Investitorii imobiliari europeni sunt tot mai prudenți, pe măsură ce sectorul se îndreaptă spre finalul unui ciclu economic, arată raportul EmergingTrends in Real Estate Europe 2019 realizat de PwC și Urban Land Institute

Investitorii imobiliari din Europa se orientează tot mai mult către active care asigură venituri pe termen lung, pe măsură ce sectorul se pregătește de potențiale majorări ale dobânzilor, pe fondul unui climat geopolitic incert, potrivit raportului *EmergingTrends in Real Estate® Europe 2019.*

Acest raport anual, realizat împreună de PwC și de Urban Land Institute (ULI), are la bază răspunsurile a peste 800 de profesioniști din domeniul imobiliar din Europa, incluzând investitori, dezvoltatori, finanțatori și consultanți.

”Investitorii sunt din ce în ce mai prudenți, iar deciziile de investiții și demararea de noi construcții sunt din ce în ce mai influențate de factori fundamentali pentru sectorul imobiliar, așa cum sunt perspectivele de creștere economică, precum și de starea piețelor imobiliare locale. Sentimentul investitorilor este din ce în ce mai negativ în orașele și țările care se confruntă cu riscuri geopolitice crescute, care generează incertitudini și de care investitorii se feresc în general. Brexitul este un exemplu clar în această privință,

iar o serie de respondenți sunt de părere că Marea Britanie își va pierde o parte din avantajele competitive, ceea ce va afecta atât perspectivele pentru investiții, cât și cele privind dezvoltarea de noi proprietăți”, a declarat Francesca Postolache, Partner, Servicii de Audit, Liderul echipei de servicii pentru sectorul imobiliar, PwC România.

”Pe piața imobiliară din România, deși am văzut o apreciere constantă a prețurilor activelor în ultimii ani, suntem încă cu 30-40% sub nivelurile de preț înregistrate în 2008. Cu toate că analiza fundamentală arată că mai este loc de creștere pentru prețurile activelor imobiliare din România, cel puțin în orașele mari, investitorii dau dovadă de prudență când vine vorba de lansarea unor noi proiecte majore și se uită la contextul mai larg european atunci când iau deciziile de investiții”, a adăugat Francesca Postolache.

Această prudență este reflectată și la nivelul așteptărilor privind disponibilitatea capitalului propriu și a datoriilor, aproape 28% dintre respondenți considerând că sumele disponibile pentru refinanțări și noi investiții vor crește în 2019, comparativ cu 50% care afirmau acest lucru anul trecut. Cu toate acestea, nivelul de încredere manifestat anul trecut era neobișnuit de ridicat, iar anul acesta, în afară de subsectorul spațiilor de retail, care se confruntă cu o situație mai dificilă, sunt totuși puține îngrijorări referitoare la lichiditatea pieței, fapt demonstrat și de majoritatea respondenților (54%) care consideră că disponibilitatea capitalului va fi la aproximativ același nivel ca și în 2018.

Una dintre principalele bariere pentru investiții continuă să fie disponibilitatea activelor atractive pentru achiziții, pe măsură ce fluxurile de capital continuă să se îndrepte spre pieţele europene, îndeosebi cele provenind din Asia. Acest lucru pune presiune asupra activelor de clasă A, 70% dintre respondenți declarând că aceste active sunt supra-evaluate.

Interesul pentru clasele alternative de active continuă să crească în condițiile unor piețe de capital volatile

Ca răspuns la această situație mai dificilă de pe piețele de capital, investitorii se îndreaptă spre clase de active a căror apreciere este susținută de factori demografici, și care sunt mai puțin susceptibile să fie afectate în actualul ciclu. Dar raportul *EmergingTrends in Real Estate® Europe* arată că aceasta este doar una dintre strategii.

”În ultimii 5 ani am văzut o tendință remarcabilă a investitorilor de a se orienta către clase alternative de proprietăți, sau către sectoare de nișă. Parțial, acest lucru este rezultatul conjuncturii economice actuale și al căutării unor fluxuri de venituri sigure. Dar este totodată răspunsul multor investitori la valul de inovație care influențează sectoarele mai tradiționale ale pieței imobiliare, precum și la tendințele pe termen lung la nivel de urbanizare și demografie”, a adăugat Francesca Postolache.

Preferatul investitorilor pare a fi sub-sectorul rezidențial, 7 din primele 10 cele mai atractive clase de active fiind din acest sub-sector, incluzând și soluțiile de con-locuire, căminele studențești, căminele pentru vârstnici, sau locuințele sociale.

În afară de segmentul rezidențial, spațiile de logistică și sectoare de nișă precum cel al centrelor de date și spațiile flexibile de birouri se regăsesc printre cele mai atractive 10 clase de active. Spațiile logistice continuă să beneficieze de expansiunea comerțului online. În schimb, segmentele tradiționale precum clădirile de birouri din zonele centrale și din suburbii, precum și spațiile de retail, se regăsesc la coada clasamentului celor mai atractive active imobiliare.

Perspectivelor primelor zece cele mai atractive clase de active în 2019

Clasament general	Sector	Clasamentul investițional	Clasamentul în privința noilor construcții
1	Spații de con-locuire*	1	1
2	Facilități logistice	3	2
3	Cămine pentru vârstnici	4	3
4	Spațiile flexibile de birouri – space as a service	5	4
5	Centrele de date*	2	5
6	Căminele studențești	6	6
7	Spații rezidențiale pentru închiriere	8	7
8	Apartamente de închiriat pentru turiști	7	8
9	Case de vânzare	13	9
10	Locuințele sociale	10	10

**un număr semnificativ mai mic de respondenți au evaluat aceste sectoare*

Topul orașelor europene în privința perspectivelor de investiții și de construcții

Clasamentul anual al celor mai atractive orașe europene pentru investițiile imobiliare reflectă apetitul investitorilor pentru piețele mai mici, care au înregistrat creșteri mai mici în acest ciclu investițional, precum și precauția față de

câteva dintre piețele mai mari, mature, ținând cont și de riscurile geopolitice. Lisabona a făcut un salt de 10 poziții în clasamentul *EmergingTrends in Real Estate® Europe* devenind cea mai atractivă destinație de investiții imobiliare din Europa, respondenții apreciind de asemenea calitatea vieții din oraș, precum și conducerea politică a acestuia.

Piețele imobiliare mai mature din orașele germane domină în continuare top-ul primelor 10 orașe cele mai atractive pentru investițiile imobiliare, Berlinul clasându-se pe al doilea loc, urmat de Frankfurt, Hamburg și Munchen clasate pe locurile 5, 7 și respectiv 10. Cu toate acestea, pentru unele, popularitatea pentru investiții din ultimii ani începe să-și spună cuvântul, mulți dintre respondenți menționând problema activelor supraevaluate din aceste orașe.

Alte metropole din topul celor mai atractive orașe sunt Madrid, Amsterdam, Helsinki, Viena și Dublin, care înregistrează un scor pozitiv în privința datelor fundamentale și a perspectivelor de creștere, dar și în privința calității vieții, conectivității, potențialului de inovație și a capacității de a atrage talente.

Topul celor mai atractive orașe europene pentru investițiile imobiliare 2019

Clasament general	Oraș	Clasamentul investițional	Clasamentul în privința noilor construcții
1	Lisabona	1	1
2	Berlin	3	2
3	Dublin	2	5
4	Madrid	6	4
5	Frankfurt	5	3

6	Amsterdam	7	8
7	Hamburg	9	6
8	Helsinki	4	13
9	Viena	8	11
10	Munchen	14	7

În ciuda volumelor investiționale ridicate și a cererii pentru spații de birouri din Londra, care a rămas la un nivel bun, temerile legate de impactul Brexitului au umbrit perspectivele pe termen scurt ale pieței imobiliare londoneze. În acest sens, 70% dintre respondenții europeni fiind de părere că atractivitatea Londrei pentru talente de nivel mondial va scădea după finalizarea ieșirii Marii Britanii din Uniunea Europeană.

Valoarea socială a sectorului imobiliar continuă să crească în importanță

Raportul a examinat de asemenea influența crescândă a valorii sociale a sectorului imobiliar, în paralel cu randamentele financiare ale investițiilor. Aproape 60% dintre respondenți sunt de părere că sectorul imobiliar se îndreaptă către utilizarea unei mai mari varietăți de instrumente de măsurare non-financiară pentru a evalua impactul construcțiilor imobiliare și a afacerilor din domeniu. În mod similar, 59% dintre aceștia sunt de acord că indicatorii non-financiari sunt din ce în ce mai importanți în măsurarea impactului investițiilor imobiliare.

Despre raport

Raportul *EmergingTrends in Real Estate 2019* poate fi accesat la următoarea adresa de Internet https://www.pwc.com/etre2019europe

Despre Urban Land Institute

The Urban Land Institute este o organizație neguvernamentală

pentru educație și cercetare susținută de proprii membri. Misiunea sa este aceea de fi o autoritate în domeniul utilizării terenului și în crearea și susținerea comunităților la nivel mondial. Fondat în 1936, institutul are peste 40.000 de membri la nivel mondial care acoperă toate aspectele folosirii terenului și disciplinei dezvoltării imobiliare. Mai multe informații sunt disponibile pe europe.uli.org, Twitter, sau pe grupul nostru de LinkedIn.

Despre PwC

Misiunea PwC este de a construi încredere în cadrul societății și de a contribui la rezolvarea unor probleme importante. Firmele din rețeaua PwC ajută oamenii și organizațiile să creeze valoarea adăugată de care au nevoie. Suntem o rețea de firme prezentă în 158 de țări cu mai mult de 250.000 de profesioniști ce oferă servicii de calitate în domeniul auditului, consultanței fiscale și consultanței pentru afaceri. Spuneți-ne care sunt lucrurile importante pentru dumneavoastră și descoperiți mai multe informații despre noi vizitând site-ul www.pwc.ro.

Studiu EY: 60% dintre contribuabili consideră că un control ANAF le va impune sume suplimentare de plată

Deși toți directorii financiari incluși în sondajul efectuat de EY România consideră că au aplicat corect legea fiscală, aproape 60% dintre ei sunt de părere că inspectorii ANAF le-ar impune, cel mai probabil, impozite și taxe suplimentare de

plată, în situația în care compania lor ar fi supusă unei inspecții fiscale.

În același timp, 51% dintre respondenți se așteaptă la o inspecție fiscală în următoarea perioadă din partea ANAF.

Rezultatele sondajului derulat recent în rândul a 80 de companii din România relevă o imagine deloc surprinzătoare a realității fiscale. Povara administrării fiscale este principala îngrijorare a acestora.

Astfel, 65% dintre directorii financiari ai companiilor din România declară că petrec mai mult de două zile în fiecare lună pentru a pregăti declarații fiscale pentru ANAF. Deși utilizează un software pentru pregătirea automatizată a acestor declarații, 77% dintre directorii financiari spun că pregătirea declarațiilor de TVA le ocupă cel mai mult timp.

Având în vedere aceste aspecte contradictorii, putem identifica două posibile explicații:

1. fie soluțiile IT utilizate nu sunt eficiente sau adaptate suficient
2. fie modificările fiscale sunt atât de dese, încât soluțiile IT nu ajung să țină pasul.

Una dintre cauzele posibile ale acestei stări de fapt ar putea fi schimbările dese ale regulilor fiscale și complicarea mecanismelor de raportare. O asemenea volatilitate nu face decât să consume resursele companiilor în vederea conformării cu regulile fiscale și să facă mai complicată administrarea fiscală din partea ANAF.

În ultimii 10 ani, România a redus durata de completare și plătire a taxelor cu aproximativ 40 de ore/an, ajungând ca, în anul 2017, să ocupe locul 21 în clasamentul european, cu 163 de ore pe an, aproximativ 2 zile lucrătoare/lună. În comparație cu media europeană, România pregătește și plătește taxele într-un interval de timp mai mare, cu 14 ore/an mai

mult timp petrecut în derularea acestor acțiuni.

Estonia este țara cu cea mai redusă durată de timp petrecut cu pregătirea și plata taxelor, cu 50 de ore pe an sau o jumătate de zi lucrătoare pe lună. Aceasta este urmată în top de San Marino (52 de ore) și Luxembourg (55 ore). La polul opus, cu cele mai multe ore înregistrate pe an pentru pregătirea și plata taxelor se afla bulgarii cu 453 de ore/an adică 56 de zile, dar și Bosnia și Herțegovina (411 ore/an). (Sursa: Banca Mondială)

"Este surprinzător că, deși vedem în jurul nostru un avans uriaș al tehnologiilor de orice fel, simpla raportare fiscală în România încă dă bătăi de cap directorilor financiari. Dacă ne uităm la alte state membre UE, precum Ungaria, Polonia, Spania, observăm că este posibilă implementarea unor modalități electronice de raportare fiscală extrem de eficiente. Sperăm ca aceste soluții să fie adoptate și de ANAF. Acest lucru ar face viața mai ușoară nu doar companiilor, ci ar ajuta și la identificarea mult mai facilă a celor care eludează legea", a declarat **Adrian Teampău, Partener Asociat, Diviza de Impozite Indirecte, EY România.**

Cât privește interacțiunea cu ANAF, deși majoritatea directorilor financiari (59%) declară că se așteaptă la taxe și impozite suplimentare de plată în urma controalelor fiscale, 55% dintre aceștia nu știu dacă vor contesta impozitele și taxele suplimentare impuse de ANAF. Doar 42,5% au declarat că ar depune contestație într-o asemenea situație.

În relația cu ANAF, o majoritate covârșitoare a directorilor financiari din România (95%) sunt de acord că derularea unor controale prin metode electronice ar fi mai eficientă și, probabil, mai puțin intruzivă în activitatea companiilor. Nu de puține ori, contribuabilii au denunțat faptul că multe dintre inspecțiile fiscale derulate s-au întins pe perioade destul de mari de timp, unele dintre acestea depășind chiar termenul legal.

„Această situație reflectă în mod fidel abordarea organelor fiscale în cadrul inspecțiilor fiscale, în practică fiind din ce în ce mai rare cazurile în care inspecțiile se încheie fără impunerea de obligații suplimentare de plată. Industrii care până acum câțiva ani se confruntau cu sume simbolice la sfârșitul unei inspecții fiscale trebuie să facă față unor ajustări ale bazei de impozitare de ordinul sutelor de milioane de euro. Chiar și societățile aflate în top 10 al celor mai mari plătitori de taxe și impozite, care nu se mai confruntaseră cu inspecții fiscale pe perioade mari de timp, unele chiar și de zece ani, au fost controlate în ultima perioadă. În consecință, plata de sume consistente cu titlu de impozite nu te scapă de inspecția fiscală. A crescut frecvența cu care organele fiscale recalifică forma unei tranzacții sau consideră că o anumită activitate nu are scop economic în baza art. 11 din Codul fiscal. Recomandăm clienților să atace actele de impunere, cu atât mai mult cu cât instanțele de judecată au acumulat o practică bogată în materie fiscală în ultimii ani și pot discerne, de cele mai multe ori, între o impunere valabilă și un abuz de interpretare", spune **Emanuel Bancilă, coordonatorul practicii de litigii și controverse fiscale din cadrul Radu și Asociații SPRL.**

Despre studiu

Studiul EY România analizează răspunsurile a 80 de directori financiari din companiile din România cu privire la impactului declarațiilor fiscale asupra mediului de afaceri, așteptările în relația cu ANAF și identificarea eventualelor soluții. Acesta are la bază un chestionar aplicat în perioada 5-19 octombrie 2018.

***

Despre EY România

EY este una dintre cele mai mari firme de servicii profesionale la nivel global, cu 260.000 de angajaţi în peste

700 de birouri din 150 de ţări şi venituri de aproximativ 34,8 miliarde de USD în anul fiscal încheiat la 30 iunie 2018. Reţeaua noastră este cea mai integrată la nivel global iar resursele din cadrul acesteia ne ajută să le oferim clienţilor servicii prin care să beneficieze de oportunităţile din întreaga lume. În România, EY este liderul de pe piaţa serviciilor profesionale încă de la înfiinţare, în anul 1992. Cei 800 de angajaţi din România şi Republica Moldova furnizează servicii integrate de audit, asistenţă fiscală, asistenţă în tranzacţii şi servicii de asistenţă în afaceri către companii multinaţionale şi locale. Avem birouri în Bucureşti, Cluj-Napoca, Timişoara, Iaşi şi Chişinău. EY România s-a afiliat în 2014 singurei competiții de nivel mondial dedicată antreprenoriatului, EY Entrepreneur Of The Year. Câștigătorul ediției locale reprezintă România în finala mondială ce are loc în fiecare an în luna iunie la Monte Carlo. În finala mondială se acordă titlul World Entrepreneur Of The Year. Pentru mai multe informaţii, vizitaţi pagina noastră de internet: www.ey.com.

PwC România își extinde echipa cu un nou Partener în practica de consultanță în afaceri și management

PwC România anunță extinderea echipei de consultanță specializată în tehnologie și transformare digitală prin recrutarea unui nou Partener în cadrul departamentului de

consultanță în afaceri și management.

Cu o experiență de peste 20 de ani în managementul unora dintre cele mai mari companii din domeniul tehnologiei informației, **Gabriel Voicilă** vine să consolideze practica de consultanță de management a PwC România.

“Activitatea noastră de consultanță în materie de tehnologie se dezvoltă rapid, pe măsură ce am introdus noi produse și servicii menite să ajute clienții noștri să navigheze cu succes provocările puse de transformarea digitală. Fie că vorbim despre servicii de RPA, de utilizarea comercială a dronelor și a aplicațiilor de analiză de Big Data, de implementarea de sisteme SAP sau de servicii de securitate informatică, aceste activități cunosc creșteri semnificative de la un an la altul și au o pondere tot mai mare în cifra de afaceri a PwC în România. Pentru a susține această creștere am simțit nevoia completării echipei noastre cu un consultant reputat precum Gabriel, care cunoaște în profunzime piața tehnologiei informației din România” a declarat Ionuț Simion, Country Managing Partner, PwC România.

”Am convingerea că experiența, abilitățile și cunoștințele dobândite de-a lungul carierei sale sunt elemente importante care ne vor ajuta să contribuim cu soluții inovative la proiectele de transformare digitală derulate în sprijinul clienților noștri. Îi urez bun venit lui Gabriel în familia PwC și mult succes în proiectele viitoare!”, a adăugat Ionuț Simion.

Gabriel Voicilă este licențiat al Universității Politehnice București și posedă un Executive MBA absolvit la Universitatea din Sheffield.

„Mă simt onorat să mă alătur unei echipe prestigioase de profesioniști, așa cum este echipa de consultanță a PwC. Tehnologiile digitale transformă radical felul în care companiile operează și se dezvoltă. Sunt încrezător că, prin

experiența dobândită, voi contribui la oferirea unor soluții creative pentru clienții PwC pentru a se adapta la această adevărată revoluție industrială 4.0”, a declarat Gabriel Voicilă.

Despre PwC

Misiunea PwC este de a construi încredere în societate și de a contribui la rezolvarea unor probleme importante. Firmele din rețeaua PwC ajută organizațiile și indivizii să creeze valoarea adăugată de care au nevoie. Suntem o rețea de firme prezentă în 158 de țări cu mai mult de 250.000 de specialiști dedicați oferirii de servicii de calitate de audit, consultanță fiscală și consultanță pentru afaceri. Spuneți-ne care sunt lucrurile importante pentru dumneavoastră și descoperiți mai multe informații despre noi vizitând site-ul www.pwc.ro.

Penalitățile comerciale pot fi supuse TVA

Companiile care închiriază proprietăți sau prestatorii de servicii pe bază de abonament precum: telecomunicațiile (telefonie, internet, televiziune), utilitățile publice, publicațiile electronice și altele sunt afectate de o decizie recentă a Curții de Justiție a Uniunii Europene. Sumele încasate de aceste companii pentru încetarea contractelor de către clienți sau din motive imputabile acestora, înainte de expirarea perioadei minime de contractare, vor fi supuse TVA.

De cele mai multe ori, pentru repararea prejudiciului creat și descurajarea nerespectării angajamentelor contractuale dintre părți, prestatorii prevăd în contract sume datorate pentru

rezilierea sau denunțarea anticipată din motive imputabile clienților. În majoritatea cazurilor, sumele pentru denunțare/reziliere sunt facturate ca penalități contractuale, în afara sferei de aplicare a TVA (fără TVA).

Totuși, Curtea de Justiție a Uniunii Europene a emis recent o hotărâre în cauza C–295/17 MEO – Serviços de Comunicações e Multimédia SA. Potrivit acesteia, perceperea unor astfel de sume reprezintă remunerații pentru prestări de servicii care intră în sfera de aplicare a TVA (sunt supuse TVA).

Practic, în cazul în care astfel de sume corespund celor pe care prestatorul le-ar fi primit până la finalul perioadei contractuale dacă nu ar fi avut loc o reziliere anticipată de către client sau din motive imputabile acestuia, acestea trebuie facturate cu TVA, deoarece remunerează prestările de servicii contractate inițial.

În domeniul imobiliar, penalitățile/clauza penală constituie un element des întâlnit în contractele de închiriere. De acum înainte, modalitatea de formulare a acestei clauze poate conduce la un tratament TVA diferențiat: se aplică sau nu TVA la respectivele sume.

De aceea, în contractele de închiriere, clauza penală trebuie să reglementeze cât mai detaliat natura obligațiilor financiare ale chiriașului și termenii și condițiile de plată: între momentul denunțării contractului și cel al predării spațiului către proprietar, precum și ulterior preluării spațiului de către proprietar, pentru a reflecta cu acuratețe substanța economică a operațiunii comerciale.

Pe lângă mai vechea preocupare legată de posibilitatea instanței judecătorești de a interveni asupra cuantumului penalităților/clauzei penale stabilit contractual, tratamentul fiscal aplicabil (în special din perspectiva TVA) are relevanță majoră.

Aplicarea TVA la cuantumul penalității agreate comercial

pentru denunțarea/rezilierea anticipată a contractelor de închiriere poate conduce la așteptări nerealiste din partea proprietarului și/sau la expunere financiară suplimentară pe partea chiriașului.

De asemenea, amintim că legislația română prevede în mod expres posibilitatea părților de a agrea prin contract o prestație în schimbul dreptului de denunțare anticipată.

În ceea ce privește TVA aferentă acestor sume, aceasta va fi dedusă de către beneficiarii înregistrați în scopuri de TVA cu drept integral de deducere. O problemă va apărea în cazul companiilor care nu au drept integral de deducere a TVA, cum ar fi cele din sectorul bancar, asigurări, leasing sau medical, pentru care această taxă reprezintă un cost irecuperabil dacă achizițiile de utilități sunt alocate unor operațiuni scutite.

În plus, precizăm că un impact major al acestei decizii a Curții de Justiție a Uniunii Europene va fi resimțit în rândul persoanelor juridice neînregistrate în scopuri de TVA, dar și în rândul persoanelor fizice care vor suporta costul cu TVA impusă sumelor de reziliere anticipată a contractelor. Cel mai clar exemplu este cel al contractelor de servicii telecom (internet, telefonie, cablu TV).

Nu în ultimul rând, amintim și necesitatea companiilor afectate de această decizie de a efectua o analiză istorică asupra tratamentului de TVA aplicat sumelor încasate deja pentru rezilierea anticipată a contractelor până la momentul emiterii acestei hotărâri de către Curtea de Justiție a Uniunii Europene. Ca urmare a deciziei, pot fi declanșate obligații suplimentare de TVA asupra acestor sume istorice.

Prin urmare, în cazul rezilierii anticipate a contractelor la inițiativa sau din vina consumatorului, acesta din urmă va fi nevoit să suporte plata penalităților contractuale care sunt, de regulă, egale cu contravaloarea abonamentului până la

finalul contractului, precum și a TVA aferentă.

Autori: Adrian Teampău, Partener Asociat, Divizia Impozite indirecte, EY România,

Lucian Vițelaru, Coordonatorul practicii de drept imobiliar Radu și Asociații SPRL

***

Despre EY România

EY este una dintre cele mai mari firme de servicii profesionale la nivel global, cu 260.000 de angajaţi în peste 700 de birouri din 150 de ţări şi venituri de aproximativ 34,8 miliarde de USD în anul fiscal încheiat la 30 iunie 2018. Reţeaua noastră este cea mai integrată la nivel global iar resursele din cadrul acesteia ne ajută să le oferim clienţilor servicii prin care să beneficieze de oportunităţile din întreaga lume. În România, EY este liderul de pe piaţa serviciilor profesionale încă de la înfiinţare, în anul 1992. Cei 800 de angajaţi din România şi Republica Moldova furnizează servicii integrate de audit, asistenţă fiscală, asistenţă în tranzacţii şi servicii de asistenţă în afaceri către companii multinaţionale şi locale. Avem birouri în Bucureşti, Cluj-Napoca, Timişoara, Iaşi şi Chişinău. EY România s-a afiliat în 2014 singurei competiții de nivel mondial dedicată antreprenoriatului, EY Entrepreneur Of The Year. Câștigătorul ediției locale reprezintă România în finala mondială ce are loc în fiecare an în luna iunie la Monte Carlo. În finala mondială se acordă titlul World Entrepreneur Of The Year. Pentru mai multe informaţii, vizitaţi pagina noastră de internet: www.ey.com.

Tehnologia influențează relația companiilor cu ANAF

Auzim aproape zilnic de bitcoin, blockchain, de automatizare, de inteligență artificială și ajungem să ne întrebăm cum reacționează companiile și autoritățile la aceste tendințe.

La nivelul Uniunii Europene, autoritățile fiscale sunt primele care au reacționat și au implementat procese de raportare fiscală digitalizate. Activitatea de administrare fiscală, precum și procesul de combatere a fraudei în domeniul TVA au fost mult eficientizate în anumite state membre, iar relațiile de cooperare economică și financiară dintre state se află într-un proces semnificativ de îmbunătățire.

Spre exemplu, SAF-T este un standard internațional de document electronic definit de OECD prin care sunt transmise informații fiscale către autoritățile fiscale naționale. Acest SAF-T este din ce în ce mai adoptat în rândul statelor membre UE. State precum Spania, Franța, Polonia, Ungaria și Marea Britanie l-au implementat deja și acum au în plan integrarea de procese digitale și metode mai rapide de culegere a informațiilor de ordin fiscal de la contribuabili.

Dacă, până în prezent, vorbeam despre declarații fiscale completate și depuse electronic sau SAF-T transmis către autoritățile fiscale, acum vorbim despre conectarea autorităților fiscale direct la serverele companiilor pentru a prelua informații de ordin fiscal.

Conectarea autorităților fiscale la serverele companiilor face ca greșelile de ordin fiscal să fie vizibile în timp real de către inspectorii fiscali. De regulă, companiile aveau un răgaz de timp să corecteze un eventual tratament fiscal greșit

de la data la care intervenea o tranzacție, până la data la care se completa declarația fiscală. Odată cu conectarea la serverele companiilor, autoritățile fiscale vor preleva informația brută despre tranzacție imediat după ce aceasta a avut loc.

Așadar, eventualele corecții de tratament fiscal greșit vor fi puțin mai complicat de realizat decât în prezent.

Ca urmare, la nivelul companiilor, administrarea funcției fiscale va avea un rol crucial în modelarea afacerii și a tranzacțiilor. Analiza fiscală se va efectua înainte de a lua orice decizie de afaceri și de a efectua orice tranzacție.

Iar în administrarea eficientă a funcției fiscale va căpăta importanță o nouă profesie, și anume, cea de specialist în tehnologie fiscală (“taxtechnology”), cu atribuții în zona de aplicare a legislației fiscale și în utilizarea tehnologiilor menite să eficientizeze raportarea fiscală și relația cu autoritățile fiscale. Profesia se numește “taxolog” (“taxologist” în engleză) și, cel puțin la nivelul Uniunii Europene, apar tot mai multe cereri de angajare din partea companiilor.

În concluzie, tehnologia implementată în relația autoritate fiscală-contribuabil va conduce la necesitatea unui comportament preventiv și de administrare a riscului fiscal în timp real din partea contribuabililor. Orice analiză fiscală se va face înainte de derularea oricărei afaceri sau tranzacții, în caz contrar este posibil să apară costuri fiscale suplimentare și eventualele corecții să se realizeze mai dificil. Potențialele costuri fiscale trebuie calculate și, eventual, incluse în costul derulării unei tranzacții de la bun început.

Într-un asemenea context general se pretează să deschidem cu adevărat discuția despre prevenție și pro-activitate din partea contribuabililor, a consultanților și a ANAF.

Autor: Adrian Teampău, Partener Asociat, Divizia Impozite indirecte

***

Despre EY România

EY este una dintre cele mai mari firme de servicii profesionale la nivel global, cu 260.000 de angajaţi în peste 700 de birouri din 150 de ţări şi venituri de aproximativ 34,8 miliarde de USD în anul fiscal încheiat la 30 iunie 2018. Reţeaua noastră este cea mai integrată la nivel global iar resursele din cadrul acesteia ne ajută să le oferim clienţilor servicii prin care să beneficieze de oportunităţile din întreaga lume. În România, EY este liderul de pe piaţa serviciilor profesionale încă de la înfiinţare, în anul 1992. Cei 800 de angajaţi din România şi Republica Moldova furnizează servicii integrate de audit, asistenţă fiscală, asistenţă în tranzacţii şi servicii de asistenţă în afaceri către companii multinaţionale şi locale. Avem birouri în Bucureşti, Cluj-Napoca, Timişoara, Iaşi şi Chişinău. EY România s-a afiliat în 2014 singurei competiții de nivel mondial dedicată antreprenoriatului, EY Entrepreneur Of The Year. Câștigătorul ediției locale reprezintă România în finala mondială ce are loc în fiecare an în luna iunie la Monte Carlo. În finala mondială se acordă titlul World Entrepreneur Of The Year. Pentru mai multe informaţii, vizitaţi pagina noastră de internet: www.ey.com.

În serviciile de ”Soft FM” diferența o fac oamenii și comunicarea

Domeniul de Facility Management (FM) acoperă o varietate mare de servicii. În funcție de profilul și diversitatea cererii clientului acestea pot varia de la servicii ad-hoc, la servicii integrate ce includ totalitatea gamei serviciilor de FM.

Serviciile de Soft Facilities Management generează ambianță plăcută și diferențiere

Alături de serviciile de operare și mentenanță tehnică a echipamentelor și infrastructurii spațiilor construite (hard FM), serviciile non-tehnice (soft FM) asigură ambianța plăcută și un mediu de siguranță pentru personalul care își desfășoară activitatea în spațiile amenajate.

Fie că ne referim la serviciile de curățenie, dezinsecție, deratizare, peisagistică sau protecție și pază, oamenii sunt elementul definitoriu în asigurarea unei prestații de calitate. Un procent de 70%-80% din costurile acestor servicii este alocat personalului de execuție și de supervizarea activităților.

Comunicarea crează clienților experiența excelentă de livrare a serviciilor

Instruirea permanentă a angajaților, evaluările periodice ale activităților contractate, preocuparea permanentă de identificare a unor noi soluții pentru serviciile prestate asigură un cadru de control și confort pentru beneficiarii spațiilor amenajate.

O comunicare adecvată cu clientul, sincronizarea răspunsurilor

la solicitări, exprimarea clară și concretă, cunoașterea și înțelegerea corectă a cererilor enunțate de acesta și apoi punerea la dispoziție de mijloace și metode realiste de acțiune, asigură dezvoltarea unui parteneriat durabil bazat pe încredere și profesionalism în livrarea serviciilor non-tehnice.

Serviciile de Soft FM presupun o permanentă comunicare cu beneficiarii finali

Calitatea acestor servicii este marcată de percepția asupra acestora venită de la beneficiarii finali. Dacă luăm ca exemplu serviciile de amenajare a spațiului verde sau de curățare a suprafețelor vitrate, știm că rezultatul acestor activități poate fi afectat de factori de mediu, factori materiali sau umani.

O analiză concretă din partea clientului a acțiunilor desfășurate de furnizorul de servicii non-tehnice poate fi realizată în mod corect având la bază un plan al operațiilor și comunicarea variabilelor posibile. Cuantificarea rezultatelor poate fi realizată cu subiectivism, însă informarea în timp real a unui status al lucrărilor care este de interes pentru client poate elimina neconformități sau situații nepredictibile.

Fidelizarea clienților se face numai prin colaborare deschisă și profesionalism

Astfel, dincolo de materialele, echipamentele și ustensilele utilizate, modul de abordare și de comunicare verbală sau non-verbală are un rol esențial în fidelizarea clientului și în plasarea companiei prestatoare ca “top of mind” în planul mental al beneficiarului.

Conform rezultatelor ”Barometrului centrării pe client în companiile din România” realizat de Valoria, deși pentru 75% dintre companii cunoașterea nevoilor consumatorilor este pe primul loc, experiența consumatorilor este relevantă doar

pentru 18% dintre companii. Doar 42% dintre companiile respondente spun că oferă training angajaților pentru înțelegerea abordării centrate pe client, însă numai 33% operaționalizează valorile centrate pe client ale organizației.

Pentru că înțelegem importanța acestor elemente, diferențierea calității serviciilor non-tehnice pe piața din România este preocuparea permanentă a managementului FMS. Investim în oameni și pentru oameni pentru a onora promisiunile făcute.

Autor: Georgia Popescu, Soft Services Manager, Facilities Management Services

* * *

Despre compania Facilities Management Services

Fondatorul companiei, dipl.ing. Lucian Anghel, are experiență în operarea și mentenanța clădirilor însumând peste 3.000.000 mp în România. Experiența acumulată în decursul a 15 ani de facility management a condus la crearea acestei firme prin care clienții beneficiază de un furnizor național de produse și servicii de operare, întreținere si administrare bazate pe un model de business inovativ și tehnologii noi. Echipa companiei FMS este constituită din personal cu experiență de peste 15 ani în facility management și asistență tehnică. Serviciile tehnice ale companiei includ: mentenanță tehnică a clădirilor, monitorizarea şi tratarea apei în circuite închise, management și eficiență energentică, mentenanță și lucrări electrice. Compania oferă și servicii non-tehnice de curățenie, deszăpezire, DDD, peisagistică și concierge. Aflați mai multe despre noi pe: www.tfms.ro.

La nivel global, companiile ar putea elibera 1,3 mii de miliarde de euro din capitalul de lucru pentru a mări investițiile

1,3 mii de miliarde de euro ar putea fi eliberate din bilanțurile companiilor listate la nivel global, în situația în care acestea iau măsuri pentru eficientizarea capitalului de lucru, arată cel mai nou raport *Navigating Uncertainty: 2018 Annual Global Working Capital Study* realizat de PwC.

Documentul arată faptul că această eliberare de fonduri ar fi suficientă pentru ca firmele globale să-și sporească investițiile de capital cu 55%, fără a fi nevoie să acceseze fonduri suplimentare sau să pună presiune pe fluxul de numerar.

În ciuda faptului că, anul trecut, pentru prima dată după 2014, situația capitalului de lucru s-a îmbunătățit, companiile globale se vor confrunta pe viitor cu probleme ce țin de disponibilitatea numerarului, într-un climat de finanțare din ce în ce mai dificil.

Raportul evidențiază trei provocări pentru performanța financiară:

- În timp ce veniturile companiilor sunt în creștere cu 10% față de anul anterior, rata de conversie a numerarului a scăzut cu 6%, indicând faptul că **devine mult mai dificilă conversia veniturilor în numerar.**
- O rată anuală de 3,6% în ceea ce privește **scăderea**

cheltuielilor de capital sugerează faptul că organizațiile alocă mai puțin numerar pentru investiții, ceea ce ridică potențiale amenințări pentru perspectivele lor de dezvoltare pe termen lung.

- Politica monetară actuală din ce în ce mai strictă, ca și incertitudinile asupra comerțului global, duc la creșterea costului numerarului pentru companii.

Capitalul de lucru este cea mai ieftină sursă de numerar, de aceea companiile trebuie să optimizeze performanța acestuia, astfel încât să mențină un flux de numerar operațional și să elibereze fonduri pe care să le poată investi, în condițiile unei piețe volatile.

O strategie pe care raportul o propune este finanțarea prin intermediul lanțurilor de distribuție, pe care organizațiile le pot folosi pentru a genera mai multă lichiditate din partea furnizorilor, pentru a oferi stabilitate lanțurilor de distribuție și a eficientiza plățile, ajungând astfel să maximizeze capitalul de lucru. Cu toate acestea, programe de acest gen sunt orientate către furnizori mai stabili financiar și care au cel mai mare impact la nivelurile cele mai acceptabile de risc pentru finanțatori. Aceștia din urmă, de regulă, ignoră furnizorii mai mici, care au nevoie mai mare de astfel de programe:

- 77% dintre companiile mici și mijlocii își primesc cu întârziere banii de la marile corporații.
- Peste o treime dintre companiile mici și mijlocii cheltuiesc importante resurse financiare și de timp pentru a recupera banii datorați de marile corporații.

„Eficientizarea fluxurilor de numerar este deosebit de importantă în special pentru companiile care nu au rezerve foarte mari de numerar, mai ales în condițiile în care se dorește evitarea împrumuturilor pentru cheltuieli curente. Atunci când resursele de numerar sunt considerabile, intervine

nevoia de a folosi respectivii bani pentru dezvoltare sau pentru proiecte care aduc valoare adăugată mare companiei și un avantaj competitiv în piață”, spune **Monica Biota, Partener, Servicii de audit, PwC România.**

Prin extinderea opțiunilor de finanțare prin intermediul lanțurilor de distribuție către companiile mici și mijlocii, acestea pot fi ajutate să aibă acces la numerar în condiții competitive și să beneficieze de un flux de numerar mai predictibil.

„În contextul incertitudinilor actuale, companiile trebuie să se concentreze pe ceea ce ele pot controla. Capitalul de lucru și, în mod deosebit, inventarul și creanțele, reprezintă oportunități semnificative pentru companii de a-și maximiza fluxul de numerar operațional”, spune **Monica Movileanu, Partener, Servicii de Audit și consultanță contabilă și financiară, PwC România**.

Raportul complet este disponibil aici.

Despre raport

1. Raportul analizează performanța a 14.694 de companii globale, cu venituri care totalizează 37,5 mii de miliarde.
2. Echipa PwC care a realizat acest raport a analizat performanța capitalului de lucru al respectivelor companii din punct de vedere al creanțelor, datoriilor și inventarului pe o perioadă de cinci ani.

Despre PwC

Misiunea PwC este de a construi încredere în cadrul societății și de a contribui la rezolvarea unor probleme importante. Firmele din rețeaua PwC ajută oamenii și organizațiile să creeze valoarea adăugată de care au nevoie. Suntem o rețea de firme prezentă în 158 de țări cu mai mult de 250.000 de profesioniști ce oferă servicii de calitate în domeniul

auditului, consultanței fiscale și consultanței pentru afaceri. Spuneți-ne care sunt lucrurile importante pentru dumneavoastră și descoperiți mai multe informații despre noi vizitând site-ul www.pwc.ro.

Perspectiva afacerilor din serviciile profesionale în 2018

Performanța economică a unei țări este bazată pe servicii. În cele mai competitive țări din Uniunea Europeană, economia serviciilor revendică rolul de lider. Dezvoltarea serviciilor este un deziderat și pentru România, dacă vrea să fie o economie competitivă. Prin urmare, evoluția acestui sector este foarte importantă și, de aceea, o monitorizare a dezvoltării acestuia este necesară și utilă.

Politicile publice de susținere a dezvoltării acestui sector, evoluția tehnologică, creșterea venitului per capita, schimbarea comportamentelor de cumpărare și a cerințelor privind experiența consumatorilor influențează creșterea cifrei de a faceri, profitului sau investițiilor în sectorul serviciilor.

În România, studiul Evoluția afacerilor în 2018 din semestrul doi, scoate în evidență care sunt perspectivele de creștere ale companiilor din sectorul serviciilor profesionale prin compararea rezultatelor cu cele din primul semestru după cum urmează:

- **Cifra de afaceri**– 25% dintre companii în semestrul al doilea din 2018, comparativ cu 26% în primul semestru,

spun că cifra de afaceri le va crește cu +10% – +30%, în același timp 18% vs. 28% spun că vor avea o creștere de +5% – +10% și 17 % vs. 12% pe intervalul +1% – +5%. Astfel, în semestrul al doilea din 2018 se observă o temperare a creșterii comparativ cu primul semestru, consolidată de aşteptarea celor 7% dintre companii care spun că cifra lor de afaceri va stagna în acest an și de cele 32% care spun că aceasta va scădea în 2018, față de numai 9% cât spuneam la începutul anului.

- **Profitul** – Situația perspectivei rezervate asupra evoluției cifrei de afaceri se repetă la scala mai mare în cazul profitului pentru companiile din servicii în semestrul doi din 2018. Cea mai mare diferenţă negativă de creștere estimată a profitului este pe intervalul +1%-+5%, de la 34% în semestrul 1 la 21% în semestrul 2, urmată de scăderea de la 24% la 18% pe intervalul 5%-10% de creştere a profitului. Excepția de la această tendință negativă de creştere o reprezintă companiile care estimează o creştere a profitului pe intervalul +10% – +20% de la 14% în primul semestru la 18% în al cel de-al doilea. Mai mult, 21% dintre companiile respondente spun că se așteaptă la o scădere a profitului în 2018 față de 10% în primul semetru.

- **Investițiile** – Investițiile în sectorul serviciilor se aliniază evoluției cifrei de afaceri și profitului previzionate pentru semestrul unul din 2018. Pe intervalul de creștere +10% – +20% vedem cea mai mare scădere a investițiilor de 10% (de la 17% în semestrul unu la 7% în semestrul doi) și cu 8% scade procentul companiilor care spun că profitul lor va crește cu +1% – +5% în acest an (de la 33% în semestrul unu la 25% în semestrul doi). Se crește numărul companiilor care opresc investițiile în acest an de la 16% în semestrul unu la 25% în semestrul doi.

- **Numărul angajaților** – Comparativ cu semestrul unu, în

semestrul doi numărul companiilor din sectorul serviciilor care spun că vor avea cu +5% – +10% mai mulți angajați scade de la 17% în semestrul unu la 4% în semestrul doi. Procentul companiilor care spun că vor crește numărul de angajați cu +1% – +5% scade de asemenea de la 34% la 29% în semestrul doi, iar numărul companiilor care mențin același număr de angajați ca anul trecut crește de la 24% la 39%, în timp ce 18% dintre companii spun că preconizează o scădere a numărului de angajați în semestrul doi, față de 12% în semestrul 1.

- **Evoluția salariilor** – În semestrul doi, cu mici diferențe salariile se mențin la acelați nivel cu estimările de creștere din primul semestru. Excepție fac companiile de pe intervalul +1% – +5% care înregistrează o scădere de la 31% în primul semestru la 20% în semestrul doi. De asemenea în semestrul doi, 32% dintre companiile de servicii spun că nu vor modifica salariile față de 22% care erau de aceeași părere în primul semestru.

- **Provocări și oportunități** – Cele mai importante provocări pentru companiile din industria serviciilor profesionale a anului 2018 sunt: lipsa forței de muncă specializate (57%), creșterea productivității (33%), motivarea salariaților (30%) și creșterea costurilor (29%). Cele mai importante oportunități menționate de companiile din servicii profesionale sunt: creșterea economică (65%), creșterea consumului (62%), creșterea exporturilor și deschiderea altor piețe (45%), digitalizarea și oportunitățile din online (45%) și accesarea fondurilor europene și a finanțărilor pentru IMM-uri (38%).

Previziunile relevate de studiul Evoluția afacerilor în România în semestrul al doilea arată că în acest moment perspectiva dezoltării sectorului serviciilor este rezervată.

Aspirația ca economia României să se bazeze pe servicii cu valoare adăugată ridicată comparativ cu țările UE este încă o țintă îndepărtată. Atingerea acestui obiectiv depinde de intrarea sectorului serviciilor pe harta de interes a celor care fac designul politicilor publice. Susținerea acestui sector se demonstrează și prin sprijinirea inițiativelor antreprenoriale relevante din acest domeniu. Un mediu antreprenorial puternic în domeniul serviciilor conduce la o economie performantă.

Autor: Florentina Șușnea, Managing Partner, PKF Finconta

* * *

Despre PKF Finconta

De peste 23 de ani, PKF Finconta este una dintre principalele 10 firme de servicii profesionale din România. Ca membri ai PKF International Ltd. suntem parte dintr-o rețea internațională de firme independente din punct de vedere legal, care oferă consultanță și audit oriunde în lume.Grupul PKF Finconta este format din patru societăți cu capital românesc: PKF Finconta, PKF Finconta Consultanță, PKF Finconta HR și Finconta Consulting SPRL, membre ale organismelor profesionale naționale CECCAR, CAFR, CCFR și UNPIR. Prin intermediul acestora oferim servicii de audit financiar, analiză financiară corporativă, consultanță fiscală, întocmirea dosarului prețurilor de transfer, servicii de contabilitate, salarizare, resurse umane, insolvență, auditarea fondurilor nerambursabile și due diligence de achiziții.

Taxa pe avere la nivel mondial versus „impozitarea nunților” în România

În sistemul fiscal actual din România nu se percepe o taxă pe avere. De altfel, sunt încă destul de puţine state în lume care practică impozitarea„averii”. În plus, nu există niciun mod unitar de fiscalizare, aşa cum arată ultimul studiu EY pe această temă, “2018 Worldwide Estate and Inheritance Tax Guide”.

Cu titlu de exemplu, Italia are în prezent un sistem de taxare distinct al activelor financiare sau proprietăţilor imobiliare deţinute în străinătate de rezidenţi, în timp ce Olanda are cote de impunere diferite în funcţie de dimensiunea valorii nete a averii.

În Spania, impozitul pe averea netă reprezintă o taxă anuală percepută persoanelor fizice la data de 31 decembrie a fiecărui an. Averea supusă acestei taxe este definită ca fiind compusă din toate activele și drepturile care pot fi evaluate din punct de vedere economic, mai puțin toate sarcinile sau datoriile pe care le poate avea persoana și care reduc practic averea. Dacă persoana fizică este rezidentă în Spania, impozitul este perceput pe averea globală deţinută, în timp ce persoanele nerezidente sunt impozitate doar pentru activele situate în Spania. Mai jos, am inserat un exemplu numeric pentru a ilustra sistemul spaniol:

Up to	EUR	Remaining	%
€0.00	€0.00	€167,129.45	0.2
€167,129.45	€334.26	€167,123.43	0.3
€334,252.88	€835.63	€334,246.87	0.5
€668,499.75	€2,506.86	€668,493.76	0.9
€1,336,999.51	€8,523.36	€1,336,999.50	1.3
€2,673,999.01	€25,904.35	€2,673,999.02	1.7
€5,347,998.03	€71,362.33	€5,347,998.03	2.1
€10,695,996.06	€183,670.29	Excess	2.5

În Norvegia, moștenirea și darurile sunt adăugate la averea netă a contribuabilului, iar baza impozitului pe avere o reprezintă valoarea de piaţă a activelor acestuia minus datoriile. Averea netă astfel calculată este impozitată doar dacă depăşeşte un plafon, și anume aproximativ 150.000 EUR anual (2018).

Și dacă tot aminteam de moșteniri și daruri, merită să mutăm analiza la ce se întâmplă în România în acest timp. Printre altele, recent, au ținut prima pagină a ziarelor “impozitarea nunților” și inițiativa ANAF de a trimite tinerilor căsătoriţi solicitări ca aceştia să declare ce relaţii economice au avut, în contextul căsătoriei civile şi religioase, cu persoanele fizice sau firmele care le-au furnizat servicii de fotografie, muzică pentru petrecere şi spaţiul etc.

Poate fi această acțiune o încercare de impozitare a veniturilor a căror sursă nu este identificată? Pentru că, practic, aceasta este singura procedură transpusă în Codul de Procedură fiscală din anul 2011. Și, deși implementată de câțiva ani deja, procedura de control a autorităţilor din cadrul Direcţiei Generale Control Venituri Persoane Fizice nu a lăsat foarte multă transparenţă contribuabililor supuşi controlului fiscal, aceştia riscând o obligaţie fiscală de 16% plus dobânzi şi penalităţi de întârziere pentru fiecare an supus controlului. De altfel, de-abia în luna septembrie 2018 au fost publicate formularele şi documentele utilizate în activitatea de verificare a situaţiei fiscale personale, iar metodele indirecte folosite de inspectorii fiscali în cuprinsul procedurii de analiză încă stârnesc multe controverse procedurale.

Ca să ne reamintim câteva detalii tehnice, verificarea

situaţiei fiscale personale a persoanelor fizice rezidente române cu privire la impozitul pe venit are ca obiect examinarea tuturor drepturilor şi a obligaţiilor de natură patrimonială, a fluxurilor de trezorerie şi a oricăror altor elemente relevante pentru stabilirea situaţiei fiscale reale a persoanei fizice verificate. În acest scop, se solicită documente şi mijloace de probă referitoare la situaţia fiscală a persoanei fizice verificate, obţinute inclusiv prin solicitarea de informaţii, în condiţiile Codului de procedură fiscală, de la terţi sau autorităţi şi instituţii publice deţinătoare, atât din ţară cât şi din străinătate, în baza convenţiilor internaţionale de schimb de informaţii sau, în lipsa acestora, pe bază de reciprocitate.

Din experienţa practică, în astfel de verificări fiscale, procesul de control poate fi considerat anevoios atât din prisma procedurii, cât şi a necesităţii reconstituirii averii de la un moment iniţial (în loc de perioada de prescripţie fiscală, cu considerarea valorii estimative a averii dobândite până la acel moment). Credem că este importantă prevederea din Constituţia României conform căreia caracterul licit al dobândirii averii se prezumă, iar orice verificare a situaţiei fiscale a persoanei trebuie să uşureze procedura de reconstituire a averii în termeni rezonabili de timp şi efort depus.

Până acum, într-o primă etapă, doar 313 cazuri de persoane – deținători de autoturisme de lux, imobile numeroase sau cu depozite bancare substanţiale – au ajuns în vizorul Fiscului, după ce o analiză de risc a relevat că averea acestora nu corespunde cu veniturile declarate.

Rămâne de văzut care va fi bilanţul eforturilor depuse până acum de către inspectorii fiscali cu această procedură de control iniţiată în ultimii ani (anul 2011 fiind primul supus controlului de acest gen) şi dacă se va dori de către legiuitor să se ţină o evidenţă fiscală şi contabilă pentru situaţia personală acolo unde pragul de verificare depăşeste

limita minimă impusă de lege (diferenţă între veniturile estimate şi cele declarate mai mare de 10%, dar nu mai puţin de 50.000 de lei).

Până atunci, în loc de concluzie: la analiza ghidului EY menționat, observăm atât o rafinare crescută a modalității de taxare a averilor în diverse țări (inclusiv unele apropiate nouă, de exemplu Bulgaria sau Polonia), cât și o creștere a celor interesate de a introduce proceduri clare în acest scop.

Noi vrem să rămânem oare doar cu „impozitarea nunților”?

Autor: *Claudia Sofianu, Partener EY România*

***

Despre EY România

EY este una dintre cele mai mari firme de servicii profesionale la nivel global, cu 260.000 de angajaţi în peste 700 de birouri din 150 de ţări şi venituri de aproximativ 34,8 miliarde de USD în anul fiscal încheiat la 30 iunie 2018. Reţeaua noastră este cea mai integrată la nivel global iar resursele din cadrul acesteia ne ajută să le oferim clienţilor servicii prin care să beneficieze de oportunităţile din întreaga lume. În România, EY este liderul de pe piaţa serviciilor profesionale încă de la înfiinţare, în anul 1992. Cei 800 de angajaţi din România şi Republica Moldova furnizează servicii integrate de audit, asistenţă fiscală, asistenţă în tranzacţii şi servicii de asistenţă în afaceri către companii multinaţionale şi locale. Avem birouri în Bucureşti, Cluj-Napoca, Timişoara, Iaşi şi Chişinău. EY România s-a afiliat în 2014 singurei competiții de nivel mondial dedicată antreprenoriatului, EY Entrepreneur Of The Year. Câștigătorul ediției locale reprezintă România în finala mondială ce are loc în fiecare an în luna iunie la Monte Carlo. În finala mondială se acordă titlul World Entrepreneur Of The Year. Pentru mai multe informaţii, vizitaţi pagina noastră de internet: www.ey.com.

Schimbările legislative frânează accesarea facilității fiscale 20%

Companiile sunt tot mai responsabile față de problemele comunității, dar schimbările legislative reduc dramatic numărul celor care ar putea utiliza facilitatea fiscală de direcționare a până la 20% din impozitul pe profit către sectorul neguvernamental, conform unei analize realizate de EY România în parteneriat cu Asociația pentru Relații comunitare și HOSPICE Casa Speranței, în perioada octombrie – noiembrie 2018.

În demersul comun de promovare a Legii sponsorizării, cele trei organizații au derulat un sondaj în perioada octombrie – noiembrie 2018 pentru a evalua notorietatea și gradul de accesare a facilității fiscale de 20% în rândul companiilor locale care înregistrează anual o cifră de afaceri de minim 1 milion de euro. La întrebări au răspuns 59 de companiil plătitoare de impozit pe profit, dintre care 58% cu o cifră de afaceri mai mare de 10 milioane euro și 42% între 1 și 10 milioane euro.

Principalele concluzii ale cercetării:

- Facilitatea fiscală este tot mai cunoscută în rândul companiilor, un procent semnificativ mai mare de respondenți a auzit despre acest mecanism în 2018 (97%) comparativ cu 2015 (87%).
- Principala motivație a celor care au direcționat fonduri

ONG-urilor prin acest mecanism în anul fiscal 2017 este responsabilitatea față de problemele comunității (75%).

- Domeniile către care s-au direcționat fondurile în 2017 sunt: educație (68%), sănătatea (64%), servicii sociale (55%), cultură (41%), mediu (11%), sport (9%).
- Cele mai multe dintre companii au ales sa direcționeze fondurile către ONG-uri (94%), dar și către școli (30%), spitale (26%), persoane fizice (21%), biserici (11%) sau alt tip de entitate (23%).
- 84% dintre reprezentanții companiilor au declarat că susțin constant una sau mai multe organizații neguvernamentale prin sponsorizări.

Cu toate acestea, doar una din două societăți comerciale impozitate pe baza profitului pe tot parcursul anului 2017 a ales să utilizeze facilitatea fiscală 20%. Această estimare a fost făcută de Asociația pentru Relații Comunitare pe baza analizei datelor privind cifra de afaceri și profitul net pentru peste 124 de mii de companii și extrapolarea rezultatelor obținute la datele furnizate de ANAF.

Conform datelor de la ANAF, în 2017, 27.784 de societăți comerciale au înregistrat cheltuieli cu sponsorizarea, mecenatul sau bursele private, direcționând către entități cu scop nelucrativ, printre care și organizații neguvernamentale, suma totală de peste 1,27 miliarde de lei (280 milioane de euro).

Dacă toate companiile ar fi direcționat către sectorul neguvernamental, suma maximă prevăzută de lege – peste 2,25 miliarde de lei (494 milioane de euro) ar fi putut susține domenii cheie precum sănătatea, educația și mediul, estimează Asociația pentru Relații Comunitare.

Trei ordonanțe care frânează accesarea și beneficiile Legii sponsorizării

Deși România acordă facilități fiscale pentru sponsorizări,

conform legii nr. 32/1994 privind sponsorizarea și legii nr. 227/2015 – Codul Fiscal[1], modificările legislative din ultimii doi ani reduc dramatic numărul companiilor care ar putea folosi facilitatea acordată de stat și, mai ales, fondurile care ar putea fi direcționate în dezvoltarea comunităților în care își desfășoară activitatea.

Ordonanța 3/2017 pentru modificarea Codului Fiscal, prin care limita maximă a cifrei de afaceri care definește microîntreprinderile a fost crescută de la 100.000 euro la 500.000 euro, scade cu 63% numărul companiilor care pot utiliza facilitatea fiscală și cu 10% suma care se poate direcționa. Aceste firme, care avuseseră un potențial total de sponsorizare de peste 50 de milioane de euro, au devenit supuse impozitului pe venit, și nu pe profit, fără posibilitatea de a direcționa un procent din impozitul pe profit către cauze sociale.

Ordonanța nr. 79/2017 pentru modificarea Codului Fiscal, prin care începând de la 1 ianuarie 2018 toate companiile cu cifra de afaceri până la 1 milion de euro sunt impozitate pe baza cifrei de afaceri și nu a profitului, duce la o scădere cu 78% a procentului de companii care nu mai pot face sponsorizări deductibile și generează o scădere de aproximativ 17% a sumei totale de bani care s-ar putea direcționa la nivel național. Potențialul de sponsorizare estimat de Asociația pentru Relații Comunitare este de 82 de milioane de euro.

În plus, cele două ordonanțe generează un mediu neechitabil pentru zeci de mii de societăți comerciale care pentru un comportament identic nu beneficiază de aceleași facilități fiscale precum companiile impozitate pe baza profitului.

Conform Ordonanței 25/2018[2], sunt eligibile pentru sponsorizări doar organizațiile neguvernamentale care sunt furnizori acreditați de servicii sociale cu cel puțin un serviciu social licențiat, în timp ce alte organizații, din domenii cheie cum ar fi educație, mediu sau chiar și unele

organizații din domeniul medical, sunt restricționate. Organizațiile eligibile reprezintă aproximativ 5% din totalul organizațiilor neguvernametale active din România.

Impactul negativ al acestor schimbări se răsfrânge astfel asupra majorității organizațiilor neguvernamentale, mai cu seamă asupra celor de dimensiuni mici și medii, care nu mai pot accesa finanțările marilor corporații sau fondurile publice și depindeau tocmai de sponsorizările pe care aceste firme le-ar fi putut oferi.

„Prevederile OUG 25/2018 permit microîntreprinderilor, impozitate pe baza cifrei de afaceri, să sprijine prin această facilitate fiscală doar organizațiile neguvernamentale care oferă servicii sociale licențiate, însă toate ONG-urile, indiferent de domeniu, ar trebui să beneficieze de ea. În România sunt peste 40.000 de organizații neguvernamentale active care oferă servicii absolut necesare în multe domenii cheie, în care statul nu intervine deloc sau nu intervine suficient de rapid. De aceea, activitatea acestor organizații, care depinde în proporție foarte mare de această facilitate fiscală, este esențială. Aceste organizații de multe ori reușesc să rezolve problemele societății mai eficient în termeni de timp și de bani față de stat”, declară Laszlo Bodor, NGO Capacity Building Manager, Asociația pentru Relații Comunitare.

“Toate serviciile oferite de HOSPICE Casa Speranței sunt gratuite pentru pacienți și familiile lor. Pentru a-și desfășura activitatea în continuare, HOSPICE Casa Speranței are nevoie de implicarea comunității, iar campania de direcționare a 20% din impozitul pe profit/venit este una dintre cele mai importante modalități de atragere de fonduri utilizate de organizația noastră. În anul 2017, suma colectată de HOSPICE prin acest mecanism a fost de 3.345.935 lei (712.000 EUR) și a reprezentat 19% din veniturile obținute de noi prin fundraising”, a declarat Patricia Pușchilă, director de fundraising și comunicare al HOSPICE Casa Speranței.

„Începând din 2018, și microintreprinderile pot folosi această facilitate fiscală, dacă directionarea se face către un ONG acreditat ca furnizor de servicii sociale, ca în cazul HOSPICE. Asistența socială este unul dintre pilonii îngrijrii paliative, iar modificările legislative din acest an permit sponsorizarea serviciilor sociale acreditate asigurate de fundație. Aproape 50% din companiile care ne susțin prin acest mecanism sunt încadrate acum în categoria microîntreprinderilor, de aceea contribuția lor este esențială pentru HOSPICE.IMM-urile pot direcționa în continuare 20% din impozitul către HOSPICE Casa Speranței. Detalii pe www.romaniafarahospice.ro", completează Patricia Pușchilă.

*„Binele se face în România discriminând. În anul 2018, cel mai mare proiect de responsabilitate socială a fost eliminat de pe lista celor 80% dintre companiile din România care ar fi putut să se implice în construcția lui",*afirmă Carmen Uscatu, președinte al Asociației Dăruiește Viață. *„În prezent, 2% dintre ONG-urile din România mai pot beneficia de facilitatea fiscală adresată celor 80% dintre companiile din România care din 2018 au devenit plătitoare de impozit pe venit,* a precizat Carmen Uscatu.

„Dintr-un calcul pe care Asociația Dăruiește Viață l-a făcut in house a reieșit că 43% dintre companiile care ne-au susținut în 2017 nu ne mai pot oferi sponsorizare și în 2018. Potențialul de sponsorizare al acestor companii este de aproximativ 500.000 Euro. Cu acești bani, Asociația ar fi putut renova complet secția de oncologie a Spitalului de copii Sfanta Maria de la Iași", a mai spus Carmen Uscatu.

***

Despre studiu

Cercetarea are la bază un chestionar aplicat în perioada 18 octombrie și 16 noiembrie 2018 și analizează răspunsurile a 59 de reprezentanți ai companiilor plătitoare de impozit pe

profit cu cifra de afaceri mai mare de 1 milion EUR din România din diverse sectoare ale economiei românești, dintre care 58% au o cifră de afaceri mai mare de 10 milioane EUR și 42% între 1 și 10 milioane EUR.

[1] Conform legii nr. 32/1994 privind sponsorizarea și legii nr. 227/2015 – Codul Fiscal, cu modificările și completările ulterioare, societățile comerciale plătitoare de impozit pe profit pot direcționa sub formă de sponsorizare până la 20% din impozitul pe profit de plată către organizații din anumite domenii printre care și organizațiile neguvernamentale. Dacă valoarea sponsorizării nu depășește 0,5% din cifra de afaceri întreaga sumă a sponsorizării se deduce din impozitul pe profit de plată.

[2] Societățile comerciale cu cifra de afaceri până la 1 milion de Euro (microîntreprinderile) vor putea face sponsorizări deductibile în limita a 20% din impozitul pe venit, similar cu companiile plătitoare de impozit pe profit.

***

Despre organizațiile participante în proiect:

HOSPICE Casa Speranței, organizație non-profit înființată în 1992 la Brașov, a introdus conceptul de îngrijire paliativă în România și este cea mai mare fundație din țară care oferă gratuit servicii specializate gratuite de acest tip.

Organizația are două centre cu servicii integrate, în Brașov și București, și echipe mobile în Făgăraș și Zărnești, pentru îngrijirea persoanelor diagnosticate cu boli incurabile. În 2018, HOSPICE a inaugurat centrul socio-medical de la Adunații Copăceni, primul din România destinat exclusiv copiilor cu boli incurabile. HOSPICE a dezvoltat servicii complete de îngrijire paliativă, care sunt oferite în centre de zi, ambulatorii și unități proprii pentru internare, la domiciliul pacienților și în spitalele partenere. În cei 26 de ani de existență, HOSPICE a adus alinare și spe;ranță pentru peste

26.000 de copii și adulți cu boli incurabile.

Asociația pentru Relații Comunitare (ARC) lucrează de peste 17 ani pentru a încuraja filantropia ca mecanism de schimbare socială. Lucrăm cu toți cei care caută resurse pentru a-și ajuta semenii, cu cei care doresc să ofere resurse pentru a transforma vieți și construim mecanisme care să facă transferul acesta de resurse mai simplu și mai eficient (www.arcromania.ro).

Despre EY România

EY este una dintre cele mai mari firme de servicii profesionale la nivel global, cu 260.000 de angajaţi în peste 700 de birouri din 150 de ţări şi venituri de aproximativ 34,8 miliarde de USD în anul fiscal încheiat la 30 iunie 2018. Reţeaua noastră este cea mai integrată la nivel global iar resursele din cadrul acesteia ne ajută să le oferim clienţilor servicii prin care să beneficieze de oportunităţile din întreaga lume. În România, EY este liderul de pe piaţa serviciilor profesionale încă de la înfiinţare, în anul 1992. Cei 800 de angajaţi din România şi Republica Moldova furnizează servicii integrate de audit, asistenţă fiscală, asistenţă în tranzacţii şi servicii de asistenţă în afaceri către companii multinaţionale şi locale. Avem birouri în Bucureşti, Cluj-Napoca, Timişoara, Iaşi şi Chişinău. EY România s-a afiliat în 2014 singurei competiții de nivel mondial dedicată antreprenoriatului, EY Entrepreneur Of The Year. Câștigătorul ediției locale reprezintă România în finala mondială ce are loc în fiecare an în luna iunie la Monte Carlo. În finala mondială se acordă titlul World Entrepreneur Of The Year. Pentru mai multe informaţii, vizitaţi pagina noastră de internet: www.ey.com.