

# Activitatea de fuziuni și achiziții în România în primele nouă luni ale anului

Piața românească de fuziuni și achiziții (M&A) a înregistrat 169 de tranzacții (1) în primele nouă luni ale anului 2022, în creștere cu 18% față de aceeași perioadă a anului 2021. În pofida volumului mai mare de tranzacții, valoarea estimată a activității locale de fuziuni și achiziții a fost mai mică de la an la an, ajungând la 4 miliarde USD (2), față de 5,4 miliarde USD în septembrie 2021.

**Iulia Bratu, Partener, Head of Lead Advisory, Strategie și Tranzacții, EY România:** *„Din punctul de vedere al volumului de tranzacții, România continuă să fie o piață dominantă a Europei Centrale și de Est și una dintre puținele în creștere comparativ cu 2021. Cu toate că ne așteptam ca următorul ciclu M&A să fie diferit, volumul și mixul de capital disponibil în piață au modelat capacitatea investitorilor de a face tranzacții într-un mediu volatil, creând astfel premisele pentru ca M&A-ul să rămână activ, în special pentru jucătorii care au o perspectivă pe termen lung”.*

La nivel trimestrial, activitatea de tranzacționare s-a intensificat, cu o creștere a volumului cu 3,6% și a valorii cu 5,3%, comparativ cu aceeași perioadă a anului 2021.

În trimestrul al treilea, nu au fost anunțate tranzacții de peste 100 milioane USD. Cea mai mare tranzacție anunțată a fost achiziția Termocentralei Mintia de către Mass Group, pentru o sumă raportată de 90,7 milioane USD, urmată de achiziția de active de energie regenerabilă în România de către Energy Power Holding GmbH de la Jade Power Trust (71 milioane USD), în timp ce o altă tranzacție notabilă a fost vânzarea unei participații de 20% din Aqua Carpatica către

Pepsi Co., pentru o sumă nedezvăluită.

Investitorii strategici continuă să fie actorii dominanți în piața de fuziuni și achiziții din România, reprezentând 88% din tranzacții. Tranzacțiile interne au înregistrat un avans de 27% în primele nouă luni din 2022 comparativ cu aceeași perioadă din anul precedent, numărând 84 de tranzacții, în timp ce jucătorii străini și-au crescut activitatea cu doar 6% (74 de tranzacții) în comparație cu aceeași perioadă.

În ceea ce privește țara de origine, cei mai activi investitori au fost SUA (8 tranzacții), urmate de Belgia (6 tranzacții), Polonia și Germania (5 tranzacții).

Cele mai active sectoare în primele nouă luni ale anului 2022 au fost: Tehnologie (36 de tranzacții), Imobiliare (29 de tranzacții), Sănătate (21 de tranzacții), Produse industriale diversificate (15 tranzacții) și Energie și utilități (13 tranzacții).

*Notă: (1) Baza de date EY privind fuziunile și achizițiile din România exclude tranzacțiile cu participații achiziționate mai mici de 15% (2) include o estimare a valorii tranzacțiilor în cazul în care nu au fost divulgate anterior date de către părți sau nu sunt disponibile în bazele de date ale terților și/sau raportate de surse media.*

---

## **Taxe și investiții străine noi – o șansă serioasă dată**

# de contextul geopolitic

*Autor: Alex Milcev, Liderul departamentului de Asistență Fiscală și Juridică, EY România*

Se vorbește mult legat de deficitul bugetar, nevoia de bani pentru cheltuieli previzibile, dar și cele neprevăzute (de ex., costurile pandemiei, subvenții pentru energie, creșterea importantă a cheltuielilor cu apărarea etc.) și, desigur, despre sursele de finanțare ale acestora. De multe ori, se discută despre necesitatea creșterii gradului de colectare, nevoia și oportunitatea unei creșteri de taxe și impozite, la fel pe partea de împrumuturi ale statului. Se vorbește mai puțin însă despre investițiile străine directe (ISD) ca sursă de venituri bugetare. Este cert că această temă trebuie și începe să devină o zonă de preocupare a tuturor responsabililor și decidenților din zona economică și politică.

Este un context special, chiar am putea spune unic, ceea ce se întâmplă în ultima perioadă, de la momentul începerii conflictului dintre Rusia și Ucraina, din februarie 2022 încoace. Războiul de la granița de nord a României a schimbat foarte multe lucruri, în mod vizibil și imediat, având și efecte mai puțin evidente, deși cu impact major. Printre acestea este și fluxul ISD în regiunea Europei Centrale și de Est, inclusiv Rusia, Belarus și Ucraina, dar și alte țări din CSI. Vorbim, în acest context, mai ales despre re poziționarea României pe harta destinațiilor acestor investiții.

Mai concret, în această nouă realitate geopolitică este de presupus că sunt miliarde de USD care își caută o destinație. De exemplu, în Rusia s-au investit peste 100 miliarde de USD în ultimele decenii, mare parte dintre acestea nemaexistând acum, fiind pierdute sau retrase de către investitorii străini.

În absența războiului, acestor investiții li s-ar fi adăugat alte miliarde în perioada următoare, conform planurilor de dezvoltare anunțate înainte de război. Acum, brusc, acești bani – retrași sau deja alocați, trebuie să-și găsească o nouă destinație. Este puțin probabil ca aceasta să fie Estul îndepărtat, având în vedere existența anumitor divergențe geopolitice între europeni și China. De asemenea, și mai puțin probabil este ca acești bani să se întoarcă în țările de origine, precum SUA, Marea Britanie, Germania, Franța. Ce se va întâmpla cu ei și cum se poziționează România ca potențială (atractivă) destinație pentru toate aceste fonduri?

În primăvară, am realizat un studiu, la nivel european, privind atractivitatea diferitelor țări europene pentru investitorii străini – [EY Attractiveness Survey 2022](#). Studiul a fost realizat după începutul războiului. Din acest punct de vedere, România este pe un onorabil loc patru, după Marea Britanie, Lituania și Portugalia.

Mai mult, țara noastră este considerată ca fiind cea mai atractivă din Europa pe supply chain și logistică, după doi ani de pandemie și 10 luni de război în apropiere, pe fondul unor crize punctuale, sectoriale, cum ar fi cea a chip-urilor pentru industria auto, dar și altele. Cu alte cuvinte, suntem în top pe radarul investitorilor străini care vor să deschidă un business aici ori să extindă unul existent, chiar în condițiile actuale. Prin urmare, sunt create premisele de bază pentru a atrage și a asimila o parte importantă a acestui flux neașteptat de ISD.

Ce impact poate avea acesta asupra situației finanțelor în România? Desigur, asemenea investiții străine directe vor crea locuri de muncă și vor contribui prin impozite directe și indirecte la creșterea veniturilor bugetare.

Atragerea acestora reprezintă, în opinia mea, cea șansă unică pe care o avem ca țară în contextul descris. Este o măsură care poate face o mare diferență în următorii cinci ani, nu

doar din punct de vedere al echilibrării bugetului, dar și în sensul accelerării dezvoltării economiei noastre.

Timpul este critic: banii investitorilor nu vor sta în conturi, iar dacă în următoarele 12-18 luni nu vor fi atrași în România, aceste fonduri își vor face casă în altă parte.

Cum să facem ca investitorii străini să vină și să rămână la noi în țară? Este suficient să știm noi că avem aceste avantaje pentru a atrage investiții? Categorie, nu – trebuie să știe și investitorii străini! De aceea, avem nevoie urgent de o agenție de investiții străine modernă, proactivă și extrem de dinamică. Ceea ce există în acest moment nu este corespunzător cu ceea ce ar trebui să fie, ca rol dinamic în economia națională. Alte țări își promovează activ și eficient interesele prin intermediul unor asemenea agenții și deja au înregistrat succese notabile.

În acest fel, o strategie de atragere agresivă a investițiilor străine, care să includă reconfigurarea agenției investițiilor străine în România, trebuie să fie parte intrinsecă și obligatorie a procesului de dezvoltare economică.

Să nu uităm că majorarea stocului de ISD reprezintă, de fapt, un vot de încredere în perspectivele economice ale României pe termen lung, dar, nu ultimul rând, îi sporește și importanța geopolitică, contribuind astfel la siguranța națională.

---

**Studiu EY: Doar 7% dintre liderii guvernamentali din**

# Lume consideră că au atins obiectivele de transformare digitală

Guvernele din întreaga lume riscă să dezamăgească cetățenii din cauza lipsei de digitalizare, potrivit noului studiu EY: [“Cum se pot alinia funcționarii publici și tehnologia pentru a servi viitorii cetățeni?”](#). Mai puțin de unul din zece (7%) dintre liderii guvernamentali consideră că instituția lor și-a atins obiectivele de transformare digitală, iar deschiderea pentru digitalizare din timpul pandemiei riscă să se piardă.

Raportul indică faptul că forța de muncă din sectorul public respondentă nu este suficient de pregătită pentru a valorifica beneficiile potențiale enorme ale digitalizării. Acestea includ îmbunătățirea accesului la serviciile digitale, utilizarea analizei datelor pentru a anticipa nevoia crescută de asistență a persoanelor vulnerabile și creșterea eficienței serviciilor în general.

Respondenții menționează constrângeri rezultate dintr-o combinație de factori, precum absența unor lideri conștienți de importanța digitalizării, lipsa competențelor digitale și a formării necesare, dar și de o cultură instituțională care este reactivă și nemotivantă, ceea ce împiedică eforturile de a atrage resursa umană potrivită. Un procent de 38% dintre respondenții din Generația Z din rândul angajaților din sectorul public susțin că intenționează să își părăsească locul de muncă în următoarele 12 luni, astfel că guvernele trebuie să facă față și provocării de a păstra resursa umană cu cunoștințe digitale pe care o dețin, pe măsură ce forța de muncă îmbătrânită din sectorul public se apropie de pensionare.

**Sofia Ionescu, Partener, Consultanță, EY România: „Pandemia**

*COVID-19 ne-a oferit o imagine asupra potențialului guvernării digitale, dar, având în vedere așteptările tot mai mari ale angajaților și ale cetățenilor deopotrivă, acest ritm nu trebuie să se oprească, altfel se vor pierde oportunitățile de transformare a serviciilor publice. Tehnologiile disruptive pot transforma serviciile pentru cetățeni și comunități, oferind, de asemenea, o modalitate unică de a elibera resurse pentru a investi în politici prioritare. Un stat digital este un stat mai eficient, cu servicii mai bune și, cel mai important, cu cetățeni mai fericiți”.*

Guvernele se confruntă cu tot mai multe provocări, însă apar și oportunități semnificative pentru transformarea digitală a sectorului public. Raportul recomandă un cadru de patru acțiuni-cheie pe care guvernele trebuie să le urmeze atunci când doresc să creeze în instituții o forță de muncă pregătită pentru viitor:

- 1. Adoptarea unei planificări dinamice a forței de muncă.** Adoptarea unei viziuni pe termen mai lung asupra nevoilor în privința capacităților și capabilităților și crearea de strategii pentru a asigura acces la competențe.
- 2. Scalarea capabilităților digitale.** Dezvoltarea sau recalificarea angajaților existenți, recrutarea unor noi angajați cu aceste abilități și promovarea carierelor orientate spre scop, pentru a schimba imaginea sectorului public și a-l face mai atractiv.
- 3. Promovarea conducerii și a culturii digitale.** Gestionarea transformării digitale necesită lideri care pot contesta status quo-ul, articulând o viziune convingătoare pentru schimbare și, în același timp, educând angajații pentru o mentalitate digitală.
- 4. Crearea unei experiențe personalizate angajaților,** oferind trasee de carieră individualizate pentru a-i ajuta să progreseze și să-și îndeplinească ambițiile profesionale.

Analiza EY arată că cetățenii se așteaptă acum la niveluri de calitate, rapiditate și comoditate la fel de ridicate ca în sectorul privat, cu acces imediat și fără întreruperi la servicii printr-o varietate de canale. Cetățenii vor ca tehnologia digitală să îmbunătățească modul în care se desfășoară multe aspecte ale vieții lor și se așteaptă ca guvernele să țină pasul.

Guvernele răspund acestor așteptări încercând să se concentreze mai mult pe nevoile cetățenilor. Conform cercetării EY, 43% dintre respondenții guvernamentali consideră că este necesară concentrarea pe experiența cetățeanului în furnizarea serviciilor publice, ca unul dintre primii trei factori care determină succesul transformării. Acest lucru necesită o mai bună utilizare a tehnologiei și a datelor, pentru a înțelege nevoile oamenilor, precum și noi competențe, cum ar fi cele vizând concentrarea pe analiza și construirea experienței utilizatorilor.

De asemenea, angajații doresc un loc de muncă digital, care să țină pasul cu experiența lor personală și consideră că guvernele nu întreprind suficiente demersuri în acest sens. Sondajul *EY Work Reimagined* din 2022 arată că 63% dintre respondenți consideră că sunt necesare schimbări ample sau moderate pentru a îmbunătăți instrumentele și tehnologiile digitale de la locul de muncă.

Milenialii și Generația Z sunt mai predispuși să renunțe la funcție și să caute un scop mai înalt și un grad de împlinire mai ridicat, 63% dintre respondenții din Generația Z din sectorul public declarând că apreciază o legătură clară între munca lor și scopul general al organizației mai presus de compensația financiară. Totodată, indiferent de vârstă, oamenii doresc un echilibru mai sănătos între viața profesională și cea privată. Atragerea și păstrarea angajaților mai tineri este deosebit de importantă, având în vedere că mulți angajați din sectorul public se apropie de pensionare (aproape o treime dintre funcționarii din

administrația publică centrală din OCDE au peste 55 de ani), iar studiul [EY Work Reimagined Survey din 2022](#) arată că 29% dintre respondenții din sectorul public își vor părăsi probabil locul de muncă în următoarele 12 luni, ajungând la 38% în cazul celor din Generația Z.

---

# Curtea de Apel București a suspendat definitiv o serie de decizii de înregistrare din oficiu de sedii permanente și sedii fixe în lipsa desfășurării unor inspecții fiscale sau audierii contribuabililor nerezidenți

*Autor: Emanuel Băncilă, Partener coordonator Litigii și Inspecții Fiscale, Casa de avocatură Băncilă Diaconu și Asociații*

Curtea de Apel București suspendă în mod definitiv o serie de decizii de înregistrare din oficiu a unor sedii permanente și sedii fixe pentru mai multe societăți nerezidente, parte a unor grupuri de societăți multinaționale.

În ultimii ani, activitatea de inspecție fiscală a stabilit

într-un număr considerabil de cazuri existența de sedii permanente și sedii fixe ale societăților nerezidente, parte a grupurilor și a companiilor multinaționale prezente în România prin vehicule comerciale naționale. Până în anul 2020, inspecția fiscală constata existența sediilor permanente și a sediilor fixe în cadrul inspecțiilor fiscale desfășurate la contribuabilii români care desfășurau activitatea de comercializare prin achiziționarea de produse ale grupului de la societățile nerezidente din cadrul grupului. În ultimii ani însă, ANAF a început emiterea deciziilor de înregistrare din oficiu de sedii permanente și sedii fixe pentru contribuabilii nerezidenți, în lipsa desfășurării unei inspecții fiscale prealabile sau a audierii contribuabililor nerezidenți.

Mai mult, decizia de înregistrare din oficiu nu a fost motivată în fapt și insuficient motivată în drept. Chiar dacă, ulterior, în cadrul căilor administrative și judiciare de atac, ANAF a invocat drept temei de fapt și de drept recalificarea și neluarea în considerare a unor tranzacții, respectiv existența unor relații contractuale cu diverși terți stabiliți pe teritoriul României, instanța de judecată a considerat că o astfel de motivare ulterioară nu este posibilă. Surprinzător, ANAF a susținut, ulterior emiterii deciziei, că unul dintre temeiurile pentru existența unui sediu permanent îl constituie însăși încheierea contractului de asistență juridică, având ca obiect contestarea deciziei de înregistrare.

Instanțele de judecată au stabilit deja, în cazuri concrete încheiate, că *„simpla indicare a art. 8 din Codul Fiscal nu satisface imperativul motivării, lipsa indicării motivelor concrete care au determinat organul fiscal să constate că un contribuabil nerezident avea obligația de a se înregistra fiscal echivalând cu nemotivarea actului administrativ. Or, motivarea actului administrativ este esențială pentru exercitarea controlului de legalitate pe care îl îndeplinesc instanțele de judecată. Mai mult, trimiterea la un anumit*

*înscris identificat în cuprinsul actului administrativ nu suplinește obligativitatea motivării”.*

În ceea ce privește condiția pagubei iminente, Curtea de Apel a reținut faptul că societățile nerezidente sunt înregistrate în scopuri fiscale în alte țări, situație în care prin emiterea deciziilor contestate ce stabilesc obligații declarative referitoare la impozitul pe profit și TVA se realizează o dublă impunere. Totodată, instanța susține că prejudiciul nu trebuie să fie cert, ci unul previzibil, așa cum a reținut și instanța supremă în jurisprudența sa.

Astfel, în trei cazuri distincte, efectele deciziilor de înregistrare din oficiu de sediu permanent și sediu fix au fost suspendate de către Curtea de Apel București. Deciziile definitive favorabile au fost obținute de către echipa de avocați Băncilă Diaconu și Asociații, condusă de Emanuel Băncilă, formată din Ana Mihai și Ana Maria Damian. Casa de avocatură a demonstrat că există o îndoială puternică și evidentă asupra prezumției de legalitate a deciziilor de înregistrare din oficiu emise de ANAF, ceea ce constituie unul dintre fundamentele caracterului executoriu al actelor administrative.

Instanța a reținut în mod corect faptul că astfel de decizii de înregistrare din oficiu trebuie emise în urma desfășurării unor inspecții fiscale la contribuabilii nerezidenți și numai după efectuarea procedurii audierii prealabile prevăzută de legislația în vigoare.

Având în vedere faptul că instanțele de judecată acordă suspendarea actelor administrativ-fiscale doar într-un procent de sub 10% din cauze, suspendarea a trei acte administrativ-fiscale care vizează aceeași tematică – înregistrarea din oficiu de sediu permanent și sediu fix – nu poate fi întâmplătoare.

Este vorba, de fapt, despre carențe de ordin formal și

material legat de tematica sediilor permanente și a sediilor fixe în România, care determină consecințe importante, de ordin pecuniar, ca urmare a actelor coercitive emise de ANAF.

De reținut că nu orice inspecție fiscală poate da naștere la constatarea de către ANAF a unui sediu permanent sau a unui sediu fix. Astfel, în opinia noastră, trebuie contestată o inspecție fiscală la un contribuabil român care dă naștere unui sediu permanent la un contribuabil nerezident, o astfel de practică recurentă a inspecției fiscale fiind contrară Cartei drepturilor fundamentale ale contribuabilului.

---

## **Reglementările în domeniul emiterii și tranzacțiilor cu monede virtuale devin preocuparea principală a autorităților europene**

*Autor: Alex Milcev, Liderul departamentului de Asistență fiscală și juridică, EY România*

După doi ani de modificări, adăugiri și revizuirii, plus dezbaterile aferente, Consiliul European a pus la punct Cadrul de reglementare al Uniunii Europene pentru piața monedelor virtuale, așa-numitul «MICA – Markets In Crypto Assets», care va fi urmat de procedurile Uniunii pentru punerea în aplicare a proiectului de lege.

Potrivit formulărilor din comunicarea oficială care a însoțit anunțul, noul cadru juridic, cu aplicare strictă în zona UE,

vizează transparența, divulgarea, autorizarea și monitorizarea tranzacțiilor de către furnizorii serviciilor de cryptocurrencies. Propunerea vizează crearea unei abordări uniforme în toate cele 27 de state membre, din punct de vedere legal și fiscal. Urmează votul în Parlamentul UE pentru ca Regulamentul MICA să poată fi legal implementat, începând cu anul 2024.

Legea, cunoscută sub numele de MICA, va impune noi reglementări pentru numeroși actori de pe piața monedelor virtuale. Astfel, pe lângă burse, reglementările sunt destinate în primul rând emitenților așa-numitelor «stablecoins», care sunt ancorate la active existente, cum ar fi dolarul american sau euro.

Potrivit prevederilor MICA, stablecoins, precum USDT de la Tether și USDC de la Circle, trebuie să mențină rezerve suficiente pentru a satisface cererile de răscumpărare în cazul unor retrageri în masă. De asemenea, stablecoins non-euro importante din punct de vedere sistemic trebuie să se aștepte ca tranzacțiile lor să fie plafonate la 200 de milioane de euro pe zi. Deși este o prevedere controversată, eliminată inițial, a fost reintrodusă în reglementările finale.

Adoptarea proiectului MICA la nivelul Uniunii Europene, pe lângă faptul că reglementează cadrul de funcționare pe o piață care s-a născut și a început să funcționeze dincolo și în afara cadrului legislativ financiar-bancar existent (altfel nici nu se putea), este cel mai puternic semnal de până acum în sensul dorinței autorităților, la nivel global nu doar european, de a exista un control atât din punct de vedere al emiterii monedelor virtuale, cât și al tranzacțiilor, respectiv câștigurilor din aceste tranzacții.

### **Ce se întâmplă în România?**

Potrivit Codului Fiscal, persoanele fizice care obțin

câștiguri din tranzacții cu active digitale – categorie care include monedele virtuale și nu se reduce doar la acest domeniu – trebuie să plătească un impozit de 10% pe diferența pozitivă dintre prețul de vânzare și prețul de achiziție, inclusiv costurile directe aferente tranzacției, din momentul efectuării acesteia.

Cât privește Contribuția de Asigurări Sociale de Sănătate (CASS), dacă suma veniturilor din transferul de monedă virtuală depășește pragul de 26.760 lei, aplicația va calcula CASS în suma de 2.676 lei – adică 10% din acest prag și nu mai mult. Pe de altă parte, în cazul contribuției de asigurări sociale (CAS – pensie), legea prevede că veniturile din transferul de monedă virtuală nu generează obligația plății acesteia.

Este bine de știut că există pragul de 200 lei/ tranzacție, sub care nu se impozitează aceste câștiguri, condiția fiind ca totalul câștigurilor într-un an fiscal să nu depășească nivelul de 600 lei.

Termenul de plată a impozitului pe venit este termenul limită de depunere a Declarației Unice privind impozitul pe venit și contribuțiile sociale datorate de persoanele fizice – Capitolul I.

În situația plăților la comercianții care nu acceptă direct criptomonede, prin cardurile emise de un exchange împreună cu VISA sau Mastercard, se realizează o tranzacție în care se vinde moneda virtuală și se cumpără fiat (banii clasici) prin acea platformă de exchange.

Această vânzare a unei criptomonede este o operațiune care generează obligația de plată a veniturilor obținute prin tranzacțiile cu criptomonede și declararea lor prin Declarația Unică în anul următor.

Nu trebuie mizat pe faptul că lipsesc reglementările în domeniu, nu lipsesc, sau că Fiscul nu ajunge să depisteze

tranzacțiile crypto și câștigurile din aceste tranzacții, indiferent în ce țară se întâmplă acestea. Schimbul de date, fie între autoritățile fiscale și bancare, plus reglementările la nivel de UE (ca să luăm doar acest exemplu), vin să întărească poziția statelor împotriva sustragerii de la plata impozitelor din câștigurile în acest domeniu, și împotriva spălării banilor murdari.

În paralel, platformele de tranzacționare implementează și impun clienților, de la bun început, regulile și formularul de cunoaștere a clienților – KYC – Know Your Customer, iar organismele de cooperare internațională au acces la datele oferite de exchange-uri despre tranzacții și beneficiari.

România trebuie să se conformeze legislativ și procedural-fiscal, prin urmare ANAF a emis, încă din anul 2021, Ghidul pentru impozitarea veniturilor din criptomonede.

---

## **Directorii generali din întreaga lume își refac planurile de investiții**

- Pandemia COVID-19 a lăsat urme, contextul geopolitic s-a complicat și au apărut perspectivele inflației
- Din motive geopolitice, 95% dintre respondenți își remodelează planurile de investiții
- 52% dintre respondenți vor recurge la fuziuni și achiziții, pentru a face față perioadelor dificile care vor urma

Directorii generali caută în mod activ modalități de a depăși

tripla amenințare reprezentată de urmările pandemiei COVID-19, de creșterea tensiunilor geopolitice și de inflație, potrivit studiului [EY – CEO Outlook Pulse](#) – publicat în octombrie 2022.

Sondajul a înregistrat opiniile a 760 de directori generali din întreaga lume cu privire la perspective, provocări și oportunități și a constatat că mai mult de patru din 10 (43%) lideri de companii identifică continuarea sau revenirea perturbărilor generate de COVID-19, inclusiv noi blocaje și presiuni asupra lanțului de aprovizionare, ca fiind cel mai mare risc pentru afacerile lor. Acest risc este perceput ca fiind mai mare în zona Asia-Pacific (48%) decât în America (43%) sau Europa (41%). Totodată, 35% dintre respondenți indică tensiunile geopolitice și inflația (43%) ca fiind riscuri critice pentru creștere, majoritatea (69%) prevăzând că inflația va avea un impact negativ asupra performanței și creșterii companiei. O minoritate considerabilă (16%) a identificat inflația ca fiind cea mai mare amenințare pentru veniturile și marjele de profit ale afacerii.

Ca urmare a creșterii tensiunilor geopolitice, 95% dintre respondenți își remodelează planurile de investiții și operațiunile. Potrivit sondajului EY, riscurile geopolitice îi determină pe directorii generali să amâne investițiile planificate, până la îmbunătățirea situației (43%). Mulți respondenți își reconfigurează lanțurile de aprovizionare (40%) și fac relocări ale activelor operaționale (39%), în timp ce o treime renunță la activitățile de pe anumite piețe (30%) sau opresc complet investițiile planificate (29%).

**Peter Latos, liderul departamentului de Strategie și Tranzacții, EY România:** *„Fără îndoială, tensiunile geopolitice, războiul din Ucraina și presiunile inflaționiste rezultate înseamnă că ne confruntăm cu o perspectivă incertă. Cu toate acestea, momentul este oportun pentru remodelarea operațiunilor. Majoritatea liderilor de companii (72%) intenționează să transforme radical operațiunile în următorii doi ani, pentru a concura eficient în industrie, cu ESG pe*

*primul loc pe lista lor de priorități. Directorii generali vor trebui să își reevalueze portofoliile de afaceri pentru a face față turbulențelor economice. Acest lucru va conduce la activități de tranzacționare în următoarele 12 luni, inclusiv la cesionarea de active ne-esențiale, dar și la achiziții de noi capacități pentru a-și transforma organizațiile”.*

## **Investiții strategice pentru a reduce riscurile. Peste jumătate dintre directorii executivi plănuiesc fuziuni și achiziții**

Includerea sustenabilității ca aspect esențial în toate produsele și serviciile pentru a atrage clienții (39%) și utilizarea tehnologiei pentru a spori loialitatea clienților (34%) sunt primele două acțiuni pe care directorii executivi respondenți au spus că intenționează să le aplice pentru a face față următoarelor șase luni dificile.

În același timp, o majoritate semnificativă (64%) spun că intenționează să-și crească investițiile de capital, față de doar 14% care intenționează să le reducă. Mai mult de jumătate (52%) intenționează să facă o achiziție în următorul an, în timp ce aproape jumătate (40%) dintre respondenți vor să fie activi pe toate fronturile, căutând să achiziționeze, să vândă și să intre în noi asocieri în participație sau în alianțe strategice. În ceea ce privește următoarea tranzacție, 21% dintre respondenți au declarat că aceasta va fi determinată de necesitatea de a investi într-o afacere aflată într-un stadiu incipient, pentru a-și îmbunătăți portofoliul existent și a accesa noi talente. Un procent de 15% au declarat că vor căuta să achiziționeze o afacere dintr-un sector adiacent, pentru a deschide noi căi de creștere.

-//-

## **Despre sondajul EY 2022 CEO Outlook Pulse Survey**

Sondajul EY 2022 CEO Outlook Pulse Survey își propune să ofere informații valoroase cu privire la principalele tendințe și

evoluții cu impact asupra principalelor companii de top din lume, precum și cu privire la așteptările liderilor de afaceri în ceea ce privește creșterea viitoare și crearea de valoare pe termen lung.

Este un sondaj de opinie periodic, realizat de Longitude Research Limited, o companie a Financial Times, în rândul directorilor generali din marile companii din întreaga lume.

În august 2022, Longitude a intervievat, în numele organizației globale EY, un panel de 760 de directori executivi din 10 țări și din șase sectoare de activitate. Respondenții au reprezentat următoarele industrii: producție avansată și mobilitate, produse de consum și comerț cu amănuntul, energie și resurse, servicii financiare, științe ale sănătății și wellness, tehnologie, media și telecomunicații.

Veniturile anuale globale ale companiilor chestionate au fost următoarele: mai puțin de 500 milioane USD (20%), între 500 milioane USD și 999,9 milioane USD (20%), între 1 miliard USD și 4,9 miliarde USD (30%) și peste 5 miliarde USD (30%).

Seria CEO Imperative oferă răspunsuri și acțiuni critice pentru a-i ajuta pe directorii generali să regândească viitorul organizației lor. Pentru mai multe informații din această serie, vizitați [ey.com/en\\_gl/ceo](https://ey.com/en_gl/ceo)

---

# Neconformarea costă scump! Cum să protejezi finanțele

# companiei de cheltuieli cu amenzi pentru nerespectarea regulilor GDPR?

*Autor: Alex Milcev, Liderul departamentului de Asistență fiscală și juridică, EY România*

O simplă căutare pe Google după *General Data Protection Regulation* (GDPR) arată, în mai puțin de 50 de secunde, aproape 700 de milioane de rezultate (a se citi „pagini”), ceea ce este un bun indiciu nu doar despre complexitatea subiectului, ci și despre gradul de interes al jucătorilor din piață, fie companii, fie persoane fizice. Pentru că este vorba, pe de o parte, de protejarea datelor și a informațiilor din și despre companie, într-o piață puternic concurențială, iar, pe de altă parte, despre siguranța datelor personale, oferite și utilizate în diferite circumstanțe.

Lucrurile dobândesc o și mai mare anvergură când vine vorba despre fluxurile financiare ale companiilor – intrări și ieșiri de active – bănești, digitale și materiale, bazate pe contracte comerciale. Totul înseamnă **date**, iar tot ceea ce înseamnă **date** în timpurile actuale și, mai ales **big data** presupune obligatoriu măsuri de siguranță, confidențialitate, protecție.

Am putea aprecia, fără nicio exagerare, că, din punct de vedere financiar, implementarea normelor GDPR scutește compania de potențiale neplăceri de pe urma nerespectării acestora, fie din neștiință, fie din rea-voință. Iar înainte de amenzi și penalizări, sunt procesele costisitoare în instanță, pe care le pot deschide terți (persoane fizice sau juridice) pentru a-și apăra integritatea datelor folosite abuziv sau fără acordul lor precis exprimat.

Regulile generale de protecție a datelor au fost adoptate și,

ca urmare, impuse în Uniunea Europeană, în anul 2016. Potrivit programului gradual de implementare, România a trebuit să se conformeze regulamentului european începând cu anul 2018.

Vorbim despre o istorie scurtă, chiar la nivelul UE, dar plină de evenimente neplăcute, care s-au concretizat în amenzi absolut amețitoare, inclusiv în România. Și, pentru că cei mai la îndemână pentru autorități – în cazul României vorbim despre Autoritatea Națională de Supraveghere a Prelucrării Datelor cu Caracter Personal (ANSPDCP) – de a fi subiectul unui control sunt întotdeauna marii jucători, amenziile au mers către companii importante din piață, inclusiv către bănci. Mai mult, într-un clasament anual al țărilor în care s-au aplicat amenzi pentru încălcarea Regulamentului, România figura, în anul 2021, pe locul trei, după Italia și Ungaria.

Este foarte posibil ca mediul economic local, mai ales companiile românești mici și mijlocii, să nu fi luat încă foarte în serios ideea că adoptarea unei politici interne coerente de aplicare și conformare pe regulile europene GDPR este absolut obligatorie și depășește cadrul strict al unei cheltuieli prevăzute în bugetul companiei, fie cu o soluție GDPR, fie cu un angajat care să fie format și să se ocupe exclusiv de acest aspect în cadrul companiei (*data protection officer* – DPO).

Exemplele amenzilor pentru nerespectarea regulilor de protecție a datelor – fie că este vorba despre date interne (financiare sau ale angajaților) sau externe (ale clienților/partenerilor/acționarilor) – ar trebui să dea de gândit oricărui coordonator de business, fiind de preferat o investiție în *pachetul* de protejare a datelor prelucrate de companie, în locul unei penalizări drastice pentru neconformare.

Implementarea prevederilor GDPR este, de fapt, o investiție care poate să ducă la creșterea profitabilității, astfel cum reiese dintr-un studiu al companiei CISCO dat publicității:

peste 40% din organizațiile interviewate au beneficii de cel puțin două ori mai mari, decât cheltuielile lor realizate cu implementarea conformității GDPR.

Cel puțin la fel de important ca însăși adoptarea uneia sau alteia dintre cele două variante rămâne premisa de la care orice top manager sau owner al unei companii trebuie să pornească: oricine, oricând poate face obiectul unui control al autorității. Cu alte cuvinte, să nu se bazeze nimeni pe ideea că autoritatea NU va ajunge să controleze respectarea normelor GDPR.

Tocmai de aceea, sunt de avut în vedere trei mari aspecte din această perspectivă: **analiza cost versus beneficii a implementării și respectării regulilor GDPR în companie; analiza consecințelor pe termen lung a nerespectării regulamentului GDPR, din punct de vedere al notorietății, imaginii și al relațiilor de business în domeniul de activitate al companiei; poziționarea ca lider și impunerea conduitei de conformare în respectarea regulilor GDPR în sectorul de activitate al fiecăruia.**

La primul punct, este vorba despre decizia de a implementa regulile, a le monitoriza și a face update-urile de conformitate pe parcursul anului, astfel încât la evaluarea anuală să existe cât mai puține puncte de neconformare. Dacă, într-un anumit interval, stabilit de echipa de control, compania nu rezolvă aspectele constatate ca fiind în neregulă, urmează sancțiunile.

Vorbim aici despre creșterea eficienței activității, a vânzărilor și a veniturilor companiei – ceea ce înseamnă amortizarea cheltuielilor cu implementarea unei formule de GDPR, indiferent care ar fi aceasta: externalizată ori printr-un DPO intern.

Prin urmare, atenție la: monitorizarea periodică și actualizarea proceselor de business din companie, astfel încât

să respecte normele GDPR, concomitent cu monitorizarea noutăților în standardele GDPR, tocmai pentru ca fluxurile interne de lucru și relația cu terții să fie conforme cu acestea.

Nu mai puțin importantă este educarea personalului prin traininguri în domeniul protecției datelor, astfel încât echipa să înțeleagă și să aplice întocmai regulile în acest domeniu, pentru a evita incidente nedorite, care duc la amenzi și penalizări.

---

**Notă:** Conform datelor din sondajul companiei CISCO, în perioada 2018 – 2021, în Uniunea Europeană amenzile aplicate pentru nerespectarea regulilor GDPR, au crescut constant, de la 436.000 euro, pentru anul 2018, la 72 milioane euro pentru anul 2019, 171 milioane euro pentru anul 2020, după care anul trecut s-a ajuns la 1 miliard euro, record absolut.

---

# **Fidelizarea angajaților și taxele mai mici sunt doar două motive pentru care angajatorii pot oferi beneficii extrasalariale**

***Autori:***

- ***Claudia Sofianu, Liderul departamentului Impozit pe venit și contribuții sociale, EY România***

▪ **Dan Răuț, Manager, Impozit pe venit și contribuții sociale, EY România**

Care sunt avantajele pe care legislația românească le permite companiilor prin care acestea ar putea să treacă de la abordarea potențialilor/actualilor angajați cu o simplă ofertă salarială la oferte bazate pe un pachet de remunerare, format din salariu plus beneficii, și de ce angajații ar trebui să-și reconsidere cerințele față de angajatori?

Taxele salariale în România ajung sau chiar depășesc 40% din venitul brut. Dar Codul fiscal prevede încă o diversitate de beneficii sau avantaje extrasalariale, pentru care nu se datorează impozit și/sau contribuții sociale, ceea ce înseamnă un câștig pentru ambele părți – angajatori și angajați. Astfel, companiile din România au la îndemână și calea beneficiilor extrasalariale, prin care să ofere un venit suficient de motivant pentru atragerea și fidelizarea oamenilor în companie.

În România, se vorbește cu precădere despre **salariul net** (deseori se și negociază pornind de la această idee), ceea ce, în linii mari, înseamnă un venit brut din care se scad impozitul pe salariu și contribuțiile sociale obligatorii (pensie și sănătate) plus alte deduceri potențiale, și mai puțin despre **pachetele salariale**. Știm că există suficiente excepții care să confirme regula (de exemplu, companiile cu operațiuni la nivel global, în care promovarea ofertelor de angajare prin pachete salariale dezvoltate/ complexe a devenit de mulți ani parte din ADN-ul lor). La nivel național însă, nu se poate vorbi deocamdată despre o cultură bine sudată a conceptului veniturilor totale pe care un potențial angajat să le poată solicita și să le obțină într-o relație de muncă.

Este adevărat că nici negocierea nu reprezintă încă un punct forte al angajaților/candidaților din România, deși observăm că noile generații devin mult mai stăpâne și în această *artă*. Astfel, ideea că salariul este cel important, și nu alte

avantaje, mai mici sau mai mari, pare că a rămas înrădăcinată în subconștientul generalizat al forței de muncă românești. Singura etapă depășită și acceptată de toată lumea este aceea a tichetelor de masă, care au ajuns, după un istoric de peste 23 ani, să fie acordate de cea mai mare parte a angajatorilor.

În prezent, găsim reglementate legal o multitudine de avantaje în bani sau în natură (de la variate tipuri de tichete/bilete valorice, indemnizații, produse și/sau servicii etc.) pe care angajatorul le poate plăti sau deconta, ca beneficii extrasalariale. Angajatorii aleg însă dacă să ofere ori nu beneficii, pe care dintre ele și în ce quantum, fiecare dintre acestea având și o reglementare a impozitării, aspect de care depinde, în mare măsură, și *atractivitatea* acestora.

Cum legislația din România permite în prezent angajatorilor să opteze pentru o paletă destul de generoasă de beneficii extrasalariale în condiții fiscale avantajoase (atât pentru salariați, cât și pentru companii), le reamintim pe cele mai reprezentative, majoritatea fiind, în anumite condiții, exceptate de la plata impozitului pe venit (10%) și/sau a contribuțiilor sociale obligatorii (37,25%), astfel:

*Supuse doar impozitului pe venit:*

- **tichete de masă**, în valoare de până la **30 lei/zi** lucrată;
- **tichete culturale** – până la **190 lei/lună** și la **380 lei/eveniment pentru cele ocazionale**;
- **tichete de creșă**, **570 lei/lună/copil**;
- **vouchere de vacanță**, în limită de până la șase salarii de bază minime brute pe țară (de exemplu, 15.300 RON pentru anul 2022).

*Neimpozabile, dar și exceptate de la plata contribuțiilor sociale:*

- **cadouri în bani și/sau în natură, inclusiv tichetele cadou** – de până la **300 lei/eveniment/persoană**, oferite

de angajator pentru ocazii speciale (de exemplu, **Paște, Crăciun, 1 iunie, 8 martie**);

- **pensii facultative** suportate de angajator pentru angajații proprii, în limita a **400 euro (echivalent în lei)** anual pentru fiecare persoană;
- **prime de asigurare voluntară de sănătate, precum și serviciile medicale furnizate sub formă de abonament**, suportate de angajator pentru angajații proprii, în limita a **400 euro (echivalent în lei)** anual pentru fiecare persoană;
- **sumele acordate angajaților care desfășoară activități în regim de telemuncă**, în limita unui plafon lunar de **400 lei**;
- **diverse training-uri/cursuri de pregătire și perfecționare profesională (atât în țară, cât și în străinătate)**;
- **decontarea contravalorii transportului la și de la locul de muncă.**

În plus, Ordonanța de Guvern din această vară, nr. 16/2022, vine cu o noutate, precizând că, începând cu 1 ianuarie 2023, **următoarele beneficii cumulate lunar sunt neimpozabile doar în limita a 33% din salariul de bază corespunzător locului de muncă ocupat: prestațiile suplimentare primite de salariați în baza clauzei de mobilitate (altele decât indemnizații de delegare și de detașare); contravaloarea hranei acordate salariaților care nu primesc tichete de masă; cazarea și contravaloarea chiriei pentru angajații proprii în limita lunară de 20% din salariul minim pe economie; contravaloarea serviciilor turistice și/sau de tratament, inclusiv transportul, pe perioada concediului, pentru angajații proprii și membrii de familie ai acestora; contribuțiile la fondurile de pensii facultative, primele de asigurare voluntară de sănătate, precum și serviciile medicale în limitele sus-menționate; indemnizația de telemuncă.**

Mențiunea importantă este că noul prag nu se aplică, așadar,

tuturor beneficiilor neimpozabile prevăzute de Codul fiscal, **tichetele de masă, culturale, de creșă, de vacanță sau cadourile** nefiind luate în calculul celor plafonate. Și, pentru că mulți angajatori nu acordă toată gama beneficiilor prevăzute de lege, riscul să se depășească plafonul de 33% poate fi relativ redus în practică.

De altfel, studiile companiilor care acordă angajaților opțiuni extrasalariale arată că angajatorii selectează și oferă beneficiile pe care le includ în oferta salarială în funcție de mai multe criterii (unele selectate chiar prin solicitarea directă a opiniei angajaților privind preferințele/necesitățile individuale) – cum ar fi profilul salariaților, hobby-uri, regimul și mediul de muncă și/sau de viață, distanța față de locul de muncă și altele.

Noutățile aduse de O.G. nr. 16/2022 au părut o „sperietoare” la început, însă analizând mai bine prevederile sale, putem observa că paleta de beneficii rămâne destul de flexibilă și permisibilă din punct de vedere fiscal. Sigur, facem abstracție de povara administrativă, care va face ca activitatea birocratică a departamentelor financiare și de salarizare/ resurse umane să crească în lipsa unor soluții informatice eficiente.

Cu toate acestea, contextul fiscal actual poate fi considerat, în general, favorabil pentru ambele părți, angajat-angajator, și atunci principala întrebare rămâne: **de ce angajatorii nu recurg pe scară largă la oferte de pachete salariale și se limitează, în continuare, la a oferi doar salariul de încadrare însoțit, cel mult, de clasicele tichete de masă?** De ce nu profită de prevederile legislative românești, care sunt, în general, aliniate la practica europeană și stimulează creșterea veniturilor salariatului, concomitent cu scăderea sarcinii fiscale și, implicit, de o mai mare disponibilitate a fondurilor proprii rămase (care nu se duc în taxe salariale la stat) pentru dezvoltare și investiții?

Răspunsurile diferă de la caz la caz – câți angajatori, atâtea posibilități – însă putem presupune că există câteva „râne” comune, cum ar fi lipsa unei viziuni macroeconomice la nivel de companie, inexistența/ implementarea defectuoasă sau lipsa actualizării strategiei de remunerare/politicilor de compensații și beneficii pentru salariați; în unele cazuri putem vorbi chiar despre lipsa educației fiscale potrivite și/sau lipsa personalului administrativ bine pregătit în domeniul fiscal, capabil să analizeze și să interpreteze legislația stufoasă în vederea aplicării ei într-un mod personalizat la nivelul companiei.

Este cert însă că, pe lângă salariul de bază, ce reprezintă, în mod evident, obiectul principal al unei relații contractuale de muncă, beneficiile extrasalariale pot deveni adevărate elemente motivaționale și chiar diferențiatore. Mai ales în contextul deficitului actual al forței de muncă.

Comaniile care se vor concentra pe nevoile salariaților și vor concepe oferte și pachete de remunerare personalizate vor putea fi mai aproape de câștigarea nu doar a unor salariați satisfăcuți, ci și a unor colegi mai fericiți și, de ce nu, mai fideli companiei.

Nu în ultimul rând, acordând avantajele salariale ce beneficiază de un tratament fiscal preferențial, angajatorii își vor putea ajuta angajații să facă față inflației, care, cel puțin în acest an, a erodat veniturile cu peste 15%.

---

## **Trei motive pentru care**

# persoanele care prestează servicii de înfrumusețare ar trebui să-și declare veniturile la ANAF

**Autori:**

- *Stela Andrei, Partener, Impozit pe venit și contribuții sociale, EY România*
- *Cristina Cristea, Senior Manager, Impozit pe venit și contribuții sociale, EY România*

Se spune că doar două lucruri sunt sigure în viața oricărui pământean și unul dintre ele îl reprezintă taxele. Se mai spune că problema conformării fiscale este la fel de veche, precum taxele în sine. Și dacă ar fi, în final, să relaționăm cu exemplul privind educarea copiilor noștri asupra a ceea ce reprezintă taxele, prin a le mânca 45% din înghețată, atunci putem susține că și educația fiscală, chiar de la o vârstă fragedă, este importantă.

Ce este însă cert, chiar dacă ne place sau ba (din diverse motive), indiferent de sistemul fiscal al fiecărui stat, cetățenii trebuie să-și achite benevol, integral, la scadență, impozitele pe care le au în sarcină. Dacă, pentru taxele reținute la sursă în România, contribuabilul nu are niciun cuvânt de spus și, pur și simplu, lasă conformarea în sarcina celui care îi plătește venitul, în multe alte cazuri intervine conformarea voluntară a persoanei fizice. Evident, acest demers nu presupune că persoana este liberă să plătească sau nu taxele datorate (să nu uităm că taxele sunt un lucru cert), ci că persoana ar trebui să-și asume și să respecte obligațiile care îi revin, nu să aștepte să fie forțat de către fisc la plata acestora. Astfel, intervine un element

important care ține de voința (sau bunăvoința) de a fi un bun contribuabil.

În contextul creșterii conformării voluntare, Agenția Națională de Administrare Fiscală (ANAF) a demarat campanii de informare pentru creșterea conformării voluntare în domeniul impozitului pe venit și al contribuțiilor sociale.

Altfel, creșterea gradului de înrolare în sistemul fiscal al persoanelor care prestează diferite servicii nefiscalizate reprezintă o prioritate pentru ANAF. Vorbim despre comerț online, meditații, cedarea folosinței bunurilor, comerț stradal, activități de intermediere, prestări de servicii (inclusiv online), servicii necalificate către populație (zugravi, instalatori, service auto etc.), dezvoltări imobiliare, piața auto second-hand și altele.

O arie sensibilă de servicii cu risc crescut de neconformare, și nu doar în România, ci și în alte state, este cea care ține de domeniul înfrumusețării. Astfel că, ne-am propus în acest articol să atingem subiectul persoanelor fizice neînregistrate fiscal, ce prestează servicii de înfrumusețare, precum: manichiură/pedichiură, tratamente faciale, tratamente corporale, modelare/micropigmentare sprâncene, machiaj, aplicare gene false etc.

Despre ce este vorba și ce este de făcut? Dacă privim din unghiul contribuabilului, acesta obține un venit ce îi intră în portofel/buzunar în forma sa brută, iar, din perspectiva autorităților fiscale, acesta poate fi, de departe, un venit nefiscalizat. Posibil mulți dintre noi, măcar o dată în viață, am apelat la un astfel de serviciu de înfrumusețare prestat de o persoană fizică, de cele mai multe ori, din propria sa locuință. *Cum am ajuns acolo? Și dacă noi am ajuns, de ce am crede că ANAF nu poate ajunge?*

Propunem ca la acest moment să nu ne gândim la ANAF și la instrumentele pe care inspectorii instituției le au la

îndemână pentru a identifica persoanele fizice care obțin astfel de venituri (verificarea ulterioară a înregistrării fiscale este doar un pas de urmat, fără mari impedimente), ci la clientul care apelează la astfel de servicii. *Cum se pot identifica persoanele care prestează astfel de servicii nedecarate?*

Vom analiza un caz simplu, al doamnei pe care o vom numi, să spunem, „Ochi frumoși”, ce dorește să apeleze la serviciul de aplicare de gene false, pentru a avea o privire „mai intensă”. Doamna Ochi frumoși identifică un grup dedicat de Facebook, unde multe persoane postează diverse anunțuri și solicită răspunsuri la diferite probleme pe care le au de rezolvat. Astfel că, doamna în discuție solicită o recomandare privind o persoană care aplică gene false rapid și, bineînțeles, durabile. În scurt timp, recomandările de astfel de persoane vor curge cu zecile, poate chiar de ordinul sutelor. O mare parte dintre acestea se vor referi la persoane particulare care oferă acest serviciu și mai puține poate vor fi pentru saloane de înfrumusețare, unde persoana X aplică gene.

Se pare astfel că, dintr-o simplă postare pe Facebook, doamna Ochi frumoși își poate alege, după bunul plac, pe doamna „Aplic gene false”, „Aplic gene false la domiciliu”, „Gene pe placul tău” etc. Dintr-o simplă postare nu vom ajunge să aflăm doar despre o persoană care prestează acest serviciu, ci despre o mulțime de persoane, pentru că răspunsurile de genul „Recomand X,Y,Z” vor curge lanț, recomandări la care doamnele X,Y,Z chiar răspund și mulțumesc pentru recomandare.

Astfel, se pot facil identifica persoanele care prestează activități fără a avea vreo formă legală și chiar se pot estima și niște potențiale venituri pe care o astfel de persoană le poate câștiga.

Un calcul simplu arată astfel:

- pornim de la un tarif minim de 150 lei (având în vedere

că nu este un salon de înfrumusețare și prețul poate fi, în general, mai mic), deși tarifele pot fi mult mai mari ajungând și la un nivel de câteva sute sau chiar mii de lei;

- serviciul în sine durează cam două ore, iar persoanele care oferă acest serviciu pot avea patru programări pe zi, presupunând cinci zile pe săptămână;
- rezultă un venit săptămânal de aproximativ 3.000 lei și aproximativ 12.000 lei/lună;
- presupunem și costurile cu procurarea materialelor necesare, estimând că venitul lunar net ar putea fi undeva la 10.000 lei/lună, venit mult superior salariului minim pe economie.

Dacă aceste persoane ar avea o formă legală de funcționare, de exemplu, ar fi înregistrate ca persoane fizice autorizate (PFA), acestea ar datora, anual, atât impozit pe venit, cât și contribuții sociale. Ar putea plăti la venit real sau la o normă de venit care ar putea fi mult mai mică decât venitul încasat. Nu vom intra în detalii și calcule estimative, pentru că ANAF a elaborat un Ghid privind obligațiile fiscale ce le revin persoanelor fizice care prestează activități de înfrumusețare/întreținere corporală. Acest ghid poate fi consultat pe site-ul ANAF, la secțiunea de asistență contribuabili [[Ghid\\_infrumusetare\\_2022.pdf \(anaf.ro\)](#)], unde de altfel se pot regăsi și multe alte ghiduri pentru diverse tipuri de venituri.

Este de menționat că unele reguli se schimbă de la 1 ianuarie 2023, de exemplu în ceea ce privește nivelul contribuțiilor sociale care se vor plăti (CAS și CASS – se adaugă noi plafoane) și cel al venitului anual pentru aplicarea normelor de venit (care se reduce la echivalentul a 25.000 euro). Desfășurarea activității ca PFA este doar un exemplu, existând și alte forme de desfășurare a respectivei activități ca persoana juridică.

Indiferent de forma în care sunt prestate activitățile, este

relativ facil de identificat, pe de o parte, persoane care prestează astfel de servicii, fără a fi înregistrate fiscal și fără a declara vreun venit, dar și persoane (chiar și saloane) care, chiar dacă sunt înregistrate, declară venituri mult mai mici decât cele efectiv realizate (de exemplu: se întâmplă să-ți dorești o programare și să îți poți găsi loc doar în câteva luni, onorariile fiind de altfel destul de mari și chiar promovate pe rețelele de socializare).

Nu ne îndoim de faptul că ANAF are deja la îndemână, își va dezvolta sau îmbunătăți diverse instrumente de analiză și control prin care să coroboreze date din teren. Astfel, este foarte posibil să identifice, la un moment dat, persoanele care oferă acest tip de servicii fără a le fiscaliza, adică fără a-și înregistra o formă legală de activitate comercială (PFA, SRL) sau chiar și cazul celor care subdeclară veniturile.

În concluzie, am putea enumera cel puțin trei motive pentru care s-ar impune conformarea voluntară și în cazul afacerilor cu servicii de înfrumusețare:

1. pentru a evita sancțiunile prevăzute de lege, în cazul depistării în urma unui control, care poate apărea oricând, pe neașteptate;
2. pentru a putea atrage, ulterior înființării ca formă comercială de lucru – PFA, SRL – finanțări diverse (inclusiv bancare) sau parteneriate, pentru extindere și dezvoltare;
3. nu mai puțin important este aspectul moral, de bun contribuabil, ca poziționare vizavi de obligațiile care ne revin fiecăruia, contribuabil mic sau mare, persoană fizică sau juridică. Indiferent că ne place sau nu, trăim și funcționăm într-un stat cu un sistem fiscal, care trebuie respectat. Conformarea voluntară este un pas spre normalitate, ca atitudine corectă și un exemplu pe care îl dăm și generațiilor tinere.

Și dacă unii au argumentele la ei pentru neconformare (și aici am putea dezbate destul de mult pe subiect), putem totuși spune că fuga de conformare înseamnă asumarea unor riscuri: amenzi, costuri retroactive semnificative și chiar riscul de închidere a afacerii.

Astfel, în contextul în care se discută despre reforma ANAF și demersurile pe care aceasta le întreprinde, dar mai ales pentru că „paza bună trece primejdia rea”, recomandăm ca persoanele care desfășoară astfel de activități să ia măsurile necesare pentru a se înregistra, fiscalizând astfel benevol veniturile obținute, înainte ca ANAF să ajungă în control și să ia măsurile legale.

---

## **Ce prevede noua schemă de ajutor de stat pentru investiții destinate industriei prelucrătoare**

*Autor: Ileana Guțu, Liderul departamentului de Evaluare, modelare financiară și analiză economică, EY România*

O nouă schemă de ajutor de stat privind acordarea de granturi pentru investiții destinate industriei prelucrătoare a fost adoptată în luna august de către Guvern (Hotărârea de Guvern nr. 959/2022), iar forma finală a Ghidului solicitantului a fost publicată în luna septembrie 2022.

Scopul acestei scheme este să impulsioneze atragerea investițiilor din industria prelucrătoare, cu efect direct asupra dezvoltării regionale, creării de locuri de muncă și

creșterii competitivității produselor românești, prin extinderea și susținerea lanțurilor valorice din diferite ramuri industriale. Prima sesiune pentru depunerea aplicațiilor se va deschide la data de 1 noiembrie 2022.

Contextul acestei scheme este legat de conflictul din Ucraina și răspunde necesității de a reduce disfuncționalitățile din cadrul lanțurilor de aprovizionare, deja afectate de pandemia COVID (fiind eligibile, prin derogare, și întreprinderile care au intrat în dificultate în perioada 1 ianuarie 2020 – 31 decembrie 2021), prin asigurarea surselor de finanțare necesare și a capacităților de producție.

Sectoarele vizate acoperă atât fabricarea calculatoarelor și produselor electronice și optice, a echipamentelor electrice, mașinilor și utilajelor, cât și a produselor de larg consum (băuturi, produse textile, articole de îmbrăcăminte, hârtie etc.).

### **Ce bani sunt alocați prin schema de ajutor de stat H.G. nr. 959/2022[1]**

Cu o alocare de 300 de milioane de euro (bugetul mediu anual fiind 150 de milioane de euro), aplicarea schemei se va face în baza acordurilor de finanțare emise de Ministerul Economiei, până la sfârșitul anului 2023, plata ajutorului de stat efectuându-se în perioada 2022-2027, în limita bugetului anual alocat schemei.

### **Costuri eligibile**

În plus față de schema de ajutor de stat H.G. nr. 807/2014 (care punea accent, din perspectiva cheltuielilor eligibile, asupra costurilor fără TVA, aferente realizării, respectiv achiziționării, după caz, de active corporale și necorporale, precum și cheltuielilor legate de închirierea construcțiilor, aferente realizării investiției inițiale), schema de ajutor de stat în baza H.G. nr. 959/2022 încadrează în categoria cheltuielilor eligibile și costurile salariale care rezultă

din crearea de locuri de muncă în urma unei investiții inițiale, calculate pe o perioadă de 2 ani, sau o combinație între costurile investițiilor în active corporale și necorporale și costurile salariale, cu condiția de a nu depăși cuantumul cheltuielilor eligibile aferente investițiilor în active sau costurilor salariale, în funcție de care dintre acestea este mai mare.

Spre deosebire de schemele de ajutor de stat reglementate de H.G. nr. 807/2014 și H.G. nr. 332/2014, unde activele achiziționate trebuiau să fie noi, schema reglementată de H.G. nr. 959/2022 introduce posibilitatea achiziționării de active utilizate pentru întreprinderi mici și mijlocii și pentru achiziționarea unei unități, cu îndeplinirea anumitor condiții (spre exemplu, achiziția să fie făcută în condițiile pieței, implicând terțe părți care nu au legătură cu cumpărătorul). Totodată, sunt definite și condiții specifice pentru închirierea activelor, de durată minimă în cazul terenurilor și clădirilor (minimum 5 ani de la data preconizată a finalizării investiției pentru întreprinderile mari și minimum 3 ani pentru IMM-uri) și prin intermediul leasingului financiar pentru instalații sau utilaje (cu obligația de a le achiziționa la data expirării contractului).

Comaniile care iau în considerare depunerea unei aplicații pentru schema de ajutor de stat prevăzută în cadrul H.G. nr. 959/2022 trebuie să aibă în vedere faptul că următoarele cheltuieli sunt definite ca fiind costuri neeligibile: achiziția, modernizarea, reabilitarea de construcții și lucrările suplimentare de construcții necesare în vederea schimbării destinației unor construcții existente, achiziția de mobilier și mobilier industrial, decorațiuni, calculatoare electronice care nu fac parte din fluxul tehnologic etc. Totodată, nici cheltuielile pentru reabilitarea/repararea activelor corporale achiziționate sau pentru montajul instalațiilor tehnice, mașinilor și echipamentelor nu fac parte din categoria cheltuielilor eligibile.

## Aspecte specifice

Dincolo de necesitatea ca investițiile realizate să aibă o valoare minimă de 3 milioane de euro (echivalentul în lei), companiile care doresc să aplice pentru această schemă trebuie să ia în considerare necesitatea ca minimum 10% din valoarea proiectului să reprezinte investiții verzi (spre exemplu, instalarea de panouri solare pe acoperișul unei noi hale de producție, cu scopul reducerii consumului energetic) și, totodată, că trebuie să asigure o contribuție financiară de cel puțin 25% din costurile eligibile (resurse proprii sau finanțare externă), sub o formă care să nu fi făcut obiectul unui alt ajutor public.

Foarte important de știut pentru companiile care intenționează să aplice pentru schema de ajutor de stat reglementată de H.G. nr. 959/2022 și care au un obiect de activitate care se regăsește și în lista sectoarelor de activitate eligibile, este faptul că atât o analiză de eligibilitate, cât și documentarea planurilor de investiții sunt aspecte esențiale pentru reușita aplicației. Un aspect nou introdus privește definirea investițiilor verzi, care au în vedere felul în care companiile contribuie la atenuarea schimbărilor climatice, la adaptarea la aceste schimbări, tranziția spre o economie circulară, utilizarea durabilă a resurselor etc.

În concluzie, în funcție de planurile viitoare de investiție și opțiunile de dezvoltare pe termen mediu și lung, recomandăm investitorilor să ia în considerare și să respecte prevederile schemei de ajutor de stat gestionate de Ministerul Economiei în cazul în care doresc să depună cererea pentru obținerea acordului de finanțare.

[1] La baza acestui nou act normativ (art. 2 din H.G. nr. 959/2022) stă Regulamentul (UE) nr. 651/2014 al Comisiei Europene din 17 iunie 2014, de declarare a anumitor categorii de ajutoare compatibile cu Piața Internă, în aplicarea art. 107 și 108 din Tratat, cu modificările și completările

ulterioare, iar valoarea maximă permisă pentru un proiect mare de investiții se calculează conform formulei „ $R \times (A + 0,50 \times B + 0 \times C)$ ”, unde „R” reprezintă intensitatea maxim admisibilă a ajutoarelor pentru regiunea/județul unde se realizează investiția, „A” reprezintă costurile inițiale eligibile în valoare de 50 de milioane de euro, „B” este partea din costurile eligibile cuprinsă între 50 de milioane de euro și 100 de milioane de euro, iar „C” este partea din costurile eligibile de peste 100 de milioane de euro (art. 3 pct. 27).