Căldură mare… (de la pompe de înaltă eficiență….) | Luisiana Dobrinescu

Legea nr. 261/2023 care introduce cota de 5% pentru lemnul de foc, panourile fotovoltaice și sistemele de încălzire, excelează prin ambiguitate și contradicții cu Directiva de TVA însăși.

Pe scurt, legea extinde nepermis lista bunurilor pentru care urmează a se aplica mai sus menționata cotă redusă de taxă și trădează deficiențe mari în ceea ce privește capacitatea legiuitorului de a anticipa problemele de implementare.

Procesul legislativ – de la Senat la Camera Deputaților și apoi la promulgare – a implicat în mod continuu amendamente, astfel încât forma inițială a legii este de nerecunoscut – raportată la intenției exprimată în propunerea inițială.

Anexa III a Directivei TVA, punctul 22, dă dreptul statelor membre de a aplica o cotă redusă de taxă pentru ”livrarea și instalarea de sisteme de încălzire cu emisii scăzute de înaltă eficiență care se încadrează în valorile de referință pentru emisiile de PM stabilite în anexa V la Regulamentul (UE) 2015/1189 al Comisiei”.

În forma actuală a Legii 216/2023 sunt incluse și pompele de căldură – aparent fără a fi condiționate a îndeplini condițiile de emisii scăzute și de maximă eficiență. Pentru o interpretare în acord cu Directiva de TVA, recomandăm contribuabililor să aplice cota redusă doar pentru astfel de pompe de căldură, fiind cunoscute situații în care legiuitorul român nuanțează ulterior textul legii – prin norme, circulare etc – cu efect retroactiv.

O altă problemă este legată de tușa absolut originală a

legiuitorului român de a transpune condiționarea impusă de Directivă ca utilizarea dispozitivelor achiziționate cu o cotă redusă de taxă pentru să se facă exclusiv pentru locuințe și pentru clădirile administrației publice (inclusiv spitale, …)..

Legea 216 pare că permite aplicarea cotei de 5% și pentru dispozitivele ce urmează a fi ”revândute” de către dezvoltatorii imobiliari, cu toate că acestea ar fi incluse în livrarea bunurilor imobile în ansamblul lor, operațiune care are un tratament fiscal distinct (5% sau 19%), de la care nu se poate deroga.

Ultima și cea mai gravă dintre problemele legii 216 constă în dificultatea implementării acesteia, din perspectiva declarațiilor pe proprie răspundere la care i-a obligat pe cumpărători.

Atât de mult s-au modificat în număr și în conținut anexele legii 216 pe drumul de la Senat la Camera Deputaților și apoi la Președinte, încât în Monitorul Oficial legea s-a publicat fără anexe!

La o zi distanță, printr-o rectificare, au apărut și anexele, una destinată persoanelor juridice care achiziționează panouri fotovoltaice dispozitive de înaltă eficiență și una destinată persoanelor fizice care achiziționează aceleași bunuri, însă în alte scopuri decât pentru locuințe. Anexa necesară persoanelor fizice care achiziționează rumegușuri, deșeuri și resturi de lemn neaglomerate, a dispărut complet – dar sunt convinsă că acestea vor fi foarte încântate când li se va solicita o compunere liberă pe această temă, de către comerciantul care le vinde lemnul de foc.

Din păcate, îmi este evident că, eșuând a redacta un text clar de lege, legiuitorul român, cu toate comitetele și comițiile sale de specialitate, este departe de a-și imagina cât de dificil le va fi comercianților de a colecta declarații pe

proprie răspundere de la cumpărători, de a le arhiva și de a avea dovada credibilă a faptului că dispozitivele tocmai vândute sunt în mod real utilizate pentru reparații, locuințe, etc.

Nu mai vorbim despre faptul că de multe ori cei care cumpărără echipamentele sunt prestatorii de servicii contractați și nu proprietarii locuinței, care vor fi ori reticenți să semneze așa ceva ori nepăsători, motiv pentru care vor oferi informații aproximative.

Nu în ultimul rând, cum ar putea o inspecție fiscală să verifice corectitudinea aplicării cotei reduse? Probabil că resursa din ce în ce mai puțin numeroasă a organelor de inspecție se vor duce în controale la fața locului la case și condominii să identifice dacă, cu ani în urmă, un anume panou fotovoltaic sau pompă de căldură a fost achiziționat în mod corect cu 5%.

În realitate, clienții vor da declarațiile pe proprie răspundere cele mai favorabile lor, iar comercianții vor face față unei birocrații știute a fi inutilă.

Vom face o analiză aparte despre dilemele dezvoltatorilor imobiliari – acolo lipsa de înțelegere a legiuitorului nostru față de drept în general și nu doar față de dreptul fiscal, este de-a dreptul caragialească.panouri

---

Elemente de noutate în raportarea publică CbCR – ce

clarificări au fost aduse?

Autori:

- ***Diana Lupu, Partener, Global Compliance and Reporting, EY România***
- ***Ana-Maria Niţu, Senior Manager, Global Compliance and Reporting, EY România***

Ordinul 1730/2023 pentru reglementarea unor aspecte contabile care a intrat în vigoare începând cu 21 iunie 2023 modifică şi completează Ordinul 2048/2022 privind completarea reglementărilor contabile aplicabile operatorilor economici în vigoare deja de la începutul acestui an.

- **Obligaţiile de raportare ale filialelor mijlocii şi mari**

O importantă clarificare adusă de Ordinul 1730/2023 o reprezintă excluderea obligaţiilor de raportare pentru filialele mijlocii şi mari care sunt controlate de către o societate-mamă finală dintr-un stat membru al UE. Anterior introducerii noilor modificări aduse de Ordinul 1730/2023, în baza prevederilor Ordinului 2048/2022, obligativitatea de raportare revenea tuturor filialelor mijlocii şi mari, indiferent de statul societăţii-mamă (stat membru UE, stat terţ/din afara UE). Prin urmare, obligaţiile de raportare vor fi aplicabile doar entităților din România controlate de o societate-mamă finală situată într-un stat terț.

În ceea ce priveşte obligaţiile filialelor mijlocii şi mari, controlate de către o societate-mamă finală situată într-un stat terţ, un element de clarificare este adus prin posibilitatea îndeplinirii obligaţiei de publicare de către oricare entitate afiliată din cadrul grupului. Astfel, se clarifică faptul că în situaţia în care societatea-mamă finală situată într-un stat terţ are mai multe filiale mijlocii şi mari pe teritoriul României care aplică aceleaşi reglementări contabile, obligaţia de publicare poate rămâne la oricare

dintre acestea. În cazul în care un grup are mai multe entități afiliate în România care îndeplinesc condiţiile de publicare şi care aplică reglementări contabile românești diferite, cel puțin o entitate afiliată din cadrul grupului care intră în domeniul de aplicare al fiecărei reglementări contabile specifice trebuie să publice raportul privind informaţiile referitoare la impozitul pe profit.

- **Care va fi primul an de raportare?**

Următoarele completări au fost introduse pentru a identifica cu uşurinţă **primul an de raportare**, atât în cazul entităţilor care fac parte din grupuri al căror an financiar este anul calendaristic, cât şi al entităţilor care fac parte din grupuri al căror an financiar este diferit de anul calendaristic. Astfel:

1. pentru o societate-mamă finală al cărei exercițiu financiar coincide cu anul calendaristic, primul an de raportare corespunde exercițiului financiar al anului 2023, iar termenul de publicare al raportului privind informațiile referitoare la impozitul pe profit este 31 decembrie 2024. Pentru a determina dacă societatea-mamă are obligația de raportare în anul 2023, aceasta determină dacă depăşeşte cuantumul veniturilor consolidate atât în anul 2022, cât și în anul 2023, fiind obligată să întocmească raportul privind informațiile referitoare la impozitul pe profit pentru anul 2023 dacă este depăşit cuantumul veniturilor consolidate în ambele exerciții;
2. pentru o societate-mamă finală al cărei exercițiu financiar diferă de anul calendaristic, corespunde de exemplu perioadei 1 aprilie 2023 – 31 martie 2024, primul an de raportare este perioada încheiată la 31 martie 2024, iar termenul de publicare al raportului privind informațiile referitoare la impozitul pe profit este 31 martie 2025. Pentru a determina dacă societatea-mamă are obligația de raportare în primul an de aplicare

a prevederilor acestui ordin, aceasta determină dacă depăşeşte cuantumul veniturilor consolidate atât în exercițiul financiar încheiat la data de 31 martie 2023, cât și în exercițiul financiar încheiat la data de 31 martie 2024. Şi în acest caz, societatea-mamă va fi obligată să întocmească raportul privind informațiile referitoare la impozitul pe profit pentru anul încheiat la 31 martie 2024 dacă este depăşit cuantumul veniturilor consolidate în ambele exerciții.

O clarificare importantă, pentru o situaţie deseori întalnită în practică, este relevantă pentru filialele raportoare al căror exerciţiu financiar este diferit de cel al societăţii-mamă finale. În astfel de situaţii, filiala îşi îndeplineşte obligaţiile de raportare pe baza unui raport care să corespundă exerciţiului financiar al societăţii-mamă finale, şi nu în baza unui raport care să corespundă propriului exerciţiu financiar.

- **Conţinutul raportului – completări aduse**

Au fost introduse mai multe prevederi, după cum urmează:

1. în cazul în care cadrul de raportare financiară aplicabil la întocmirea situațiilor financiare anuale nu definește indicatorul cifră de afaceri netă, veniturile care trebuie prezentate conform acestei secțiuni corespund veniturilor, astfel cum sunt acestea definite de IFRS-uri/cadrul de raportare financiară pe baza căruia se întocmesc situațiile financiare anuale, cu excepția ajustărilor de valoare și a dividendelor primite de la entități afiliate;
2. pentru a se evita raportarea de mai multe ori a sumei câștigurilor acumulate, suma câștigurilor acumulate ale unei entități care a deschis sucursala trebuie atribuită jurisdicției fiscale în care își are sediul acea entitate. Jurisdicția respectivă poate fi situată în UE sau într-o țară terță. Prevederile acestui alineat se

aplică indiferent dacă sucursalele sunt deschise într-unul sau mai multe state membre;

3. în cazul în care activitățile mai multor entități afiliate pot face obiectul obligației de a plăti impozit pe profit în cadrul unei singure jurisdicții fiscale, informațiile atribuite jurisdicției fiscale respective reprezintă suma informațiilor referitoare la astfel de activități ale fiecărei entități afiliate și ale sucursalelor lor în jurisdicția fiscală respectivă. În aplicarea acestor prevederi, dacă mai multe entități afiliate generează rezultat impozabil pe un teritoriu căruia îi corespunde un singur regim fiscal, informația raportată se determină prin agregarea informațiilor corespunzătoare tuturor entităților afiliate și sucursalelor supuse acelui regim fiscal;
4. nicio informație privind o anumită activitate nu este atribuită simultan mai multor jurisdicții fiscale. În înțelesul acestei prevederi, la stabilirea unei anumite activități este avut în vedere locul de unde este condusă respectiva activitate. Deoarece informațiile referitoare la venituri se referă la operațiunile unei entități stabilite pe teritoriul unei țări, subiect al unui singur regim fiscal, acestea sunt atribuibile numai acelui regim fiscal;
5. atunci când o entitate care a omis prezentarea de informații reia prezentarea acestora în cadrul perioadei de cinci ani, raportul publicat va cuprinde informații corespunzătoare exercițiului financiar curent și exercițiilor financiare anterioare pentru care nu a publicat informații.

- **De reţinut**

Ordinul 1730 prevede că „entitățile UE” se referă la entitățile înregistrate în Spațiul Economic European, iar entitățile stabilite într-o țară a Spațiului Economic European vor fi considerate ca având sediul într-un stat membru și nu

într-o țară terță. Rapoartele publice CbC vor prezenta informații la nivelul statelor din Spațiul Economic European.

În vederea raportării informaţiilor referitoare la impozitul pe profit, se va utiliza formatul stabilit de Comisia Europeană, potrivit Directivei 2013/34/UE. Rămâne de văzut în ce măsură formatul de raportare va fi disponibil în timp util, având în vedere primul termen de raportare pentru anul 2023, respectiv până cel târziu 31 decembrie 2024 şi faptul că adoptarea de către Comisie a modelului și a formatului electronic este planificată în trimestrul al treilea al anului 2024.

Studiu EY: Tema prețurilor de transfer devine o preocupare prioritară a companiilor din România şi a autorității de control fiscal – ANAF

- **Peste jumătate dintre companiile respondente la nivelul României (52,9%) au făcut obiectul unor inspecții fiscale privind prețurile de transfer**
- **60% dintre respondenți nu au ajustat prețurile de transfer pentru a-și corecta rezultatele obținute din tranzacțiile derulate cu părți afiliate**
- **Mai mult de jumătate dintre companiile participante la studiul EY România au apreciat că prețurile de transfer reprezintă o problemă fiscală (59,1%)**

Atenția la nivel mondial asupra prețurilor de transfer continuă, atât ca urmare a proiectului BEPS inițial, cât și a proiectului BEPS 2.0. La fel, administrațiile fiscale au în vizor tranzacțiile transfrontaliere cu persoane afiliate, iar coroborat cu preocuparea companiilor pe acest segment al activității lor, toate au ca rezultat o examinare extrem de atentă a domeniului prețurilor de transfer.

În sondajul EY Global Tax Risk and Controversy Survey, realizat în acest an, aria prețurilor de transfer își asigură încă o dată primul loc printre respondenți, directorii globali de taxe apreciind în proporție de 63% că prețurile de transfer reprezintă cea mai importantă sursă de risc fiscal, depășind zona stimulentelor fiscale cu 28 de puncte procentuale.

Rezultatul demonstrează faptul că prețurile de transfer reprezintă cea mai mare preocupare în rândul directorilor din domeniul fiscal și financiar în ceea ce privește **sursele de risc fiscal**, într-un context al schimbărilor fără precedent din mediul de afaceri al ultimilor 4-5 ani.

Dacă în studiul efectuat de EY România în 2022 privind prețurile de transfer majoritatea companiilor apreciau că acestea nu reprezintă o problemă fiscală (50%) sau nu considerau necesar să analizeze această problemă din punct de vedere al strategiei fiscale (12%), mai mult de jumătate (59,1%) din respondenții studiului EY România din 2023 consideră că prețurile de transfer reprezintă o arie de risc fiscal în România, în linie cu tendințele la nivel global.

Adrian Rus, Partener, liderul departamentului Preţuri de transfer, EY România: *„Riscurile legate de prețurile de transfer au crescut mai ales într-un context de colaborare între autoritățile fiscale care cooperează pentru a aplica atât legile fiscale existente, cât și pentru a se pregăti să impună schimbările care vor urma. Gestionarea obligațiilor și riscurilor privind prețurile de transfer necesită conectare la operațiunile de afaceri, experiență tehnică profundă,*

predictibilitate și previziune, iar companiile trebuie să se pregătească, dacă doresc să evite dispute costisitoare în domeniul preţurilor de transfer”.

Preocuparea pentru aspectele de prețuri de transfer și conformarea cu reglementările de documentare în acest domeniu sunt susținute și de faptul că majoritatea respondenților studiului din acest an pe România (87,8%) arată faptul că aceștia au efectuat analize pentru a verifica dacă preţurile de transfer practicate cu părțile afiliate sunt în conformitate cu prețul pieței.

În schimb, 42,8% dintre companiile respondente declară că au existat cazuri în care rezultatele din tranzacțiile derulate s-au situat în afara intervalului de piață obținut în urma analizelor prețurilor de transfer. În acest context, dacă rezultatul tranzacției între afiliați nu este în „intervalul de piață”, se consideră că profiturile obținute de părțile implicate în tranzacție nu sunt corect reflectate și ar trebui corectate prin realizarea unor ajustări ale prețurilor de transfer.

Cu toate acestea, 60% dintre respondenți nu au realizat acele ajustări ale prețurilor de transfer prin care să își corecteze rezultatele obținute din tranzacțiile derulate cu părți afiliate, fiind astfel expuse la riscul ca ANAF să efectueze ajustări de prețuri de transfer, cu impact direct asupra impozitului pe profit.

Pe de altă parte, 20,6% din respondenți consideră că efectuarea ajustărilor periodice de prețuri de transfer reprezintă unul dintre principalii factori de risc în eventualitatea unei inspecții fiscale vizând aspecte de prețuri de transfer, alături de revizia principiilor de calcul al prețurilor de transfer (32,3%), nepregătirea dosarului de prețuri de transfer (23,5%), scăderea profitabilității (14,7%) și nedocumentarea deciziilor luate și/sau a circumstanțelor dificile (8,8%).

Serviciile (de tip management, dar și de altă natură – de exemplu IT, juridice, fiscale) sunt considerate în proporție de 52,8% ca fiind cele mai susceptibile să fie puse sub semnul întrebării de către autoritățile fiscale din perspectiva prețurilor de transfer, fiind urmate de finanțările intra-grup (17,1%), distribuția de mărfuri (11,4%) și de achiziția de materii prime (10%), în opinia respondenților.

Tendințele din România reflectă tendințele de la nivel global, 58% dintre respondenții din cadrul sondajului EY Global Tax Risk and Controversy Survey consideră că tranzacțiile implicând servicii cu valoare adăugată ridicată, serviciile de management și corporative reprezintă ariile care pot conduce la riscuri fiscale semnificative pentru organizația acestora, alături de aplicarea unor metode de prețuri de transfer alternative de către autoritățile fiscale, (41%), aranjamentele de contribuții la cost (27%) și remunerația pentru activitățile de distribuție (26%).

În contextul unei atenții din ce în ce mai sporite din partea autorităților asupra aspectelor de prețuri de transfer, studiul din 2023 indică faptul că peste jumătate dintre companiile respondente din România (52,9%) au făcut obiectul unor inspecții fiscale pe tema preţurilor de transfer, spre deosebire de anul anterior în care mai mult de jumătate dintre firmele respondente (59,5%) nu trecuseră, încă, printr-o inspecție care să vizeze prețurile de transfer.

În cazul companiilor care au făcut obiectul unei astfel de inspecții, pentru 33,3% din respondenți a avut drept rezultat ajustări ale prețurilor de transfer. De asemenea, studiul arată că pentru cei mai mulți dintre respondenți (66,7%) la nivelul cărora au fost aplicate ajustări de prețuri de transfer, acestea au avut o valoare de până la 1 milion de euro.

În ciuda preocupării din ce în ce mai mari pentru aspectele de prețuri de transfer, companiile, în proporție de 97,2%, nu au

depus și nici nu își doresc să depună în următorii doi ani cereri pentru obținerea unui acord de preț în avans (APA). Acesta reprezintă un acord între contribuabil și autoritatea fiscală din jurisdicția în care este rezident care reglementează aspecte importante în privința prețurilor de transfer aferente tranzacțiilor derulate între părți afiliate.

Prin stabilirea în avans a unui set de criterii, aplicabile pentru o anumită perioadă, pentru care se asigură conformitatea cu principiul valorii de piață, APA are ca scop evitarea disputelor în zona prețurilor de transfer. Cu alte cuvinte, încheierea unui APA ajută compania să aibă o certitudine pentru tranzacțiile luate în calcul în acord și eliminarea potențialelor ajustări ale prețurilor de transfer (atât timp cât termenii APA sunt respectați) și, implicit, a situațiilor de dublă impunere, legate de ajustările de prețuri de transfer derulate de autoritățile fiscale, situații de dublă impunere care se întâlnesc în practică din ce în ce mai des.

Dacă în cadrul sondajului global EY, 39% din respondenți au indicat faptul că pregătesc și execută o strategie bine definită privind obținerea unor acorduri de preț în avans, în România încrederea în documentația de prețuri de transfer este apreciată de majoritatea participanților la studiu (58,9%) ca fiind suficientă pentru a apăra tranzacțiile cu părțile afiliate ale societății. Pe de altă parte, companiile românești au menționat costurile asociate procesului obținerii acordului (26,5%) sau lipsa încrederii în beneficiile APA (5,9%) ca factori care îi determină deocamdată pe contribuabili să nu utilizeze îndeajuns un acord de preț în avans încheiat cu autoritatea fiscală ca instrument de prevenire a disputelor.

Demn de menționat este și faptul că, la nivel global, companiile optează, ca strategie, pentru revizuirea periodică a tranzacțiilor cu risc fiscal ridicat, tocmai pentru a proteja compania de fluctuații financiare și a asigura

stabilitatea generală a companiei. Astfel că, 43% dintre respondenți au indicat această metodă de protecție a companiei, conferind un anumit nivel de predictibilitate a afacerilor.

În schimb, respondenții studiului din 2023 menționează într-o proporție covârșitoare (66,7%) faptul că au contestat ajustările de prețuri de transfer pe cale administrativă, iar în cazul în care contestația administrativă nu a avut succes, 75% din respondenți menționează că s-au adresat instanței de judecată.

Reguli europene de transparentizare a tranzacțiilor cu criptoactive

autori: Luisiana Dobrinescu și Filip Iana

După aproape 3 ani de la primul proiect, regulamentul MiCA – primul de acest fel din lume – a fost publicat pe 9 iunie 2023 în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene, urmând să producă efecte etapizat, parțial din iunie 2024 și integral din decembrie 2024.

https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/PDF/?uri=CELEX:32023R1114

Entitățile vizate de MiCA sunt **emitenții de criptoactive** și **prestatorii de servicii crypto** (ex: custodia, administrarea, schimbul etc. criptoactivelor; operarea platformelor de trazacționare; oferirea de consultanță cu privire la criptoactive etc.).

Regulamentul va fi aplicabil atât entităților din UE active pe piața crypto, cât și entităților non-UE care furnizează servicii către consumatori din UE.

16.732% este procentul de creștere al pieței criptoactivelor (monede virtuale) din ultimii 10 ani. Probabil că o astfel de creștere nu ar fi avut loc în lipsa curiozității și curajului sutelor de milioane de investitori (deopotrivă individuali și instituționali) care au creat în jurul lor o efervescență a investițiilor în tehnologie și inovație.

Acest amplu entuziasm s-a manifestat însă în lipsa unui cadru de reglementare care să protejeze investitorii împotriva fraudelor. Acest aspect cu siguranță a avut impact asupra creșterii nemaiîntâlnite a pieței deoarece a dat frâu liber tranzacțiilor speculative și chiar tranzacțiilor ilicite.

În mod legitim explozia pieței criptoactivelor a determinat nevoia (și obligația) unor reglementări. MiCA se axează pe patru piloni: (1) asigurarea securității juridice prin crearea unui cadru similar celui aplicabil altor servicii financiare; (2) dezvoltarea pieței într-un cadru normativ sigur, axat pe sprijinirea inovației într-un context de concurență loială; (3) protejarea consumatorilor, investitorilor și a pieței în ansamblul ei; (4) instituirea unor garanții care să asigure stabilitatea pieței.

MiCA împarte criptoactivele în 3 categorii: (1) token raportat la active (vizează menținerea unei valori stabile prin raportarea la mai multe monede fiduciare, la anumite mărfuri sau la o combinație dintre acestea); (2) token asimilat unei monede electronice („criptomonedele” – activele care au scopul de a fi utilizate drept mijloace de schimb, valoarea lor fiind raportată la o monedă fiduciară); și (3) token utilitar (activ digital care poate fi utilizat doar pentru a accesa bunuri/servicii ale emitentului token-ului). În categoria criptoactivelor care nu sunt acoperite de MiCA regăsim NFT-urile.

Entitățile vizate:

– trebuie să fie înregistrate în evidențele autorităților naționale care vor fi responsabile de supravegherea pieței, urmând să obțină un „pașaport european” care va permite acestora să-și desfășoare activitatea în întreaga Uniune Europeană.

– vor avea obligații de raportare a tranzacțiilor, de verificare a clientelei și de a stabili proceduri și politici interne care să asigure aplicarea corectă a MiCA.

Emitenții de criptoactive vor avea obligația:

– de a pune la dispoziția investitorilor informații complete și transparente despre produsul emis prin publicarea unui document similar unui prospect de emisiune

– de a constitui o rezervă de active separată de activele clienților

– de a avea un capital social semnificativ și

– de a permite clienților să-și exercite dreptul de retragere de 14 zile stabilit de legislația comunitară privind drepturile consumatorilor

Prestatorii de servicii din piața crypto vor avea, printre altele:

– obligația de a avea o echipă de management reputabilă, care să aibă capacitatea și cunoștințele de a opera în piața crypto

– obligația de a evidenția impactul asupra mediului înconjurător pe care criptoactivele pe care le gestionează îl generează.

Acest nou cadru de reglementare plasează Uniunea Europeană în fruntea jurisdicțiilor atractive pentru piața criptoactivelor. În mod cert, economiile dezvoltate ale lumii se bucură de

libertate și prosperitate deoarece totul se desfășoară în interiorul statului de drept. Tendința (și normalitatea) este reprezentată de reglementare, MiCA fiind doar o componentă a unei piețe eminamente transfrontaliere. Până la momentul dezvoltării unui cadru normativ în principalele jurisdicții non-UE, investitorii și consumatorii europeni din piața crypto au avantajul de a ști la ce să se aștepte în următorii ani. Pentru a fi pregătiți de momentul intrării în vigoare a MiCA, jucătorii europeni din piața criptoactivelor ar trebui analizeze și să asimileze noile prevederi.

În acest sens, cooptarea unor consultanți care să ajute la adaptarea politicilor companiei, la implementarea tehnologiei necesare și la formarea personalului reprezintă un pas nu doar oportun, ci de-a dreptul fundamental.

Echipa Dobrinescu Dobrev este pregătită să vă asiste în dezlegarea noii legislații într-un mod particularizat nevoilor și mai ales ideilor dumneavoastră.

Studiu EY: Directorii financiari trebuie să facă schimbări mai îndrăznețe pentru a produce o transformare de durată

- **67% dintre liderii financiari spun că există tensiuni și dezacorduri în cadrul conducerii cu privire la modul de echilibrare a priorităților pe termen scurt și pe termen**

lung

- **50% spun că îndeplinesc obiectivele de creştere pe termen scurt cu reduceri ale priorităților pe termen lung, programele ESG fiind cele mai vulnerabile (37%)**
- **Doar 16% dintre liderii financiari consideră că funcția lor financiară este la cel mai ridicat nivel de performanță**

Directorii financiari care promovează schimbări importante în echipele lor financiare pot obține performanțe mai bune și se pot poziționa pentru a obține performanțe mai bune în viitor, potrivit EY 2023 Global DNA of the CFO, un sondaj realizat în rândul a 1.000 de directori financiari la nivel global.

Doar 16% dintre liderii financiari intervievați își percep funcția financiară ca fiind la cel mai ridicat nivel de performanță în ceea ce privește transformările în domenii cum ar fi tehnologia și modelul operațional, iar 14% spun că fac schimbări holistice majore pentru a pregăti funcția pentru viitor. Directorii financiari care urmăresc această agendă au de 1,4 ori mai multe șanse de a avea o funcție financiară peste medie sau cea mai performantă în prezent și de 1,7 ori mai multe șanse de a atinge cel mai ridicat nivel de performanță după transformare.

Rezultatele sondajului sunt, de asemenea, susținute de studiul „Șase modalități prin care directorii financiari pot crește șansele de succes ale transformării”, care a constatat că mulți directori financiari trebuie să dezvolte un stil de conducere empatic și autentic pentru a crea o aliniere în jurul viziunii financiare.

Guillaume Macczak, Partener GBS & Finance Advisory Services, spune: *„Eșecul multor directori financiari de a recunoaște că implicarea angajaților este o componentă esențială în decizia de succes a proiectelor de transformare și ar putea fi motivul pentru care vedem că acest procent scăzut de directori financiari percep performanța funcției lor financiare, în ceea*

ce privește prioritățile de transformare, ca fiind cea mai bună din clasa lor”.

Directorii financiari se confruntă cu cerințe complexe și contradictorii în procesul de a genera valoare pe termen lung și de a găsi soluții de eficientizare a costurilor pe termen scurt, reinventând în același timp funcția financiară. Sondajul evidențiază trei paradoxuri fundamentale în cadrul rolului de director financiar: crearea de valoare pe termen lung în timp ce se confruntă cu presiuni pentru reducerea investițiilor prioritare; gestionarea riscurilor în timp ce se generează valoare prin schimbări inovatoare; și reușita ca lider şi strateg financiar atunci când seturile tradiționale de competențe financiare nu îi echipează cu toate abilităţile necesare.

Echilibrarea priorităților de investiții pe termen scurt și pe termen lung

Jumătate dintre respondenți (50%) spun că îndeplinesc obiectivele de creştere pe termen scurt prin reducerea finanțării în domenii care sunt considerate, de asemenea, priorități pe termen lung.

Programele de mediu, sociale și de guvernanță (ESG) sunt cele mai vulnerabile la astfel de reduceri, 37% dintre respondenți declarând că organizația lor intenționează să reducă sau să întrerupă cheltuielile în următoarele 12 luni, deși consideră ESG o prioritate pe termen lung. Cu toate acestea, directorii financiari ar trebui să fie prudenți în ceea ce privește reducerea cheltuielilor în acest domeniu, având în vedere importanța sustenabilității în generarea de valoare pe termen lung. În schimb, costurile legate de lanțul de aprovizionare sunt cel mai puțin susceptibile de a fi vizate (24% dintre respondenți), ceea ce sugerează că recentele perturbări au dus la o prioritizare a rezistenței lanțului de aprovizionare și este mai probabil să fie protejate de reducerea costurilor.

„Chiar și cu introducerea obligativității raportării ESG pentru companiile mari, directorii financiari pot ignora necesitatea de a respecta standardele actuale de mediu, ceea ce ar putea duce la amenzi și ar putea avea repercusiuni financiare. Pe lângă pierderea clienților loiali, care au devenit mai conștienți de preocupările socio-economice și de mediu, acest lucru are ca rezultat și un interes scăzut din partea potențialilor investitori", a declarat **Guillaume Macczak**.

Echilibrarea eficientă a cerințelor pe termen scurt cu valoarea pe termen lung poate necesita colaborare, cooperare și încredere între liderii financiari și echipa executivă. Cu toate acestea, tensiunile și dezacordurile pot submina acest efort colectiv. 67% dintre liderii financiari intervievați spun că există tensiuni și dezacorduri în cadrul echipelor lor de conducere în ceea ce privește echilibrul dintre prioritățile pe termen scurt și cele pe termen lung.

Sondajul evidențiază faptul că directorul financiar poate juca un rol important în rezolvarea acestor tensiuni și în echilibrarea priorităților pe termen scurt și pe termen lung. Aceștia pot oferi o perspectivă valoroasă asupra procesului de luare a deciziilor, încurajând consensul în cadrul C-suite și ajutând la alinierea deciziilor cu strategia de valoare pe termen lung.

Îndeplinirea acestui rol va necesita un director financiar cu credibilitatea și influența necesare pentru a provoca CEO-ul și echipa executivă. Cu toate acestea, cercetările sugerează că nu toți liderii financiari sunt dispuși să își exprime opinia tot timpul. Mai puțin de o treime dintre respondenți (32%) vorbesc întotdeauna atunci când au o opinie diferită de cea a consensului și numai 30% dintre respondenți provoacă întotdeauna cu tărie membrii echipei executive atunci când nu sunt de acord cu o problemă cheie.

Echilibrul între risc, inovație și transformare

În general, 72% dintre respondenți spun că mentalitățile şi comportamentele tradiționale de back-office încetinesc modernizarea funcției financiare.

Guillaume Macczak adaugă: „*În România, climatul investițional continuă să fie influențat de presiunile inflaționiste și de perspectivele macroeconomice, punând accentul pe liderii din domeniul financiar pentru a promova inovația în cadrul companiilor lor, păstrând în același timp practicile de gestionare a riscurilor. Acest lucru îi va ajuta pe directorii financiari să poziționeze finanțele ca un motor strategic pentru dezvoltarea pe termen lung*".

Pe măsură ce directorii financiari caută să creeze funcții financiare digitalizate pentru a stimula o creștere durabilă pe termen lung, prioritățile lor principale sunt transformarea tehnologiei financiare și analiza avansată a datelor. Aceste două domenii au ajuns în fruntea listei de priorități de transformare a directorilor financiari, cu transformarea tehnologiei pe primul loc (selectată de 37%) și analiza avansată a datelor selectată de 27%, alături de sustenabilitate. Acest lucru subliniază importanța analizei datelor pentru a contribui la modelarea viitorului funcţiei financiare ca rol strategic în cadrul organizaţiei. Cu toate acestea, deși resursa umană ar trebui să fie, de asemenea, o prioritate pentru a contribui la realizarea unei transformări de succes, aceasta este citată doar de 19% dintre respondenți.

Echilibrarea rolului în evoluție al directorului financiar cu seturile de competențe tradiționale

Mulți lideri din domeniul financiar consideră rolul de CFO ca fiind o treaptă spre poziția de CEO, oferind o bază strategică și experiențe valoroase necesare pentru a se pregăti pentru rigorile rolului. 84% dintre respondenți recunosc rolul de CFO ca fiind extrem de provocator, dar afirmă, de asemenea, că nu a existat niciodată un moment mai interesant pentru a fi CFO – în creștere față de 76% dintre respondenții din cadrul

sondajului anterior. Această tendință subliniază importanța poziției de CFO pe parcursul carierei și subliniază importanța pregătirii liderilor din domeniul financiar pentru viitoarele oportunități de management.

Așteptările legate de abilităţile directorilor financiari includ extinderea cunoștințelor lor în domenii noi, două treimi dintre respondenții din rândul liderilor financiari (66%) recunoscând disponibilitatea companiilor de a numi directori financiari cu experiență limitată în domeniul financiar. Acest lucru evidențiază o evoluție către valorizarea leadership-ului strategic și inspirațional în detrimentul exclusiv al expertizei în domeniu, semnalând o schimbare față de percepția tradițională a rolului CFO.

Pentru a fi un director financiar de succes, cercetarea evidențiază importanța inteligenței emoționale pentru viitorii directori financiari. Conform concluziilor, principala abilitate așteptată pentru directorii financiari de succes în următorii cinci ani este inteligența emoțională foarte dezvoltată și experiența în domenii legate de oameni, cum ar fi diversitatea, incluziunea și bunăstarea angajaţilor. Pe măsură ce directorii financiari evaluează potențialii angajaţi din echipele lor, ar trebui să acorde prioritate persoanelor care dau dovadă de inteligență emoțională și de capacitatea de a se conecta eficient cu ceilalți.

ANAF intensifică eforturile de colectare prin controlul

marilor averi

Autori:

- ***Corina Mîndoiu, Partener, Impozit pe venit şi contribuţii sociale, EY România***
- ***Călin Stan, Avocat, Senior Managing Associate, Băncilă, Diaconu şi Asociaţii***

În Monitorul Oficial al României nr. 585/28.06.2023 a fost publicat Ordinul nr. 920/13.06.2023 al Agenției Naționale de Administrare Fiscală cu privire la persoanele fizice cu averi mari, prin care sunt reglementate mai multe aspecte privind conformarea și controlul marilor averi, ceea ce se traduce într-o intensificare a eforturilor ANAF de a colecta, în totalitate și la timp, cât mai multe venituri către bugetul de stat.

Ordinul nr. 920/13.06.2023 reglementează, în concret, următoarele: 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, persoana fizică cu avere mare este definită ca fiind 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 euro, echivalentul în lei, calculat la cursul mediu al euro din anul precedent estimării averii, stabilit de Banca Națională a României.

În ceea ce privește valoarea averilor, Ordinul nr. 920/13.06.2023 aduce claritate prevăzând că estimarea acestora se va realiza pe baza datelor și informațiilor cu privire la bunurile imobile, bunurile mobile și activele financiare deținute, averea fiind considerată suma celor trei elemente.

Totodată, sunt reglementate și noțiunile de „Grup al persoanelor fizice cu averi mari” și „Grup extins al persoanelor fizice cu averi mari”, astfel:

- noțiunea de „Grup al persoanelor fizice cu averi mari” se referă la persoanele fizice a căror avere estimată depășește suma de 25 milioane euro;
- noțiunea de „Grup extins al persoanelor fizice cu averi mari” se referă la grupul persoanelor fizice cu averi mari, la care se adaugă persoanele fizice soți/soții și rude/afini până la gradul al doilea ai/ale acestora.

Contribuabilii ce fac parte din Grupul persoanelor fizice cu averi mari și/sau din Grupul extins al persoanelor fizice cu averi mari urmează să fie informați că fac parte dintr-un astfel de grup, printr-o notificare care va cuprinde mai multe informații privind încadrarea în criteriile de avere, cele trei elemente pe baza cărora a fost estimată averea și aspecte legale despre conformare. În prezent, persoanele fizice identificate cu risc fiscal sunt notificate de către organele fiscale în vederea conformării, în cazul în care acestea constată diferențe semnificative între veniturile declarate de către contribuabili și veniturile estimate ca fiind realizate de către aceștia pe baza anumitor indicatori fiscali și patrimoniali. Notificarea de conformare reprezintă un pas procedural anterior inițierii unui control fiscal (dar ulterior analizei de risc).

De asemenea, grupul de persoane fizice cu averi mari, precum și grupul extins de persoane fizice cu averi mari se actualizează o dată la 3 ani, în sensul introducerii contribuabililor persoane fizice care au o avere estimată mai mare de 25 milioane euro, și o dată la 6 ani, în sensul eliminării contribuabililor persoane fizice a căror avere a scăzut sub pragul sus-menționat.

În scopul asigurării conformării fiscale, vor fi aplicate tratamente fiscale alternative pentru creșterea conformării

fiscale – îndrumarea persoanelor cu averi mari pentru înțelegere și declarare, precum și transmiterea de notificări privind problemele de neconformare identificate. Totodată, ANAF va proceda la selectarea, pe baza analizei de risc, a persoanelor fizice care prezintă risc de neconformare la declararea veniturilor impozabile, în vederea efectuării de verificări ale situației fiscale personale/verificări documentare.

Aspectele majore ce trebuie reținute din proiectul de ordin al ANAF se referă la creșterea gradului de conformare la declararea marilor averi și, respectiv, plata impozitelor aferente și dezvoltarea, și în România, a unei „relații de parteneriat" între contribuabili și autoritatea fiscală, pentru a evita situațiile neplăcute și dificile în care, în urma controalelor, se constată nereguli la declarare și plată.

ANAF intenționează astfel să lucreze în sprijinul conformării fiscale voluntare a contribuabililor cu averi mari, prin toate măsurile întreprinse, inclusiv prin segmentarea contribuabililor pe bază de risc fiscal, acțiunile de control fiind precedate de acțiuni preliminare țintite, de îndrumare și notificare privind problemele de necomformare identificate.

La rândul lor, contribuabilii din această categorie trebuie să analizeze în profunzime legislația, să evalueze corect și complet averea totală, să-și declare veniturile și să se conformeze la plata impozitelor aferente, potrivit prevederilor Codului fiscal, în general până pe 25 mai a fiecărui an pentru anul anterior. Sunt situații complexe, în care veniturile pot fi realizate și în România și în străinătate, activele sunt de diverse tipuri, chiar din fiecare dintre cele trei categorii mai sus menționate şi o analiză fiscală de specialitate este necesară.

În concluzie, ANAF își propune să creeze premisele necesare pentru conformare, corectitudine, transparență în declararea veniturilor, în totalitatea acestora și o necesară colaborare

între contribuabilii cu averi mari și autorități. În legătură cu ceea ce ANAF intenționează să definească drept „averi mari” și având în vedere necesara evaluare a bunurilor mobiliare, imobiliare și activelor financiare deținute, cu atenție sporită și către companiile în care contribuabilii vizați sunt acționari – asistența de specialitate, atât fiscală, cât și juridică, se impune, tocmai pentru a evita situațiile de neconformare completă.

Potrivit raportului de activitate al ANAF pentru anul 2022, ca urmare a controalelor efectuate la contribuabili persoane juridice şi fizice în anul 2022, inspecţia fiscală a înregistrat următoarele rezultate:

- au fost efectuate 34.991 verificări la contribuabili persoane juridice şi fizice (26.056 la contribuabili persoane juridice şi 8.935 la contribuabili persoane fizice), din care 24.459 inspecţii fiscale (17.411 la contribuabili persoane juridice şi 7.048 la contribuabili persoane fizice);
- au fost stabilite sume suplimentare în valoare totală 2.806,1 mil. lei (2.629,5 milioane lei la contribuabili persoane juridice şi 176,6 mil. lei la contribuabili persoane fizice).

De asemenea, în primele trei luni ale anului 2023 s-au efectuat 14.160 controale la persoane juridice și fizice – 10.184 la contribuabili persoane juridice și 3.976 la contribuabili persoane fizice, fiind stabilite sume suplimentare în valoare totală de 612,0 milioane lei.

Studiul EY CESA Sustainable Value: Șase din zece companii plănuiesc să investească mai mulți bani anul viitor pentru a face față schimbărilor climatice

România are mari șanse de a devansa celelalte ţări din regiunea CESA (regiunea Europei Centrale, de Est și de Sud-Est și regiunea Asiei Centrale) în ceea ce privește adoptarea diverselor acțiuni pentru schimbările climatice în mai multe domenii, în special în privința acțiunilor legate de furnizori și terți prin parteneriate, fuziuni și achiziții și dezinvestiții, potrivit studiului EY CESA Sustainable Value Study, care pentru România are la bază un sondaj realizat cu 52 de Chief Sustainability Officers (CSO).

Investițiile în inițiative privind schimbările climatice variază pentru fiecare țară CESA, deciziile fiind motivate de diferiți factori. Astfel, Polonia are cel mai scurt termen pentru a deveni carbon-negativă, iar România are cel mai scurt termen pentru reducerea emisiilor și cel mai mic obiectiv de reducere pentru a atinge zero emisii nete. De asemenea, este mai probabil ca Polonia să prioritizeze valoarea oferită clienților, în timp ce agenda României privind schimbările climatice este modelată atât de valorile angajaților, cât și de obiectivele climatice stabilite la nivel global.

În comparație cu alte țări din CESA, respondenții din România consideră că este mai ușor să măsoare progresele înregistrate în agenda privind schimbările climatice comparativ cu măsurarea altor rezultate importante pentru companii. Cu toate

acestea, România trebuie să îmbunătățească în continuare colaborarea între managementul executiv și board cu privire la agenda de schimbări climatice.

Companiile reduc emisiile, dar prea lent și insuficient

La nivel CESA, 92% dintre companiile intervievate și-au luat un angajament public privind schimbările climatice până în 2030. În medie, acestea plănuiesc să reducă emisiile cu 33%, dar până în prezent au redus emisiile cu doar 19%.

Lumea are nevoie de o reducere de 45% până în 2030 pentru a menține obiectivul de limitare a încălzirii globale sub 1,5°C. Cele mai multe angajamente sunt insuficiente – doar 27% dintre acestea intenționează să reducă emisiile cu 45% sau mai mult și doar 38% și-au asumat un angajament până în 2030. Doar 29% dintre respondenți s-au angajat să aibă emisii de carbon negative, iar 15% s-au angajat să atingă net zero.

Un alt aspect confirmat de studiu este faptul că investițiile companiilor în domeniul climei se transformă în beneficiu financiar. Patru din zece companii respondente au obținut o valoare financiară mai mare decât se așteptau. Compromisul dintre realizarea obiectivelor globale legate de planetă şi îndeplinirea obiectivelor de business este adesea o falsă alegere. O abordare holistică a sustenabilității, care include beneficiile financiare, ale angajaților și ale clienților, tinde să se dovedească benefică şi pentru planetă.

Organizațiile care întreprind mai puține acțiuni în domeniul climatic se luptă mai mult cu execuția, în timp ce organizațiile care sunt mai active din acest punct de vedere trebuie să îmbunătățească coordonarea și colaborarea internă. Oportunitățile cheie pentru a face progrese semnificative în ceea ce privește schimbările climatice includ parteneriate mai extinse și investiții în resursa umană.

Șase din zece companii intenționează să investească mai mult anul viitor pentru a aborda schimbările climatice, comparativ

cu anul acesta, iar un 25% dintre ele intenționează să aloce semnificativ mai multe fonduri. Crearea de valoare este un considerent esențial, aproape toate organizațiile (99%) având în vedere mai multe tipuri de valoare, atunci când evaluează o inițiativă.

O abordare a sustenabilității bazată pe valoare generează impact financiar

Investițiile alocate schimbărilor climatice generează mai multă valoare decât se așteptau companiile, pe mai multe planuri. Acest lucru se întâmplă în ciuda îngrijorărilor că inițiativele pentru schimbări climatice vor avea un impact negativ asupra performanței financiare (37%) sau vor reduce capacitatea companiei de a face față competiției pe termen scurt (19%). În medie, respondenții spun că de 2,8 ori mai multe dintre inițiativele organizației lor privind schimbările climatice vor avea un impact financiar pozitiv, decât unul negativ (39% față de 14%).

Companiile sunt de 0,5 ori mai predispuse să prioritizeze valoarea financiară faţă de obiectivele globale legate de planetă atunci când evaluează o inițiativă. Studiul arată că impactul inițiativelor climatice pe mai multe tipuri de valoare poate fi benefică atât pentru companii, cât şi pentru societate și planetă. Astfel, planificarea sustenabilității pe termen lung facilitează menținerea bunei evoluții a companiilor sau identificarea unor noi oportunități de a crea valoare.

Massimo Bettanin, Partener Schimbări Climatice și Sustenabilitate, EY România: „*Sondajul nostru arată că acele companii care sunt mai active în ceea ce privește acțiunile de combatere a schimbărilor climatice beneficiază de o performanţă financiară mai bună decât cea preconizată. Conform sondajului, luarea unor măsuri pentru reducerea emisiilor și investițiile în inițiative care abordează schimbările climatice pot chiar accelera performanța financiară. Acesta*

este un mesaj puternic pentru acele organizații care încă ezită să ia măsuri decisive pentru a-și reduce emisiile de gaze cu efect de seră și pentru a preveni potențialele consecințe ale schimbărilor climatice asupra activității lor. Înțelegerea și abordarea cerințelor de reglementare emergente și a așteptărilor clienților, precum și optimizarea costurilor de operare prin eficiența energetică și a resurselor, minimizarea deșeurilor și reformularea produselor, deblochează noi oportunități în piață și cresc vânzările și veniturile, ceea ce, în cele din urmă, duce la o performanță financiară mai bună. Acest sondaj confirmă faptul că acțiunea în domeniul climei nu este doar o chestiune de gestionare adecvată a riscurilor, ci este, de asemenea, și poate chiar mai important, o oportunitate care creează valoare pe termen mediu și lung și sporește reziliența unei companii".

EY anunță publicarea unui plan în șase puncte pentru a contribui la consolidarea încrederii mediului de afaceri din Europa și la atragerea investițiilor străine directe

- **Planul vine în contextul în care Europa se confruntă cu o concurență acerbă din partea Chinei și a SUA**
- **Printre acțiunile pe care instituțiile europene și**

guvernele naționale ar trebui să le aibă în vedere se numără preluarea inițiativei în ceea ce privește ESG, promovarea IMM-urilor și modernizarea regimului fiscal

Studiul EY – Europe Attractiveness Survey 2023 evidențiază șase măsuri pe care instituțiile europene și guvernele naționale trebuie să le adopte pentru a contribui la menținerea încrederii mediului de afaceri și la atragerea mai multor investiții străine directe (ISD).

Sondajul a constatat că, în ciuda concurenței puternice din partea Chinei și a SUA, investitorii sunt în general optimişti în ceea ce privește perspectivele europene. 67% dintre ei – față de 53% în 2022 – declară că au planuri de a stabili sau extinde operațiunile în Europa în 2023. În aceeași proporție au declarat că sunt de părere că atractivitatea Europei va crește în următorii trei ani.

Cu toate acestea, investitorii și-au exprimat îngrijorări serioase în ceea ce privește amenințările la adresa instabilității politice, creșterii costurilor, sarcinilor de reglementare și indisponibilității oamenilor cu competențele potrivite. Prima parte a EY European Attractiveness Survey 2023, publicată în luna mai 2023, a constatat că investițiile străine directe în Europa au stagnat în 2022, crescând cu doar 1% față de 2021 și rămânând cu 7% mai mici decât în 2019, înainte de pandemia COVID-19. În plus, crearea de locuri de muncă prin ISD în Europa a scăzut cu 16% în 2022, față de 2021.

Bogdan Ion, Country Managing Partner, EY România și Chief Operating Officer pentru EY Europa Centrală și de Sud-Est și Regiunea Asiei Centrale: *„Una dintre cele mai importante concluzii ale datelor din 2022 este creșterea numărului de proiecte de investiții străine directe în mai multe state din Europa de Sud, Centrală și de Est, printre care Italia, Polonia, Portugalia, România și Turcia. România a înregistrat 69 de noi proiecte ISD, o creștere de 86% față de anul trecut.*

În plus, în pofida unui climat investiţional dificil, există încă motive de optimism în ceea ce privește perspectivele ISD în Europa în 2023: 67% dintre companiile intervievate au «planuri de a stabili sau de a extinde operațiunile în Europa în următorul an», un indicator care și-a revenit puternic după pandemie. În ceea ce privește România, 63% dintre liderii de companii intervievați au menționat că doresc să investească în România în cursul anului viitor, față de 56% anul trecut".

EY prezintă un plan în șase puncte, bazat pe mai mult de 500 de interviuri cu lideri de companii, pentru a ajuta Europa să rămână competitivă și atractivă pentru investitori. Potrivit planului, guvernele europene ar trebui să adopte următoarele măsuri:

- **Reiterarea avantajelor comerciale pentru Europa**

Ar trebui creată o nouă viziune, bazată pe stabilitate economică, politică și de reglementare. Europa ar trebui să fie prezentată ca un centru pentru organizaţiile viitorului, cu un mesaj puternic pentru investitori cu privire la modul în care continentul își poate valorifica atuurile actuale, inclusiv în domeniul cercetării și dezvoltării, al proprietății intelectuale și al producției avansate și cum își poate extinde poziția de lider în economia digitală și ecologică.

- **Consolidarea sprijinului pentru întreprinderile mici și mijlocii (IMM-uri)**

IMM-urile angajează aproximativ 100 de milioane de persoane în întreaga Europă, constituind coloana vertebrală a economiei europene și reprezentând jumătate din PIB-ul continentului. Însă sondajul a arătat că mult mai puține IMM-uri decât întreprinderi mai mari intenționează să se extindă în Europa în 2023 (57% față de 79%) și sunt mai puțin optimiste în ceea ce privește perspectivele Europei în următorii trei ani. Trebuie să se facă mai mult pentru a-i convinge pe

antreprenori că Europa se angajează să îi ajute să se dezvolte și să le ajute să facă saltul pentru a deveni întreprinderi cu potențial de lider mondial, de la punerea la dispoziție a capitalului de creștere, la facilitarea impactului schimbărilor de reglementare.

- **Încurajarea investițiilor în cercetare și dezvoltare, dar și în producție**

Sondajul a arătat că cercetarea și dezvoltarea reprezintă principala categorie de investiții noi în Europa în următorii trei ani, 64% dintre directori așteptându-se să își mărească amprenta europeană în domeniul cercetării și dezvoltării. Pentru a realiza acest potențial, factorii de decizie politică ar trebui să continue să încurajeze investițiile în activitățile de înaltă tehnologie care remodelează economia globală. Acest lucru trebuie să includă obiectivul de a plasa Europa în centrul revoluției inteligenţei artificiale prin dezvoltarea unor cadre de reglementare solide care să permită companiilor să valorifice avantajele acesteia, stabilind în același timp parametri clari în ceea ce privește utilizarea ei.

Cu toate acestea, dezvoltarea tehnologiei nu ar trebui să fie singurul obiectiv al Europei. Europa ar trebui să ia în considerare modul în care să încurajeze investițiile de-a lungul întregului lanț valoric și, în special, în ceea ce privește capacitatea de producție – unde doar o treime (33%) dintre directori se așteaptă să crească investițiile. Acest lucru ar permite Europei să profite de industriile și tehnologiile strategice care remodelează economia mondială și să reducă dependențele externe ale Europei, pe fondul creșterii tensiunilor geopolitice.

- **Preluarea inițiativei în ceea ce privește schimbările climatice și ESG**

Sondajul a arătat că investitorii recunosc avantajele pe care

le oferă poziția de lider pe care Europa o deține în domeniul mediului, 61% dintre aceștia considerând Europa „mai atractivă” decât concurența în ceea ce privește sustenabilitatea. Europa ar trebui să urmărească creșterea în continuare a ponderii energiilor regenerabile în mixul său energetic și să îmbunătățească accesul la energia decarbonizată, precum și să înfrunte provocarea competitivă a SUA, deoarece în ultimele luni au fost puse în opoziție Green Deal al UE și Inflation Reduction Act al SUA.

- **Dezvoltarea viitoarei generații**

Sondajul identifică disponibilitatea, calitatea și adaptabilitatea competențelor printre cei mai importanți factori pentru companii, atunci când acestea aleg unde să se stabilească. Într-o perioadă de penurie de resurse umane în multe zone geografice, se așteaptă ca formarea noilor generații de talente în domenii esențiale – precum tehnologia, energia, ingineria, sănătatea sau știința datelor – să se traducă într-un avantaj competitiv pentru Europa. Pe măsură ce devine evident că inteligența artificială ar putea perturba enorm piața muncii până în 2030, Europa ar trebui să ia în considerare o abordare coerentă care să alinieze mediul de afaceri și cel educațional în jurul unor nevoi transformaționale și masive.

- **Modernizarea regimurilor fiscale și de reglementare**

Principala prioritate a investitorilor în materie de politică fiscală în 2023 este acordarea de credite fiscale pentru cercetare și dezvoltare, care s-a clasat doar pe locul patru în 2022. Acest lucru poate reflecta investițiile planificate în cercetare și dezvoltare, dar, în sens mai larg, companiile doresc ca regulile, normele și reglementările să fie cât mai stabile posibil. Claritatea este, de asemenea, importantă pentru cadrele de reglementare din Europa. Chiar și în cazul în care politica este încă în curs de elaborare în domenii noi, cum ar fi inteligența artificială și tehnologiile cu

emisii reduse de dioxid de carbon, factorii de decizie politică pot promova încrederea prin oferirea unor reglementări clare cu privire la viitoarele domenii.

Criza costului vieții alimentează creșterea popularității vehiculelor electrice – analiză EY

- **Costurile ridicate ale combustibililor sunt acum principalul motiv care îi determină pe consumatori să cumpere un vehicul electric**
- **La nivel global, mai mult de jumătate (55%) dintre cei care au în plan să cumpere o mașină intenționează să cumpere un vehicul electric**
- **31% dintre respondenți sunt îngrijorați de lipsa stațiilor de încărcare**

Consumatorii sunt din ce în ce mai încrezători în ceea ce privește achiziționarea de vehicule electrice (EV), în condițiile în care costurile în creștere ale combustibililor, preocupările legate de mediu și costurile mai mici de proprietate determină o creștere bruscă a intenției de cumpărare a vehiculelor electrice, potrivit unui nou studiu realizat de EY.

EY Mobility Consumer Index 2023, un raport anual lansat în 2020 care oferă informații despre tendințele globale în domeniul auto, arată că, dintre cei care spun că doresc să achiziționeze un vehicul, mai mult de jumătate (55%)

intenționează să cumpere un vehicul complet electric sau un vehicul hibrid plug-in în următorii doi ani.

Este important faptul că 38% dintre aceștia spun că prețurile ridicate ale combustibililor pentru vehiculele cu motor cu ardere internă (ICE) reprezintă principalul motiv pentru a cumpăra un VE. Acesta este primul an în care prețul ridicat al combustibililor este citat ca principal motiv pentru trecerea la vehiculele electrice, depășind preocupările legate de mediu și creșterea penalităților pentru vehiculele cu motoare cu ardere internă, care obișnuiau să fie pe primul loc.

Cel mai recent raport arată că încrederea consumatorilor în vehiculele electrice a crescut în mod semnificativ, intenția de cumpărare fiind în creștere pe majoritatea piețelor, inclusiv în SUA (+19%), Suedia (+12%) și Japonia (+11%).

Stimulentele guvernamentale, cum ar fi Legea privind reducerea inflației (IRA) din SUA, au, de asemenea, impact și se așteaptă să ducă la o creștere suplimentară a vânzărilor în acest an.

În China continentală, deși guvernul a pus capăt subvențiilor pentru vehiculele electrice în 2022, înclinația consumatorilor către vehiculele electrice continuă să crească, determinată de o combinație între eforturile sporite ale producătorilor de automobile în cercetare și dezvoltare, prețurile competitive și disponibilitatea mai largă a modelelor accesibile.

SUV-urile sunt tipul preferat de cei mai mulţi potențialii cumpărători de VE în toate zonele geografice. În timp ce 43% dintre respondenți își arată intenția de a cumpăra un e-SUV, 33% înclină spre achiziționarea unui sedan.

Aproximativ 88% dintre respondenți își arată disponibilitatea de a plăti o primă pentru EV-uri, față de 80% în 2022. Un procent care variază de la 11% până la 20% este prima de preț pe care majoritatea respondenților se declară dispuși să o plătească pentru un EV.

Mihai Drăghici, Partener, Consultanţă, EY România: *„Piața vehiculelor electrice din România este în creștere rapidă, în conformitate cu tendințele globale. EV-urile din România capătă acum o cotă de piață semnificativă, de 10% în mai 2023, în timp ce automobilele diesel reprezentau 13%. Tendința indică o traiectorie promițătoare spre un viitor în care înmatriculările de EV-uri vor depăși mașinile diesel, posibil chiar de anul viitor. Această schimbare reflectă, de asemenea, preferința din ce în ce mai mare pentru mobilitatea sustenabilă în România”.*

În ciuda optimismului general, există îngrijorări persistente în rândul consumatorilor

În timp ce îngrijorările legate de costurile inițiale de achiziție s-au diminuat, odată cu apariția unor modele mai accesibile, 31% dintre respondenți spun că lipsa stațiilor de încărcare este cea mai mare îngrijorare a lor atunci când se gândesc să cumpere un vehicul electric.

Această îngrijorare se confirmă pe mai multe piețe, cum ar fi SUA, China, Marea Britanie sau Germania și aici încărcarea vehiculelor electrice fiind considerată cea mai mare preocupare.

Codul de procedură fiscală, modificat. Mecanismele de eșalonări care permit

companiilor plata datoriilor fiscale în rate au reguli noi

Autor: Paul Chichernea, Associate Biriș Goran SPARL

Codul de procedură fiscală a fost actualizat printr-o ordonanță de urgență care a modificat substanțial regulile pentru ambele mecanisme de eșalonare la plată (clasică și simplificată), care permit companiilor o plată „în rate" a datoriilor fiscale. Modificările vizează, printre altele, eliminarea unor tipuri de debite fiscale de pe lista celor care puteau fi eșalonate la plată, dar și adăugarea unei categorii noi de datorii bugetare care pot fi de-acum cuprinse în cele două mecanisme. Noi prevederi apar și în privința garanțiilor obligatorii pentru contribuabilii care apelează la procedura eșalonării.

Actualizarea Codului de procedură fiscală s-a făcut prin **O.U.G. nr. 20/2023, în vigoare deja, care prevede o serie de reguli noi** la ambele mecanisme de eșalonare la plată permise contribuabililor – și procedura clasică, și procedura de eșalonare simplificată.

Cele mai importante noutăți de **la mecanismul general al eșalonării** vizează reglementarea unei condiții pentru contribuabili de a constitui garanții în procentaj de minimum 50% din valoarea obligațiilor fiscale restante ce fac obiectul înlesnirilor la plată, pentru a beneficia de eșalonarea la plată de cel mult cinci ani, în situația în care contribuabilii dețin bunuri în proprietate insuficiente pentru a constitui garanțiile impuse de legislație.

În cazul în care debitorii nu pot constitui garanția de minimum 50%, aceștia pot beneficia de eșalonare la plată pe o perioadă de cel mult șase luni. Vechile reglementări se refereau la termenul maxim de șase luni numai pentru debitorii

care nu pot constitui niciun fel de garanție.

Lista datoriilor care pot fi cuprinse în eșalonări a fost modificată, în sensul în care au fost incluse și obligațiile fiscale/bugetare care reprezintă fonduri europene sau fonduri publice naționale aferente fondurilor europene, dar au fost eliminate de la eșalonare accizele.

La mecanismul eșalonării simplificate, una dintre cele mai relevante modificări vizează lista datoriilor care sunt permise să fie stinse prin acest mecanism. Astfel, deși au fost introduse și aici obligațiile fiscale/bugetare care reprezintă fonduri europene sau fonduri publice naționale aferente fondurilor europene, au fost excluse: accizele, impozitele și contribuțiile sociale obligatorii cu reținere la sursă sau reținute prin stopaj la sursă, taxele aferente activităților din domeniul jocurilor de noroc.

O modificare care vizează ambele tipuri de eșalonări se referă la faptul că de-acum se poate depune o singură cerere de modificare a deciziei de eșalonare la plată într-un an, în condițiile în care, până la apariția acestei ordonanțe, erau permise două astfel de cereri.

Similar, un debitor poate solicita menținerea unei eșalonări a cărei valabilitate a fost pierdută din cauza nerespectării unor condiții, o singură dată, față de două ori, anterior.

Între timp, ANAF a publicat în dezbatere publică și un proiect de ordin prin care implementează aceste noile reguli stabilite de Codul de procedură fiscală. Odată adoptat, ordinul va permite punerea efectiv în aplicare a reglementărilor.

Printre altele, proiectul de ordin stabilește actualizarea cererilor prin care firmele solicită eșalonări și a celorlalte formulare necesare pe parcursul procedurii.

Viitoarele proceduri ANAF pun în aplicare și noile termene, revizuind, de asemenea, și documentele justificative care se

anexează cererii de eșalonare în sensul eliminării unor documente care erau solicitate în mod obligatoriu până acum.

Principalele schimbări propuse de ANAF la procedura eșalonării clasice:

- actualizarea modelului cererii de acordare a eșalonării la plată;
- reducerea numărului de documente justificative care se anexează cererii de eșalonare – dispar, printre altele: situația financiară anuală, situația încasărilor și plăților pe ultimele șase luni anterioare datei depunerii cererii de acordare a eșalonărilor la plată, precum și situația privind indicatorii orientativi și alte informații.

În ceea ce privește procedura eșalonării simplificate, schimbările principale propuse de ANAF vizează:

- eliminarea prevederilor referitoare la acordarea eșalonării la plată, în formă simplificată, pentru debitorii prevăzuți la art. 204 din Codul de procedură fiscală, respectiv cei care trebuie să achite obligațiile fiscale administrate de organul fiscal central într-un anumit termen pentru a se menține autorizația, acordul ori alt act administrativ similar;
- abrogarea prevederilor referitoare la aprobarea unei alte perioade de eșalonare la plată în cazul modificării deciziei de eșalonare la plată;
- introducerea unui nou formular privind acordul de principiu în cazul modificării/menținerii valabilității eșalonării la plată pentru debitorii care trebuie să achite obligațiile fiscale administrate de organul fiscal central într-un anumit termen pentru a se menține autorizația, acordul ori alt act administrativ similar.