Veniturile din chirii sunt o certitudine, conformarea fiscală voluntară este un ideal

Autori:

- ***Stela Andrei, Partener, Impozit pe venit și contribuții sociale, EY România***
- ***Dan Răuț, Manager, Impozit pe venit și contribuții sociale, EY România***

Apetitul românilor a crescut semnificativ în ultimii ani, mai ales după criza financiară declanșată în anul 2008, pentru investiții de toate tipurile, cu precădere însă în zona imobiliară. Unul dintre stereotipurile împământenite în mentalitatea oamenilor este metoda de economisire și investiție prin achiziționarea de bunuri imobile, în mare parte cu scopul de a le închiria ulterior, pentru a obține un venit oarecum constant și predictibil.

Considerând că este una dintre cele mai sigure căi de a „investi”, multe persoane fizice apelează la diverse metode de cumpărare, cu scopul de a realiza o astfel de tranzacție, care se presupune a fi avantajoasă pe termen scurt, mediu și lung (în funcție de planul de investiție gândit) – fie cash/„cu banii jos”, de către cei care au deja niște economii puse de-o parte, fie chiar prin împrumuturi și credite, de către cei care consideră că „rata la bancă se susține din chirie, iar la final rămâi cu locuința”.

Care sunt însă obligațiile fiscale ce rezultă din închirierea unor astfel de bunuri, în special pentru persoanele fizice, care, de cele mai multe ori, nu au parte de o consultanță fiscală adecvată sau nu dețin cunoștințele legislative

necesare? Fie că vorbim despre spații de dimensiuni mai mari sau mai mici – de la garsoniere, apartamente, vile, blocuri/clădiri și diverse spații și complexe rezidențiale, piața pare că este, în continuare, foarte dinamică. Proprietarii trebuie să știe însă că, pe lângă venitul/ profitul obținut, le revin o serie de obligații fiscale, întrucât orice potențială sursă de venit devine pentru ANAF o sursă de impozitare și colectare de taxe, potrivit legislației în vigoare.

Sunt veniturile din chirii o prioritate pentru ANAF privind colectarea de taxe la bugetul de stat? Putem presupune lesne că este una dintre marile zone de interes (de altfel, ANAF și-a declarat deseori preocuparea în această zonă) în ceea ce privește colectarea de impozite din veniturile persoanelor fizice, fie și din simplul fapt că sursa de venit (spațiul imobil în sine) este una cât se poate de palpabilă și, de asemenea, beneficiarul de venit poate fi relativ ușor de identificat comparativ cu alte cazuri.

Statisticile oficiale (formale) arată că România este pe lista fruntașelor între statele membre ale Uniunii Europene (UE) cu cei mai mulți proprietari de locuințe. Conform statisticilor Eurostat (pentru anul 2019), aproape 96% dintre persoane dețin proprietatea în care locuiesc, în timp ce 4% locuiesc cu chirie. Datele statistice din România pentru anul 2019 privind structura gospodăriilor, după statutul de ocupare a locuinței principale, diferă puțin față de datele Eurostat – ex. din 7.506.000 gospodării: 95,4% erau în proprietate personală, iar 4,6% închiriate.

Cu toate acestea, estimările neoficiale sugerează că între 7-15% din sectorul locuințelor private este închiriat, și chiar între 15-20% pentru imobilele cu utilizare rezidențială din București și din alte orașe mari (de exemplu, Cluj).

Cifrele de mai sus pot fi interpretate în sensul că există o zonă informală de închiriere a bunurilor imobile în România,

mai pe scurt – există un număr de persoane care închiriază neoficial, fie fără un contract de închiriere, fie cu un contract între părți, neînregistrat/nedeclarat.

Pe termen mediu și lung, generalizarea închirierilor informale (așa-numitul «proces de informalizare a pieței chiriilor») poate avea efecte negative pentru mediul socio-economic, precum utilizarea în mod necorespunzător a imobilului de către chiriaș, lipsa protecției legale asociată unui contract, limitarea ofertei pe piață de locuințe de închiriat și creșterea prețurilor, conducând astfel la descurajarea optării pentru închirierea în baza unui contract oficial.

Și la nivel global, fenomenul de închiriere informală este unul răspândit, întrucât mulți proprietari optează să își păstreze proprietatea *off the books*, astfel încât să nu fie nevoiți să plătească impozite ori să suporte ceea ce ei consideră legi și reglementări împovărătoare. Probabil, o mentalitate împărtășită și în România într-o bună măsură.

Studiul „Locuirea în România: Către o strategie națională în domeniul locuirii” menționează că piața locală de închiriere a locuințelor „este, în mare parte, neoficială”. Numeroase tranzacții de închiriere au loc informal (fără încheierea unui contract între părți), iar acest lucru este exacerbat de mai mulți factori. Mai mult, nici legislația în vigoare (Codul civil) nu prevede în mod expres obligativitatea încheierii unor contracte scrise între proprietar și chiriaș, iar lipsa acestora este o practică comună („închirierile informale”). De asemenea, chiar și dacă un contract de închiriere este fiscalizat, de multe ori chiria stipulată în contract poate fi mult mai mică decât cea plătită efectiv de chiriaș proprietarului. România se confruntă atât cu fenomenul de sub-declarare, cât și cu cel de nedeclarare a veniturilor din chirii, răspândite de altfel și la nivel global, însă la nivelul statelor mai dezvoltate (UE sau UK), neconformarea fiscală în această zonă este mult mai redusă.

Recentele modificări ale Codului fiscal care vizează impozitarea anumitor venituri ale persoanelor fizice din cedarea folosinței bunurilor prevăd faptul că, pentru veniturile din chirii realizate începând cu 1 ianuarie 2023, altele decât veniturile din arendă și din închirierea în scop turistic, impozitul se va datora la venitul brut realizat. Cu alte cuvinte, se va elimina cota forfetară de 40% care în prezent este dedusă la calculul venitului impozabil și care făcea ca nivelul de taxare al veniturilor din chirii să fie de aproximativ 6% în realitate. Pentru veniturile obținute începând cu 1 ianuarie 2023, cota de impozitare va fi de 10%. La prima vedere, pare a fi o măsură care echivalează cu dublarea, aproape, a taxelor, lăsând la o parte o eventuală obligație de a plăti CASS, al cărui nivel poate fi dublu față de cel actual, în funcție de nivelul venitului.

De menționat însă că, în România, contribuabilii beneficiază oricum de o cotă de impozitare mult mai mică decât în alte state membre UE, prin urmare, această sursă de venit e posibil să nu-și diminueze cu mult atractivitatea și încă poate să reprezinte o activitate „profitabilă”. Evident, Codul fiscal prevede și alte forme de impozitare a veniturilor din chirii și ne așteptăm ca proprietarii să le analizeze și să opteze pentru varianta cea mai potrivită.

Subliniem faptul că o altă obligație mai veche a fost reintrodusă, și anume obligația înregistrării la ANAF a contractelor de închiriere, tot cu aplicare de la 1 ianuarie 2023, iar termenul de înregistrare este similar cu cel anterior, 30 de zile de la data încheierii contractului/ sau apariției unei modificări contractuale, cum ar fi modificarea prețului de închiriere, durata închirierii etc. Pentru contractele încheiate anterior anului 2023, care însă rămân valabile, obligația de înregistrare a acestora este în termen de 90 de zile, începând de la 1 ianuarie 2023. Anterior, între 2018-2022, persoanele care obțineau venituri din chirii nu mai aveau obligația să înregistreze contractele de chirie la ANAF,

însă opțional, puteau face acest demers.

Deși poate părea o povară administrativă suplimentară pentru contribuabili, totuși aceasta poate fi deopotrivă o acțiune benefică pentru ei. În primul rând, un contract înregistrat „oficial” poate conferi și o protecție legală sporită pentru proprietar, așa cum remarcam anterior, dacă în urma unor neînțelegeri cu chiriașii, ajung la litigii. Pe de altă parte, o astfel de măsură poate fi utilă chiar și din punct de vedere administrativ pentru contribuabil. Ce se poate întâmpla dacă ANAF, într-un cadru digitalizat corespunzător, ar avea posibilitatea să acceseze informația într-un mod predictibil și să o utilizeze în timp real în vederea sprijinirii contribuabililor? Ar putea oferi, poate, chiar un suport tehnic avansat sau o asistență fiscală personalizată, de exemplu, ar putea concepe și implementa un proces mai facil de pre-completare a Declarației Unice.

Una dintre misiunile comunicate, nu doar de ANAF, dar și de întregul aparat de stat, este de a accelera digitalizarea instituțiilor, atât intern, cât și extern, inclusiv în relația cu contribuabilii. Așadar, reîntoarcerea la înregistrarea contractelor de chirie poate fi o ocazie bună de a contribui la simplificarea, unificarea și precompletarea anumitor modele de declarații și procese fiscale. Ocazie cu care s-ar putea diminua erorile la completare și depunere a declarațiilor de către persoanele fizice și, implicit, s-ar economisi și resurse de ambele părți: pentru contribuabili se reduce riscul de depunere incorectă sau după termenul legal și, deci, se reduce riscul de a primi și plăti penalități suplimentare. Pentru ANAF, s-ar reduce efortul personalului implicat (oricum foarte redus) și/sau ar conduce la o creștere a colectării.

Indiferent de modificările legislative, contribuabilii trebuie să fie conștienți de obligațiile legale ce le revin și să acționeze diligent în vederea conformării fiscale. Nu demult, președintele ANAF, Lucian Heiuș, explica într-un video-mesaj public că, pentru contribuabili, conformarea voluntară ar

trebui văzută ca o îndatorire civică, fiind o sursă de beneficii pentru comunitate. Am putea interpreta că prin plata taxelor (și, deci, printr-o conduită de conformare fiscală voluntară), o persoană fizică poate sprijini comunitatea în care trăiește, fiindcă din taxele colectate se pot realiza diverse proiecte de dezvoltare economico-sociale. Astfel, taxele individuale pot fi văzute ca o investiție colectivă în mediul în care trăim. Din partea contribuabililor, așteptarea este spre un grad de conformare fiscală cât mai mare și, preferabil, în mod voluntar, pentru că în final, efortul individual să le fie „recompensat" prin implementarea unor proiecte economico-sociale relevante pentru ei și comunitate, deci să li se întoarcă sub forma unor „beneficii" colective.

Pentru cei care cred că „oricum nu mă poate găsi ANAF-ul", deci „de ce să mă conformez?", sfatul este să fie prudenți și să nu subestimeze capacitatea autorităților fiscale de a-și exercita atribuțiile. În prezent, există o multitudine de surse de date publice – unele foarte vizibile – ce pot fi accesate, corelate, analizate și procesate – astfel încât să se poate identifica cine, cum și când realizează venituri. Într-o eră a tehnologiilor avansate și în care interacțiunile umane sunt majoritatea digitale, aproape orice activitate are și o conexiune sau o componentă electronică, de unde rezultă că aproape orice informație se află „la un click distanță", iar mai devreme sau mai târziu, ANAF poate colecta și corela date care să identifice persoanele ce nu se conformează.

Fie că vorbim despre venituri din chirii sau de orice alt tip de venituri, lucrurile trebuie privite și dintr-o altă perspectivă, chiar dacă poate sună plictisitor și clișeic: să nu ne mai uităm cu lupa la taxele actuale doar ca la niște costuri, ci să ne uităm cu încredere că acestea ar putea fi investiția în viitorul nostru.

Locuinţele sociale cu 5% TVA – în continuă schimbare

Autori:

- ***Costin Manta, Partener, Impozite indirecte, EY România***
- ***Florina Parîng, Senior Manager, Impozite indirecte, EY România***

Epopeea cotei reduse de TVA pentru livrările de locuinţe continuă. Încă din 2008, când a fost introdusă pentru prima oară cota de TVA de 5% pentru locuinţele livrate ca parte a politicii sociale, TVA-ul a fost unul dintre instrumentele prin care s-a dorit încurajarea sectorului imobiliar. Impactul investiţiilor în dezvoltări imobiliare este general recunoscut ca având un efect pozitiv asupra economiei (şi, implicit, asupra veniturilor bugetare), dar şi asupra condiţiilor de trai.

Aşa cum arată datele publicate de Eurostat la sfârşitul anului trecut, deşi un număr covârşitor de români deţin locuinţe proprietate personală, lucrurile nu arată la fel de bine când vorbim despre calitatea condiţiilor de locuit, România fiind fruntaşă în statisticile privind aglomerarea locuinţelor şi pe ultimul loc în Uniunea Europeană când vine vorba de mărimea locuinţei. Deşi cota redusă de TVA pentru locuinţele sociale a fost implementată deja de mai bine de 14 ani, criteriile de aplicare sunt într-o continuă dinamică.

Plafonul de preţ al locuinţelor ce pot beneficia de 5% TVA, precum şi numărul de achiziţii ce pot fi efectuate de o persoană s-au tot modificat în timp, în prezent existând chiar două astfel de plafoane şi posibilitatea de a achiziţiona una sau mai multe locuinţe în funcţie de preţul lor. Dar nici

regulile actuale nu vor rezista foarte mult, fiind anunţată modificarea lor după doar un an de la intrarea în vigoare.

S-ar putea considera că unul dintre motivele preconizatei schimbări îl reprezintă creşterea veniturilor la bugetul de stat şi, poate, temperarea apetitului persoanelor fizice de a investi în mai multe locuinţe „sociale” cu cota de TVA redusă (în prezent, posibilă în anumite cazuri).

Dar să vedem concret care sunt noutăţile. Astfel, de la 1 ianuarie 2023, cota de 5% TVA se va aplica pentru achiziţia unei singure locuinţe cu un preţ de cel mult 600.000 lei (aproximativ 120.000 EUR), exclusiv TVA. Comparativ cu regulile actuale (două plafoane existente, unul cu număr nelimitat de achiziţii şi altul aplicabil pentru o singură achiziţie posibilă), regulile noi par mai simple: un singur plafon de preţ şi o singură achiziţie posibilă.

În acelaşi timp însă, aşa cum se arată şi în expunerea de motive ce însoţeşte cea mai recentă modificare a cotei de TVA, intenţia legiuitorului este de a restrânge sfera de aplicare a cotei reduse de 5% TVA, scăzând limita superioară de preţ şi impunând, cu titlu generic, achiziţia unei singure locuinţe la preţ redus. Ţinând cont de preocuparea constantă a autorităţilor fiscale, de a menţine caracterul social al cotei reduse de 5%, ne putem gândi că existenţa unui plafon mai ridicat (de 700.000 lei) pentru achiziţia unei singure locuinţe, precum şi posibilitatea de a achiziţiona mai multe locuinţe sub 450.000 lei, sunt criterii care puteau favoriza în unele cazuri mai curând investiţiile şi nu erau neapărat caracteristice politicii sociale în anumite cazuri, pe care se fundamentează introducerea cotei reduse.

Dacă ţinem cont de recentele modificări aduse impozitării veniturilor din chirii în cazul persoanelor fizice (eliminarea cotei forfetare, ce atrage un impozit pe chirii mai mare), precum şi limitarea accesului la o singură locuinţă supusă cotei reduse de TVA şi în limita unui plafon redus, se poate

observa o tendinţă ce poate descuraja astfel de investiţii în rândul persoanelor fizice. Rămâne de văzut dacă acest lucru va avea ca efect o migrare a acestui tip de investiţii către companii (în cazul cărora se poate aplica taxarea inversă şi se pot aplica anumite deduceri).

Pe de altă parte, creşterea anterioară a plafonului avusese scopul de a alinia această limită la preţul actual al locuinţelor, dată fiind evoluţia pieţei imobiliare. Iată că, în ciuda menţinerii unor preţuri ridicate pe piaţă, plafonul maximal sub care se poate cumpăra un imobil cu TVA redusă va scădea cu 100.000 lei, ceea ce va limita totuşi accesul populaţiei la imobile cu 5% TVA. Pe lângă incertitudini în planificarea activităţii de dezvoltare, pe seama modificărilor frecvente privind TVA (pe lângă provocările legate de inflaţie, majorările de preţuri pentru materialele de construcţii, creşterea costului cu forța de muncă), dezvoltatorii imobiliari se vor afla între nevoia de a asigura o ofertă adecvată noului plafon şi cea de a menţine marja de profit. Sperăm că implicaţiile nu vor fi suportate tocmai de consumatorii vizaţi de această măsură socială.

O veste bună ar fi însă menţinerea cotei de 5% pentru imobilele livrate în 2023, dar care se încadrează în condiţiile aplicabile în 2022 şi pentru care au fost plătite avansuri în 2022. Astfel, din prevederile tranzitorii se poate înţelege că vor putea fi achiziţionate în continuare cu TVA redusă imobile cu o valoare sub 700.000 lei, dacă pentru acestea s-au plătit avansuri în anul 2022. O interpretare contrară ar afecta direct persoanele fizice care contractează astfel de imobile în 2022, pentru care creşterea procentului ar putea să nu fie sustenabilă financiar, din surse proprii sau din creditare. Mai mult, într-o astfel de situaţie am putea vedea un blocaj pe piaţa imobiliară, care nu este de dorit în condiţiile actuale.

Conform aceloraşi dispoziţii tranzitorii, livrările efectuate începând cu anul 2023 pentru imobile cu un preţ sub 450.000

lei, pentru care au fost încheiate antecontracte şi încasate avansuri în 2022, nu ar fi luate în considerare la calculul limitei de un imobil supus 5% pentru fiecare persoană fizică.

Astfel, imobilele achiziţionate începând cu anul 2023, pe noile reguli, vor fi înscrise într-un nou registru („Registrul achiziţiilor de locuinţe cu cota redusă de TVA de 5%, începând cu 1 ianuarie 2023”). Acest lucru pare să indice că, din 1 ianuarie 2023, începe un nou capitol în ceea ce priveşte TVA-ul în piaţa imobiliară, iar tranzacţiile contractate anterior acestei date ramân pe regulile din 2022.

În ceea ce priveşte achiziţia imobilelor de către persoane fizice în mod individual sau în comun cu altă persoană fizică/alte persoane fizice, în practică pot apărea o serie de implicaţii. Astfel, o primă întrebare ar fi legată de semnificaţia acestei sintagme – dacă se referă la persoane cu grade de rudenie sau orice formă de coproprietate. În plus, apare întrebarea ce se întâmplă în cazul în care achiziţia este realizată de doi soți care decid, ulterior, să divorțeze. Mai pot aceștia achiziționa un alt imobil pentru care pot beneficia de cota redusă de TVA? În principiu, nu. De asemenea, ce se întâmplă dacă cei doi soţi au achiziţionat un imobil cu 5% în cadrul căsătoriei sub regimul separaţiei de bunuri? Va mai putea celălalt soţ să achiziţioneze un imobil cu 5% TVA? Cu siguranţă rămân o serie de întrebări, care ar trebui să se clarifice în perioada următoare, dezvoltatorii imobiliari având sarcina aplicării cotei corecte de TVA pentru livrările efectuate.

Până atunci însă, ţinând cont că anul 2022 se apropie de sfârşit, încă se poate accesa oportunitatea unei achiziţii supuse cotei reduse de TVA în condiţiile actuale mai favorabile, respectiv o singură locuinţă sub plafonul actual de 700.000 lei cu 5% TVA sau mai multe locuinţe sub plafonul de 450.000 lei cu 5% TVA. Recomandăm însă o analiză prudentă a condiţiilor legale, în linie cu cerinţele privind substanţa economică a tranzacţiilor, în anumite cazuri fiind posibile

reîncadrări privind aranjamentele ce au drept scop obţinerea unui avantaj fiscal contrar regulilor de TVA. O eventuală reclasificare din perspectiva TVA-ului ar atrage riscuri în sarcina dezvoltatorilor imobiliari, astfel că aceştia ar trebui să aplice cota redusă cu prudenţă.

Schimbările climatice ne privesc pe toți, iar instituțiile financiare trebuie să colaboreze îndeaproape cu industriile pentru a accelera acțiunile

- **Identificarea tendințelor poate ajuta instituțiile financiare să se pregătească mai bine pentru a sprijini fiecare industrie**
- **Există numeroase provocări pentru finanțarea diverselor inițiative sectoriale, dar apar soluții**
- **Serviciile financiare își îndreaptă privirile către COP27[1] și explorează noi oportunități de finanțare**

În cadrul summitului COP26, din noiembrie 2021, peste 450 de instituții financiare s-au angajat să alinieze un capital de 130 de miliarde de USD la obiectivele Acordului de la Paris, până în 2050. Acest lucru va necesita investiții de 32 de miliarde de USD într-o serie de sectoare și zone geografice, până în 2030 – peste costul finanțării *business as usual* pentru organizaţiile în tranziție. Este clar că nicio

organizație sau industrie nu poate rezolva singură problema: schimbările climatice sunt treaba tuturor, iar instituțiile financiare vor trebui să colaboreze îndeaproape cu o serie de industrii pentru a accelera acțiunile.

Înțelegerea detaliată a căilor de tranziție specifice fiecărui sector devine esențială pentru capacitatea industriei financiare de a transforma ambiția climatică în acțiuni climatice care să protejeze și să creeze valoare pentru societate, planetă și companii. Astfel, se pot identifica activitățile de tranziție actuale și viitoare ale clienților, precum și a cerințele de finanțare și a riscurile asociate care trebuie gestionate. Firmele financiare vor fi echipate pentru a sprijini companiile și proiectele într-un mod care să rezolve cele mai presante nevoi de decarbonizare ale acestora.

În perioada premergătoare COP26, EY a publicat un document în care a examinat posibilele căi de tranziție pentru trei sectoare economice cheie – transportul maritim, energiile regenerabile și vehiculele electrice – împreună cu unii dintre factorii asociați care vor permite instituțiilor financiare să le satisfacă nevoile. În preambulul apropiatei reuniuni COP27, explorăm căile de tranziție pentru alte trei sectoare economice cruciale: agricultura, bunurile de consum și tehnologia.

Agricultura – un sector care recunoaște nevoia de schimbare, dar se confruntă cu provocări majore în ceea ce privește implementarea

Relația imuabilă dintre agricultură și natură face ca această industrie să fie foarte conștientă de necesitatea tranziției. Cu toate acestea, agricultura este o industrie extrem de variată și fragmentată, cu o gestionare complexă și proprietarii care se întind adesea pe mai multe generații. În plus, dependența de geografia și resursele locale, fac ca inițiativele de tranziție să fie variate, complexe și unice – la fel și cerințele sale de finanțare.

Context

Unele dintre cele mai notabile caracteristici ale industriei agricole sunt:

- Activități fragmentate, la scară relativ mică, cu mari variații în ceea ce privește utilizarea terenurilor – arabil, pomicol, zootehnic, biocombustibili, energie regenerabilă etc.
- Grad ridicat de implicare a guvernului prin inițiative politice, subvenții și tarife
- Tulburări geopolitice, de la Brexit, la pandemia COVID-19 și războiul din Ucraina
- Control limitat asupra prețurilor inputurilor (din cauza factorilor globali) și a prețurilor de producție (din cauza puterii angrosiștilor și a supermarketurilor).

Tendințe actuale

Sectorul se confruntă cu mai multe tendințe majore, în timp ce încearcă să abordeze schimbările climatice și alte riscuri de mediu, inclusiv:

- Creșterea angajamentului între guverne și organismele industriale, pe măsură ce fermierii și politicienii identifică strategii pentru a crește securitatea alimentară, protejând în același timp mediul înconjurător
- Reglementarea tot mai extinsă a tehnicilor agricole și a inputurilor, cum ar fi îngrășămintele chimice
- Creșterea presiunii din partea supermarketurilor și a altor părți din lanțul de aprovizionare, pentru a dezvolta produse mai ecologice, susținute de o mai mare diligență
- Dorința tot mai mare a fermierilor de a vorbi cu o singură voce în ceea ce privește problemele de mediu, de a se coordona mai eficient și de a împărtăși informații și inovații în materie de durabilitate

- Schimbări accelerate în alimentația consumatorilor, datorită unor alegeri precum veganismul și dorința de a avea o amprentă de carbon mai mică.

Inițiative de tranziție

Pentru a-și reduce emisiile și a limita alte riscuri de mediu, fermele trebuie, de obicei, să urmărească mai multe inițiative. Unele dintre cele mai frecvente sunt:

- Reducerea amprentei ecologice a inputurilor, cum ar fi hrana pentru animale și îngrășămintele chimice
- Combinarea culturilor arabile cu arbori și/sau alte plante. O astfel de combinație creează un ecosistem care sporește sustenabilitatea sistemului agricol
- Îmbunătățirea conservării solului prin tehnici mai bune. În cele din urmă, acest lucru crește randamentul culturilor și permite utilizarea de mai puține îngrășăminte, evitând/reducând astfel emisiile de carbon
- Vânzarea de credite de carbon unor terțe părți pentru a-și compensa emisiile. Acestea sunt create cel mai adesea prin practici agricole sau forestiere, deși aproape orice proiect care reduce, evită, distruge sau captează emisiile poate genera un credit
- Modernizarea echipamentelor prin investiții în vehicule electrice sau în utilaje mai eficiente
- Utilizarea tehnologiilor inteligente, cum ar fi automatizarea sau Internetul obiectelor (IoT), pentru a crește productivitatea și eficiența – de exemplu, prin îmbunătățirea prelevării de probe de sol sau a datelor meteorologice în timp real
- Decarbonizarea livrărilor ulterioare în parteneriat cu clienții
- Îmbunătățirea raportării clienților – de exemplu, prin utilizarea unor noi instrumente online pentru a capta, a aloca și a raporta datele privind emisiile.

Provocări și soluții de finanțare

Diversitatea inițiativelor de tranziție din agricultură creează o gamă largă de cerințe, provocări și soluții de finanțare.

Două domenii evidente de necesitate sunt finanțarea activelor pentru vehicule și utilaje noi și finanțarea proiectelor pentru investiții, precum producția de energie regenerabilă. Cu toate acestea, multe exploatații agricole funcționează la o scară mai mică decât marile corporații cu care instituțiile financiare sunt obișnuite să lucreze. Nici ofertele financiare convenționale pentru întreprinderile mici și mijlocii (IMM-uri) nu sunt, de obicei, adaptate agriculturii. Alte complicații pot include asigurarea sustenabilității clauzelor, obținerea de date fiabile de subscriere și evaluarea terenurilor și a altor garanții.

Deși există firme financiare cu expertiză agricolă, apare acum oportunitatea de a dezvolta produse și servicii axate pe agricultură. Astfel, instituțiile care au relații de-a lungul întregului lanț de aprovizionare ar putea să își folosească poziția ca platformă pentru unificarea standardelor, pentru a face finanțarea mai eficientă și mai accesibilă și pentru a îmbunătăți standardele de raportare „de la fermă la consumator”. Fermierii – în special micii fermieri – pot fi, de asemenea, instruiți pentru a crește randamentul culturilor și pentru a ajunge la practici adecvate de sustenabilitate.

Bunuri de larg consum – o industrie care se străduiește să se schimbe sub privirea atentă a unei noi categorii de clienți exigenți

Sectorul este dominat de firme multinaționale și de produse globale, dar jucătorii mai mici și variațiile locale sunt, de asemenea, importante. Brandingul este esențial, firmele fiind presate de consumatori să reducă emisiile și poluarea. Obiectivele de tranziție variază de la modernizarea fabricilor și a flotelor de distribuție, până la provocări mai complexe, cum ar fi dezvoltarea de noi forme ecologice inovatoare de

ambalaje.

Context

Unele dintre cele mai notabile caracteristici ale industriei bunurilor de consum sunt:

- Vulnerabilitatea la sentimentele consumatorilor, având în vedere posibilitatea de a fi rapid substituite și legătura puternică dintre opiniile personale și deciziile de cumpărare
- Un amestec de produse standardizate, disponibile la nivel mondial și altele adaptate la cererea și preferințele locale
- Marje de profit înguste, ceea ce înseamnă că realizarea unei scalări este crucială pentru aprovizionare, producție și distribuție
- Importanța vitală a brandingului, ambalajul fiind un element crucial, alături de produsele în sine, prețul și disponibilitatea acestora.

Tendințe actuale

Sectorul se confruntă cu mai multe tendințe, pe măsură ce încearcă să abordeze schimbările climatice și alte riscuri de mediu, inclusiv:

- Consumatorii din întreaga lume sunt din ce în ce mai dispuși să își modifice deciziile de cumpărare din cauza preocupărilor legate de mediu și a altor aspecte legate de durabilitate. Cu toate acestea, acest lucru variază foarte mult în funcție de generații, regiuni geografice și piețe locale
- Așteptările tot mai mari ale publicului ca întreprinderile de bunuri de consum (și marii comercianți cu amănuntul) să preia inițiativa în ceea ce privește recunoașterea și abordarea proactivă a eșecurilor istorice în materie de mediu
- Creșterea îngrijorării consumatorilor cu privire la

poluarea cu plastic, care va face ca în curând ambalajele nereciclabile sau nebiodegradabile să devină inacceptabile. Cea mai mare provocare este reprezentată de plasticul flexibil, care este mai greu de reciclat decât alte categorii, din cauza straturilor sale multiple, a flexibilității și a nivelului ridicat de contaminare
- Vulnerabilitatea crescândă la acuzațiile de *greenwashing*, cu riscurile de reputație și de branding aferente
- Disponibilitatea tot mai mare a guvernelor și a organismelor publice de a reglementa ambalajele bunurilor de consum prin interdicții, taxe și alte stimulente.

Inițiative de tranziție

Unele dintre cele mai frecvente inițiative urmărite de companiile producătoare de bunuri de consum pentru a reduce riscurile de mediu sunt:

- Îmbunătățirea amprentei de carbon a inputurilor, în parteneriat cu furnizorii, inclusiv a produselor de origine animală și vegetală, a produselor chimice și a materialelor sintetice
- Îmbunătățirea eficienței și a profilului de mediu al proceselor de fabricație
- Reducerea amprentei de carbon a livrărilor ulterioare către comercianții cu amănuntul în parteneriat cu distribuitorii
- Asumarea unor angajamente de reducere a utilizării plasticului, de creștere a reutilizării și reciclării și de inovare în materie de ambalaje – de exemplu, prin utilizarea mai frecventă a materialelor biodegradabile.

Provocări și soluții de finanțare

Unele dintre cerințele de finanțare ale industriei sunt

relativ simple, cum ar fi necesitatea de a finanța construcția sau închirierea de noi instalații de producție mai ecologice și mai eficiente.

Alte nevoi de finanțare sunt mai complexe, dar oferă instituțiilor financiare potențialul de a valorifica relațiile existente de-a lungul lanțului valoric – de exemplu, prin finanțarea și asigurarea unor soluții de transport mai ecologice în parteneriat cu furnizorii, distribuitorii și comercianții cu amănuntul.

Un al treilea domeniu – finanțarea tranziției ambalajelor pe o bază mai durabilă – este mult mai dificil. Acest lucru se datorează, în parte, naturii costisitoare și nedovedite a noilor tehnologii, cum ar fi reciclarea chimică și ambalajele bio-derivate. Acest lucru, împreună cu necesitatea de a respecta cerințele de reglementare locale, face dificilă alegerea unui domeniu pentru investiții pe scară largă.

Finanțarea ambalajelor inovatoare este, de asemenea, dificilă din cauza necesității de a dezvolta sisteme de reciclare în circuit închis și a importanței pe care o are disponibilitatea consumatorilor de a-și asuma responsabilitatea pentru eliminarea deșeurilor. Rezolvarea acestor provocări financiare va necesita probabil parteneriate complexe și inovatoare care să implice organizații non-profit, guverne, universități, consumatori, autorități de reglementare și concurenți.

Tehnologie – cu buzunare adânci și o înclinație spre risc, mișcările îndrăznețe sunt caracteristice acestei industrii

Deși există provocări semnificative de depășit în industria de tehnologie, în special în ceea ce privește modul în care sunt răcite activele tehnologice, există soluții preconizate pentru aceste probleme (de exemplu, în ceea ce privește utilizarea, cum ar fi progresele în domeniul stocării datelor pentru a necesita mai puțină energie și, odată cu aceasta, mai puțină răcire, sau inovația în ceea ce privește abordările de răcire

care utilizează metode naturale), iar industria tehnologică este relativ bine plasată pentru a executa astfel de planuri. Majoritatea subsectoarelor prezintă o mână de companii de top cu buzunare adânci și o cultură puternică a inovării. Unele obiective – cum ar fi o producție mai ecologică – sunt cunoscute și de alte industrii. Cu toate acestea, firmele de tehnologie urmăresc planuri de ultimă oră pentru a reduce emisiile, poluarea și cerințele energetice.

Context

Unele dintre cele mai notabile caracteristici ale industriei tehnologice globale sunt:

- Fiecare subsector – comerțul cu amănuntul online, social media, căutare, cloud, fabricarea de dispozitive – este dominat de un număr mic de hiper-scalatori globali
- Companii foarte lichide, finanțate prin marje puternice și fluxuri de numerar pozitive, cu buzunare adânci pentru investiții
- Niveluri ridicate de investiții în cercetare și dezvoltare și o cultură puternică a inovării
- Un rol crucial ca facilitator al inovației și al schimbării în alte industrii, inclusiv facilitarea tranziției globale.

Tendințe actuale

Sectorul se confruntă cu mai multe tendințe majore în încercarea de a aborda schimbările climatice și alte riscuri de mediu, printre care:

- O nevoie tot mai mare de a echilibra inovarea continuă și rapidă cu o mai mare sustenabilitate și riscuri de mediu mai mici – de exemplu, atunci când se dezvoltă rețelele 5G și se construiesc rețele 6G
- O presiune tot mai mare din partea consumatorilor și a altor părți interesate pentru a reduce amprenta de carbon a serverelor cloud și a altor activități cu

consum mare de energie
- Niveluri mai mari de intervenție guvernamentală într-o gamă largă de domenii, inclusiv în ceea ce privește acoperirea rețelei, confidențialitatea datelor, poluarea, antitrustul și știrile false.

Inițiative de tranziție

Firmele de tehnologie urmăresc inițiative de mediu într-o serie de domenii-cheie. Unele sunt foarte asemănătoare cu cele din alte industrii, dar altele sunt unice și mai orientate spre viitor:

- Îmbunătățirea profilului de mediu și a eficienței instalațiilor de producție și a operațiunilor zilnice
- Obligația ca principalele materii prime de fabricație, cum ar fi pământurile rare, să fie obținute în mod etic, reducând la minimum emisiile de gaze cu efect de seră și poluarea mediului înconjurător
- Îmbunătățirea ratei de reciclare a dispozitivelor vechi sau nedorite
- Explorarea unor abordări inovatoare pentru reducerea consumului de energie și a emisiilor de carbon ale centrelor de servere – cum ar fi amplasarea acestora în adâncul oceanului pentru a exploata răcirea naturală
- Utilizarea progreselor de ultimă oră în domeniul chimiei pentru a reduce impactul asupra mediului al fabricării dispozitivelor.

Provocări și soluții de finanțare

Unele dintre cerințele de finanțare ale firmelor de tehnologie – cum ar fi finanțarea investițiilor în noi linii de producție și în alte infrastructuri operaționale – sunt relativ convenționale.

Alte cerințe, cum ar fi finanțarea cercetării și dezvoltării de ultimă oră, au caracteristici mai de nișă – de exemplu, este dificil să finanțezi cercetarea prin îndatorare. De

asemenea, inovațiile pot ridica probleme de înțelegere pentru instituțiile financiare, ceea ce face mai dificilă identificarea și organizarea de finanțări adecvate. Pe de altă parte, multe companii tehnologice aleg să finanțeze aceste activități pe plan intern.

Un alt factor pe care instituțiile financiare trebuie să îl monitorizeze este posibilitatea ca anumite elemente ale industriei de tehnologie să fie vulnerabile la fluctuațiile de opinie și la prejudicii de reputație, dacă sunt percepute ca fiind necorespunzătoare pentru consumatori – așa cum s-a văzut în cazul prăbușirii recente a unor afaceri cu criptomonede.

Cristian Cârstoiu, Partener, Consultanță, EY România: *„Având în vedere presiunea economică în creștere, coroborată cu așteptările acționarilor și ale consumatorilor pentru o strategie sustenabilă, multe firme de tehnologie se lansează în proiecte îndrăznețe, care ar putea stabili normele pentru viitor. Reproiectarea de la zero a planurilor de fabricație a operațiunilor zilnice, aprovizionarea etică cu materii prime, răcirea naturală -utilizarea apei din adâncurile oceanului – sau îmbunătățirea reciclării propriilor instrumente sunt câteva dintre inițiativele de mediu care sunt luate, însă finanțarea acestora este o problemă cu care mulți alții, jucători mai mici din domeniul tehnologiei, trebuie să se confrunte. Cea mai recentă analiză a EY Future Consumer Index relevă diferențe între abordarea adoptată de piețe precum SUA, Australia sau Scandinavia, cu decizii extrem de localizate, bazate pe reglementări, accesul la finanțare și preferințele consumatorilor*”.

Concluzie

Aceste analize sunt instantanee simplificate. Realitatea este mult mai complexă, iar căile de tranziție vor evolua continuu, ca răspuns la condițiile în schimbare și la opiniile părților interesate. De exemplu, cel mai recent EY Future Consumer Index arată că tipul de consumatori „planeta întâi” câștigă

teren, chiar dacă creșterea prețurilor la alimente și energie înseamnă că accesibilitatea rămâne principala prioritate a consumatorilor pe piețe precum Scandinavia, Australia și SUA. Indicele relevă, de asemenea, decalaje semnificative între intențiile și acțiunile consumatorilor în materie de sustenabilitate.

Devine esențial ca instituțiile financiare care urmăresc să își îndeplinească angajamentele de zero net să fie curioase în ceea ce privește știința mediului, să înțeleagă circumstanțele și provocările din diferite sectoare și să aplice aceste cunoștințe și această perspectivă în strategia și operațiunile lor.

[1] Conferința Națiunilor Unite privind schimbările climatice din 2022, denumită mai frecvent „COP27", va fi cea de-a 27-a conferință a Națiunilor Unite privind schimbările climatice, care va avea loc în perioada 6-18 noiembrie 2022 la Sharm El Sheikh, Egipt.

Tax Magazine nr. 4 iulie – august 2022

Editorial

- **Sorin Biban**
  Ordonanța Guvernului nr. 16/2022 – noi obstacole pentru contribuabili

De actualitate

- **Biriș Goran SPARL**
  Modificări importante ale Codului de procedură fiscală
- **Daniel Dascălu, Mihail Boian**

Începutul toamnei vine din nou cu modificări aduse peste noapte Codului de procedură fiscală

Impozite indirecte

- **Delia Cataramă, Diana Dănilescu, Mihaela Nuță**
  Anularea înregistrării în scopuri de TVA și ajustarea dreptului de deducere în cazul bunurilor de capital. Ordonanța CJUE în cauza C-627/21, S.H.

Procedură fiscală

- **Alina-Adriana Arseni**
  Măsuri cu efect suspensiv ce pot fi dispuse în contextul dublării procedurilor în materie fiscală și penală
- **Cristina Vasilescu, Raluca Sârbu, Ana Maria Godeanu**
  Este procedura amiabilă o soluție viabilă pentru evitarea dublei impuneri în România?
- **Ionuț Măstăcăneanu, Andrei Scîntee**
  DAC8 – o nouă obligație de raportare pentru creșterea transparenței fiscale într-o economie digitală

Jurisprudență fiscală națională

- **Viorel Terzea, Daniela-Ioana Stăncioi**
  Sinteză de jurisprudență fiscală națională

Jurisprudența fiscală a instanțelor europene

- Sinteza hotărârilor în materie fiscală pronunțate de Curtea de Justiție a Uniunii Europene în perioada iulie-august 2022

Accesați revista aici!

Cetățenilor ucraineni care au depășit șase luni de prezență în România le revin obligații fiscale suplimentare

Autori:

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

În luna august a acestui an s-au împlinit șase luni de când primii cetățeni ucraineni au ajuns în România pentru a căuta aici protecția, atât fizică, cât și financiară, a lor și a familiilor lor.

Conform datelor disponibile, din cele aproximativ 1,5 milioane de cetățeni ucraineni care au intrat în România începând cu 24 februarie a.c., peste 87.000 au rămas la noi în țară, fiind încă prezenți aici. O parte dintre aceștia s-au încadrat în muncă, activând în domenii precum cel al industriei prelucrătoare, construcții, hoteluri și restaurante sau comerț, iar altă parte și-a înființat mici afaceri de familie în România.

Peste 6.400 de cetăţeni ucraineni sunt integraţi pe piaţa muncii din România, potrivit celor mai recente statistici ale Ministerului Muncii și Protecției Sociale, fiind înregistrate 6.420 de contracte active ale cetăţenilor ucraineni, dintre care 4.282 sunt contracte care au data de început a activităţii exact în ziua declanșării conflictului din

Ucraina. Din total, 1.155 sunt înregistrate în industria prelucrătoare, 616 în construcţii, 495 în hoteluri şi restaurante, în comerţul cu ridicata şi amănuntul sau reparaţii autovehicule şi motociclete, iar 345 în domeniul activităţilor de servicii administrative sau a activităţilor de servicii suport.

Cei mai mulţi dintre ucraineni, 1.297, şi-au găsit loc de muncă în Bucureşti, 435 în judeţul Bistriţa-Năsăud, 269 în judeţul Timiş, 235 în judeţul Arad, 216 în judeţul Maramureş, 161 în judeţul Bihor şi 150 în judeţul Argeş, relevă datele ministerului.

Ce înseamnă din perspectiva fiscală, pentru un cetățean ucrainean, prezența în România pentru o perioadă mai mare de șase luni și la ce detalii din legislația fiscală din România ar trebui să fie atenți aceștia?

Pe partea de stabilire a reședinței în România și a accesului la piața muncii, lucrurile sunt ceva mai simple și la îndemână, existând unele derogări legislative. Din perspectiva fiscală însă, șederea pe teritoriul României pe o perioadă mai mare de șase luni, mai exact mai mare de 183 de zile, se poate translata în obligații fiscale suplimentare.

Astfel, legislația fiscală din România prevede obligația completării formularului *Chestionar pentru stabilirea rezidenţei fiscale a persoanei fizice la sosirea în România* de către orice persoană fizică care sosește în țara noastră și va avea o şedere pentru o perioadă sau mai multe perioade care depăşesc în total 183 de zile, pe parcursul oricărui interval de 12 luni consecutive, care se încheie în anul calendaristic vizat.

Chestionarul menționat se depune, la autoritățile fiscale române competente, doar după împlinirea perioadei de 183 de zile de prezență în țară, având ca scop stabilirea statutului fiscal în România a persoanei fizice, respectiv de persoană

fizică rezidentă fiscal în România sau nerezidentă. Acest lucru se întâmplă prin emiterea unei *Notificări privind îndeplinirea condițiilor de rezidență* de către autoritățile fiscale.

Prin urmare, pe baza situației personale ce urmează să fie analizată, de la caz la caz, de către autoritățile fiscale, acestea pot concluziona că persoana în cauză îndeplinește sau nu condițiile pentru a fi considerată rezidentă fiscal în România.

Prin urmare, cetățenii ucraineni pentru care se constată, în urma analizei punctuale, că îndeplinesc condițiile din legislația românească, pentru a fi încadrați ca rezidenți fiscali români, vor deveni impozabili în România, pe veniturile lor globale.

Dacă anumite disponibilități bănești au fost transferate deja în România, decizia în sine a determinat, pentru cetățeanul respectiv, ca sursa ulterioarelor venituri din deținerea acestora, precum venituri din dobânzi, să fie una română, ceea ce, pe cale de consecință, duce la impozitarea automată a acestor venituri în România.

Rezidența fiscală în România atrage obligația de declarare aici și de impozitare corespunzătoare a eventualelor venituri externe pe care cetățeanul ucrainean le-ar putea obține, încă din prima zi de prezență aici: fie din închirierea unei proprietăți deținute în afara României, fie din deținerea și/sau transferul unor acțiuni la societăți străine sau alte investiții similare pe care cetățeanul ucrainean le-ar putea avea.

Toate aceste obligații suplimentare, de declarare și de plată a obligațiilor fiscale în România, cad în sarcina cetățeanului ucrainean. Important de menționat este faptul că ședereа în România, prin stabilirea reședinței aici, atrage, de asemenea, calificarea cetățeanului ucrainean drept contribuabil la

sistemul de asigurări sociale obligatorii din România – cu posibile obligații de plată suplimentare pentru veniturile personale obținute din România și/sau din afara României, după caz.

Dacă, în ceea ce privește veniturile personale, altele decât cele salariale, rezidența fiscală joacă un rol important și este necesară determinarea acesteia pe baza procedurii amintite mai sus, din perspectiva veniturilor din salarii, lucrurile stau diferit.

Astfel, cetățenii ucraineni angajați în România datorează atât impozit pe venitul din salarii, cât și contribuțiile sociale obligatorii, pentru activitatea salarială desfășurată la noi în țară, similar unui angajat român, fără obligații personale suplimentare, de declarare sau de plată. Este exact cazul celor peste 6.400 de cetățeni ucraineni înregistrați pe statele de plată ale unor companii românești, care figurează în statisticile Ministerului Muncii.

Pe de altă parte, în cazul cetățenilor ucraineni care lucrează în România, dar sunt plătiți în continuare de un angajator ucrainean, este de menționat faptul că obligațiile de declarare și de plată a obligațiilor fiscale datorate în România, atât din perspectiva impozitului pe venitul din salarii, cât și a contribuțiilor sociale obligatorii, cad doar în sarcina cetățeanului ucrainean.

Concluzia este una singură: nu există derogări speciale de la prevederile generale ale legislației fiscale din România pentru cetățenii ucraineni refugiați de război. Mai mult, schimbarea rezidenței fiscale în cea română, prin îndeplinirea condițiilor specifice din legislație, coroborat cu prevederile Convenției pentru evitarea dublei impuneri dintre România și Ucraina, atrage obligații fiscale suplimentare pentru cetățenii ucraineni stabiliți în România.

Studiu EY: China, Norvegia și Suedia conduc detașat în ceea ce privește gradul de pregătire a vehiculelor electrice

- **China devansează Norvegia, nou intrată pe piață, în clasamentul EY Electric Vehicle Country Readiness Index**
- **Controlul producției și boom-ul infrastructurii mențin China în top**
- **SUA rămâne pe poziția a șaptea, în ciuda măsurilor de reglementare recente**

China și-a păstrat prima poziție în ceea ce privește progresul către un viitor al vehiculelor electrice (VE), potrivit celui mai recent Index EY privind gradul de pregătire al țărilor pentru vehicule electrice. Indicele analizează gradul de pregătire a primelor 14 piețe pentru sosirea EV-urilor, pe baza ofertei, a cererii și a reglementărilor. Norvegia, nou intrată în Index, se află pe locul al doilea, la mică distanță de China, datorită cererii foarte mari și reglementărilor solide. Suedia, Germania și Marea Britanie completează primele cinci locuri.

Fabricarea bateriilor și controlul lanțului de aprovizionare rămâne un factor cheie pentru China, care deține 122 dintre cele 200 de giga fabrici de litiu din lume. Susținută de cererea în creștere a consumatorilor (51% dintre consumatorii chinezi respondenți se așteaptă să cumpere un VE ca următorul lor vehicul) și de infrastructura de încărcare extinsă (până

în 2021, China a implementat 41% dintre toate încărcătoarele rapide de curent continuu), China continuă să fie cea mai mare piață de VE la nivel global în termeni de volum absolut. Acest lucru se întâmplă în ciuda faptului că are un deficit global de aprovizionare cu energie electrică.

Norvegia, nou intrată în Index, este de mult timp un pionier atunci când vine vorba de adoptarea VE. Acest lucru se datorează unei reglementări puternice sub forma unor avantaje fiscale, precum și introducerii de benzi și locuri de parcare pentru VE, ceea ce a făcut ca VE să reprezinte peste 70% din totalul înmatriculărilor de mașini noi din 2021. Ecosistemul energetic puternic al Suediei, împreună cu o adoptare ridicată de către consumatori (peste 40% în 2021, conform analizei EY) și o prezență puternică a producătorilor (se așteaptă ca 41% dintre toate mașinile produse în Suedia să fie modele electrice între 2022-26), înseamnă că țara rămâne în fața Germaniei și a Marea Britanie. Cu toate acestea, atât Germania, cât și Marea Britanie au o bază puternică de producători de echipamente originale (OEM), producție localizată de baterii și viitoare lansări de vehicule electrice care merită statutul de „lideri” acordat de raport.

Reglementarea este esențială

Patru dintre primele cinci țări în clasamentul general al EY Electric Vehicle Country Readiness Index se află, de asemenea, printre primele cinci țări în ceea ce privește pilonul de reglementare (China, Norvegia, Marea Britanie și Germania). Este clar că există o corelație puternică între succesul general și puterea reglementării.

SUA, blocată în viteză redusă

În pofida unei prezențe solide a producătorilor de echipamente originale și a sprijinului puternic din partea administrației președintelui Biden, SUA rămâne pe locul șapte în clasamentul general – aceeași poziție în index ca și anul trecut. Cu toate

acestea, potrivit raportului, acest lucru se datorează în principal cererii scăzute. Mai puțin de 4% dintre înmatriculările de mașini noi din SUA sunt vehicule electrice și, după cum arată EY Mobility Consumer Index, doar 29% dintre consumatorii americani doresc să cumpere un vehicul electric ca următorul lor vehicul, cel mai mic procent dintre toate țările analizate.

Spațiu pentru îmbunătățiri

În ciuda faptului că are cea mai mare proporție de respondenți care doresc să cumpere un vehicul electric (73%), Italia se află pe locul 12, în urma vecinilor săi europeni. Acest lucru se datorează în mare parte lipsei de infrastructură și a unui ecosistem energetic care are nevoie de îmbunătățiri.

Canada urmează pe poziția a 13-a, în pofida unui ecosistem energetic puternic și a planurilor de construire a unor fabrici de baterii în țară. De asemenea, se situează în urma cererii, în parte din cauza costului ridicat al vehiculelor electrice în Canada.

Pe poziția a 14-a, India se confruntă cu probleme similare celor din Canada, infrastructura de încărcare și accesibilitatea fiind principalele obstacole în calea progresului. Cu toate acestea, se depun eforturi în domeniul reglementării, cu sisteme de stimulente legate de producție care urmăresc să accelereze fabricarea a 50 GWh de baterii.

Mihai Drăghici, Director, Consultanţă, EY România: „*Cota de piaţă a maşinilor electrice comercializate în primele 7 luni ale anului 2022 a ajuns la aproximativ 8% în România, de aproape 4 ori mai mult decât în perioada similară a anului trecut. Dacă adăugăm şi maşinile full hybrid, cota de piată este de 20%. Fără investiţii semnificative în dezvoltarea infrastructurii de încărcare acest trend nu poate fi însă susținut*”.

Sondaj EY România: Cel mai mare obstacol pentru recrutarea de talente din afara țării este problema legislației la nivel local

Peste 30% dintre liderii de companii din România consideră că noile forme de muncă care s-au impus în contextul pandemiei și, în special, cele de la distanță au facilitat recrutarea de talente din străinătate. Întrebați care este considerat cel mai mare obstacol pentru recrutarea de talente din afara țării, aproape jumătate dintre respondenți (46,2%) au menționat lipsa legislației specifice în România. Pe locul al doilea, cu 20,5%, se află inflația și instabilitatea economică, iar pe cel de-al treilea loc aspectele ce țin de motive sociale – 11,5%, la același nivel cu neadaptarea la cultura organizațională. Ultimul loc a fost ocupat de lipsa diversității în cadrul companiilor cu un procent de 6,4%.

Menit să evidențieze problematica mobilității forței de muncă pe piața locală, sondajul EY România a fost derulat la nivelul persoanelor cu funcții de conducere din cadrul departamentelor de resurse umane din companii autohtone, reieșind că problema legislației române ar fi prima și cea mai mare barieră în calea atragerii de talente externe. Cifrele arată că, pentru a angaja un cetățean străin în România, din cauza birocrației, procesul poate dura în medie 8 luni.

Conform rapoartelor, în ultimul deceniu, peste 100.000 de cetățeni non-UE au venit să lucreze în România în domenii

precum textile, HoReCa sau construcții. Totuși, există domenii care în continuare se confruntă cu o lipsa a forței de muncă, unul fiind sectorul IT&C. Acesta reprezintă un paradox, fiind domeniul care a evoluat tot mai mult în România, însă mediul universitar românesc nu reușește să furnizeze forță de muncă la nivelul cererii pieței pentru acest sector. Alte domenii ce trebuie avute în vedere sunt BPO (*Business Process Outsourcing*) și servicii suport (*back office* și *client support*) și retail.

Cu privire la sectorul BPO și servicii suport, atât mediul privat local, cât și cel public trebuie să prezinte cât mai rapid o strategie în acest sens, pentru că România a fost nominalizată ca fiind a doua cea mai selectată locație în materie de investiții străine în servicii suport la nivel european, conform EY Attractiveness Survey România 2022.

Digitalizarea – calea către mobilitatea internațională

În viziunea respondenților, viitorul mobilității internaționale a angajaților este în strânsă legătură digitalizarea – 40,5%. Pe locul doi, într-un procent de 19%, respondenții au decis că viitorul mobilității este legat de strategia de afaceri. Pe a treia poziție, cu un procent de 17,7%, găsim eficiența operațională, iar pe cea de-a patra capabilitățile noi – 15,2%. Pe ultima poziție respondenții au menționat conformarea fiscală – 2,5%.

Munca de la distanță – risc sau oportunitate?

Munca de la distanță a început să câștige teren în comparație cu clasicele metode de muncă. Se observă că din ce în ce mai multe state oferă vize pentru nomazii digitali și încearcă prin diverse beneficii fiscale să atragă talente din alte țări.

Noutatea muncii de la distanță constă, în prezent, nu atât în dorința angajatului de lucra în timp ce călătorește, ci mai degrabă vine din amploarea așteptărilor, durata muncii la

distanță și strategiile ce împing companiile în stabilirea locațiilor pentru forța de muncă și timpul alocat acesteia. Acest aspect, coroborat cu creșterea competiției pentru talente, ghidează angajatorii să caute talente din noi locații. Conform studiului, 55% dintre respondenții participanți la EY Tax and Finance Operations Survey consideră că în viitor societățile cu risc de sediu permanent și cu un număr mare de angajați ce lucrează de la distanță (din alte state) se vor confrunta cu riscuri fiscale. Exemple în acest sens ar fi un angajat al unei companii care traversează granițele internaționale, dar și un angajat care schimbă jurisdicțiile fiscale în cadrul unei țări, cum ar fi între statele americane și cantoanele elvețiene, pentru a-și desfășura activitatea.

Peste jumătate dintre respondenții participanți la sondajul EY cu privire la mobilitatea internațională a forței de muncă au răspuns că în companiile lor nu se lucrează de la distanță – 56,4% și numai 11,5% că activitatea și operațiunile firmei se desfășoară complet în regim de la distanță.

Pe lângă riscurile prezentate anterior, există și provocări cu privire la gestionarea datelor angajaților. România face pași importanți în direcția unui cloud digital care să gestioneze logistica mobilității internaționale, însă mai este nevoie de timp. Este necesar să existe o infrastructură bine planificată și realistă, care să aibă în același timp grijă de securitatea fizică a persoanelor și de bunurile organizației, precum și de securitatea cibernetică.

Mobilitatea internațională – o soluție pentru mediul de business din România

O majoritate importantă dintre respondenți, de aproape 79% este de părere că atragerea de talente din afara țării reprezintă un avantaj pentru mediul de business românesc, ceea ce întărește ideea că organizațiile nu mai pot să se rezume doar la forța de muncă internă. România a început să atragă

talente externe odată cu venirea multinaționalelor, la finalul anilor 1990, iar astăzi se estimează că aici muncesc aproximativ 30.000 de cetățeni străini.

Referitor la sectoarele de afaceri din România au cel mai mult nevoie de recrutarea de talente externe, 16% dintre respondenți au menționat serviciile medicale, urmate de sectorul turismului și industria hotelieră – 9,3% și de serviciile profesionale, cu 8%.

Pandemia a schimbat viața socială, agendele politice, modul de lucru, dar, paradoxal, poate să apropie lumea mai mult ca niciodată. Faptul că astăzi un muncitor din Statele Unite poate lucra în aceeași companie cu unul din România, aflându-se în locații diferite și putând să schimbe expertiză, reprezintă un efect benefic a doi ani de încercări și greutăți. Lumea are șansa să intre în contact cu medii de lucru mai complexe, cu organizații diametral opuse cultural de cele obișnuite, dar, pentru ca acestea să se întâmple cât mai eficient, este nevoie de strategii robuste și aplicate noilor realități.

Corina Mîndoiu, Partener People Advisory Services, EY România: *„În timp ce unii angajatori români sunt încă reticenți vis-à-vis de implementarea politicilor de muncă de la distanță în afara țării, alte trenduri prind viteză. De exemplu, unele multinaționale au implementat politica de 'workation' ('work'+'vacation'). De asemenea, 'Gig economy', care a prins avânt înainte de pandemie, este, astăzi, o realitate, nici măcar un trend, din punctul meu de vedere. Organizațiile se vor uita peste granițe, peste continente, pentru a identifica și recruta talente, iar dacă reușesc să facă acest lucru într-un mod corect, acestea vor avea acces la o plajă variată de forță de muncă. Rămâne de văzut în timp dacă, într-adevăr, angajatorii vor merge la scară largă în această direcție, însă, pentru moment, dar și în viitorul apropiat, reiese clar că atât angajatorii, cât și angajații văd mai multe beneficii în a continua munca într-o manieră hibridă*”.

Analiză sectorială EY România: Randamentele așteptate de investitori au continuat tendința de creștere accelerată, înregistrând un avans semnificativ comparativ cu aceeași perioadă a anului precedent

- **La nivelul industriilor analizate s-au remarcat valori maxime ale costului capitalului în prima jumătate a anului 2022**

Costul capitalului a continuat o tendință crescătoare în cel de-al doilea trimestru al anului curent, conturată încă din a doua parte a anului 2021, conform analizei sectoriale EY România.

În cel de-al doilea trimestru al anului 2022, incertitudinea generată în contextul declanșării războiului în Ucraina a fost amplificată, iar riscurile la nivel global au crescut semnificativ, inclusiv ca urmare a dificultăților privind securitatea energetică, majorării prețurilor pentru combustibili, energie și materii prime.

Securitatea energetică a Uniunii Europene este caracterizată

de perspective îngrijorătoare pe termen scurt, rezervele de gaz natural fiind situate la un minim al ultimilor 5 ani. Investițiile privind producția de energie regenerabilă și creșterea eficienței energetice, precum și cele în capacități de stocare sunt susținute prin pachete de finanțare nerambursabilă promovate atât de Uniunea Europeană, cât și prin scheme de ajutor de stat la nivel național. Chiar dacă temporar există riscul unei utilizări mai ridicate a combustibililor fosili, pe termen lung este preconizată o accelerare a tranziției energetice.

În România, investițiile au crescut în prima parte a anului 2022 și se dorește stimularea în continuare a acestora, în contextul atragerii de fonduri nerambursabile, fie prin Mecanismul de redresare și reziliență, fie prin alte instrumente europene de finanțare.

„Majorarea prețurilor, înăsprirea politicii monetare, adoptarea unor măsuri de limitare a dependenței de importurile rusești, precum și provocările climatice au înfrânat optimismul și progresele înregistrate anterior. Într-o notă pozitivă, atragerea fondurilor nerambursabile, stimularea investițiilor în domeniile strategice și progresul privind tranziția către o economie verde sunt printre prioritățile de țară. În acest context investițional, randamentele așteptate de investitori pentru sectorul proprietăților imobiliare și cel al materiilor prime au înregistrat creșteri semnificative, fiind la un maxim din perioada de 7 ani analizată”, declară **Ileana Guțu, Partener și Coordonator al departamentului de Evaluare, modelare financiară și analize economice, EY România**.

La finalul trimestrului al doilea, cele mai scăzute randamente au fost înregistrate de sectoarele telecomunicații și tehnologia informației, în timp ce sectorul proprietăților imobiliare și cel al materiilor prime se află la niveluri maxime.

Analiza se bazează pe datele financiare disponibile la sfârșitul celui de-al doilea trimestru (T2) al anului 2022, publicate de companiile listate din 10 sectoare: bunuri de consum și de larg consum, energie, servicii financiare, servicii medicale, produse industriale, tehnologia informației, materii prime, proprietăți imobiliare și servicii de telecomunicații.

- **Multiplicatorii financiari au stagnat ca nivel în majoritatea sectoarelor, însă poate fi observată o tendință de scădere pentru sectorul bunurilor de larg consum, energie, sănătate și proprietăți imobiliare**

Sectoarele ale căror multiplicatori financiari au înregistrat creșteri în cel de-al doilea trimestru al anului 2022 sunt proprietățile imobiliare precum și sectorul materiilor prime, care înregistrează valori de 17x, respectiv 9,7x pentru multiplicatorul EBITDA. Cel mai redus nivel este înregistrat de companiile din sectorul de tehnologia informației, cu un nivel minim al multiplicatorului EBITDA de 4,1x.

Segmentul proprietăților imobiliare a fost impactat semnificativ în contextul creșterii cheltuielilor cu materialele de construcții, dar și a incertitudinii conturate de noul context geopolitic. Avansul prețurilor în segmentul proprietăților rezidențiale a fost accelerat, însă la un nivel inferior mediei Uniunii Europene, iar numărul tranzacțiilor în cadrul acestui segment a înregistrat o creștere de peste 50%, prin comparație cu anul 2020. Cererea a fost susținută de o serie de factori, printre care se remarcă creșterea susținută a veniturilor populației, fenomenul de telemuncă, precum și așteptările privind evoluția viitoare a prețurilor în acest segment.

În România, în primul trimestru din 2022, Produsul Intern Brut a înregistrat un avans de 6,5%, raportat la perioada similară a anului precedent și un avans de 5,2% față de ultimul trimestru al anului 2021. Această evoluție pozitivă a fost

susținută de consumul privat, ca urmare a creșterii salariilor în contextul unui mediu inflaționist, precum și a eliminării restricțiilor privind pandemia de Covid-19. Perspectivele privind evoluția economiei sunt de creștere, însă cu un avans mai lent, în condițiile unor riscuri semnificative: presiunile inflaționiste, conflictul de la granița și diminuarea puterii de cumpărare a populației, înăsprirea politicii monetare, precum și evoluțiile de pe piața energiei.

„Contextul macroeconomic și geopolitic a modificat tendințele economice globale, determinând schimbări ale factorilor pe care investitorii îi iau în considerare atunci când evaluează planurile de investiții. Această tendință a fost observată mai ales în cazul investițiilor transfrontaliere, fiind de obicei caracterizate de incertitudine şi de un nivel mai ridicat al riscului. Este mai important ca oricând să se conștientizeze necesitatea unor scheme de ajutor de stat funcționale, care să susțină investițiile majore în economia României”, declară **Ileana Guțu, Partener și Coordonator al departamentului de Evaluare, modelare financiară și analize economice, EY România**.

Instrumentul de analiză sectorială este dezvoltat de Echipa de evaluare, analiză economică și modelare financiară (Valuation, Modelling and Economics – VME) din cadrul departamentului de Strategie şi Tranzacții al EY România, iar analiza sectorială poate fi accesată în secțiunea site-ului EY “Valuation Insights”/”Perspective de Evaluare”, baza de date fiind actualizată trimestrial.

***

Despre Instrumentul de analiză sectorială:

Instrumentul oferă estimări despre evoluția randamentului, dar și despre valoarea relativă în 10 sectoare, pe baza datelor înregistrate începând cu 30 septembrie 2016 până în prezent (31 iulie 2022). Randamentul fiecărui sector a fost estimat

prin determinarea costului capitalului propriu (pentru sectorul de servicii financiare) și al costului mediu ponderat al capitalului (pentru celelalte sectoare analizate). Mai multe detalii referitoare la metodologia de calcul sunt disponibile aici.

Valoarea relativă a fiecăruia dintre sectoarele analizate a fost estimată prin cuantificarea multiplicatorilor financiari, care reprezintă indicatori de evaluare folosiți pe scară largă pentru evaluarea companiilor.

Conform principiului că active similare sunt vândute pe piață la prețuri similare, prin utilizarea unor multiplicatori rezultați dintr-o analiză a unui grup de companii comparabile și aplicarea asupra unor indicatori specifici companiei subiect, se poate obține valoarea acesteia, dintr-o perspectivă de piață. Mai multe detalii referitoare la metodologia de calcul sunt disponibile aici.

Analiza este fundamentată pe prelucrări de date generate de baza de date S&P Capital IQ și are în vedere un eșantion de companii listate reprezentative din Europa (inclusiv România), aferente fiecărui sector analizat, așa cum sunt acestea clasificate de către sursa citată. Mai multe detalii despre sectoarele analizate și principalii jucători din cadrul fiecăruia sunt disponibile aici.

De avut în vedere:

- Prezentul exercițiu nu a inclus o analiză de lichiditate și nici o analiză privind caracteristicile individuale (ex: mărimea companiei, nivelul veniturilor) ale fiecărei companii din grupul de comparabile utilizat. Criteriile pe baza cărora a fost realizată selecția au în vedere regiunea geografică și încadrarea sectorială, așa cum este aceasta prezentată în baza de date utilizată (S&P Capital IQ).
- Ratele de actualizare fundamentate nu cuprind prime

specifice (de ex., prima pentru mărimea companiei subiect), întrucât prezenta analiză este sectorială și nu o analiză individuală, specifică unei companii anume. Această primă poate fi aplicată, dacă este cazul.

- Nivelurile costului capitalului prezentate sunt exprimate în euro. Pentru a asigura o comparabilitate a datelor, cât și corectitudinea calculului, acestea ar trebui aplicate unor fluxuri de numerar exprimate în aceeași monedă.
- În aplicarea multiplicatorilor trebuie luat în considerare faptul că nu există două companii identice, acestea fiind diferențiate de multiple caracteristici individuale. Astfel, abordarea ar trebui aplicată ținând cont de acest aspect cu ajustările necesare, dacă este cazul. De asemenea, în aplicarea multiplicatorilor este foarte relevant indicatorul financiar al companiei la care se aplică (de ex., venituri, EBITDA). Pentru a avea o perspectivă clară și cât mai aproape de realitate, indicatorul ar trebui să fie unul normalizat, adică să reflecte un nivel pe care compania se așteaptă să îl poată realiza în mod constant.

Originea nepreferențială a mărfurilor provenite din import, stabilită după regulile aplicabile în

Uniunea Europeană, și nu după cele ale țării de expediție

Autori:

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

Impunerea restricțiilor la import asupra intrării de mărfuri în Uniunea Europeană (de exemplu, originare din Belarus, Rusia, Iran, Ucraina) pe parcursul anului 2022 a condus la nevoia de o verificare mult mai atentă a dovezilor de origine nepreferențială emise de furnizorii străini. De exemplu, importatorii europeni care, deși nu achiziționează mărfuri din aceste teritorii, doresc să se asigure că acestea nu sunt originare din Rusia sau din alte țări supuse restricțiilor. Sau un alt exemplu concludent ar fi acela al mărfurilor supuse cotelor tarifare în Uniunea Europeană alocate în funcție de țara de origine și de balanța fixă alocată acestei țări ce permite neplata taxei adiționale de import de 25%.

În esență, la nivelul Uniunii Europene, originea nepreferențială a mărfurilor se calculează după regulile prevăzute de Codul Vamal Unional. Scopul acestor reguli este de a determina naționalitatea economică a mărfurilor ce sunt supuse unor măsuri de politică comercială în Uniunea Europeană (de exemplu, taxe anti-dumping, embargouri comerciale, măsuri de protecție și compensatorii, restricții cantitative sau contingente/cote tarifare).

Astfel, furnizorii străini care pun la dispoziție importatorilor europeni certificate de origine nepreferențială sau alte dovezi de origine trebuie să determine această origine ținând cont de regulile prevăzute de Codul Vamal al Uniunii Europene. În practică, de cele mai multe ori calculul de origine nepreferențială din spatele acestor certificate

este efectuat în baza regulilor de origine aplicate în țara din care este expediat produsul (adică în baza unor reguli care pot fi diferite față de cele ale Uniunii Europene). În unele cazuri, acest calcul este chiar neefectuat.

Drept urmare, determinarea corectă a originii nepreferențiale a mărfurilor devine un element și mai important mai ales pentru companiile europene care importă bunuri supuse contingentelor tarifare sau care provin din țări supuse sancțiunilor internaționale.

Cum pot însă importatorii să se asigure că acest calcul este corect? În primul rând, să întrebe furnizorii de mărfuri/materii prime dacă determinarea originii s-a efectuat ținând cont de regulile aplicabile în Uniunea Europeană și, cel mai important, să obțină de la autoritatea vamală certificarea că acest calcul este într-adevăr corect. Instrumentul recomandat ar fi obținerea unei Informații Obligatorii de Origine (IOO) de la autoritățile vamale europene, un document certificat care verifică şi confirmă originea mărfurilor. S-ar evita astfel sancțiunile și costurile nedorite.

Declararea şi dovedirea originii mărfurilor atât în momentul procesării formalităților vamale, cât și ulterior, cade în responsabilitatea operatorilor economici importatori și reprezintă un element obligatoriu de menționat în declarația vamală. Esențial este ca aceștia să cunoască regulile de origine aplicabile la nivelul Uniunii Europene pentru evitarea oricăror plăți adiționale de taxe la import.

Programul de master Drept Fiscal al Facultății de Drept a Universității din București

În anul universitar 2022-2023 programul de master Drept fiscal continua oferind una dintre cele mai interesante, actualizate si utile cursuri specializate in acest domeniu de drept. În cadrul programului veți avea oportunitatea de a lua contact cu dreptul fiscal internațional, Facultatea de Drept participând și anul acesta la competiția organizată de către IBFD „GTTC Universities Project”.

Înscrierea se va desfășura în intervalul 02 – 11 septembrie 2022, în sistem online sau fizic.

Taxa de înscriere la examenul de admitere din acest an este de 400 de lei.

Pentru informații suplimentare privind planurile de învățământ și modalitatea de admitere la toate programele de master organizate de catre Facultatea de Drept, puteți accesa secțiunea dedicată din cadrul paginii web a Facultății de Drept – Universitatea din București: https://drept.unibuc.ro/Admitere-2022-s1207-ro.htm