat greșit dreptul național în detrimentul dreptului european, precum și au ignorat prevederile Contractului colectiv de muncă de la nivelul companiei care prevedea în mod expres drepturile cuvenite salariaților detașați, între care și diurna.

Curtea de Apel București a cenzurat actele de impunere stabilind în mod judicios că natura juridică a sumelor achitate cu titlu de diurnă/indemnizație de detașare angajaților detașați ai Societății era de indemnizație de detașare. Raționamentul instanței pornește de la constatarea existenței situației de detașare transnațională, determinată din perspectiva prevederilor legislației naționale speciale, respectiv, legislația de transpunere a Directivei privind detașarea transnațională și nu prin aplicarea mecanică a prevederilor Codului Muncii. În continuare, instanța a constatat, prin raportare la clauzele contractelor individuale de muncă, a Contractului colectiv de muncă precum și pe baza raportului de expertiză întocmit în cauză pe baza evidențelor contabile ale Societății, că în componența sumelor acordate de companie salariaților detașați se regăsesc, pe lângă cheltuielile cu masă, cazare și transport, și sume achitate cu titlu de indemnizație de detașare. Aceste sume au fost acordate doar salariaților aflați într-o detașare transnațională și doar pe perioada detașării. Astfel, prin raportare la prevederile Codului fiscal, instanța conchide că tratamentul fiscal aplicat de Societate este corect, iar ÎCCJ a confirmat dezlegarea dată de instanța fondului.

ÎCCJ a concluzionat că reîncadrarea realizată este lipsită de orice fundament legal, indiferent de componența salariului minim garantat pe care companie trebuia să îl asigure angajaților săi detașați în statul membru, natura juridică a sumelor se determină prin raportare la prevederile contractuale dintre părți și legislația specială națională, iar cum detașarea transnațională nu a fost contestată și, mai mult, nici faptul că societatea nu a depășit plafonul maxim

prevăzut de lege.

Amenzile penale aplicabile persoanelor juridice vor fi calculate în funcție de noi indicatori economici

Autor: Anda Diaconescu, Avocat Asociat la Biriș Goran

În conformitate cu Decizia nr. 708/2021, Curtea Constituțională a României („**CCR**”) a declarat neconstituțională modalitatea inițială de stabilire a cuantumului amenzilor pentru persoane juridice, care se realiza raportat la cifra de afaceri.

În acest sens, Legea nr. 214/2023, aplicabilă din 14 iulie 2023, pune în acord Codul penal cu Decizia CCR, în sensul în care se înlocuiește termenul de „cifră de afaceri”, folosit ca indicator în stabilirea cuantumului sumei corespunzătoare unei zile-amendă, cu alți indicatori economici, respectiv „venituri totale” și „active totale”.

Criticile aduse de CCR vechiului mod de calcul se refereau la ambiguitățile referitoare atât la definiția „cifrei de afaceri”, sintagma nefiind definită ca atare în Codul penal, cât și la momentul de referință pentru calculul acesteia.

„Legea penală în vigoare nu stabilește înțelesul sintagmei «cifra de afaceri» în raport cu care instanța determină cuantumul sumei corespunzătoare unei zile-amendă în cazul stabilirii amenzii pentru persoana juridică cu scop lucrativ.

Definițiile din domeniul fiscal și al concurenței referitoare la sintagma «cifra de afaceri» au aplicabilitate restrânsă, specializată la materiile precizate, translatarea lor în materie penală pentru a determina cuantumul sumei corespunzătoare unei zile-amendă în cazul stabilirii amenzii pentru persoana juridică cu scop lucrativ fiind contrară principiului legalității. Totodată, Curtea a constatat că norma penală criticată este lacunară și în ceea ce privește determinarea/reținerea, din punct de vedere temporal, a cifrei de afaceri a persoanei juridice cu scop lucrativ în raport cu care instanța determină cuantumul sumei corespunzătoare unei zile-amendă", explica CCR în argumentarea deciziei din 2021.

Legea nr. 214/2023 a introdus în Codul penal noțiunile de „venituri totale" și „active totale" ca indicatori de referință în stabilirea cuantumului amenzilor care vor fi aplicate companiilor. Această schimbare vizează clarificarea bazei de calcul și reducerea incertitudinilor juridice, oferind instanțelor un instrument mai precis de stabilire a sancțiunilor.

Noua normă ar trebui să asigure mai multă claritate și predictibilitate, din moment ce veniturile totale și activele totale sunt indicatori economici clari și ușor de determinat, care reduc necesitatea unor analize complexe, eliminând totodată confuzia și dezacordurile juridice legate de interpretarea noțiunii de „cifră de afaceri".

În plus, înlocuirea termenului de „cifră de afaceri" cu „venituri totale" și „active totale" poate facilita aplicarea uniformă a legii, având în vedere că aplicarea acestei formule de calcul se poate face unitar, indiferent de natura activității persoanelor juridice sau de vechimea acestora pe piață.

România se aliniază legislației europene și raportările bancare pentru persoanele fizice cu venituri mari au devenit realitate

Autori:

- ***Corina Mîndoiu, Partener, Impozit pe venit şi contribuţii sociale, EY România***
- ***Alexandra Pătrăscioiu, Avocat, Băncilă, Diaconu şi Asociaţii SPRL***

Băncile din România au depus, potrivit Ordinului nr. BNR 4/2023, prima raportare a veniturilor realizate de către persoanele fizice care activează în sectorul financiar a căror remunerație anuală totală este de minimum 1 milion de euro. Raportarea cerută este, de fapt, o transpunere a Directivei Uniunii Europene pentru persoanele din conducerea băncilor care au câștigat în anul 2022 peste acest prag. Potrivit datelor Autorității Bancare Europene (ABE), România, Portugalia, Ungaria și Slovenia aveau, la sfârșitul anului trecut, doar câte trei bancheri cu venituri anuale de peste 1 milion de euro.

Prin Ordinul nr. 4/2023 al BNR (publicat în Monitorul Oficial nr. 391 din 18 mai 2023) sunt preluate în legislaţia naţională prevederile Ghidului Autorităţii Bancare Europene (ABE) 06/2022, prin care și băncile din România vor raporta la BNR salariile angajaţilor. Condiția este aceea ca instituțiile bancare selectate de Banca Națională pentru raportare să

acopere cel puțin 60% din volumul activelor sistemului bancar din România. Dacă acest lucru nu este posibil, BNR va colecta informații de la cel mult 20 de bănci persoane juridice române, fiind excluse cele cu privire la care raportarea se face la nivel de grup. Este vorba și despre bănci cu capital românesc și despre băncile sau grupurile bancare din UE, prezente în România, care vor raporta, de asemenea, informații privind remunerarea pentru toate sucursalele aflate în consolidare prudențială, inclusiv pentru sucursalele din alte state membre și țări terțe. Informațiile vor fi raportate pe baza cifrelor înregistrate la sfârșitul exercițiului financiar, iar prima raportare se referă la anul 2022.

Esențial de reținut din cele două ordine (nr. 4 și 5 BNR/2023) privind raportarea cerută de banca centrală a României, în acord cu prevederile europene (între care există însă diferențe privind sfera de aplicare), este faptul că, practic, se extinde zona de raportare a informațiilor privind averile mari și în zona serviciilor financiar-bancare. Este vorba despre venituri care depășesc pragul de 1 million de euro, la care se refera Ordinul 5/2023 al BNR, unde este stipulat pragul veniturilor personalului cuprins în raportare și, respectiv, formularistica și forma de raportare.

Reglementarea locală se înscrie, de altfel, sub sfera mai largă a reglementărilor bancare europene și a directivelor în domeniu, fiind aplicabilă strict instituțiilor financiare care se află sub supravegherea BNR în România.

Se poate aprecia astfel că, deși nu există nicio legătură directă între eforturile ANAF de aducere la suprafață spre impozitare în conformitate cu legislația națională privind impozitul pe veniturile realizate în România și prevederile BNR pentru băncile din sistem, este evident că autoritățile statului acționează concertat pentru creșterea conformării fiscale. Pe de o parte, vorbim despre alinierea la legislația financiar-bancară europeană, cu transpunerea reglementărilor în legislația românească. Pe de altă parte, este vorba despre

creșterea transparenței în declarațiile de venituri, spre impunere, pentru acuratețea colectării veniturilor la bugetul statului din impozitele aplicate persoanelor fizice.

Dacă privim din perspectiva conformării fiscale pe toate segmentele societății, atât pentru persoane fizice cât și pentru persoane juridice, sunt evidente eforturile autorităților din România de a avea un tablou complet al veniturilor realizate, inclusiv a celor care depășesc media veniturilor realizate de marea majoritate a angajaților la nivel național.

De menționat faptul că legislația locală, creată în cadrul Băncii Naționale a României, este aliniată și se încadrează în sfera reglementărilor bancare europene și a directivelor UE pe acest segment, pe specificaţiile tehnice furnizate de Autoritatea Bancară Europeană, potrivit Deciziei nr. 355/2020 privind infrastructura centralizată europeană pentru datele de supraveghere (EUCLID), pentru raportările privind persoanele cu venituri ridicate.

Raportarea este solicitată și va fi transmisă din partea instituțiilor financiare către BNR și va fi necesar să respecte o procedură și o structură a documentelor, clar stabilită prin Ordinul nr. 5/2023 privind exerciţiul de raportare a informaţiilor referitoare la persoanele cu venituri ridicate din cadrul instituţiilor de credit, intrat în vigoare luna trecută.

Ce prevede ordinul BNR?

Ordinul BNR 5/2023 definește noțiunile de persoane cu venituri ridicate din sistemul bancar, la ce venituri se referă raportarea și formularistica necesară, de completat de către băncile comerciale selectate pentru a realiza raportarea. Astfel:

1. persoană cu venituri ridicate înseamnă un membru al personalului care beneficiază de remuneraţii de nivel

înalt, respectiv de o remuneraţie totală de cel puţin 1 milion de euro în exerciţiul financiar raportat;
2. interval de remuneraţie înseamnă intervalul valorii remuneraţiei brute totale anuale a unei persoane cu venituri ridicate, care este definit în trepte de 1 milion de euro şi începe la 1 milion de euro. Remuneraţia totală acordată unui membru al personalului se determină şi se alocă în funcţie de componenta fixă şi variabilă a remuneraţiei, potrivit prevederilor art. 170 alin. (2) şi art. 171 din Regulamentul BNR nr. 5/2013, cu luarea în considerare a ghidurilor Autorităţii Bancare Europene şi a instrucţiunilor Băncii Naţionale a României privind politicile solide de remunerare.

În aplicarea prevederilor art. 24 alin. (3) din Ordonanţa de urgenţă a Guvernului nr. 99/2006 privind instituţiile de credit şi adecvarea capitalului, aprobată cu modificări şi completări prin Legea nr. 227/2007, cu modificările şi completările ulterioare (O.U.G. nr. 99/2006), ordinul stabileşte forma şi conţinutul formularului de raportare privind informaţiile referitoare la persoanele cu venituri ridicate din cadrul instituţiilor de credit şi modalitatea de transmitere a acestor informaţii către Banca Naţională a României.

Persoane fizice cu averi mari

Încă din 2012, există la nivelul ANAF o Strategie de conformare fiscală a Persoanelor Fizice cu Averi Mari (PFAM) pe baza managementului riscurilor. Prin această strategie, a fost creată o Direcție în cadrul structurii centrale ANAF, responsabilă cu punerea în aplicare a programului dedicat acestui segment de contribuabili. Agenția a reglementat deja aspecte importante care vizează această categorie de contribuabili. Concret, acest proiect de ordin se referă la: definiția persoanelor fizice cu averi mari, modalitatea de stabilire/estimare a averii, definirea grupurilor PFAM, PFAM

extins, desemnarea structurii competente care să deruleze programul de creștere a conformării fiscale voluntare a persoanelor fizice cu averi mari (Direcția generală control venituri persoane fizice – DGCVPF). Astfel, persoană fizică cu avere mare este persoana fizică rezidentă fiscal în România, care deține o avere, atât în țară, cât și în străinătate, estimată la o valoare mai mare de 25 milioane de euro, echivalentul în lei, calculat la cursul mediu al euro din anul precedent estimării averii, stabilit de Banca Națională a României.

În contextul general, de căutare a soluțiilor prin care veniturile la bugetul statului trebuie să crească, pentru a diminua deficitul bugetar dar, mai ales, pentru a asigura acoperirea cheltuielilor sectoarelor publice, autoritățile fiscale din România urmăresc cel puțin două obiective importante, subordonate celui de mai sus: creșterea bazei de impozitare a veniturilor personale și creșterea conformării la plata impozitelor aferente câștigurilor realizate. O categorie specială o reprezintă persoanele cu averi mari, dar și persoanele (top manageri) cu venituri foarte mari, inclusiv cele din sistemul bancar.

Având în vedere transformarea continuă a economiei și elementele de noutate în domeniul serviciilor financiare (fintech, crypto, noi tipuri de instituții financiare de tip netradițional), sunt de așteptat noi reglementări pe segmentul veniturilor realizate de persoanele fizice pe teritoriul României.

Studiu EY: Salarizarea, bunăstarea și flexibilitatea atrag tensiuni la locul de muncă și mai mult de o treime dintre angajați sunt susceptibili să demisioneze

- **Salarizarea este principala preocupare pentru 35% dintre angajați, în timp ce atragerea și păstrarea talentelor sunt priorități majore pentru angajatori**
- **Mixul între munca la distanță și cea la birou – jumătate dintre angajați nu doresc mai mult de o zi pe săptămână la birou**
- **Încrederea, autonomia și grija angajatorilor faţă de angajaţi reduc cu 40% probabilitatea ca aceştia să demisioneze**

Atragerea și păstrarea talentelor sunt preocupări majore pentru angajatorii din întreaga lume, însă mai mult de o treime (35%) dintre angajați sunt susceptibili să renunțe la locul de muncă în următoarele 12 luni, Generația Z (38%) și milenialii (37%) fiind cei mai predispuși să plece, potrivit studiului EY 2023 Work Reimagined Survey. Sondajul constată o neconcordanță între așteptările și motivațiile angajaților și cele ale angajatorilor, majoritatea (58%) dintre angajatori considerând că încetinirea creșterii economice reduce probabilitatea ca angajații să demisioneze. Mai puțin de jumătate (47%) dintre angajați sunt de acord, iar 22% nu sunt de acord – ceea ce îi face pe angajatori să riște să subestimeze fluiditatea continuă a pieței muncii.

Acest studiu, al patrulea dintr-o serie, a sondat opiniile a

peste 17.000 de angajați și 1.575 de angajatori din 22 de țări și 25 de sectoare industriale la nivel global. Studiul constată că schimbarea raportului de forțe la locul de muncă rămâne în favoarea angajaților, în ciuda încetinirii creșterii economice.

Înaintea pandemiei, 53% dintre toți respondenții credeau că balanța puterii la locul de muncă era deținută de angajatori și doar 24% de angajați. Până în 2022 (mijlocul pandemiei), diferența era de 44% pentru angajatori față de 37% pentru angajați. Astăzi, diferența este de 46% pentru puterea angajatorilor față de 32% pentru angajați.

Claudia Sofianu, Partener, liderul departamentului Impozit pe venit şi contribuţii sociale, EY România: *„Recunoaştem şi în Romania acelaşi tip de tensiuni, ca oriunde în lume. Pe de o parte, angajatorii încearcă să găsească cheia rezolvării acestora prin încercări, lecţii extrase din greşeli, dar şi consultări constante cu angajaţii lor. Pe de altă parte, dinamica pietei muncii impune, la fel de mult ca în ultimii ani, nu doar ca angajatorii să fie atenţi la nevoile angajaţilor, ci şi să anticipeze schimbarea priorităţilor acestora”.*

Factori de respingere și de atracție

În concordanță cu sondajul de anul trecut, salariul a rămas principala preocupare a angajaților (35%). Aceasta s-a clasat însă pe locul al treilea în topul preocupărilor angajatorilor, care se concentrează mai mult pe atragerea de noi talente (37%) și pe păstrarea talentelor (34%), ceea ce demonstrează o neconcordanță între priorități la locul de muncă.

Angajatorii riscă, de asemenea, să supraestimeze influența flexibilității ca stimulent pentru a atrage noi talente. Potrivit rezultatelor, 84% dintre angajatori consideră că oferirea de flexibilitate va avea un impact pozitiv asupra capacității lor de a recruta talente, însă doar 63% dintre

angajați sunt de acord. Acest lucru este valabil mai ales pentru angajaţii din domeniul cercetării, a căror muncă se bazează în mod tradițional și în principal pe utilizarea analizei sau a expertizei în domeniu într-un cadru profesional de birou. Flexibilitatea este acum o așteptare de la sine înțeleasă, mai mult de o treime dintre talente dorind să lucreze complet de la distanță.

A apărut un conflict între angajatori și angajaţii din domeniul cercetării în ceea ce privește flexibilitatea și întoarcerea la birou. În timp ce 47% dintre angajatori preferă ca personalul lor să fie la birou două-trei zile pe săptămână, 50% dintre lucrători au declarat că sunt dispuși să vină la birou cel mult o zi pe săptămână.

Cu toate acestea, angajații sunt atrași de activităţile de la birou care sunt centrate pe menținerea legăturii sociale (36%), colaborarea cu colegii (30%) și construirea și menținerea relațiilor (29%). Deși angajații nu vizitează mai frecvent birourile din imobilele de clasă A, care beneficiază de cele mai bune facilități și locații, sondajul constată că investiția în imobile de înaltă calitate este corelată pozitiv cu o serie de rezultate cheie ale forței de muncă, inclusiv cultura, productivitatea și retenția.

Reducerea distanței dintre angajat și angajator

Există un decalaj clar între optimismul angajatorilor și cel al angajaților în ceea ce privește alinierea conducerii cu privire la noile modalități de lucru. În timp ce 73% dintre angajatori sunt de acord că managerii și conducerea sunt aliniați în ceea în privința noilor modalități de lucru (de exemplu, programul de lucru, timpul liber, munca la distanță și munca hibridă), doar 55% dintre angajați sunt de acord.

Cu toate acestea, apare un aspect pozitiv pentru organizațiile care demonstrează calități de leadership empatic. Angajații care raportează niveluri ridicate de încredere, autonomie și

grijă din partea conducerii au de 2,3 ori mai multe șanse de a fi de acord cu faptul că firma lor a gestionat cu succes presiunile externe în ultimii doi ani și au cu 40% mai puține intenții de a demisiona.

Inteligența artificială generativă în noua eră a muncii

În timp ce potențialul inteligenței artificiale generative (GenAI) este încă în curs de realizare, există un impuls tot mai mare și o perspectivă în general pozitivă asupra modului în care tehnologia va avea un impact asupra noilor modalități de lucru, 48% dintre angajați anticipând că GenAI va îmbunătăți flexibilitatea și 84% dintre angajatori utilizând în prezent sau plănuind să utilizeze GenAI în următoarele 12 luni.

Deși atât angajații, cât și angajatorii au clasificat „învățarea și dezvoltarea de noi competențe” ca fiind factorul numărul unu pentru a se asigura că angajații prosperă în noile moduri de lucru, doar 18% dintre angajatori intenționează să ofere cursuri de formare pentru dezvoltarea de competențe în GenAI.

Companiile care își rectifică impozitele sunt obligate să-și regularizeze și sponsorizările. Care este

procedura?

Autor: Alina Andrei, Partener Cabot Transfer Pricing

ANAF a reglementat o procedură necesară companiilor care, după ce au efectuat sponsorizări în limita maximă la care au dreptul, constată că trebuie să își diminueze impozitul pe profit sau impozitul pe veniturile microîntreprinderii declarat inițial la stat și în funcție de care au calculat limita maximă de sponsorizare. Practic, după refacerea calculelor de impozite, ele vor trebui să rectifice și sponsorizările pe care le făcuseră inițial pentru a se armoniza cu noile valori maxime la care au dreptul. Atenție însă, companiile vor fi obligate să plătească și dobânzi, și penalități de întârziere pentru diferențele de sume pe care le vor declara la stat.

Noua procedură ANAF, reglementată prin Ordinul 1.090/2023, este una de regularizare pentru situațiile în care contribuabilii își rectifică în scădere impozitele pe afaceri și sunt nevoiți să își recalculeze în consecință și sponsorizările maxime pe care aveau dreptul să le facă, prin redirecționarea unei părți din acel impozit declarat și plătit la stat.

În astfel de cazuri, conform procedurii, firmele trebuie să plătească la bugetul de stat atât diferența redirecționată în plus (comparativ cu sumele care puteau fi redirecționate ca sponsorizare la calculul inițial), cât și obligații fiscale accesorii – dobânzi și penalități, calculate de la data virării diferenței de sponsorizare care a fost redirecționată în plus.

Vă reamintim că plătitorii de impozit pe profit, precum și plătitorii de impozit pe venit (microîntreprinderile) pot acorda sponsorizări organizațiilor non-profit pe reguli oarecum similare, în baza unor plafoane maximale permise de

legislație. Concret, potrivit normelor fiscale actuale, microîntreprinderile care fac sponsorizări pot să scadă sumele din impozitul pe venitul microîntreprinderilor până la nivelul valorii reprezentând 20% din respectivul impozit datorat pentru trimestrul în care au înregistrat cheltuielile respective, iar plătitorii de impozit pe profit care fac sponsorizări pot să scadă sumele din impozitul pe profit datorat, la nivelul valorii minime dintre valoarea calculată prin aplicarea a 0,75% la cifra de afaceri sau valoarea reprezentând 20% din impozitul pe profit datorat.

Fiind dependente de impozitele declarate și plătite la bugetul de stat, limitele de sponsorizare se modifică și ele atunci când companiile sunt nevoie să declare un nou impozit, mai mic decât cel calculat inițial.

De aceea, noua procedură stabilește cum se determină și se regularizează diferența de impozit pe profit/impozit pe veniturile microintreprinderilor care a fost redirecționată în plus față de sumele care pot fi redirecționate conform noilor calcule.

Pentru a permite aplicarea procedurii, Ordinul modifică și formularul 100, introducând două noi poziții în această declarație – rândul 91 pentru Diferența de impozit pe profit care a fost redirecționată în plus și rândul 92 pentru Diferența de impozit pe veniturile microîntreprinderilor care a fost redirecționată în plus.

Principalele elemente tehnice ale procedurii

Potrivit informațiilor cuprinse în Ordinul ANAF nr. 1.090/2023, procedura se aplică de către contribuabilii plătitori de impozit pe profit/impozit pe veniturile microîntreprinderilor care îndeplinesc cumulativ următoarele două condiții:

- au dispus redirecționarea unor sume din impozitul pe profit/impozitul pe veniturile microîntreprinderilor

pentru efectuarea de sponsorizări și/sau acte de mecenat sau acordarea de burse private, potrivit art.42 și art.56 din Codul fiscal;
- au rectificat impozitul pe profit/impozitul pe veniturile microîntreprinderilor datorat al anului pentru care s-a dispus redirecționarea, în sensul diminuării acestuia.

În aplicarea procedurii, contribuabilii plătitori de impozit pe profit/impozit pe veniturile microîntreprinderilor vor trebui să determine:

- valoarea impozitului sau a diferenței de impozit care poate fi redirecționată luând în calcul valoarea impozitului pe profit/impozitului pe veniturile microîntreprinderilor datorat diminuat, stabilit în urma rectificării;
- diferența de impozit pe profit/impozit pe veniturile microîntreprinderilor care a fost redirecționată în plus față de suma care poate fi redirecționată.

Studiu EY: Consumatorii continuă să cheltuiască pentru produse și servicii digitale pentru casă, în ciuda crizei costului vieții

- **Doar 16% dintre respondenți spun că au redus sau intenționează să reducă cheltuielile cu serviciile de**

bandă largă, conectivitatea mobilă sau streaming-ul la domiciliu

- **Percepția raportului calitate-preț rămâne pozitivă și crește apetitul pentru servicii premium**
- **Probleme care persistă: 26% se confruntă regulat cu acces la internet nesigur**

Mai puțin de una din cinci gospodării digitale (16%) și-a redus sau intenționează să își reducă cheltuielile pentru serviciile de bandă largă, conectivitate mobilă sau streaming, potrivit celui mai recent studiu EY *Decoding the digital home* – care a intervievat peste 21.000 de consumatori cu privire la atitudinea lor față de tehnologie, media și telecomunicațiile de acasă din opt țări: Canada, Franța, Italia, Coreea de Sud, Spania, Suedia, Marea Britanie și SUA. Mai puțin de o treime (32%) nu au luat nicio măsură pentru a reduce cheltuielile cu conținutul de conectivitate și tehnologia de acasă din cauza costului vieții, procentul ajungând la 49% în Marea Britanie.

În ciuda îngrijorărilor tot mai mari în rândul unei părţi a consumatorilor cu privire la creșterea prețurilor la serviciile de bandă largă și streaming/pay-TV (menționate de 63% și, respectiv, 60% dintre respondenți), raportul calitate-preț perceput rămâne constant de la an la an și a crescut substanțial în cazul conținutului furnizorilor de bandă largă (51%, față de 41% anul trecut) și produsele inteligente pentru casă (40%, față de 34% anul trecut). Raportul calitate-preț perceput pentru conținutul furnizorilor de bandă largă este cel mai ridicat în SUA (60%) și în Marea Britanie (55%).

Această atitudine pozitivă este completată de un entuziasm sporit pentru ofertele premium la serviciile de bandă largă, consumatorii fiind din ce în ce mai dispuși să plătească mai mult pentru un serviciu de mai bună calitate (în creștere cu 6% de la an la an, ajungând la 36%) și pentru conectivitate de rezervă (de asemenea, în creștere cu 6%, ajungând la 35%). În ceea ce privește serviciile de streaming, 40% dintre respondenți ar fi dispuși să plătească mai mult pentru a avea

acces la tot conținutul prin intermediul unei singure platforme, ajungând la 50% în SUA și la 51% în rândul persoanelor cu vârste cuprinse între 25 și 34 de ani de pe toate piețele.

Tom Loozen, EY Global Telecommunications Leader: *„Consumatorii își schimbă prioritățile pe măsură ce societatea se adaptează la hiperinflație, însă ofertele de bandă largă și conectivitate au rezistat în multe privințe perturbărilor. Îmbunătățirea percepției valorii este încurajatoare pentru furnizorii de conectivitate, ceea ce sugerează că clienții rezonează bine cu propunerile lor de pachete de servicii. Acest lucru nu numai că intensifică concurența, dar prezintă și oportunități uriașe pentru furnizorii care se pot diferenția prin servicii superioare pentru clienți și fiabilitate a rețelei prin prisma unor pachete simplificate, care se adresează tuturor categoriilor demografice”.*

Adoptarea de noi servicii și tehnologii inteligente domestice stagnează

În timp ce studiul evidențiază reziliența locuinței digitale, noile servicii și produsele emergente pentru locuințe inteligente sunt încă puse la încercare de presiunea asupra cheltuielilor gospodăriilor. Aproape jumătate dintre consumatori afirmă că, din cauza climatului economic, este mai puțin probabil să caute noi experiențe de conectivitate și conținut (43%) și să adopte noi tehnologii și gadgeturi pentru casă (48%). Iar 56% spun că presiunea asupra finanțelor i-a făcut mai predispuși să caute cele mai bune oferte de conectivitate sau conținut.

În mod similar, ratele de penetrare a tehnologiilor mai sofisticate pentru casă rămân scăzute. Niciunul dintre cele 17 dispozitive sau produse prezentate în studiu (inclusiv securitatea inteligentă și asistenții casnici digitali) nu este deținut în prezent de mai mult de una din cinci gospodării, iar nivelurile de adoptare cresc doar ușor de la

an la an. În special, prețul atractiv este factorul nr. 1 care îi influențează pe consumatori, atunci când aleg un dispozitiv inteligent pentru casă (40%), iar încrederea în brand se situează imediat după (39%).

Oferta diverselor platforme devine copleșitoare pe o piață de streaming competitivă

Concurența între serviciile de streaming continuă. Pe măsură ce tot mai multe servicii intră pe piață, există semne de oboseală decizională, 54% dintre respondenți fiind de acord că se confruntă cu prea multe opțiuni între platforme. Între timp, 20% dintre cei care consumă servicii de streaming indică faptul că au anulat cel puțin un abonament lunar în ultimele 12 luni, iar 13% intenționează să anuleze unul sau mai multe în viitor. Atât peisajul concurențial, cât și presiunile asupra cheltuielilor sunt factori care influențează aceste decizii, 45% dintre respondenți menționând economiile de costuri ca motiv de anulare, în timp ce 31% citează conținutul inadecvat sau preferința pentru servicii de streaming alternative.

Fiabilitatea rețelei nu înregistrează îmbunătățiri semnificative

Studiul mai evidențiază faptul că fiabilitatea rețelei continuă să reprezinte un motiv de nemulţumire pentru consumatori. Mai mult de un sfert dintre respondenți (26%) declară că au o conexiune de bandă largă la domiciliu care nu este fiabilă, ceea ce reprezintă o ușoară scădere față de 28% în fiecare dintre cei doi ani precedenți. Percepțiile legate de datele mobile sunt mai îngrijorătoare: în pofida creșterii nivelurilor de acoperire 4G și 5G, 29% indică faptul că se confruntă des sau foarte des cu o conexiune mobilă nesigură – în creștere de la 24% (2022) și 22% (2021). În general, o treime dintre gospodării (33%) consideră că îmbunătățirea fiabilității conexiunii lor este cea mai mare îmbunătățire a serviciilor pe care ar putea să o facă furnizorul lor.

Adrian Baschnonga, EY Global Technology, Media and Telecoms Lead Analyst: *„Furnizorii de servicii de streaming trebuie să fie cât mai agili posibil atunci când își stabilesc prețurile și își poziționează pachetele, dacă vor să se impună într-un peisaj din ce în ce mai aglomerat. Între timp, furnizorii de conectivitate ar trebui să ia măsuri pentru a aborda problemele persistente legate de fiabilitate, fie prin educarea clienților cu privire la modul de maximizare a puterii semnalului, fie prin oferirea unui sprijin mai proactiv în timpul întreruperilor de rețea”.*

Studiu EY: SUA câștigă teren în vehicule electrice, dar China și Norvegia se mențin pe primele locuri în top

- **China își menține poziția de top în indexul țărilor pregătite pentru vehicule electrice și continuă să domine în producție și infrastructură**
- **SUA urcă de pe locul șapte pe locul trei, ca urmare a creșterii producției, a reglementărilor de stimulare a cererii și a investițiilor în producția de baterii**
- **Marea Britanie rămâne pe locul cinci, după Suedia**

China și-a păstrat prima poziție în progresul către un viitor al vehiculelor electrice (VE), potrivit celui mai recent Index EY privind gradul de pregătire al țărilor pentru adoptarea vehiculelor electrice. Norvegia se menține pe locul secund pentru al doilea an consecutiv, în timp ce SUA, Suedia și Marea Britanie se clasifică pe următoarele poziții din top

cinci. Indexul are la bază o analiză a ofertei, cererii și reglementărilor pentru adoptarea vehiculelor electrice în primele cele mai mari 20 de piețe auto din lume.

Fabricarea bateriilor și controlul lanțului de aprovizionare rămân factori-cheie pentru poziția dominantă a Chinei în competiție, aceasta acoperind 74% din totalul investițiilor în fabricarea bateriilor în 2022. Susținută de cererea în creștere a consumatorilor – 58% dintre consumatorii chinezi intervievați se pregătesc să cumpere un vehicul electric, față de media de 41% pe alte piețe – și de investițiile în infrastructura de încărcare, China continuă să fie lider în materie de vehicule electrice, reprezentând cea mai mare piață la nivel mondial în termeni de volum absolut.

Norvegia a adoptat de timpuriu vehiculele electrice și își menține cea de-a doua poziție în clasament, cu o rată de adoptare VE care a ajuns la 81%, cea mai mare din lume. Acest lucru se datorează stimulentelor generoase acordate în continuare pentru vehiculele electrice și PIB-ului relativ ridicat pe cap de locuitor, ceea ce înseamnă că VE sunt mai accesibile consumatorilor. În Norvegia, 83% dintre vehiculele lansate între 2022 și 2027 vor fi VE-uri, cea mai mare rată din lume. Între timp, SUA, Germania și Suedia își păstrează punctele forte în producție, investiții și rata de adoptare de către consumatori.

Mihai Drăghici, Partener, Consultanţă, EY România: *„În conformitate cu tendinţa globală, cota de piaţă a maşinilor full electrice comercializate în primele 8 luni ale anului 2023 a înregistrat o creştere semnificativă în România, ajungând la aproximativ 11%. Dacă adăugăm şi maşinile full hybrid, cota de piaţă totală este de 23%, cu 10 puncte procentuale peste înmatriculările de maşini diesel din aceeaşi perioadă. Cu toate acestea, pentru a susține acest trend, sunt necesare investiții semnificative în dezvoltarea infrastructurii de încărcare”.*

Autovehiculele electrice iau avânt pe piața din SUA

SUA a urcat puternic în clasament, de pe locul șapte pe locul trei. Mediul de afaceri a fost un motor esențial al acestei ascensiuni, noile inovații în materie de modele de automobile și investițiile în producția de baterii asigurând o ofertă și o varietate mai mare de VE-uri pentru piața americană. Combinația dintre o mai mare accesibilitate a prețului, ca urmare a unei producții raționalizate, și a unei oferte mai mari a determinat o creștere constantă a cererii din partea consumatorilor. Acești pași importanți făcuți de companii au fost susținuți de reglementările guvernamentale. De exemplu, Legea privind reducerea inflației a introdus un credit fiscal federal de până la 7.500 de USD pentru VE asamblate la nivel local și achiziționate din decembrie 2022 până în ianuarie 2033. În prezent, SUA reprezintă 11% din producția de VE la nivel mondial, secondând China, care asigură 55%.

Cererea crește, dar nu suficient de repede

La nivel mondial, cererea de VE continuă să crească în mod constant, datorită unor factori precum disponibilitatea ridicată a VE-urilor performante, extinderea rapidă a infrastructurii de încărcare și reducerea „îngrijorărilor privind autonomia”. Norvegia este lider în ceea ce privește gradul de absorbție a VE, 81% din înmatriculările de vehicule noi fiind VE, urmată de Suedia, cu 53%, și de Țările de Jos, cu 35%. China și SUA conduc în ceea ce privește vânzările absolute de VE, cu aproape 8,3 și, respectiv, 1,5 milioane de unități prevăzute în vânzările de VE în 2023. Cu toate acestea, vânzările de VE au înregistrat o creștere lentă în prima jumătate a anului 2023 pe piețe importante precum China, SUA și Germania, deoarece accelerarea producției de VE datorită lanțurilor de aprovizionare raționalizate a depășit cererea imediată a consumatorilor.

Deși SUA a urcat vertiginos în clasament, adopția VE rămâne la doar 10%. Acest lucru poate fi atribuit preocupărilor

constante ale consumatorilor, inclusiv „îngrijorarea în privința autonomiei” și accesibilitatea VE-urilor, EY Mobility Consumer Index arătând că 48% dintre consumatorii americani intervievați intenționau să achiziționeze un VE, față de o medie globală de 55%. Cu toate acestea, se preconizează că stimulentele guvernamentale favorabile pentru extinderea infrastructurilor de încărcare și programele, precum leasingul de vehicule electrice, vor spori încrederea consumatorilor.

Pe drumul cel bun, dar mai este loc de îmbunătățiri

Marea Britanie rămâne pe locul al cincilea, dar se confruntă cu provocări din cauza producătorilor de baterii și a producătorilor de echipamente originale auto (OEM) care își retrag investițiile. Aceste decizii sunt determinate în principal de stimulentele mai atractive oferite în SUA și China. Cu toate acestea, se preconizează că efortul ambițios al guvernului de a elimina treptat vehiculele cu motor cu combustie internă (ICE) până în 2030, înaintea pieței europene, va susține cererea de vehicule electrice cu baterii (BEV) și de vehicule electrice hibride plug-in (PHEV).

Căderea Germaniei de pe locul patru anul trecut, pe locul opt în acest an poate fi atribuită în mare parte scăderii subvențiilor disponibile pentru vehiculele electrice și așteptărilor că cererea se va reduce, în special din partea companiilor. Germania trebuie, de asemenea, să sporească infrastructura de încărcare, raportul dintre vehiculele electrice și stațiile de încărcare a acestora fiind în prezent de 26 la unu, în contrast puternic cu cel din Țările de Jos (patru la unu), Italia (zece la unu) și Franța (13 la unu).

În pofida faptului că are a treia cea mai mare proporție de respondenți care doresc să cumpere un VE ca următorul lor vehicul (43%), Italia continuă să rămână în urma vecinilor săi europeni, pe locul 12. Acest lucru se datorează în principal lipsei infrastructurii de încărcare și a unui ecosistem energetic care necesită îmbunătățiri.

Japonia rămâne încă la coada clasamentului, pe locul 15. Japonia a înregistrat cea mai puternică scădere a cererii dintre toate țările incluse în index. O atitudine conservatoare în ceea ce privește adoptarea VE, favorizând hibrizii puternici în detrimentul VE-urilor, împreună cu investițiile întârziate ale marilor producători autohtoni de echipamente originale, a dus la o rată de adoptare de doar 3% în 2023 și la faptul că doar 19% dintre consumatori intenționează să achiziționeze un VE ca următorul lor autovehicul, comparativ cu media din index, de 41%.

Tax Magazine nr. 4 – iulie – august 2023

Din cuprins:

Editorial

- **Mihaela Ardeleanu, Mihaela Nuță**
  Fiscalitatea în România, din nou sub semnul incertitudinii

Impozite indirecte

- **Marilena Ene**
  Ce este special în regimurile speciale din TVA?
  Analiza regimului special aplicabil bunurilor secondhand
- **Mirela Păunescu, Mirela Violeta Buliga**
  Scutiri de TVA pentru livrări de bunuri și prestări de servicii făcute în favoarea unităților spitalicești – clarificarea tratamentului fiscal în situații frecvent întâlnite
- **Valentin Alangiu**

Rambursarea TVA din Uniunea Europeană: un ghid simplificat pentru firmele din România

Procedură fiscală

- **Alina Andrei**
  Amenzi pentru companiile care depun cu întârziere raportările contabile semestriale sau nu le depun deloc

Jurisprudență fiscală națională

- **Viorel Terzea, Daniela-Ioana Stăncioi**
  Sinteza de jurisprudența fiscala națională comentata

Jurisprudența fiscală a instanțelor europene

- Sinteza hotărârilor în materie fiscală pronunțate de Curtea de Justiție a Uniunii Europene în perioada iulie-august 2023