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 şi Tranzacţii, 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 de15% 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*

Neconformarea costă scump! Cum să protejezi finanțele companiei de cheltuieli cu amenzi pentru nerespectarea regulilor GDPR?

Autor: Alex Milcev, Liderul departamentului de Asistenţă fiscală şi 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, amenzile 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 investiţie care poate să ducă la creșterea profitabilității, astfel cum reiese dintr-un studiu al companiei CISCO dat publicității: peste 40% din organizațiile intervievate au beneficii de cel puțin două ori mai mari, decât cheltuielile lor realizate cu implementarea conformităţii 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 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 protecţiei datelor, astfel încât echipa să înţeleagă 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 Răuţ, 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 faţă 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 potenţiale, 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, indemnizaţii, produse şi/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 cuantum, 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 contribuţiilor 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 contribuţiilor sociale:

- **cadouri în bani şi/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 angajaţii proprii, în limita a **400 euro (echivalent în lei)** anual pentru fiecare persoană;
- **prime de asigurare voluntară de sănătate, precum şi serviciile medicale furnizate sub formă de abonament**, suportate de angajator pentru angajaţii proprii, în limita a **400 euro (echivalent în lei)** anual pentru fiecare persoană;
- **sumele acordate angajaţilor care desfăşoară activităţi în regim de telemuncă**, în limita unui **plafon lunar de 400 lei**;
- **diverse training-uri/cursuri de pregătire și perfecţionare profesională (atât în țară, cât și în străinătate)**;
- **decontarea contravalorii transportului la şi de la locul de muncă**.

În plus, Ordonanţa 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**: **prestaţiile suplimentare primite de salariaţi în**

baza clauzei de mobilitate (*altele decât indemnizaţii de delegare și de detașare*); **contravaloarea hranei** acordate salariaților care nu primesc tichete de masă; **cazarea şi contravaloarea chiriei pentru angajaţii proprii în limita lunară de 20% din salariul minim pe economie**; **contravaloarea serviciilor turistice şi/sau de tratament**, inclusiv transportul, pe perioada concediului, pentru angajaţii proprii şi membrii de familie ai acestora; **contribuţiile la fondurile de pensii facultative, primele de asigurare voluntară de sănătate,** precum şi **serviciile medicale** în limitele sus-menționate; **indemnizaţia 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 vacanţă sau cadourile** nefiind luate în calculul celor plafonate. Și, pentru că mulți angajatori nu acordă toată gama beneficiilor prevăzute de lege, riscul să se depăşească 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 şi 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, inexistenţa/ 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 şi 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 diferențiatoare. Mai ales în contextul deficitului actual al forței de muncă.

Companiile 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 si 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 nedeclarate?*

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 celora 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 Guţu, Liderul departamentului de Evaluare, modelare financiară şi 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 capabilităților 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).

Companiile 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 × (A + 0,50 × B + 0 × 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).

Încercarea de eludare a sancțiunilor impuse de UE împotriva Rusiei te poate pune pe lista neagră a Comisiei Europene ca individ

Autori:

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

Ca răspuns la situația din Ucraina, Comisia Europeană a elaborat o serie de restricții asupra importurilor și exporturilor de bunuri de origine rusă. Companiile europene nu mai pot exporta/importa anumite bunuri către/din Rusia, iar companiile rusești nu mai pot vinde anumite bunuri pe piața din UE. De exemplu, petrolul şi produsele petroliere conexe, cărbunele, oţelul, lemnul, băuturile alcoolice de origine rusă sunt interzise să fie importate în Uniunea Europeană.

În condiții bine stabilite, comerțul cu anumite bunuri (de exemplu, produse alimentare, medicamente sau anumite semifabricate) este încă permis între cele două teritorii, însă importatorii şi exportatorii tot trebuie să fie atenți de la cine achiziționează sau cui vând astfel de produse.

Motivul principal de îngrijorare este că restricțiile nu se opresc doar la nivel de produs, ci se extind și asupra entităților care comercializează respectivele mărfuri și a persoanelor care controlează în mod direct sau indirect aceste companii.

Comisia Europeană atrage atenția că în perioada următoare va intensifica eforturile și măsurile împotriva încercărilor de eludare a acestor sancțiuni, dat fiind numărul mare de astfel de cazuri din ultimul timp. Mai precis, cei care încearcă să eludeze sancțiunile (atât ca indivizi, cât și ca entități) vor fi puși pe lista neagră de sancțiuni care vor fi făcute publice. De exemplu, persoanele care achiziționează bunuri rusești supuse restricțiilor, dar care sunt transportate din alte teritorii/ţări în Uniunea Europeană riscă să ajungă pe lista neagră. În oglindă, persoanele care exportă mărfuri din UE prin alte teritorii, cu intenția de a facilita importul ulterior al acestora în Rusia de către companii supuse restricțiilor riscă aceleași sancțiuni.

Pentru a se asigura că nu ajung pe lista neagră, este recomandat ca importatorii/exportatorii europeni să verifice în avans dacă partenerii comerciali sunt sau nu supuși

sancțiunilor (de exemplu, prin activităţi de *due-dilligence*), precum și dacă dovezile de origine aferente mărfurilor sunt corect întocmite.

În România, nerespectarea sancțiunilor internaționale se pedepsește cu amendă de la 10.000 de lei, la 30.000 de lei, precum și cu confiscarea bunurilor. De asemenea, autoritățile de control pot aplica și sancțiuni complementare, cum ar fi suspendarea activității companiei pe o perioadă între 1-6 luni.

În concluzie, pentru a evita amenzile și aplicarea de sancțiuni nedorite, importatorii/exportatorii trebuie să realizeze o verificare mult mai atentă și continuă a partenerilor comerciali și a dovezilor de origine ce stau la baza tranzacțiilor (cui vindem, de la cine cumpărăm, ce origine au bunurile). Atât activitățile de verificare a partenerilor comerciali cu ajutorul tehnologiei, cât și corecta utilizare a instrumentelor prevăzute de legislația vamală (de exemplu, Informațiile de Origine Obligatorii, efectuarea calculelor de origine în sistem *black-box*, pentru păstrarea confidențialității datelor, verificarea încadrării tarifare a produselor) reprezintă instrumente-cheie care pot reduce semnificativ riscul de aplicare a sancțiunilor. Experții EY pot pune la dispoziție astfel de instrumente de control și monitorizare hibridă a sancțiunilor și a conexiunilor dintre diverse entități susceptibile de a încerca eludarea diverselor sancțiuni internaționale.

Companiile își îmbunătățesc

strategia de raportare despre climă, dar încă întârzie să acționeze pentru decarbonare

- **Creștere puternică a numărului de companii care furnizează informații despre impactul climatic, dar calitatea raportării nu se îmbunătățește**
- **Doar o treime dintre organizații menționează impactul schimbărilor climatice asupra activității lor în situațiile financiare**

Companiile din întreaga lume încep să își îmbunătățească raportările privind riscurile climatice, dar nu iau încă măsurile necesare pentru a aborda aceste riscuri și pentru a răspunde nevoilor investitorilor și clienților, potrivit celui mai recent Barometru global al riscurilor climatice realizat de EY.

Raportul, aflat la a patra ediție, analizează măsura în care organizațiile din întreaga lume raportează cu privire la riscurile și oportunitățile climatice și iau măsuri pentru a le atenua. Acesta examinează eforturile a peste 1.500 de întreprinderi din 47 de țări de a publica informații, pe baza celor 11 recomandări stabilite de Task Force on Climate-related Financial Disclosures (TCFD), care a fost înființat pentru a îmbunătăți și crește raportarea datelor financiare legate de climă. Barometrul acordă punctaje companiilor în funcție de numărul de informații recomandate pe care le fac (acoperire) și de amploarea sau detaliile fiecărei informații (calitate).

Conform Barometrului, în prezent, mai multe organizații furnizează un anumit nivel de informații (acoperire mai bună) cu privire la fiecare dintre recomandări, decât în anii precedenți. Dacă un scor de 100% ar arăta că sunt publicate

informații cu privire la toate recomandările, scorul mediu din acest an este de 84% – în creștere față de 70% în 2021.

Cu toate acestea, companiile încă se străduiesc să îmbunătățească calitatea rapoartelor lor. Scorul mediu al calității se situează la 44% – doar puțin peste scorul de 42% din sondajul de anul trecut. Un scor de 100% ar demonstra că o companie raportează toate detaliile necesare.

Massimo Bettanin, EY România, Partener schimbări climatice și sustenabilitate: *„Se pare că multe companii nu reușesc să recunoască riscurile climatice tot mai mari cu care se confruntă și potențialele consecințe financiare aferente. Impactul fizic al schimbărilor climatice, deși este destul de complex de evaluat, se preconizează că se va agrava într-o lume care se îndreaptă spre o creștere a temperaturii de +3□, până la sfârșitul acestui secol. În plus, asistăm la o schimbare fundamentală în peisajul de reglementare privind sustenabilitatea și schimbările climatice, cu o multitudine de modificări legislative și noi standarde și reglementări care sporesc riscurile juridice, comerciale, tehnologice și de reputație.*

Prin urmare, nu este surprinzător faptul că organizațiile din întreaga lume, inclusiv din România, încearcă să își îmbunătățească informațiile privind sustenabilitatea și schimbările climatice. Cu toate acestea, am observat că, în multe cazuri, posibilele implicații financiare ale riscurilor legate de sustenabilitate nu sunt comunicate în mod clar, iar angajamentul de a aborda aceste riscuri nu este susținut de acțiuni concrete și de un calendar. Înțelegerea corectă a amenințărilor potențiale care decurg din riscurile climatice fizice și tranzitorii în cadrul scenariilor climatice recunoscute ar trebui să fie primul pas pentru orice companie în vederea definirii unui răspuns adecvat, care să vizeze atenuarea acestor riscuri și să deblocheze posibilele oportunități de creștere. Este în interesul acționarilor și al părților interesate deopotrivă să se îmbunătățească

înțelegerea și conștientizarea în jurul acestei probleme globale și sistemice”.

În pofida activității politice și de reglementare în creștere în domeniul schimbărilor climatice și a îmbunătățirilor clare ale normelor de publicare din ultimele 12 luni – inclusiv a standardelor propuse de nou înființatul Consiliu internațional pentru standarde de sustenabilitate (ISSB) – organizațiile încă se confruntă cu dificultăți în a lua măsuri practice pentru decarbonare. De exemplu, doar 29% dintre companiile intervievate spun că raportează impactul schimbărilor climatice în situațiile lor financiare – semn că nu dispun de datele de care au nevoie sau că nu au calculat impactul. Mai mult de jumătate dintre referirile la impactul climatic din aceste declarații sunt mai degrabă calitative decât cantitative.

Există semne de progres în alte domenii. Aproape jumătate dintre organizațiile intervievate la nivel global (49%) au răspuns că au efectuat analize de scenarii – care reprezintă, de asemenea, o recomandare a TCFD – pentru a examina amploarea și termenele probabile ale anumitor riscuri și pentru a se pregăti pentru cele mai nefavorabile rezultate. Trei sferturi (75%) au răspuns că au efectuat o analiză a riscurilor, iar 62% au întreprins o analiză a oportunităților, în timp ce 61% au publicat strategii de decarbonare.

De asemenea, sondajul arată că, în prezent, companiile acordă o atenție mai echilibrată diferitelor tipuri de riscuri decât în anii precedenți. Acestea acordă atenție atât „riscurilor de tranziție” – care decurg din schimbările economice provocate de schimbările climatice, de exemplu o creștere mai lentă în anumite sectoare –, cât și „riscurilor fizice” care sunt un rezultat direct al schimbărilor climatice, cum ar fi consecințele creșterii precipitațiilor. Anul trecut, companiile s-au concentrat mai mult asupra riscurilor fizice (55%), decât asupra riscurilor de tranziție (25%).

Un domeniu în care companiile au înregistrat o îmbunătățire mai accentuată este planificarea strategică în ceea ce privește riscurile climatice. Barometrul EY Global Climate Risk Barometer notează strategiile organizațiilor examinând, de exemplu, măsura în care acestea iau în considerare riscurile și oportunitățile climatice în planurile lor sau modul în care își construiesc reziliența prin diversificare. Scorul de acoperire pentru strategie a crescut la 81%, de la 65% în sondajul de anul trecut – ceea ce indică faptul că tot mai multe companii publică cel puțin unele informații în acest domeniu.

Cantitatea și calitatea comunicării informațiilor variază foarte mult între țările analizate, dar, ca și în cele trei rapoarte anterioare, țările cu reglementări riguroase în materie de comunicare a informațiilor privind clima, cu o comunitate de investitori proactivă și cu semnale puternice din partea factorilor de decizie politică tind să obțină cele mai bune rezultate. Printre țările cu cea mai bună calitate a comunicării informațiilor se numără Coreea de Sud și Irlanda, precum și mai multe țări din Europa de Sud, Centrală și de Est, iar Regatul Unit a obținut cel mai mare punctaj atât în ceea ce privește calitatea, cât și acoperirea.

Raportul evidențiază, de asemenea, mai multe măsuri pe care companiile le pot lua pentru a accelera decarbonarea pentru propriile organizații și pentru economia în general. Printre acestea se numără tratarea dezvăluirii de informații ca un mijloc pentru atingerea unui scop, nu ca un scop în sine; stabilirea unor obiective semnificative; și explorarea oportunităților generate de impactul climatic, precum și a riscurilor.

Piața globală a ofertelor publice inițiale continuă să se prăbușească la finalul trimestrului al treilea 2022

- **Volumele IPO la nivel mondial au scăzut cu 44%, iar veniturile au scăzut cu 57% la nouă luni, față de aceeași perioadă a anului trecut**
- **Piața americană urmează să înregistreze cele mai mici venituri din IPO-uri din 2003 încoace**
- **Cel mai mare volum de oferte publice inițiale se înregistrează în sectorul tehnologic, iar sectorul energetic este acum lider în ceea ce privește încasările**

De la începutul anului 2022 până în prezent (YTD), au avut loc în total 992 de IPO-uri care au strâns 146 de miliarde de USD, ceea ce reprezintă o scădere de 44% și, respectiv, 57% de la an la an (YOY). Acest lucru urmează tendința pentru anul în care companiile și investitorii IPO s-au confruntat cu provocări macroeconomice tot mai mari, incertitudini pe piață, volatilitate în creștere și scădere a prețurilor acțiunilor la nivel mondial. Volatilitatea (media CBOE VIX) a crescut de la 19,7 în 2021, la 25,6 în YTD 2022.

Sectorul tehnologic a continuat să fie lider YTD ca număr de IPO-uri, deși dimensiunea medie a tranzacțiilor a scăzut de la 261 milioane USD, la 123 milioane USD YOY. În timp ce sectorul energetic a depășit prin încasări cu cea mai mare creștere de 176%, determinată în mare parte de trei dintre primele cinci tranzacții globale în YTD 2022, sectorul produselor de consum a înregistrat cea mai mare scădere a mărimii medii a tranzacțiilor (69%).

În T3 2022, s-au înregistrat cele mai mici încasări din IPO-

uri SPAC (societăți de achiziție cu scop special) din T3 2016. Piața SPAC a fost continuu pusă la încercare în acest trimestru, cu doar 17 tranzacții, care au strâns 0,9 miliarde USD. Un număr record de SPAC-uri existente caută în mod activ ținte, majoritatea confruntându-se cu o potențială expirare în următorul an. Aceste și alte concluzii au fost publicate astăzi de EY.

Performanța regională globală

Principalele economii și piețe financiare din America și EMEIA rămân sub presiune.

Bursele din cele două Americi au înregistrat cel mai puternic declin, înregistrând doar 116 tranzacții, care au strâns 7,5 miliarde USD în decursul anului, o scădere de 94% a veniturilor și de 72% în volum față de anul precedent. În contrast direct cu un an record în 2021, activitatea de IPO din America a ajuns la cel mai scăzut nivel din ultimii 20 de ani.

Activitatea IPO din EMEIA YOY a scăzut cu 50% și 52% ca număr și, respectiv, încasări. Europa a scăzut cu 76% ca venituri, dar Orientul Mijlociu a continuat cu o creștere de 209% a veniturilor, în pofida unei scăderi de 51% a numărului de tranzacții.

Întrucât regiunea a fost mai puțin afectată de inflație și de problemele geopolitice, bursele din Asia-Pacific au avut o performanță relativ mai bună, găzduind cinci dintre cele mai importante 10 IPO-uri la nivel mondial în anul curent. De asemenea, în decursul acestui an, a contribuit cu 61% și 69% din cota globală a IPO-urilor și, respectiv, a încasărilor. Cu toate acestea, a înregistrat în continuare scăderi de 25% ca număr de tranzacții și de 22% în ceea ce privește mărimea acestora.

Paul Go, EY Global IPO Leader, spune: *„Având în vedere că incertitudinile reprezintă cea mai mare provocare a pieței*

IPO, companiile și investitorii continuă să aștepte un sentiment mai stabil și mai pozitiv pe piața bursieră, înainte de a reveni un apetit susținut pentru activitatea IPO”.

Perspective pentru trimestrul IV 2022

Inflația galopantă și ratele dobânzilor în creștere afectează în mod negativ piața globală de acțiuni. Tensiunile geopolitice și pandemia COVID-19 au dus la mai multă incertitudine și volatilitate pe piață.

În Americi se așteaptă redeschiderea pieței anul viitor, iar în EMEIA, condițiile dificile din piață continuă afecteze activitatea IPO. În ceea ce privește APAC (Asia-Pacific), în timp ce înregistrările publice pentru IPO-uri nu s-au reluat, activitatea rămâne puternică, iar companiile își evaluează opțiunile pentru 2023.

Go spune: *„Planurile de IPO ale multor companii au fost înghețate la începutul anului 2022, în așteptarea unor condiții de piață mai favorabile. Cu condiția ca incertitudinile și volatilitatea pieței să se diminueze, lansarea unor IPO-uri de succes mult așteptate, împreună cu îmbunătățirea randamentelor din piața secundară, ar putea inversa sentimentul și atrage mai multe companii să le urmeze”.*

În general, candidații la IPO care vor dori să facă oferte publice vor trebui să fie bine pregătiți, atunci când se vor reangaja pe piață, deoarece se vor confrunta cu evaluări mult mai mici în comparație cu maximele din 2021.

*** Despre date**
Datele prezentate aici sunt disponibile pe *ey.com/ipo/trends*. Anul 2022 până în prezent (adică ianuarie-septembrie) se bazează pe IPO-urile finalizate de la 1 ianuarie 2022 până la 21 septembrie și pe IPO-urile așteptate până la sfârșitul lunii septembrie 2022. Date de la închiderea activității la 21 septembrie, ora Marii Britanii. Toate datele conținute în

acest document provin de la Dealogic, CB Insights, Crunchbase, SPAC Insider și analiza EY, cu excepția cazului în care se menționează altfel. IPO-urile SPAC sunt excluse din toate datele incluse în acest raport, cu excepția cazului în care este indicat.

Analiza de risc – instrumentul prin care contribuabilii află probabilitatea de a fi supuși controalelor ANAF

Autor:

- ***Alex Slujitoru, Avocat în cadrul Băncilă, Diaconu și Asociații, Casa de Avocatură asociată EY***

Cu aproape 60% mai mulți contribuabili verificați în cadrul tuturor formelor de control fiscal, în primul semestru al acestui an, comparativ cu aceeași perioadă din 2021, cu peste 250% mai multe decizii de impunere emise și cu 740% mai multe debite stabilite în sarcina contribuabililor verificați, sunt rezultatele evidențiate de Raportul de activitate al instituției pentru prima jumătate a anului 2022.

Documentul relevă însă și alte câteva aspecte interesante. Astfel, deși se observă o creștere a numărului de contribuabili care au trecut printr-o inspecție fiscală (18.108, față de 17.179 în 2021), sumele suplimentare stabilite au fost cu aproape un miliard de lei mai mici față

de anul trecut, respectiv 1,5 miliarde față de 2,34 miliarde lei, pentru aceeași perioadă.

Acest decalaj va fi cel mai probabil recuperat în a doua parte a anului, chiar într-un context de scădere a numărului inspecțiilor desfășurate. De exemplu, în a doua parte a anului 2021, s-au derulat 15.710 inspecții fiscale care au stabilit sume suplimentare de 2,7 miliarde de lei.

În același timp, se remarcă o creștere de 2,5 ori a numărului verificărilor documentare, de la 2.773 în primul semestru al anului 2021, la 6.942 în primul semestru al anului 2022, ceea ce depășește chiar numărul verificărilor documentare din întreg anul 2021 (6.804). Sumele impuse la plată au fost de aproape trei ori mai mari: 215 milioane lei în primul semestru din 2022, față de 86 milioane lei în aceeași perioadă a anului anterior și 201 milioane lei, sumă impusă în tot anul 2021. Numărul sesizărilor penale efectuate de inspectorii fiscali a scăzut și el, chiar semnificativ, de la 181 se sesizări în primul semestru al anului 2021, la 126 în perioada corespunzătoare a anului 2022.

Pe de altă parte, este îngrijorătoare creșterea sumei stabilite suplimentar în sarcina contribuabililor verificați de către Direcția Generală Antifraudă Fiscală (DGAF): de la 23,5 milioane lei la aproape 200 milioane lei, adică o majorare de opt ori în primele șase luni din 2022, față de aceeași perioadă din anul trecut.

Instituția a avut însă o activitate foarte intensă, prin care au fost verificați de patru ori mai mulți contribuabili în prima jumătate a acestui an, respectiv 589, față de 167 în perioada similară din anul precedent.

Sunt cifre oficiale care demonstrează intenția autorităților de control fiscal de a intensifica activitatea de control, urmând strategia ale cărei obiective principale sunt de a descoperi cazurile de fraudă și neconformare la plata

datoriilor către buget și recuperarea sumelor datorate de către contribuabili.

Mulți contribuabili continuă însă să se întrebe cum să NU ajungă subiectul unei inspecții fiscale sau al unei verificări documentare care, așa cum reiese din practică, de cele mai multe ori, se finalizează cu sume suplimentare impuse la plată. Răspunsul continuă să fie acela că nu există o „rețetă” de urmat care să asigure desfășurarea liniștită a activității, fără vizite din partea ANAF.

Din perspectiva autorităților, fiecare contribuabil, mic sau mare, companii sau persoane fizice, este încadrat pe o scară de risc, în funcție de comportamentul fiscal privind declararea și achitarea taxelor și impozitelor, cuantumul acestora, neregulile identificate în controalele precedente etc.

Potrivit legii, la baza deciziei de a verifica sau nu un contribuabil stă această „analiză de risc”, definită de Codul de procedură fiscală drept „activitatea efectuată de organul fiscal în scopul identificării riscurilor de neconformare în ceea ce priveşte îndeplinirea de către contribuabil/plătitor a obligaţiilor prevăzute de legislaţia fiscală, de a le evalua, de a le gestiona, precum şi de a le utiliza în scopul efectuării activităţilor de administrare fiscală”. Astfel, contribuabilii încadrați la „risc mare” sunt controlați cu prioritate, în timp ce contribuabilii cu „risc mic” sunt lăsați pe plan secund.

Deși de-a lungul vremii au existat numeroase discuții între mediul de afaceri și Ministerul de Finanțe cu privire la stabilirea (și apoi publicarea) unor criterii clare în funcție de care se determină riscul unui contribuabil – la un moment dat discutându-se chiar de corelarea acestui risc cu posibilitatea de a accesa diverse facilități fiscale, credite bancare etc., nici până în prezent nu există un act normativ care să detalieze criteriile de risc, clasele de risc și

procedura de determinare a riscului, cu toate că în varii rapoarte sunt menționate anumite zone de interes privind riscul (spre exemplu, în Raportul privind activitatea ANAF pentru semestrul I din 2021 se precizează că „Riscurile majore identificate în primul semestru al anului 2021 sunt reprezentate de riscul de subdeclarare a obligațiilor fiscale, precum și de riscul privind neachitarea obligațiilor de plată (ținând cont de facilitățile oferite), respectiv: riscul privind neachitarea obligațiilor fiscale, riscul privind plata cu întârziere a obligațiilor fiscale, riscul privind provocarea insolvabilității/reducerea intenționată a capacității financiare”).

Există totuși un instrument (o analiză profesionistă) pe care fiecare contribuabil ar putea să-l utilizeze inteligent, prin care este investigat gradul de risc, pentru a ști în fiecare moment cum sunt „priviți” de autoritățile fiscale și cât de ridicată este probabilitatea de a fi subiectul unui control fiscal.

EY oferă o asemenea analiză rapidă a factorilor de risc, determinând cu acuratețe ridicată nivelul de risc al contribuabilului, fără însă a pretinde că ANAF are o viziune identică asupra contribuabilului.

Conformarea voluntară – o preocupare prioritară a Fiscului din toată lumea

Autori:

- ***Stela Andrei, Partener, Impozit pe venit și contribuții***

sociale, EY România

- ***Andra Ciotic, Senior Manager, Impozit pe venit și contribuții sociale, EY România***

Un buget sănătos al unui stat, care să acopere cea mai mare parte a pozițiilor de cheltuieli prevăzute, poate fi construit, printre altele, cu aportul corect și prompt al contribuabililor, persoane fizice și juridice deopotrivă. Încasarea impozitelor, care sunt stabilite cu reținere la sursă ori prin impunere și plată pe bază de declarații voluntare, este un proces atent urmărit de autoritățile fiscale la nivel global.

Dar care sunt căile, modalitățile și instrumentele prin care contribuabilii sunt anunțați și îndemnați să se conformeze voluntar la plata datoriilor către stat? Creșterea gradului de colectare a impozitelor este prioritatea nr. 1 a autorităților fiscale din întreaga lume, nu doar a celor din România.

Nu este mai puțin adevărat că sunt țări, și vorbim aici mai ales despre economiile avansate, care înregistrează un grad foarte înalt al achitării/colectării dărilor care cad în sarcina persoanelor fizice comparativ cu statele mai puțin dezvoltate. Exemplele de notorietate sunt Germania, Austria, țările nordice sau Marea Britanie.

Este vorba despre impozite pe veniturile realizate din diferite surse, care nu sunt reținute la sursă, pentru care contribuabilii trebuie să se conformeze singuri, la scadențele și în cuantumurile prevăzute de legislație.

Pe de o parte, corectitudinea vine, în cazul unor popoare, din tradiție, cultură și educația timpurie, în sensul conștientizării faptului că de această atitudine depinde în bună parte rezolvarea problemelor comunității ori ale țării, prin bugetul local sau național. Pe de altă parte, autoritățile fiscale s-au impus în timp și prin programe educativ-preventive, legislația fiind clară și suficient de

drastică, încât să inhibe intențiile de a evita, total sau parțial, plata impozitelor.

Cu toate acestea, peste tot în lume sunt contribuabili mai puțin dispuși să fie prompți în legătură cu datoriile de achitat la stat, astfel că autoritățile încearcă pe toate căile să motiveze contribuabilii pentru a fi la zi cu plățile, să explice care sunt avantajele și cum să se conformeze.

În acest sens, Fiscul fiecărei țări caută metodele și acțiunile potrivite prin care să crească cât de mult se poate gradul de conformare. Cu alte cuvinte, să îi determine pe contribuabili să se înscrie voluntar la plata impozitelor, declarându-și corect toate sursele de venit. Unele state au optat pentru acțiuni de prevenție, în timp ce altele au căutat soluții pentru a interveni post-factum în cazul depistării contribuabililor incorecți.

În Belgia, administrația fiscală a optat pentru a trimite scrisori de reamintire, prin care contribuabilii sunt informați cu privire la obiectivele pentru care statul belgian va utiliza banii publici colectați prin plata taxelor și impozitelor. Demersul autorităților s-a concretizat în creșterea plăților în avans a impozitelor, iar acțiunea în sine a avut un profit (a se citi venituri suplimentare la buget) de peste 50 de ori costul demersului în sine.

Un experiment din perspectiva comportamentală a avut loc în Polonia și a vizat un număr de circa 150.000 de contribuabili persoane fizice, atât din zone urbane, cât și rurale. Aceștia au primit, aleatoriu, fie o scrisoare informativă, de reamintire a datoriilor de plată, fie una dintre cele nouă modele de scrisori create cu rolul de a schimba comportamentul cetățenilor în mod pozitiv. Au fost folosite mesaje cu tonuri blânde, care mizau pe responsabilitatea socială și pe ce probleme concrete ar putea fi rezolvate de statul polonez din impozitele și taxele colectate. Dar au fost trimise și mesaje cu tonuri ceva mai dure, care evidențiau sancțiunile pentru

neplată.

Evident, contribuabilii au răspuns diferit aceluiași mod de abordare. De exemplu, la mesajul cu privire la ce anume poate face statul polonez din banii publici colectați din taxe și impozite, reacția pozitivă a venit mai ales din partea tinerilor, în rândul cărora a crescut rata de conformare, în timp ce în rândul persoanelor cu vârsta cuprinsă între 50 și 64 de ani, efectul a fost sub așteptări.

În anul declanșării pandemiei, 2020, Estonia a introdus un serviciu electronic care oferă contribuabililor posibilitatea de a afla în ce categorie de risc sunt încadrați de către autoritatea fiscală. Fiscul a introdus aici trei niveluri de risc: verde (în ordine din punct de vedere al administrației fiscale), galben (există unele deficiențe), roșu (cu deficiențe grave). Evaluările sunt realizate pe baza analizei declarațiilor fiscale anterioare și a constatărilor organelor de control, precum și pe date primite de la terți. Această modalitate a încadrării contribuabililor pe un anumit nivel de risc oferă contribuabililor posibilitatea de a-și corecta deficiențele fiscale în mod voluntar.

Si alte state, mai proactive în măsuri și acțiuni, au avut inițiative importante de educație fiscală. Un bun exemplu este Italia, unde Fiscul a avut întâlniri cu peste 1.500 de studenți anual, de asemenea Spania, cu programe la care au participat peste 45.000 de studenți.

Cum este abordat acest subiect în România? Începând cu al doilea trimestru al acestui an, Agenția Națională de Administrare Fiscală (ANAF) a inițiat o amplă campanie de informare care a vizat transmiterea unui mesaj simplu, pe o direcție foarte clară: se dorește creșterea gradului de conformare fiscală voluntară în rândul persoanelor fizice. ANAF mizează pe spiritul de responsabilitate civică al contribuabililor, dar și pe campanii de informare cu privire la procedurile de declarare a veniturilor și de plată a

impozitelor. Toate aceste acțiuni au scopul de a ajuta contribuabilii și vizează crearea unei relații de parteneriat Fisc – Contribuabil, întocmai cum se întâmplă în economiile avansate.

Ceea ce se dorește să rămână în mintea contribuabililor, de la mari corporații, la mici antreprenori, până la persoane fizice, este că un grad de colectare cât mai mare se va translata într-un buget național sănătos, responsabilitatea socială însemnând, printre altele, și conformarea fiscală din partea contribuabililor. Pe de altă parte, acest act al fiecărui cetățean român ar putea reduce riscul unei potențiale creșteri a taxelor, măsură la care autoritățile recurg uneori pentru a umple golurile de venituri la buget.

În paralel cu sprijinul oferit contribuabililor pentru înțelegerea și conformarea cu privire la obligațiile fiscale, ANAF intensifică și activitatea de inspecție fiscală, cu precădere în rândul persoanelor fizice. Ca urmare a analizelor de risc efectuate, ANAF a anunțat recent că un număr de peste 500.000 de contribuabili au fost identificați ca având risc crescut de neconformare. Aceștia au intrat deja într-o amplă operațiune de control la nivel naţional, care a început la 1 iulie 2022.

În ceea ce privește creșterea conformării voluntare, au fost trimise scrisori de informare, s-au organizat webinarii pe tipuri de venit, inclusiv o campanie de informare și educare.

Toate aceste măsuri fac parte din strategia ANAF de stimulare a conformării voluntare, concentrată, în primul rând pe educarea și informarea contribuabililor. Sunt prevăzute însă și acțiuni de control menite să oprească cât mai mult intenția de neconformare.

Campaniile de informare derulate recent de ANAF au avut în vedere mai ales persoanele care obțin venituri din cedarea folosinței bunurilor (închiriere proprietăți), pe cele care au

venituri din prestarea activităților de înfrumusețare și întreținere corporală, precum și cadrele didactice, pentru venituri din meditații. Acțiunile ANAF au inclus, printre multe altele, transmiterea unor scrisori de informare cu privire la îndeplinirea obligaţiilor fiscale, organizarea unor seminarii web cu participarea contribuabililor, au fost pregătite ghiduri de informare pe diverse arii de interes.

Până în prezent, în România, persoanele fizice nu au fost neapărat în centrul atenției Fiscului, dar lucrurile s-au schimbat, mai ales în contextul dificultăților economice la nivel regional și global, care fac necesară și obligatorie creșterea volumului impozitelor colectate, pentru realizarea cheltuielilor prevăzute în bugetul național.

Este probabil că ANAF va continua acțiunile de informare și educare în vederea creșterii conformării fiscal voluntare la nivel naţional în rândul persoanelor fizice, dar să ne așteptăm și la controale mai intense. Dacă am ține cont de proverbul „Prevenția este mama înțelepciunii”, indicat ar fi să ne conformăm preventiv, să nu așteptăm să ne regăsim pe listele ANAF privind rezultatele controalelor și ale obligațiilor fiscale în plus.