

# Când pot companiile să invoce situația de forță majoră și cum s-ar putea încadra în această categorie sancțiunile împotriva Rusiei?

*Autor: Roxana Dudău, Partener, Băncilă, Diaconu și Asociații*

**Băncilă  Diaconu**

Contractul și legislația aplicabilă sunt cele două elemente în funcție de care companiile pot să invoce existența unui caz de forță majoră, dar, mai ales, să stabilească dacă sancțiunile impuse Rusiei de Uniunea Europeană reprezintă o astfel de situație. De ce este important de știut? Forța majoră atrage, după caz, încetarea de drept a valabilității contractelor semnate, dacă suntem în prezența unei imposibilități totale și definitive de executare a obligațiilor asumate, respectiv suspendarea executării obligațiilor contractuale, dacă imposibilitatea de executare este doar temporară. Cum este definită deci „forța majoră” și ce o deosebește de cazurile fortuite sau de situațiile de impreviziune? Ce trebuie să facă operatorii economici care sunt în prezența unui caz de forță majoră?

**Forța majoră** reprezintă o clauză de exonerare a răspunderii civile, fiind o veritabilă excepție de la principiul forței obligatorii a contractului între părți. Cu alte cuvinte, în mod obișnuit, părțile sunt ținute să-și execute întocmai obligațiile asumate, însă, în situația intervenirii unui caz de forță majoră, acestea sunt exonerate/eliberate de

obligațiile asumate, total sau parțial.

În Codul civil român, forța majoră este definită ca fiind „orice eveniment extern, imprevizibil, absolut invincibil și inevitabil”. Codul nu dă exemple de astfel de evenimente, ele putând fi stabilite fie contractual de către părți, prin inserarea în contracte a unei clauze extensive de forță majoră, fie, în lipsa unei prevederi contractuale, de către instanța de judecată sau cea arbitrală investită cu soluționarea diferendelor dintre părți în acest sens.

La stabilirea clauzei de forță majoră, părțile se pot inspira din anumite clauze standard propuse de diverse foruri arbitrale internaționale, cea mai des folosită fiind clauza model a Camerei de Comerț Internațional (CCI) din Paris. Între situațiile propuse de clauza standard CCI Paris, se regăsesc și situațiile de război, de conflict armat, sau actele autorităților etc.

Totodată, Codul civil român prevede că o astfel de situație de forță majoră înlătură răspunderea contractuală, câtă vreme legea nu prevede altfel sau părțile nu stabilesc contrariul. Cu alte cuvinte, este important de subliniat că părțile, pot agreea prin contractele semnate să răspundă inclusiv în situații de forță majoră (deși e greu de crezut că vor alege să facă acest lucru). Ce este important de reținut este că doar imposibilitatea totală de executare este suficientă pentru a scuza neexecutarea obligațiilor contractuale. Cu alte cuvinte, partea care invocă forța majoră trebuie să se asigure că nu există alte posibilități de îndeplinire a obligațiilor asumate, altele decât cele expres prevăzute în contract.

**Care sunt efectele forței majore?** Principalul efect este acela de a-l scuti pe debitor de a plăti daune-interese și ne referim la dobânzi sau penalități de întârziere. De asemenea, în cazul întârzierii executării obligației, debitorul are dreptul la un interval de timp suplimentar pentru îndeplinirea acesteia (suspendarea efectelor contractului). Dacă vorbim de

o imposibilitate totală și definitivă de executare a obligațiilor asumate, efectul este acela al încetării contractului. În plus, trebuie știut că forța majoră operează în virtutea legii, fără a fi necesar să fie prevăzută în contract (*Cas., s. com. dec. nr. 414/2000*), dar și că, în România cel puțin, forța majoră nu se poate aplica contractelor unde obiectul obligației îl reprezintă o sumă de bani – cum ar fi contracte de leasing și cele de închiriere (*ICCJ, s. a II-a civ., dec. nr. 3848/2012*).

Cum procedăm în caz de forță majoră? Vom verifica, în primul rând, care este legea aplicabilă contractului nostru. În cazul unui contract comercial internațional, putem vorbi de exemplu despre legea română, legea ucraineană, legea rusă sau de alte prevederi de drept internațional, cum ar fi Principiile UNIDROIT (Institutul Internațional pentru Unificarea Dreptului Privat) sau Convenția Națiunilor Unite asupra contractelor de vânzare internațională de mărfuri, încheiată la Viena în anul 1980 și cunoscută sub numele de Convenția de la Viena.

În al doilea rând, vom verifica dacă avem o clauză de forță majoră în contract. În acest caz, se vor aplica prevederile contractuale agreeate de către părți, dacă sunt suficient de cuprinzătoare iar dacă nu, acestea vor fi suplinite cu normele de drept aplicabile identificate în primul pas.

E important de menționat că, dacă părțile nu au ales legea aplicabilă, dar au făcut referire în contract la cutumele comerțului internațional, la *lex mercatoria*, la principiile generale de drept, sau alte formule de acest gen, se vor aplica Principiile UNIDROIT.

De asemenea, Principiile UNIDROIT sunt, de regulă, aplicabile și când se ajunge la un litigiu arbitral cu privire la contracte de comerț internațional în care părțile nu au ales legea aplicabilă, această alegere rămânând la latitudinea arbitrilor investiți cu soluționarea aceluși litigiu.

În al treilea rând, va trebui să ne asigurăm că am investigat orice altă posibilitate de a ne îndeplini obligațiile, chiar și cu suportarea unor costuri suplimentare.

Este esențial să solicităm un certificat de forță majoră de la instituția abilitată să îl emită și să ne notificăm partenerii contractuali de cazul de forță majoră care ne împiedică în executarea obligațiilor. Dacă nu ajungem la o înțelegere cu aceștia, vom recurge la instanța de arbitraj sau la cea de judecată competente.

**Reprezintă sancțiunile impuse Rusiei de Uniunea Europeană cazuri de forță majoră?** Dacă legea aplicabilă este legea română, iar contractul cuprinde o clauză de forță majoră, de tipul clauzei model CCI Paris, așa cum am prezentat-o anterior, este considerat caz de forță majoră și actul autorității, legal sau ilegal, achiesarea la orice lege sau ordin guvernamental, regulă, reglementare sau directivă, prin urmare și astfel de sancțiuni.

Cu toate acestea, conform reglementării naționale, pentru a fi un caz de forță majoră, actul autorității/ sancțiunea în cauză trebuie să fie și un eveniment extern, imprevizibil, absolut invincibil și inevitabil. Cuvântul-cheie în acest context este „**imprevizibil**”. O întrebare legitimă pentru contractele încheiate după 2014 și înainte de impunerea sancțiunilor actuale este în ce măsură sancțiunile impuse Rusiei mai pot fi considerate imprevizibile în contextul în care sancțiuni de o anvergură mai mult sau mai puțin similară au fost impuse începând cu anul 2014 (în contextul anexării Crimeei de către Rusia) și erau cumva de așteptat în contextul conflictului actual din Ucraina.

Lăsând la o parte această discuție mai mult teoretică, în principiu, dacă suntem în situația unui contract încheiat înainte de anunțarea sancțiunilor și se poate dovedi îndeplinirea celorlalte condiții menționate mai sus (eveniment extern, absolut invincibil și inevitabil), putem vorbi de un

caz de forță majoră. În niciun caz nu suntem în prezența unui caz de forță majoră, dacă încheierea contractului a avut loc ulterior anunțării sancțiunilor.

În concluzie, apreciez că cel mai important este să analizăm cu atenție contractul și prevederile legale aplicabile pentru a fi în măsură să apreciem corect și complet existența unui caz de forță majoră și aplicabilitatea sa la fiecare speță în parte.

---

## **Saga cotelor reduse de TVA – care sunt implicațiile pentru România**

***Autor: Georgiana Iancu, Partener, Coordonatorul Departamentului de Impozite Indirecte, EY România***

Statelor membre li se oferă premisele să implementeze zero TVA pentru produsele esențiale – alimente, produse farmaceutice sau produse de uz medical. Consiliul Uniunii Europene tocmai a adoptat Directiva care permite „reformarea” cotelor de TVA în întreaga Uniune Europeană și oferă statelor membre flexibilitate în stabilirea cotelor. Cutia Pandorei a fost deschisă. Statelor le va reveni responsabilitatea găsirii aceluși echilibru fin între atingerea obiectivelor de politică socială, care să ofere avantaje concrete contribuabililor, consumatori finali sau firme, sau în atingerea obiectivelor de politici verzi și neafectarea veniturilor bugetare sau respectarea neutralității TVA. Nu trebuie pierdut din vedere nici faptul că gestionarea mai multor cote creează complexitate și potențează litigiile privind corectitudinea aplicării cotelor de TVA și variațiile lor în limitele

aceluiași sector, mai ales când se pune problema unor diferențe de cotă pentru produse aflate în concurență. Iar aici, noile instrumente de audit fiscal în timp real (SAF-T, E-Factura) în curs de implementare la nivelul administrației fiscale creează pârghiile unei detectări mai rapide ale diferențelor de cote și tratament de TVA aplicabile pentru produse similare sau identice, la nivel de sector, sau cel puțin aceasta pare să fie direcția.

Revizuirea cotelor de TVA este un proiect la care se lucrează de multă vreme la nivelul Consiliului UE, intenția forurilor europene fiind aceea de a oferi guvernelor mai multă flexibilitate în stabilirea și adoptarea cotelor reduse de TVA, dar și în îndeplinirea priorităților generale ale Uniunii Europene (în principal reziliența sistemului de sănătate, Pactul verde european și tranziția digitală). Practic, vorbim despre prima reformare a cotelor de TVA într-o istorie de aproape 30 de ani.

Noua Directivă a actualizat și modernizat lista bunurilor și serviciilor pentru care sunt permise cote reduse de TVA (Anexa III la Directiva TVA), pentru a ține cont și de transformarea digitală a economiei. Actualizarea listei a fost determinată de o serie de principii, cum ar fi interesul consumatorului final și interesul general. Toate derogările existente, care au permis anumitor state membre să aplice cote preferențiale pentru anumite produse sunt deschise acum tuturor statelor, cu condiția respectării unor condiții similare. Directiva conține și o nouă dispoziție, care va da statelor membre permisiunea de a reacționa rapid în circumstanțe excepționale, cum ar fi pandemiile, crizele umanitare sau dezastrelor naturale.

Tot Directiva stipulează că produselor dăunătoare mediului, cum ar fi combustibilii fosili și îngrășămintele, nu li se vor mai putea aplica cote reduse, începând cu 1 ianuarie 2030 și, respectiv, 1 ianuarie 2032.

Noile prevederi au intrat în vigoare chiar pe 6 aprilie 2022 –

la publicarea în Monitorul Oficial al Uniunii Europene.

Statele membre vor continua să aplice cota normală sau standard de cel puțin 15%, dar vor putea aplica două cote reduse de cel puțin 5% la maximum 24 dintre categoriile de articole cuprinse în lista din Anexa III la Directiva TVA – de exemplu, apă, medicamente, produse farmaceutice, produse de sănătate și igienă, transport de persoane, cărți, ziare și periodice. De altfel, noua Directivă introduce 10 categorii noi în Anexa III, cum ar fi: livrarea și instalarea de panouri solare, îmbrăcăminte și încălțăminte pentru copii, scaune auto pentru copii sau biciclete. Multe dintre categoriile existente dobândesc un domeniu de aplicare mai larg – de exemplu, transmisiunea în direct pe internet a unor evenimente sportive sau ore de exerciții fizice, atunci când sunt transmise prin internet, bunuri ecologice. În plus, fiecare stat membru poate stabili o cotă super-redușă (mai mică de 5%) și o scutire cu drept de deducere (cota 0%) pentru produsele care să acopere nevoile de bază, precum alimente, medicamente, produse farmaceutice, dar și panouri solare.

Veștile bune trebuie însă tratate cu atenție – o structură fragmentată a cotelor de TVA nu va face decât să crească complexitatea, atât pentru companii, cât și pentru administrația fiscală, care trebuie să fie gardianul aplicării corecte a legii. Ori, așa cum vedem din exemplele anterioare, scăderile cotelor de TVA nu au adus o reducere a evaziunii sau fraudei și nici o creștere a veniturilor bugetare.

Cum se văd reducerile de cote de TVA în buzunarul consumatorului? Experiența arată că prețurile răspund mai mult la majorările de TVA decât la scăderi. Potrivit unui studiu privind incidența modificărilor de cote de TVA asupra prețurilor, se pare că prețurile sunt de două ori mai sensibile la o creștere de TVA, decât la o scădere a cotei – pentru aceleași produse, cu același procent de creștere/scădere. Totodată, asimetria prețurilor este reflectată și în profiturile operatorilor economici. Concret,

firmele cu rate mai mici de profitabilitate tind să transfere mai mult creșterile de cote de TVA prin prețul către consumatori, comparativ cu scăderile. Apoi, același studiu mai arată că asimetria persistă pe termen lung, chiar la câțiva ani după eliminarea unei reduceri de cote de TVA. Cu alte cuvinte, reducerile cotelor de TVA nu au întotdeauna chiar efectele scontate, cel puțin nu la nivelul consumatorului final.

În concluzie, diversificarea structurii de cote reduse de TVA poate să ridice probleme și din punctul de vedere al neutralității TVA, atunci când produse similare aflate în concurență unele cu altele, pot fi subiectul unor cote diferite de TVA. Toate acestea fac ca soluția succesului noii Directive să stea în modul în care statele, deci și România, vor înțelege să acceseze beneficiile unor structuri flexibile ale cotelor reduse de TVA și cum le vor transpune în legislațiile naționale.

---

## **Scutiri de taxe vamale și TVA pentru relocarea fabricilor din Ucraina, Rusia, Belarus în România**

*Autor: Mihai Petre, Director, Consultanță vamală, EY România*

Situația actuală din Ucraina, Rusia și Belarus a forțat multe companii multinaționale să ia decizia de a-și închide unitățile de producție din țările afectate de conflict. Ce facilități la import ar fi disponibile pentru echipamentele de producție aferente, în situația în care activitățile

respective ar fi integral relocate în România (sau în altă țară membră a Uniunii Europene)?

Legislația vamală oferă în prezent scutire de la plata taxelor vamale și a TVA-ului pentru mijloacele de producție și alte echipamente aparținând întreprinderilor care își încetează definitiv activitatea într-o țară terță și se mută pe teritoriul vamal al Uniunii Europene (în România sau în altă țară membră a Uniunii Europene), pentru a desfășura o activitate similară.

Scutirea de taxe la import menționată se limitează la mijloacele de producție și alte echipamente, precum:

- echipamente folosite de întreprindere cu minimum 12 luni înainte de data la care întreprinderea și-a încetat activitatea într-un stat terț din care și-a transferat activitățile;
- echipamente care sunt destinate aceluiași scopuri după transfer;
- echipamente sunt adecvate întreprinderii respective prin natura și mărimea lor.

Chiar dacă o societate nu îndeplinește condițiile de mai sus pentru toate bunurile ce urmează a fi relocate în Uniunea Europeană – de exemplu, pentru stocul de materii prime, produse finite sau avem de-a face cu o fabrică/linie de producție nou deschisă în mai puțin de 12 luni – există șansa ca scutirea de taxe vamale să fie disponibilă, dacă aceste bunuri au fost anterior exportate din Uniunea Europeană.

Practic, bunurile exportate inițial din Uniunea Europeană și returnate în aceeași stare (cu excepția uzurii normale), într-o perioadă de 3 ani de la data exportului, beneficiază de scutire de la plata taxelor vamale. Din perspectiva TVA-ului, aceste bunuri beneficiază și ele de scutire în situația reimportului în Uniunea Europeană, doar dacă reimportul în Uniunea Europeană este efectuat de aceeași persoană care a

exportat inițial bunurile.

Nu în ultimul rând, dacă nu ne aflăm în niciuna dintre situațiile de mai sus, putem avea în vedere scutirea de la plata TVA-ului la import disponibilă în România pentru societăți certificate ca Operator Economic Autorizat (în orice stat membru al Uniunii Europene) sau care au efectuat importuri de peste 50 mil. RON în ultimele 6 luni.

---

# **Autoritatea Fiscală anunță intensificarea activității de control. În anul 2020, a pierdut însă aproape jumătate din disputele fiscale cu contribuabilii**

## ***Autori:***

- ***Emanuel Băncilă, Partener, Coordonatorul Practicii de inspecții și controverse fiscale, EY România***
- ***Adrian Rus, Partener, liderul departamentului Prețuri de transfer, EY România***

Campania de controale comune ale ANAF cu Inspecția Muncii, pentru „prevenirea” muncii nedeclarate și proiectul-pilot pentru realizarea de controale în timp real, planificat să se deruleze în viitorul apropiat, pentru îmbunătățirea conformării voluntare sunt două dintre cele mai recente proiecte anunțate de autoritatea fiscală română. De altfel,

ANAF a vorbit și despre creșterea cu 10% a numărului de inspecții fiscale până la finele anului 2025, dar și despre majorarea colectării cu 2,5 puncte procentuale din PIB în același interval de timp și reducerea decalajului de colectare a TVA-ului, priorități prevăzute, de altfel, de Planul Național de Reziliență și Redresare a României. Care sunt măsurile pe care se bazează Autoritatea să își realizeze obiectivele și pe care ar trebui să le cunoască și contribuabilii?



**Indicatori de risc.** ANAF a creat o structură specifică de management al riscului, care, cel puțin în teorie, ar trebui să ajute la eficientizarea inspecțiilor fiscale prin crearea de clase de risc, în funcție de care urmează ca toți contribuabilii să fie planificați pentru inspecția fiscală.

Conform raportului de activitate al ANAF pe anul 2020, Direcția de Management al Riscului a testat deja aproximativ 100 de indicatori de risc, urmând ca, până la sfârșitul lui 2022, să îi definitiveze pe aceia în funcție de care se vor stabili clasele de risc. Momentan, pentru activitatea de inspecție fiscală se folosesc doar 11 indicatori de risc, a căror analiză este obligatorie înaintea începerii unei inspecții fiscale. De asemenea, la acest moment, procedura în urma căreia un contribuabil este clasificat ca fiind cu grad de risc fiscal mare, este netransparentă, neputând fi contestată.

**Informații din CBCR.** Strategia ANAF menționează între obiective și intensificarea acțiunilor de control în domeniul prețurilor de transfer, inclusiv prin gestionarea eficientă a

informațiilor obținute ca urmare a utilizării instrumentelor de cooperare administrativă, cum este raportarea țară cu țară sau *Country-by-Country Reporting*. În practică însă, nu este clar cum folosește ANAF informațiile din aceste raportări, menite, în principal, să evalueze potențialele riscuri asociate prețurilor de transfer și cum identifică acele ținte pentru controalele vizând prețurile de transfer.

Modul în care inspectorii fiscali colectează informații, cum selectează afacerile cu risc fiscal crescut și le inspectează este în permanentă transformare în ultimii ani, interpretarea umană fiind completată, mai nou, și de analize de date. În schimb, ceea ce evidențiază practica este că ANAF își va intensifica și mai mult acțiunile de control.

Mai îngrijorătoare decât creșterea volumului de inspecții fiscale sunt însă schimbările în modalitățile de abordare a inspecțiilor fiscale în domeniul prețurilor de transfer și în volumul informațiilor solicitate de către ANAF. Astfel, companiile care operează în România ar trebui să se întrebe dacă sunt pregătite adecvat pentru a răspunde nu doar rapid și cu încredere, ci, mai ales, într-un mod cât mai cuprinzător la întrebările detaliate din zona prețurilor de transfer adresate de ANAF. Vedem din ce în ce mai mult din partea ANAF nu numai solicitări de informații detaliate privind prețurile de transfer (care însă uneori nu sunt disponibile pentru societățile din România care sunt parte a unui grup de multinaționale), dar și contestări ale profilelor funcționale și de risc ale companiilor românești.



**Verificări documentare.** Separat, a fost reactivat un instrument existent din 2016 în legislația din România, care a fost ignorat până la finele lui 2021. Începând din acest an însă, aceste „verificări documentare” urmează să fie utilizate din ce

în ce mai mult: autoritatea fiscală română și-a propus ca acest tip de control să reprezinte 60% din totalul verificărilor până în 2025. De menționat însă că această specie de control nu prezintă garanțiile legale necesare, nerespectând principiile general acceptate pentru o inspecție fiscală clasică.

Astfel, se poate ajunge în situația în care un contribuabil este controlat fără să știe, în opoziție cu inspecția fiscală clasică, care este o procedură transparentă, ce nu poate începe fără un aviz de inspecție, cu delimitarea clară a obiectului controlului, într-o perioadă de timp bine determinată și cu respectarea dreptului la apărare pe întreg parcursul inspecției. Din păcate, în luna martie 2022, o serie de contribuabili persoane fizice se confruntă cu decizii de impunere emise în baza unor verificări documentare cu stabilirea eronată a bazei de impunere.

**SAF-T.** Anul acesta este pentru România anul SAF-T (Fișierul Standard de Audit Fiscal), obligatoriu pentru marii contribuabili de la 1 ianuarie 2022, cu o perioadă de grație de șase luni pentru anumite companii, intrate la finele lui 2021 în rândul marilor contribuabili. Raportarea SAF-T, reprezintă într-adevăr un mijloc de eficientizare a inspecțiilor fiscale. Prin gradul mare de detaliu – SAF-T solicită completarea obligatorie a 260 de câmpuri dintr-un total de 800, se creează premisele unor controale fiscale de la distanță și, pe termen mediu, eliminarea sau simplificarea anumitor declarații din zona TVA-ului. În acest fel, o companie va putea beneficia de o inspecție fiscală de la distanță, cu timpi reduși și interacțiuni limitată.

**Contribuabilii au câștig de cauză.** Pe de altă parte însă, o atenție deosebită trebuie acordată și corectitudinii actului de inspecție fiscală. Pentru o astfel de radiografie trebuie să analizăm evoluția numărului de acte de impunere desființate în cadrul căilor administrative și judiciare de atac. În România, finalizarea definitivă a unei proceduri de contestare

a unui act inspecție fiscală poate dura între cinci și șase ani. Or, în anul 2020, în aproximativ 30% dintre cazuri (raportat la totalul de sume impuse de ANAF), contribuabilii au avut câștig de cauză în fața instanțelor de judecată, desființând actele de impunere emise de inspecția fiscală. La acest procent, trebuie adăugat și un altul, de 15%, pentru care contribuabilii au obținut anularea actelor de impunere în faza administrativă a contestării (fără a mai fi necesară parcurgerea procedurii judiciare în fața instanțelor de judecată). Totodată, autoritatea fiscală a raportat că, în peste 300 de cauze, instanțele au dispus reluarea procedurii de soluționare. Astfel, dacă ulterior aceste cauze vor fi soluționate în favoarea contribuabilului, este probabil ca acest procent să se crească semnificativ.

Din analiza cifrelor publicate de ANAF, putem concluziona că un procent destul de mare, între 45%-50% din sumele impuse de ANAF în urma inspecțiilor fiscale sunt anulate ulterior prin contestare de către contribuabili. Având în vedere că sumele câștigate de contribuabili sunt purtătoare de dobânzi (*i.e.* 7,3% pe an), iar o dispută fiscală durează în principiu peste 5 ani, rezultă că ANAF va returna ulterior contribuabililor o dobândă de peste 40% aplicată la sumele anulate.

Dar, până să ajungă în instanță, riscurile pot veni de oriunde – chiar și din controlul activităților de rutină sau din controlul companiilor solide din punct de vedere comercial. Recalificarea tranzacțiilor capătă noi accente, autoritățile fiscale chestionând autoritățile de reglementare specifice fiecărei industrii, pentru acest tip de controverse și dispute fiscale neexistând niciun fel de precedent.

---

# Deciziile de impunere emise de Direcția Generală Antifraudă Fiscală – noul tăvălug ce s-ar putea abate asupra contribuabililor

*Autor: Alex Slujitoru, Director, Băncilă, Diaconu și Asociații*

Modificările punctuale realizate în decursul ultimului an și jumătate asupra unor dispoziții ale Codului de procedură fiscală și a actelor normative conexe au condus la situația în care o autoritate fără atribuții de administrare, control și stabilire a creanțelor fiscale – Direcția Generală Antifraudă Fiscală (DGAF) – emite decizii de impunere, similar celor emise de ANAF la finalizarea inspecțiilor fiscale. Cu alte cuvinte, titluri de creanță, pentru care neplata la scadență înseamnă executare silită, cu toate consecințele pe care un asemenea proces le aduce persoanelor fizice și juridice în cauză.

Ceea ce era doar o posibilitate teoretică, a devenit deja un *modus operandi*. În ultima jumătate de an, Direcția Generală de Antifraudă a „invitat” la sediul DGAF un număr însemnat de persoane, preponderent persoane fizice din categoria influencerilor, a vânzătorilor-cumpărători prin intermediul platformelor de social media, youtuberilor, pentru a fi supuse unei verificări documentare. În urma acestor verificări succinte, DGAF a stabilit taxe, impozite și contribuții din cele mai variate, având în vedere că legea nu prevede necesitatea existenței sau, mai bine zis, a preexistenței unui obiect clar determinat pentru realizarea verificării documentare.

Această activitate, conform reglementării juridice sumare ce o vizează, ar trebui să reprezinte o analiză de coerență a situației persoanei respective, realizată pe baza documentelor deja existente la dosarul fiscal și pe baza oricăror informații și documente relevante obținute de autoritate de la terți. De altfel, dispozițiile normative stabilesc că, în măsura în care se constată în cadrul acestei analize că există diferențe față de creanțele fiscale, veniturile sau bunurile declarate de persoana respectivă, acesteia din urmă îi vor fi solicitate documente și informații edificatoare. Dacă și în urma analizei acestor informații furnizate de persoana verificată situația acesteia nu este clarificată sau persoana nu furnizează documente, atunci fie se emite o decizie de impunere, fie o dispoziție de măsuri.

Decizia de impunere este emisă „sub rezerva verificării ulterioare”, ceea ce înseamnă că persoana în cauză poate fi (și ar trebui să fie) ulterior inspectată fiscal de către ANAF, pentru a-i fi stabilite cu certitudine eventualele obligații fiscale pe care le-ar avea către bugetul de stat. Cu toate acestea, până la acel moment (incert că va surveni, ANAF nemaiavănd niciun stimul sau interes în a mai realiza inspecția fiscală, obligațiile fiind deja impuse la plată), persoana în cauză se confruntă cu o situație extrem de dificilă, trebuind, pe de o parte, să plătească sumele stabilite prin titlul de creanță, indiferent dacă le contestă sau nu, iar, pe de altă parte, rămânând sub amenințarea perpetuă a unei inspecții fiscale viitoare.

Mai mult decât atât, trebuie subliniat faptul că verificării documentare îi lipsesc garanțiile procedurale, precum obiectul verificării (ce taxe și impozite sunt verificate?), obligațiile organului de control (ce analize și corelații de informații trebuie făcute?) și mijloacele de apărare ale contribuabilului (ce acțiuni pot îndeplini pentru a preîntâmpina un abuz?) ce au fost stabilite de legiuitor pentru procedura inspecției fiscale, singurul mijloc de a

determina obligații suplimentare de plată, cel puțin până acum. Practic, prin verificarea documentară realizată de Direcția Antifraudă se utilizează mijloacele unui control antifraudă, care este aproape nereglementat în legislație, pentru a se atinge rezultatele unei inspecții fiscale.

Credem că prin modul în care verificarea documentară a fost reglementată și prin acordarea competenței de a emite titluri de creanță Direcției Generale Antifraudă sunt încălcate dispoziții legale, constituționale și chiar comunitare. Practica ne arată în prezent că acest instrument este folosit abuziv, în scopul obținerii unor rezultate imediate ce constau în impunerea și colectarea unor sume la buget, fiind evitate toate constrângerile și normele pe care un organ de control ar trebui să le respecte într-o activitate atât de importantă precum cea a stabilirii, controlului și colectării creanțelor fiscale.

**Ce e de făcut?** Toate aceste decizii de impunere trebuie contestate, însă aceasta nu va fi suficient, fiind necesar ca însăși reglementarea actuală să fie modificată de legiuitor, dacă nu benevol, atunci prin constrângerile Curții Constituționale sau a Curții de Justiție a Uniunii Europene.

---

# Tax Magazine nr. 1 ianuarie – februarie 2022

*Editorial*

▪ **Delia Cataramă**

Vrem o țară ca afară

*De actualitate*

- **Ana Maria Hoborici**

Biletele de valoare – modificări majore odată cu venirea noului an

### *Impozite directe*

- **Ioana Maria Costea, Despina Martha Ilucă**

IT-iștii, codul și... Codul fiscal

- **Cristina Cristea, Călin Stan**

Tranzacțiile imobiliare – informații accesibile care permit ANAF să verifice conformarea

### *Impozite indirecte*

- **Luisiana Dobrinescu**

Coșmarul alocării transportului în cadrul livrărilor în lanț, din perspectiva aplicării scutirilor de TVA. Partea I. Principii

- **Georgiana Iancu**

2022 – E-factura, SAF-T, E-transport – priorități cu impact direct în colectarea TVA-ului

### *Procedură fiscală*

- **Daniela-Ioana Stăncioiu**

Restituirea unei sume achitate cu titlu de „timbru de mediu”, în măsura în care aceasta este considerată o taxă incompatibilă cu dreptul Uniunii Europene, în lumina jurisprudenței Curții de Justiție a Uniunii Europene, în cauza C-677/19, Valoris

### *Contabilitate*

- **Diana Lupu**

Trei schimbări de impact în contabilitate. Ce ar trebui să ia în calcul companiile la închiderea de an financiar?

### *Jurisprudență fiscală națională*

- **Viorel Terzea**

Sinteză de jurisprudență fiscală națională comentată

*Jurisprudența fiscală a instanțelor europene*

- Sinteză hotărârilor în materie fiscală pronunțate de Curtea de Justiție a Uniunii Europene în perioada ianuarie-februarie 2022

---

# **Studiu EY: 25% dintre companiile din România nu sunt pregătite pentru o inspecție de prețuri de transfer**

Contrar tendințelor globale, o parte semnificativă a companiilor locale pare să nu privească prețurile de transfer ca pe o arie de risc fiscal. Aceasta este concluzia studiului EY România, „Prețurile de transfer. Impactul condițiilor economice aduse de pandemie”, derulat la începutul acestui an.

Astfel, dacă în sondajul [EY Global „Dispute și riscuri fiscale”](#), realizat anul trecut, peste 80% dintre respondenți indicau prețurile de transfer drept unul dintre cele mai mari riscuri, temându-se în proporție de peste 70% că vor face obiectul unui control de prețuri de transfer, majoritatea companiilor locale (62%) consideră că prețurile de transfer nu reprezintă o problemă fiscală (50%) sau că nici măcar nu analizează această problemă din punct de vedere al strategiei fiscale (12%). Îngrijorător, companiile din România par să

mizeze semnificativ pe întocmirea corectă a documentației prin care justifică prețul la care au realizat tranzacțiile cu părți afiliate și să treacă cu vederea problemele ce ar putea apărea în cadrul inspecțiilor fiscale.

În proporție de 44,2%, companiile mari din România (78% dintre respondenții studiului EY România sunt mari contribuabili, cu peste 400 de angajați, iar 22% sunt contribuabili mijlocii) spun că anul 2021 a fost unul în care nu le-a fost afectată profitabilitatea, 14% declară că profitabilitatea le-a fost afectată, dar într-un mod pozitiv, în vreme ce 25,6% spun că le-a fost afectată în mod negativ, dar au obținut profit operațional.



*„Studiul nostru vine să confirme declarațiile macroeconomiștilor, care vorbesc despre o poziție solidă a firmelor românești și despre avantajul pe care îl au în perioada agitată cu care ne confruntăm. Pe de altă parte, trebuie să ținem cont și de*

*faptul că principalii noștri respondenți vin din zona IT, producție sau comerț, zone care au fost în creștere în 2021”,* explică **Adrian Rus, Partener EY, liderul practicii de Prețuri de transfer.**

Majoritatea respondenților studiului „Prețurile de transfer. Impactul condițiilor economice aduse de pandemie” (74,5%) spun că au documentația prin care demonstrează că tranzacțiile sunt realizate la prețul pieței – acel preț la care ar fi fost încheiată între părți independente, în condiții economice comparabile și că ea este pregătită conform cerințelor specifice din România. Prețurile de transfer sunt prețurile la care se fac tranzacțiile între companiile părți ale aceluiași grup, denumite și părți afiliate. Dacă prețul tranzacției între afiliați nu este în „intervalul de piață”, se consideră că profiturile obținute de părți în urma tranzacției nu sunt

corect reflectate, afectând astfel impozitele și taxele plătite fie în România, fie în statul unde este situată partea afiliată.



În schimb, aproape 25% dintre respondenți declară că nu au o documentație privind prețurile de transfer pentru entitatea din România, iar peste 10% dintre companii spun că există o documentație privind prețurile de transfer, dar ea există la nivelul grupului și nu a fost adaptată la cerințele românești. „Toate aceste companii, de fapt, nu sunt pregătite pentru o inspecție a prețurilor de transfer”, spune, la rândul său, **Emanuel**

**Băncilă**, partener **Băncilă Diaconu și Asociații**, coordonatorul practicii de **Inspecții și controverse fiscale**.

Studiul „Prețurile de transfer. Impactul condițiilor economice aduse de pandemie” mai arată și că, deși companiile sunt conștiincioase și își fac analizele cel puțin anual pentru a verifica dacă prețurile tranzacțiilor cu părțile afiliate sunt în conformitate cu prețurile pieței, încă într-o proporție foarte mare – 40%, se regăsesc în situația în care rezultatele din tranzacțiile derulate se află în afara prețului pieței. Ori, dacă rezultatul tranzacției între afiliați nu este în „intervalul de piață”, se consideră că profiturile obținute de părți în urma tranzacției nu sunt corect reflectate și ar trebui corectate, prin realizarea unor ajustări ale prețurilor de transfer. Mai mult, dintre aceștia, aproape jumătate nu au realizat acele ajustări ale prețurilor de transfer prin care să își corecteze rezultatele obținute din tranzacțiile derulate cu părți afiliate.

*„Este un procent îngrijorător de companii care adresează, practic, o invitație ANAF de a li se efectua ajustări de prețuri de transfer, cu toate consecințele aferente de impozit*

*pe profit suplimentar și obligații fiscale accesorii ”, atrage atenția Adrian Rus. „Aceste companii se vor confrunta cu implicații majore pe analiza de risc. Așa cum știți, pe baza analizei de risc se stabilesc firmele care trebuie inspectate. Am recomanda realizarea unei analize și corectarea situației fiscale”, arată și Emanuel Băncilă.*

Pe de altă parte, companiile, în proporție de 97,4%, nu au depus și nici nu își doresc să depună în următorii doi ani cereri pentru obținerea unui acord de preț în avans sau APA, cum este cunoscut în limbajul de specialitate. APA reprezintă o înțelegere între contribuabil și autoritatea fiscală din jurisdicția în care este rezident. Prin stabilirea în avans a unui set de criterii, aplicabile pentru o anumită perioadă, pentru care se asigură conformitatea cu principiul valorii de piață, APA are ca scop evitarea disputelor în zona prețurilor de transfer. Cu alte cuvinte, încheierea unui APA ajută compania să aibă o certitudine pentru tranzacțiile luate în calcul în acord și eliminarea potențialelor ajustări ale prețurilor de transfer (atât timp cât termenii APA sunt respectați) și, implicit, a situațiilor de dublă impunere, legate de ajustările de prețuri de transfer derulate de autoritățile fiscale. Și, cu toate acestea, costurile asociate procesului obținerii acordului (21,4%), lipsa încrederii în beneficiile APA (4,8%) sau încrederea în documentația întocmită ca fiind suficientă pentru a apăra tranzacțiile cu părțile afiliate ale societății – 69% țin deocamdată contribuabilii departe de APA.

Serviciile (aproape 60%), finanțările intra grup (16,5%) sau distribuția de marfă (11,8%) sunt percepute de către companii ca fiind tranzacțiile cele mai susceptibile să fie puse sub semnul întrebării de către autoritățile fiscale din perspectiva prețurilor de transfer.

Un alt rezultat surprinzător al studiului referitor la prețurile de transfer este acela că mai mult de jumătate dintre firmele respondente – 59,5%, nu au trecut încă printr-o

inspecție care să fie centrată pe prețurile de transfer.

În cazul companiilor care au făcut obiectul unei inspecții, o treime au trecut printr-o ajustare de prețuri de transfer, cei mai mulți de până într-un milion de euro; 11,8%, însă, s-au confruntat cu ajustări între 1 milion și 5 milioane de euro. O cincime dintre companiile respondente spun că s-au confruntat chiar cu recalificarea unor tranzacții în cadrul inspecțiilor fiscale.



În cazul inspecțiilor fiscale avute, companiile spun că nu s-a pus problema aplicării unui TVA suplimentar pentru ajustările de prețuri de transfer, iar 61% dintre companii nu au luat în considerare impactul privind tratamentul de TVA, atunci când au realizat ajustări voluntare de prețuri de transfer, ceea ce le aduce într-o situație de risc. *„În funcție de cum sunt efectuate ajustările de prețuri de transfer și în funcție de înregistrările contabile și fiscale efectuate, pot apărea implicații de TVA. Acestea, dacă sunt privite din perspectiva cotei de TVA, care este de 19%, pot avea un impact la fel de important ca și implicațiile de taxe directe. Acest lucru reiese din jurisprudența Curții Europene de Justiție și din explicațiile oferite de organismele europene”, arată Costin Manta, Partener Asociat EY, în cadrul departamentului de Impozite indirecte.*

Mai mult, în cazul ajustărilor de prețuri de transfer cu impact asupra operațiunilor vamale, contribuabilii nu au solicitat biroului vamal și nici nu și-au pus problema că ar fi trebuit să solicite corectarea valorii în vamă a mărfurilor care au făcut obiectul ajustărilor de prețuri de transfer.

Potrivit lui Adrian Rus, concluzia care se impune este aceea că o documentație de prețuri de transfer întocmită potrivit

regulilor specifice românești este esențială pentru a fi pregătiți pentru o inspecție a prețurilor de transfer din partea ANAF. Este, de asemenea, important să existe justificări și documentație suport pentru tranzacțiile derulate cu persoanele afiliate, inclusiv privind aplicarea efectivă a politicilor de prețuri de transfer. Ajustările voluntare de prețuri de transfer sunt o modalitate de a reduce impactul unor ajustări efectuate de ANAF, acestea fiind importante mai ales în contextul amnistiei fiscale existente.

De asemenea, rolul APA de evitare a disputelor în materia prețurilor de transfer trebuie să fie mai bine apreciat, aceasta desigur împreună cu o îmbunătățire a modului de derulare a acestui proces din partea ANAF.

*„Situția în care autoritatea fiscală nu analizează în detaliu documentația privind prețurile de transfer o întâlnim în practică atunci când există alte zone în care Fiscul a verificat baza impozabilă și a găsit alte elemente de impunere. Dar nu trebuie ignorate aspectele legate de prețurile de transfer și de modul de pregătire a documentației aferente”, a conchis, la rândul său, Emanuel Băncilă.*

---

**Pensiile ocupaționale – vor  
facilita autoritățile  
aplicarea unui nou instrument  
de motivare și retenție a**

# angajaților?

## **Autori:**

- ***Claudia Sofianu, Partener, Liderul departamentului Impozit pe venit și contribuții sociale, EY România***
- ***Cristina Cristea, Senior Manager, Impozit pe venit și contribuții sociale, EY România***

Comaniile au la dispoziție, de doi ani deja, pe lângă planurile de acțiuni, așa-numitele *Stock Option Plans*, un alt instrument ce le poate ajuta să se diferențieze pe piață, să atragă și să-și păstreze angajații – schema de pensii ocupaționale. De ce nu îl folosesc? Din lipsă de claritate a cadrului fiscal și, până de curând, din lipsa unui administrator autorizat de fonduri de pensii ocupaționale.



Fondurile de pensii ocupaționale pot fi un vector de imagine puternic pe piața muncii, iar structura de funcționare este, în fapt, foarte simplă – compania deschide un fond de pensii ocupaționale, în care varsă o anumită contribuție.

Acesteia i se va alătura contribuția salariatului, dacă acesta dorește să participe. Angajatorul are, totodată, libertatea de a stabili cuantumi diferențiate de contribuție proprie pentru fiecare angajat, în funcție de anumite criterii, cum ar fi vechimea, funcția deținută sau nivelul salarial, dar, odată ce decide să ofere pensii ocupaționale, angajatorul este obligat să ofere acest beneficiu tuturor salariaților și să vireze contribuțiile sale.

Vreme de trei ani, banii sunt ai angajatorului și orice decizie de a părăsi firma în acest interval de timp duce la pierderea beneficiului. Dar, la finele celor trei ani, banii

devin ai angajatului. Dreptul acestuia la pensia ocupațională se deschide, la cerere, începând cu data împlinirii vârstei standard de pensionare, cu respectarea condițiilor prevăzute de schemă și prospect și în conformitate cu legislația privind plata pensiilor private.

Astfel, acest produs ar putea reprezenta o componentă foarte importantă de retenție, detaliu extrem de important într-o piață a muncii caracterizată, mai ales în această perioadă, de volatilitate și fluctuație.

În fond, nu vorbim despre o idee nouă – ci despre adoptarea uneia mai vechi (încă din 1917, Norvegia și Suedia lansau aceste scheme de pensii ocupaționale) –, dar care și-a dovedit funcționalitatea. În UK, de pildă, la sfârșitul lunii iunie 2021, valoarea de piață a fondurilor de pensii a atins 2,5 mii de miliarde de lire sterline, iar numărul total de membri cu contribuții definite era de 25,3 milioane, în timp ce numărul total de membri cu beneficii determinate și hibride era de 18,5 milioane. Pe lună, contribuția primită prin schema ocupațională ar însemna, conform unor cifre avansate de studii în jur de 3.000 de lire, sumă care poate varia, în funcție de vechime, funcție etc. Germania acoperă prin pilonul de pensii ocupaționale circa 60% din angajați, iar, în Polonia, schema ar fi trebuit să poată fi accesată atât de angajații companiilor mari, cât și de cei ai IMM-urilor încă de anul trecut. Olanda, Danemarca, de asemenea, folosesc schemele ocupaționale pentru a crește valoarea pensiilor angajaților la momentul retragerii din viața activă.



Din punct de vedere fiscal, Legea nr. 1/2020, cea prin care sunt stabilite condițiile în care un angajator poate participa la asigurarea unor beneficii angajaților săi, care transpune, practic, o Directivă europeană, menționează că sumele

reprezentând contribuțiile la fondurile de pensii ocupaționale din România sunt deductibile fiscal. Fără să ofere, însă, detalii. Întreg mediul de afaceri a așteptat clarificări, care încă nu au venit. Ceea ce trebuie să știe companiile înainte de a înființa un fond de pensii ocupaționale – dacă angajații pot beneficia de o bază impozabilă redusă la calculul impozitului pe venit; dacă angajatorii pot acorda angajaților proprii alt tip de beneficii cu tratament fiscal favorabil (care să nu fie subiect de impozit pe venit și contribuții sociale).

Cum nota de fundamentare a legii menționează că prevederile aplicabile deductibilității sumelor reprezentând contribuțiile angajatorului și ale angajatului, precum și plata beneficiilor se supun prevederilor Codului fiscal, mediul de afaceri a așteptat entuziast și confirmarea unor astfel de prevederi.

Astfel, Codul fiscal prevede tratamentul fiscal aplicabil contribuțiilor privind pensiile facultative –acestea nefăcând subiectul taxelor salariale într-o limită de deductibilitate de 400 euro de persoană. Ne-am pus astfel întrebarea dacă intenția legiuitorului a fost includerea contribuțiilor în cadrul pensiilor ocupaționale în același plafon neimpozabil.

Să fi fost oare aceasta intenția? Sau doar includerea acestora în categoria veniturilor salariale și astfel urmând a fi considerate doar costuri deductibile la calculul impozitului pe profit?

Am sperat că normele metodologice vor aduce clarificări suplimentare privind tratamentul fiscal aplicabil însă, la doi ani distanță de la apariția legii privind pensiile ocupaționale și nici o lună de la apariția primului administrator autorizat din România, BCR Pensii, nu avem încă clarificări pe plan fiscal.

Sperăm însă ca această așteptare să vină cu vești bune, precum introducerea acestui tip de beneficii în categoria beneficiilor

neimpozabile. În vederea stimulării participării la fondul de pensii ocupaționale și a angajaților, aceste contribuții ar trebui și ele să fie incluse în categoria celor deductibile la calculul impozitului pe venit.

Nu este prima oară când introducerea unei noi legi pune sub semnul întrebării tratamentul fiscal aplicabil veniturilor/beneficiilor salariale noi prevăzute. Sperăm totuși că înregistrarea BCR Pensii ca administrator autorizat de fonduri de pensii ocupaționale, să fie factor accelerator în clarificarea acestui aspect și emiterea normelor metodologice de aplicare a legii. Până atunci, rămânem cu întrebări care, momentan, nu au răspuns.

---

## Cum a redus statul prețul locuințelor?

***Autor: Costin Manta, Partener Asociat, Taxe indirecte, EY România***

Anul 2022 a început cu vești bune pentru piața imobiliară din România. Cota de TVA de 5% se aplică din acest an și pentru locuințele mai scumpe de 450.000 lei, plafonul fiind majorat la 700.000 lei. Pentru a putea beneficia de noul plafon însă, a fost introdusă o nouă condiție: cota redusă de TVA se va aplica pentru o singură achiziție în acest interval de preț, în timp ce, în cazul locuințelor mai ieftine de 450.000 lei, se pot efectua mai multe achiziții cu cota de 5%. În cazul creșterii cererii pentru apartamentele situate în noul plafon de TVA, ar putea apărea ușoare creșteri de preț. Dar nu ne așteptăm totuși să depășească noul plafon (dincolo de care ar interveni din nou aplicarea cotei standard de TVA, fapt care

ar putea duce la scăderea cererii).

**Economia realizată de un cumpărător utilizând cota redusă poate fi substanțială.** De exemplu, pentru o locuință cu un preț de 700.000 lei (plafonul maxim, aproximativ 140.000 de euro) economia realizată prin aplicarea cotei reduse de TVA de 5%, în locul celei standard de 19%, este de aproximativ 20.000 euro. O sumă importantă și deloc de neglijat. Mai mult, în cazul locuințelor achiziționate prin credit ipotecar, economia realizată de cumpărător crește, deoarece costurile de finanțare se vor aplica asupra unui preț mai mic (diminuat prin scăderea TVA).

În plus, ne putem aștepta că o parte dintre clienții interesați în trecut de locuințe cu un preț sub 450.000 lei să migreze către locuințe aflate sub noul plafon de 700.000 lei. Acest lucru ar putea contribui la facilitarea accesului la o locuință accesibilă pentru persoanele cu venituri mai mici.

Dar scăderea TVA ar putea aduce și alte beneficii, în plus față de un preț mai mic pentru cumpărători.

**Substituie majorările costurilor de construcție.** Noul plafon majorat poate compensa creșterile de prețuri ale materialelor de construcții, contribuind la susținerea pieței imobiliare. O lungă perioadă de timp, plafonul pentru 5% TVA a rămas constant, în vreme ce costurile au crescut susținut. Astfel, încadrarea în vechiul plafon era din ce în ce mai dificilă, mai ales în cazul locuințelor mai spațioase. Prin majorarea plafonului se poate îmbunătăți și un alt indicator.

**Reducerea supraaglomerării locuințelor.** România ocupă unul din primele locuri în clasamentul supraaglomerării locuințelor. Eurostat estimează o rată a supraaglomerării de 45,8%, față de media europeană de 17%, locuințele mai mari având un cost proporțional mai mare. Aplicarea cotei reduse de TVA de 5% poate duce la scăderea supraaglomerării locuințelor din România, locuințele mai mari devenind mai accesibile decât

prin aplicarea cotei standard de TVA.

**Conformarea voluntară poate crește.** Așa cum s-a observat de-a lungul timpului, scăderea impozitelor poate contribui la creșterea conformării voluntare. Deși poate părea paradoxal, considerăm că scăderea cotei de TVA de la 19%, la 5% poate duce la încasări mai mari și la o mai bună conformare fiscală. Un aspect foarte important, ținând cont de locul fruntaș ocupat de țara noastră în clasamentul fraudei de TVA. Anterior majorării plafonului, existau cazuri în care locuințele mai scumpe de 450.000 lei erau achiziționate de către firme (aplicând taxarea inversă), astfel că statul nu încasa în fapt TVA (deși se aplica cota standard de 19% TVA). În cazul locuințelor cu un preț mai mic de 700.000 lei, ce pot fi achiziționate cu cotă redusă de 5%, achiziția prin intermediul unei societăți comerciale nu mai este la fel de atrăgătoare. Costul cu TVA 5% este semnificativ redus pentru cumpărătorii persoane fizice, iar prin achiziția directă de către aceștia este eliminat și riscul ca autoritățile fiscale să considere TVA nedeductibilă la nivelul societății (care astfel nu mai este implicată în tranzacție). Mai mult, plafonul majorat poate duce la declararea corectă a prețului de vânzare în evidențele contabile ale vânzătorilor, ceea ce ar duce la creșterea colectării altor taxe și impozite (de ex., impozitul pe profit/venit declarat din aceste tranzacții).

Luând în considerare factorii de mai sus, ar fi de așteptat ca măsura să aibă un impact pozitiv pentru cumpărători, vânzători și chiar pentru autoritățile fiscale.

---

# Ce bani sunt disponibili prin ajutoare de stat și alte fonduri nerambursabile. Scurt ghid pentru investitori

## *Autori:*

- *Ileana Guțu, Partener Asociat și Coordonator al departamentului de Evaluare, modelare financiară și analize economice, EY România*
- *Iulia Alexe, Manager, Evaluare, modelare financiară și analize economice, EY România*
- *Nicoleta Zaharia, Senior Manager, Evaluare, modelare financiară și analize economice, EY România*



Peste 6 miliarde de euro vor fi disponibili doar anul acesta prin Planul Național de Redresare și Reziliență, finanțare oferită prin Mecanismul de redresare și reziliență, ce va sprijini implementarea până în 2026 a unor reforme și investiții cruciale în domenii cheie (cum ar fi energie verde, infrastructură, sănătate, administrație publică, digitalizare). Datorită naturii sale excepționale, implementarea mecanismului va urma proceduri speciale, iar fondurile vor fi plătite direct României pe baza progreselor înregistrate în aplicarea PNRR-ului. Și statul va sprijini și

încuraja investițiile, îndeosebi cele cu efect multiplicator ridicat în economie – 88,8 miliarde de lei în acest an. Dar, să vedem care sunt principalele programe și mecanisme și cum pot fi ele accesate.

Agenții economici pot accesa fonduri disponibile prin programe operaționale finanțate de Uniunea Europeană și implementate la nivel național (aferele perioadei de programare a Uniunii Europene 2021-2027), ajutoare de stat și, nu în ultimul rând, parte din finanțările aferente Planului Național de Reziliență și Redresare (PNRR). Reformele și proiectele vizate de aceste programe includ componente de investiții în energie verde, sănătate, educație, infrastructură, dar și în dezvoltare și adoptare de tehnologii noi, reprezentând oportunități de atragere de fonduri pentru mediul de afaceri.

**Ce bani pot fi accesați prin PNRR.** Cu o alocare inițială ce totalizează 29,2 miliarde euro, Planul Național de Redresare și Reziliență ar urma să contribuie la redresarea economică și socială pe termen lung a țării, prin finanțarea atât a unor proiecte de interes public, cât și a unor investiții din mediul privat. În prezent, sunt în curs de elaborare o serie de scheme de ajutor de stat, din care o parte vor fi adresate fie IMM-urilor, fie companiilor mari. Prin acestea vor fi finanțate investiții în digitalizare sau în capacități de producție de energie regenerabilă.



Investițiile în modernizarea sistemelor energetice, îmbunătățirea eficienței energetice (inclusiv în construcții și transporturi) și tranziția spre neutralitate climatică vor fi susținute și prin Fondul de modernizare. Astfel, în perioada 2021-2030, România va putea alege proiecte relevante, atât din zona publică, cât și privată, pe care să le propună spre finanțare Băncii Europene de Investiții și Comisiei Europene. Fondul de modernizare oferă statelor

beneficiare posibilitatea de a decide asupra mecanismului de sprijin ales: grant-uri, împrumuturi, instrumente de garantare sau injecții de capital.

Aproximativ 20% din bugetul UE pentru perioada 2021-2027 va fi alocat prin programe și fonduri gestionate direct de Comisia Europeană. Prin intermediul departamentelor Comisiei sau a agențiilor executive ale UE sunt lansate cereri de propuneri pentru proiecte de investiții în diverse domenii de activitate. Tot în cadrul Comisiei sunt realizate evaluarea propunerilor depuse, acordarea grant-urilor și monitorizarea implementării proiectelor.

Peste jumătate din finanțarea UE se acordă prin cinci fonduri structurale gestionate în comun de Comisia Europeană și România. Suma alocată României este disponibilă prin Programe Operaționale, iar versiunile de lucru aferente perioadei 2021-2027 au fost publicate de Ministerul Investițiilor și Proiectelor Europene spre consultare publică. În schimb, la acest moment nu este încă disponibil calendarul apelurilor de proiecte pentru fiecare în parte. Criteriile de eligibilitate ale proiectelor și beneficiarilor, cheltuielile eligibile, precum și finanțarea maximă pe care proiectele o pot accesa în cadrul fiecărui Program vor fi publicate în cadrul apelurilor de proiecte.

Programele operaționale includ: Programul Operațional Tranziție Justă (POTJ), Programul Operațional Dezvoltare Durabilă (PODD), Programul Operațional Transport (POT), Programul Operațional Creștere Inteligentă, Digitalizare și Instrumente Financiare (POCIDIF), Programul Operațional Sănătate (POS), dar și Programe Operaționale Regionale (POR).

Programul Operațional Tranziție Justă vizează creșterea eficienței energetice și se adresează investițiilor privind energia din surse regenerabile, transportul verde, infrastructuri de încărcare a autovehiculelor electrice, dar și a celor ce susțin tranziția de la cărbune la gaz în 6 județe (Hunedoara, Gorj, Dolj, Galați, Prahova, Mureș). Beneficiarii sunt în principal autoritățile, însă fondurile pot fi accesate și de către IMM-uri și întreprinderi mari.

Programul Operațional Dezvoltare Durabilă își propune, pe lângă protecția mediului și dezvoltarea infrastructurii de apă și apă uzată, și tranziția către o economie circulară. Și în acest caz, autoritățile sunt principalii beneficiari, alături de entități private, întreprinderi mari și IMM-uri.



Programul Operațional Transport este destinat dezvoltării infrastructurii de transport și a serviciilor de mobilitate a persoanelor și mărfurilor. Beneficiarul principal este statul, prin Companiile Naționale sau Autoritățile cu atribuții în zona transporturilor. Din totalul alocărilor POT, estimate la peste 8 miliarde euro, aproape 2 miliarde sunt dedicate infrastructurilor rutiere TEN-T. Proiecte importante finanțate prin POT sunt și investițiile în dezvoltarea transportului feroviar la nivel național și regional, infrastructura de metrou, investițiile în infrastructura terminalelor inter-modale, a instalațiilor și echipamentelor aferente, proiecte în sectorul naval – intervenții în portul

Constanța și porturi dunărene, precum și proiectele de îmbunătățire a siguranței circulației rutiere.

Promovarea tehnologiilor digitale pentru a crea noi oportunități de dezvoltare atât pentru sistemul public, cât și pentru mediul de afaceri este principalul obiectiv al Programului Operațional Creștere Inteligentă, Digitalizare și Instrumente Financiare. Proiectele aparținând IMM-urilor, companiilor mari sau instituțiilor publice care vizează dezvoltarea, dar și adoptarea de tehnologii pot fi finanțate în cadrul programului.

Un alt program care poate atrage interesul companiilor de construcții este Programul Operațional Sănătate, care își dorește să îmbunătățească accesibilitatea, eficiența și reziliența sistemului de sănătate. Între principalele obiective pot fi amintite investițiile pentru construirea spitalelor regionale și a infrastructurii spitalicești noi.

Actorii privați (start-up-uri, IMM-uri, companii mari), dar și instituțiile de cercetare-dezvoltare și autoritățile din administrația publică pot beneficia de finanțare și prin Programe Operaționale Regionale. Disponibile la nivelul fiecărei regiuni de dezvoltare a României, fondurile pot fi accesate de proiecte care adresează competitivitatea regională, dezvoltarea urbană durabilă, reducerea emisiilor de carbon și infrastructura economică, socială și culturală la nivel regional și local.

**Pot fi accesate și ajutoare de stat.** De asemenea, companiile ar trebui să știe că sunt în continuare disponibile și două scheme de ajutor de stat pentru dezvoltare regională (deschise solicitanților până la 31 decembrie 2023), fonduri gestionate de Ministerul Finanțelor.

În cazul schemelor de ajutor de stat, al căror buget total cumulativ depășește 2 miliarde de euro, sunt eligibile investițiile în active (HG 807/2014) și cele care determină

crearea a cel puțin 100 noi locuri de muncă (HG 332/2014). Începând cu august 2021, investițiile din domeniul construcțiilor au devenit eligibile.

Nivelul maxim al ajutorului de stat de care au putut beneficia companiile ale căror proiecte de investiții au primit acord de finanțare este de 37,5 mil. euro. În limita bugetului anual alocat fiecărei scheme, determinarea procentului care va fi acoperit prin ajutor de stat se va face respectând intensitățile maxime asociate hărții regionale autorizate de Comisia Europeană.

În concluzie, indiferent de mecanismul pentru care optează, pentru a finanța un proiect din surse nerambursabile, recomandăm investitorilor să identifice acele apeluri de proiecte care sunt relevante pentru domeniul în care funcționează și să respecte orientările punctuale ale fiecărui program privind depunerea dosarului, pentru că fiecare cerere de finanțare este unică.