

Mediul de afaceri va avea parte de o reprezentare mai bună în fața organelor fiscale. Dobrinescu Dobrev are un nou partener, schimbându-și totodată identitatea vizuală și denumirea

Antreprenorii trebuie să fie asistați în cazul controalelor ANAF pentru ca procesul să se desfășoare corect, iar atunci când sunt supuși diverselor interpretări legislative ori abuzurilor din partea organelor fiscale, își pot găsi dreptatea în instanță. În aceste cazuri, contribuția avocaților face diferența.

Dobrinescu Dobrev își schimbă identitatea vizuală și devine Dobrinescu Dobrev Haraga, cooptând-o ca partener pe Bianca Haraga, cu o experiență de peste 20 de ani în drept fiscal, litigii fiscale, administrative și comerciale, proiecte de ajutor de stat și altele, din care 16 ani ca avocat al Renault Group România.

„Am ajuns să lucrez cu Luisiana printr-un pur hazard. După o carieră de peste 20 de ani ca avocat in-house, nu mă vedeam profesând într-o firmă de avocatură. Atenția pentru detalii, pasiunea pentru dreptul fiscal și echipa minunată formată între timp m-au făcut să înțeleg ce a vrut Mark Twain să spună prin „Find a job you love and you will never have to work a day in your life”, a declarat Bianca Haraga.

„Suntem foarte fericiți că Bianca a acceptat și și-a asumat poziția de partener – este o titulatură care a venit ca o recunoaștere a modului în care ea deja inspiră și formează oameni, fiind un avocat desăvârșit, dar mai înainte de toate, un om extraordinar”, afirmă Luisiana Dobrinescu, avocat, managing partner Dobrinescu Dobrev Haraga.

Cu această ocazie, societatea de avocatură are și o nouă identitate vizuală, două semicercuri în jurul unui punct central care, când sunt închise, formează un tot unitar, iar când sunt deschise, arată precum un fluture.

„Aceasta reflectă complexitatea domeniului în care activăm și misiunea noastră ca avocați. Punctul central este justiția umană către care tindem în misiunea noastră de avocați litiganți, aripile deschise fiind simbolul abordărilor fluide și optimiste. Noua siglă nu reprezintă o schimbare, ci o declarație”, explică Luisiana Dobrinescu.

Din 2012 până astăzi, echipa DOBRINESCU DOBREV s-a ocupat de peste 600 de dosare de instanță, iar consultanții fiscali au asistat clienții în zeci de inspecții fiscale și în tranzacții complexe de structurare fiscală.

În ultimii 6 ani se află în top 5 firme de avocatură cu profil fiscal, conform celebrei publicații Chambers & Partners.

**România nu mai poate miza pe
vânzarea de muncă ieftină**

Într-o lume care cumpără siguranță | Claudia Sofianu

Autor: Claudia Sofianu, Partener, People Advisory Services Leader, EY România

România nu riscă să piardă următorul val de investiții pentru că nu ar fi pe hartă. Riscă să îl piardă pentru că, odată intrată pe hartă, trebuie să și livreze. Înainte de următorul sezon de bugete și decizii de investiții, întrebarea nu este dacă România mai este atractivă, ci dacă poate livra.

Până nu demult, argumentele erau simple: costuri competitive, proximitate față de Vest și forță de muncă disponibilă. Astăzi, investitorii întreabă cât de sigură este locația, cât de repede poate livra și dacă există oameni capabili să susțină proiecte complexe.

Ne-am obișnuit să discutăm despre atractivitate ca și cum ar fi o destinație. De fapt, este doar începutul conversației. Nu mai vorbim doar despre lipsa oamenilor, ci despre capacitatea României de a rămâne relevantă într-o economie europeană care se reindustrializează sub presiunea geopolitică.

România concurează acum cu Polonia, Cehia sau Ungaria pentru proiecte care cer stabilitate, competențe tehnice și viteză. Vulnerabilitatea nu este lipsa interesului. Investiția se câștigă în boardroom, dar se poate pierde pe linia de producție, când apare întrebarea practică: cine proiectează, cine operează, cine certifică și cine livrează la timp?

Nearshoring-ul nu caută ieftin, caută sigur

Un efect vizibil al tensiunilor geopolitice este accelerarea reshoring-ului și nearshoring-ului. Pentru România, aceasta

este o fereastră de oportunitate, dar nu una automată. Investitorii nu caută doar costuri mai mici; caută locuri în care riscul operațional este mai ușor de controlat.

Schimbarea se vede în *EY Attractiveness Survey Romania 2026*. Într-un an în care proiectele ISD au scăzut cu 7% în Europa, România a atras 109 proiecte, în creștere cu 16%, și a generat 5.710 locuri de muncă, cu 39% mai multe decât în anul anterior. Nu câștigăm încă prin scară, dar câștigăm vizibilitate într-o Europă în care capitalul este mai selectiv.

Mai importantă este structura investițiilor. Proiectele de extindere au urcat de la 31 în 2024, la 60 în 2025 și reprezintă 55% din totalul proiectelor anunțate. Investitorii care au testat deja România aleg să își mărească expunerea aici – un vot de încredere mai relevant decât simpla intrare pe piață.

Totuși, același studiu arată și limita momentului: doar 52% dintre investitori se așteaptă ca atractivitatea României să se îmbunătățească în următorii trei ani, față de 58% în ediția anterioară și 67% în 2024. România este pe hartă, dar nu este automat și în proiect. Atractivitatea deschide ușa; capacitatea de a duce lucrurile până la capăt decide dacă investiția rămâne aici.

Investiția se anunță la nivel macro. Se pierde la nivel operațional

Aici apare paradoxul românesc. Fluxurile ISD („Investiții Străine Directe”) au revenit la 8,1 miliarde euro în 2025, potrivit [EY Attractiveness Survey Romania 2026](#), dar revenirea nu rezolvă automat capacitatea de livrare. Putem atrage investiții, dar riscăm să nu avem suficienți oameni pregătiți pentru a produce mai multă valoare local. România are o problemă mai mare decât deficitul de forță de muncă: are un deficit de capacitate de implementare.

Conform datelor, România nu mai este percepută ca o destinație bazată exclusiv pe avantajul costurilor reduse. Investitorii urmăresc din ce în ce mai mult proiecte cu valoare adăugată ridicată, orientate către sofisticarea și re poziționarea sectoarelor economice pe segmente superioare ale lanțului valoric. Deși proiectele de investiții continuă să fie concentrate preponderent în sectorul Utilaje și Echipamente, percepția investitorilor indică faptul că serviciile de Software & ITC vor deveni principalul motor al creșterii economice în anii următori (14% dintre respondenți). În contrast, sectorul Utilaje și Echipamente ocupă doar poziția a opta în ierarhia domeniilor considerate cu cel mai mare potențial de creștere în viitor (2%).

De asemenea, se observă o orientare tot mai pronunțată către investiții menite să crească productivitatea, cu accent pe calitate și valoare adăugată ridicată, prin valorificarea capitalului uman calificat și specializat, în detrimentul modelului bazat predominant pe competențe generale și avantaje de cost.

Apărarea devine industrie, nu doar buget public

Al doilea motor al schimbării este industria de apărare. Creșterea bugetelor militare, presiunea NATO și inițiativele europene de securitate transformă apărarea într-un vector economic. Pentru România, întrebarea incomodă nu este doar cât cumpărăm, ci cât putem produce, integra, certifica și menține local.

Analizele EY privind apărarea arată că România poate beneficia de programe europene, ajutoare de stat, finanțări pentru capacități industriale și proiecte dual-use. Între 2019 și 2025, România a implementat pachete de ajutor de stat de aproximativ 2,53 miliarde euro, iar noile programe pot ajunge la 5 miliarde euro, cu priorități în tehnologii avansate, R&D și industrii strategice.

Dar apărarea nu creează doar cerere pentru fabrici. Creează cerere pentru competențe rare: inginerie avansată, sisteme integrate, securitate cibernetică, management de proiect complex și conformitate. Un proiect industrial nu se blochează în comunicatul de presă, ci în autorizări, furnizori, lipsa tehnicienilor și echipe care nu pot fi formate peste noapte.

Mobilitatea globală se strânge. Talentul local devine critic

În paralel, mobilitatea internațională se schimbă. Dacă înainte companiile puteau acoperi rapid lipsurile de competențe prin relocări, detașări sau recrutare internațională, astăzi acest model este mai dificil. Reglementările devin mai stricte, verificările de securitate mai relevante, iar politicile de imigrație mai selective.

Pentru companii, concluzia este simplă și inconfortabilă: mobilitatea internațională nu mai poate fi singura soluție pentru deficitul de competențe. Presiunea se mută pe dezvoltarea talentelor locale, reconversie, educație duală și parteneriate reale cu universitățile. Este mai puțin spectaculos decât anunțul unei investiții, dar mult mai important pentru succesul ei.

Datele EURES arată dimensiunea provocării: în 2023, rata de ocupare din România era de 63%, sub media UE de 70,4%, iar ocuparea tinerilor era de doar 18,7%. Datele INS confirmă că presiunea persistă: în 2025, rata de ocupare pentru populația de 15–64 de ani a fost tot de 63%, în scădere cu 0,8 puncte procentuale față de anul anterior.

Competențele devin infrastructură critică

Poate cea mai importantă schimbare este una conceptuală: capitalul uman nu mai poate fi tratat ca anexă a investiției, ci ca infrastructură strategică. La fel ca energia, transportul sau securitatea cibernetică, competențele devin condiție pentru reziliență economică. Fără ele, investițiile rămân pe hârtie, iar proiectele industriale se lovesc de

limite concrete.

Miza pentru România: să nu rămână doar interesantă

România trebuie să treacă de la un model bazat pe cost, la unul bazat pe valoare. Tranziția cere educație tehnică, retenția tinerilor, stimulente pentru R&D, colaborare între stat, universități și companii și o abordare mai inteligentă a imigrației economice.

Geopolitica oferă României o oportunitate rară de a se re poziționa în lanțurile globale de valoare. Dar *EY Attractiveness Survey Romania 2026* arată că investitorii nu mai cumpără doar potențial. Ei caută dovada că un proiect poate fi dus la capăt: oameni, procese, autorizări, furnizori, infrastructură și ritm. România este pe hartă. Întrebarea este dacă poate rămâne în proiect.

Fără această capacitate, România riscă să rămână „țară de shortlist”: suficient de interesantă pentru a intra în prezentările investitorilor, dar nu suficient de pregătită pentru decizia finală. Într-o Europă în care investițiile se reduc, diferența nu o va face doar atractivitatea. O va face credibilitatea operațională.

România are astăzi o fereastră reală de oportunitate, dar nu una confortabilă. Geopolitica ne poate aduce mai aproape de investiții strategice și industrii cu miză mare, dar nu ne va duce singură acolo. Următorul avantaj al României nu va fi că este mai ieftină, ci că poate fi de încredere. Credibilitatea nu se construiește în prezentări, ci în oameni formați la timp, administrații care răspund la timp și companii care înțeleg că talentul nu se cumpără instant de pe piață. Se crește. Într-o lume care cumpără siguranță, România trebuie să vândă capacitate reală de livrare.

România contrazice tendința europeană și își consolidează investițiile străine directe, însă încrederea devine mai selectivă – EY Attractiveness Survey România 2026

România a înregistrat în 2025 o performanță solidă în atragerea investițiilor străine directe (ISD), în contrast cu evoluția generală din Europa, unde numărul proiectelor a scăzut, iar crearea de locuri de muncă a încetinit. Potrivit studiului [Attractiveness Survey România 2026](#), realizat de EY, România își consolidează rolul în regiune, însă investitorii devin mai prudenți în deciziile viitoare.

România, peste media europeană într-un context dificil

În 2025, fluxurile de investiții străine directe în România au revenit la 8,1 miliarde euro, în timp ce numărul proiectelor anunțate a crescut cu 16%, ajungând la 109, iar locurile de muncă generate de ISD au avansat cu 39%, până la 5.710.

Această evoluție plasează România pe **locul 11 în Europa ca număr de proiecte și pe locul 12 ca număr de locuri de muncă create**, performanță care contrastează cu scăderea de 7% a proiectelor ISD la nivel european.

Un semnal esențial de încredere îl reprezintă creșterea investițiilor de extindere, care au ajuns să reprezinte 55% din totalul proiectelor, dublându-se față de anul anterior.

Investitorii existenți susțin creșterea

Datele arată că dinamica pozitivă din 2025 a fost susținută în principal de investitorii deja prezenți pe piață, care au ales să își extindă operațiunile după validarea condițiilor locale – forță de muncă, costuri și mediu operațional.

În același timp, structura investițiilor confirmă un profil echilibrat. Sectoarele industriale (precum Echipamente & Utilaje) rămân dominante, alături de domeniile digitale, precum Software și servicii IT, iar creșterea investițiilor în transport și logistică indică rolul tot mai important al României în lanțurile de aprovizionare europene.

Percepția investitorilor: pozitivă, dar mai prudentă

Pentru perioada următoare, sentimentul investitorilor rămâne favorabil, dar mai rezervat.

52% dintre respondenți estimează o îmbunătățire a atractivității României, însă doar 5% anticipează o creștere semnificativă, iar 41% dintre companii planifică investiții sau extinderi, în scădere față de anii anteriori.

De asemenea, 34% dintre investitori au amânat, redus sau anulat planuri în ultimul an, ceea ce indică o schimbare către un climat investițional mai selectiv și dependent de predictibilitate.

Avantaje solide, dar presiuni pe execuție

România continuă să fie percepută pozitiv datorită:

- disponibilității și calității forței de muncă
- competitivității fiscale
- costurilor operaționale reduse
- poziției geografice strategice.

Totuși, investitorii acordă o atenție crescută unor factori precum:

- stabilitatea macroeconomică și politică
- infrastructura
- complexitatea reglementărilor
- accesul la finanțare și costul energiei.

Aceste elemente definesc principala provocare: transformarea potențialului în proiecte investiționale concrete.

Inteligența artificială – oportunitate emergentă

Studiul evidențiază și rolul în creștere al tehnologiei. 53% dintre investitori consideră că AI a contribuit la atractivitatea României, însă 39% o percep drept mai puțin competitivă comparativ cu alte piețe globale.

Pentru a deveni un pol relevant în acest domeniu, România trebuie să accelereze dezvoltarea:

- infrastructurii tehnologice
- competențelor avansate
- accesului la capital pentru companii inovatoare
- cadrului de reglementare.

Bogdan Ion, Country Managing Partner, EY România: „Rezultatele din 2025 arată că România poate să aibă performanță într-un context european dificil și că investitorii existenți au încredere să își extindă operațiunile. În același timp, mesajul din 2026 este unul mai nuanțat: capitalul devine mai selectiv, iar deciziile de investiții depind tot mai mult de predictibilitate, coerența politicilor publice și capacitatea de execuție. România are în continuare atuuri solide – talent, costuri competitive și poziționare strategică – însă următoarea etapă nu mai ține de potențial, ci de măsura în care livrăm conform așteptărilor. Investitorii nu caută piețe perfecte, ci piețe credibile, în care direcția este clară și implementarea este consecventă”.

România intră într-o nouă etapă a ciclului investițional cu rezultate solide și un profil investițional în consolidare,

dar și cu un nivel mai ridicat de exigență din partea investitorilor.

Menținerea competitivității va depinde de capacitatea de a transforma avantajele structurale în rezultate concrete: infrastructură livrată, reglementări simplificate, politici predictibile și o economie pregătită pentru investiții tehnologice și sustenabile.

Facturile pentru servicii de comunicații electronice exprimate în euro ar putea fi convertite doar la cursul comunicat de BNR | Melania Macoveanu

Autor: Melania Macoveanu, Consultant Taxe Biriș Goran

Senatul a aprobat un proiect care limitează folosirea cursurilor comerciale în facturarea serviciilor de comunicații electronice destinate utilizatorilor finali.

Furnizorii de rețele sau de servicii de comunicații electronice destinate utilizatorilor finali ar putea fi obligați să aplice un singur reper de conversie valutară atunci când emit facturi pentru servicii cu prețuri stabilite în euro sau în alte monede străine: cursul oficial comunicat de Banca Națională a României.

Măsura este prevăzută într-un proiect legislativ adoptat de

Senat, care urmărește modificarea OUG nr. 111/2011 privind comunicațiile electronice. Pentru moment, inițiativa nu a parcurs întregul proces legislativ și nu a devenit lege. Intrarea în vigoare este condiționată de parcurgerea etapelor parlamentare finale, de promulgare și de publicarea în Monitorul Oficial.

Dacă proiectul va fi adoptat în forma actuală, impactul va fi direct asupra contractelor de comunicații electronice destinate utilizatorilor finali în care tarifele sunt stabilite în valută, dar plata se face în lei. În practică, acest tip de contract este frecvent în piața serviciilor de telefonie mobilă, internet sau servicii integrate de comunicații.

Regula propusă: factură în lei, conversie la cursul BNR, fără adaosuri

Nucleul proiectului îl reprezintă introducerea unei reguli clare de calcul: furnizorii de rețele sau servicii de comunicații electronice destinate publicului vor emite facturile în lei, folosind cursul de schimb valutar comunicat de BNR pentru ziua lucrătoare anterioară datei emiterii facturii, publicat la ora 13:00.

Textul propus interzice aplicarea unor marje, comisioane sau adaosuri suplimentare peste acest curs. Cu alte cuvinte, ar fi exclusă utilizarea de către furnizor a unor cursuri bancare de vânzare, a unor medii interne ale cursurilor comerciale sau a unor formule proprii de conversie care ar determina un cost final mai mare pentru client.

Având în vedere cele de mai sus, proiectul introduce un nou art. 84¹ în OUG nr. 111/2011 care vizează contractele încheiate de furnizorii de servicii de comunicații electronice destinate utilizatorilor finali atunci când prețul este stabilit în euro sau într-o altă monedă străină.

Obligația de informare înainte de semnarea contractului

Pe lângă regula de conversie, proiectul prevede și obligația de transparență contractuală. Furnizorii trebuie să informeze utilizatorii finali înainte de încheierea contractului cu privire la faptul că facturile vor fi emise în lei, iar transformarea sumelor din valută se va face exclusiv la cursul comunicat de BNR aplicabil potrivit noii reguli.

Această cerință este relevantă pentru că modalitatea de conversie nu constituie doar un detaliu tehnic privind facturarea. Ea influențează suma finală achitată lunar de client. Pentru consumatori și pentru firmele care au mai multe abonamente pentru servicii de comunicații electronice, diferențele aparent reduse de curs pot deveni costuri recurente semnificative.

De ce se intervine legislativ

Inițiatorii proiectului pornesc de la o problemă de practică neunitară. În lipsa unei reguli exprese, fiecare operator a putut să stabilească propriul mecanism de conversie prin propriile condiții comerciale.

În piață există diferențe între furnizori. Anumiți furnizori folosesc cursuri de vânzare ale unor bănci comerciale, în timp ce alți furnizori aplică formule bazate pe mai multe cursuri bancare, sau chiar cursul oficial comunicat de BNR. Potrivit argumentelor invocate în susținerea proiectului, aceste diferențe pot genera costuri suplimentare de aproximativ 1-2% pentru anumite facturi.

Din perspectivă juridică, problema nu ține doar de valoarea diferenței, ci și de necesitatea asigurării predictibilității. Clientul trebuie să poată cunoaște, înainte să semneze contractul, care este modalitatea de determinare în lei a sumelor exprimate în euro-. O formulă stabilă reglementată prin lege reduce riscul unor costuri greu de anticipat.

ANCOM va putea sancționa nerespectarea noii reguli

Proiectul introduce și constituirea contravențiilor. Nerespectarea obligației de emitere a facturilor la cursul comunicat de BNR va putea fi sancționată de către Autoritatea Națională pentru Administrare și Reglementare în Comunicații.

Constatarea abaterilor și aplicarea sancțiunilor va reveni personalului de control din cadrul ANCOM și se va face prin proces-verbal. Această soluție menține regimul de control în zona autorității de reglementare specializate, ceea ce este firesc având în vedere obiectul proiectului: servicii de comunicații electronice destinate utilizatorilor finali.

Sectorul de comunicații electronice rămâne unul cu volum ridicat de reclamații și verificări privind relația furnizorilor cu utilizatorii finali. În acest context, o regulă uniformă de conversie poate funcționa ca instrument de prevenție, nu doar ca bază pentru sancțiuni.

Ce trebuie reținut în acest moment

În cazul în care proiectul de lege va intra în vigoare, pentru furnizorii de comunicații electronice destinate utilizatorilor finali, măsura va însemna limitarea flexibilității în alegerea mecanismului de conversie și consolidarea obligațiilor de transparență față de clienți. În acest sens, aceștia vor trebui să își ajusteze contractele, sistemele de facturare și comunicările precontractuale.

Pe de altă parte, pentru consumatori și companii, regula ar putea contribui la creșterea clarității și comparabilității ofertelor într-un domeniu în care diferențele mici acumulate lunar pot produce efecte financiare reale. Abonamentele exprimate în euro sau în alte valute vor fi convertite în lei după un reper unic, oficial și verificabil – cursul de schimb comunicat de BNR în ziua lucrătoare precedentă datei emiterii facturii.

Rambursarea TVA: ANAF va putea extinde prin ordin lista situațiilor de risc fiscal | Sorin Biban

Autor: Sorin Biban, Partener Taxe la Biriș Goran

OUG 38/2026 schimbă regulile generale de la art. 169 din Codul de procedură fiscală și mută o parte din criteriile de risc în zona reglementării administrative

Prin OUG nr. 38/2026, publicată în Monitorul Oficial nr. 393 din 8 mai 2026, regulile generale privind rambursarea TVA au fost ajustate într-un punct sensibil: identificarea contribuabililor care prezintă risc de rambursare necuvenită. Actul normativ modifică art. 169 din Codul de procedură fiscală, respectiv alin. (4) lit. d) și alin. (7), permițând ca anumite situații de risc să fie stabilite ulterior prin ordin al președintelui ANAF.

Modificarea nu vizează cuantumul TVA rambursate și nici regula de bază potrivit căreia rambursarea se face, ca principiu, cu inspecție fiscală ulterioară. Schimbarea reală privește filtrul de risc folosit de administrația fiscală atunci când decide dacă un decont cu sumă negativă de TVA și opțiune de rambursare trebuie soluționat mai prudent, inclusiv prin inspecție fiscală anticipată.

Pentru contribuabili, efectul practic este important: criteriile care pot conduce la încadrarea într-o zonă de risc nu vor mai fi epuizate exclusiv de textul Codului de procedură fiscală. ANAF primește o marjă mai largă de intervenție, prin

act administrativ normativ.

Modificarea-cheie: litera d) de la art. 169 alin. (4) a fost rescrisă

În forma anterioară, art. 169 alin. (4) includea, printre situațiile de risc, și existența unor neconcordanțe semnificative, verificate și confirmate de organul fiscal, între informațiile declarate de contribuabil și cele raportate de partenerii săi de afaceri, inclusiv în zona tranzacțiilor intracomunitare. Această formulare apărea expres în Codul de procedură fiscală, ceea ce oferea contribuabililor o imagine mai clară asupra uneia dintre ipotezele concrete de risc.

Prin OUG 38/2026, această literă d) a fost înlocuită cu o formulare mult mai largă. Noua regulă permite calificarea drept risc de rambursare necuvenită și în „alte situații stabilite prin ordin al președintelui ANAF”, dacă din acestea rezultă că persoanele impozabile prezintă un asemenea risc. Textul oficial al OUG 38/2026 confirmă această modificare punctuală a art. 169 alin. (4) lit. d).

Cu alte cuvinte, Codul nu mai descrie exhaustiv toate ipotezele relevante. El creează o normă de trimitere către un ordin ANAF, care va putea detalia sau completa situațiile în care contribuabilii sunt considerați cu risc de rambursare necuvenită a TVA.

A doua modificare importantă: procedura de aplicare va include și noile situații de risc

OUG 38/2026 nu se oprește la rescrierea literei d). Actul normativ modifică și art. 169 alin. (7), stabilind că procedura de aplicare a art. 169, precum și alte situații în care persoanele impozabile sunt considerate cu risc de rambursare necuvenită a TVA, se aprobă prin ordin al președintelui ANAF.

Această intervenție este relevantă din două motive.

În primul rând, ordinul ANAF nu va avea doar rol procedural. El va putea include și situații suplimentare de risc, în baza trimiterii făcute de art. 169 alin. (4) lit. d).

În al doilea rând, criteriile de risc devin mai ușor de actualizat. Anterior, extinderea listei din Cod necesita o modificare prin lege sau ordonanță. După OUG 38/2026, anumite ajustări vor putea fi operate prin ordin administrativ, adică printr-un instrument normativ mai rapid și mai flexibil.

Ce rămâne neschimbat în arhitectura generală a rambursării TVA

Regula generală continuă să fie aceea că TVA solicitată la rambursare se restituie de organul fiscal central, iar inspecția fiscală se realizează ulterior. Această regulă este importantă deoarece rambursarea TVA are un impact direct asupra lichidității contribuabililor, mai ales în cazul companiilor cu investiții mari, exporturi, operațiuni intracomunitare sau solduri negative recurente.

Totuși, Codul păstrează excepțiile în care rambursarea poate fi condiționată de o inspecție fiscală anticipată. Acestea sunt relevante în special atunci când contribuabilul are înscrise în cazierul fiscal fapte sancționate ca infracțiuni, când ANAF identifică un risc de rambursare necuvenită pe baza informațiilor deținute sau când contribuabilul se află în lichidare voluntară ori insolvență, cu excepția cazurilor în care a fost confirmat un plan de reorganizare.

Pentru contribuabilii care nu sunt mari sau mijlocii, rămân relevante și alte situații particulare: primul decont cu sumă negativă depus după înregistrarea în scopuri de TVA, respectiv situația în care soldul solicitat la rambursare provine dintr-un număr de perioade mai mare decât numărul perioadelor de raportare aferente unui interval de 12 luni.

Prin urmare, OUG 38/2026 nu schimbă mecanismul de bază al rambursării, ci modifică zona de evaluare a riscului. Din perspectivă practică, aceasta este exact zona care poate

decide dacă o rambursare se soluționează rapid sau intră într-un traseu de verificare mai complex.

De ce contează această schimbare pentru contribuabili

Din perspectiva companiilor, noua regulă introduce un plus de incertitudine operațională. În lipsa ordinului ANAF, contribuabilii știu că autoritatea fiscală are baza legală pentru a stabili noi situații de risc, dar nu cunosc încă întreaga listă a acestor situații.

Această etapă intermediară trebuie tratată prudent. Firmele care solicită frecvent rambursări de TVA ar trebui să își verifice dosarele de justificare înainte de depunerea deconturilor, nu abia în momentul în care apare o solicitare de informații din partea organului fiscal.

În mod special, ar trebui revizuite următoarele zone:

- justificarea soldurilor negative de TVA;
- documentele aferente achizițiilor semnificative;
- corelarea dintre declarațiile proprii și cele ale partenerilor;
- istoricul diferențelor stabilite la controale fiscale anterioare;
- tranzacțiile cu parteneri care pot ridica semne de întrebare din perspectiva substanței economice;
- rambursările recurente sau de valoare mare.

Pragul deja existent în Cod rămâne relevant: diferențele mai mari de 10% din suma rambursată, dar nu mai mici de 50.000 lei pentru fiecare decont verificat, continuă să fie un indicator expres de risc. Acest reper trebuie tratat ca un semnal de audit intern, nu doar ca o formulă tehnică din Cod.

Miza fiscală: mai multă viteză pentru ANAF, mai puțină predictibilitate pentru companii

Din punctul de vedere al administrației fiscale, modificarea

oferă un instrument de reacție mai rapidă. Dacă ANAF identifică tipologii noi de comportament fiscal riscant, nu mai este necesară o modificare legislativă primară pentru a le introduce în zona criteriilor relevante. Va putea utiliza ordinul președintelui ANAF, în limitele stabilite de Cod.

Din punctul de vedere al contribuabililor, însă, această flexibilitate administrativă cere o disciplină fiscală mai ridicată. Nu va mai fi suficientă urmărirea modificărilor din Codul de procedură fiscală. Va deveni esențială monitorizarea ordinelor ANAF care pot completa procedura de rambursare și pot defini noi situații de risc.

În plus, OUG 38/2026 nu stabilește un termen până la care ANAF trebuie să emită ordinul relevant. Prin urmare, cadrul legal este deja în vigoare, dar detaliile administrative pot apărea ulterior.

Recomandare practică pentru companii

Pentru contribuabilii care solicită rambursări de TVA, abordarea prudentă este tratarea fiecărui decont cu opțiune de rambursare ca pe un dosar potențial verificabil. Asta înseamnă documente coerente, explicații economice clare, trasabilitate contractuală și reconciliere între evidențele contabile, fiscale și declarațiile depuse.

În special, companiile cu rambursări recurente ar trebui să își construiască o procedură internă de pre-verificare. Nu este suficient ca TVA să fie deductibilă în sens formal. În practică, contribuabilul trebuie să poată demonstra rapid de ce suma este rambursabilă, cum s-a format soldul negativ și de ce operațiunile declarate au substanță economică.

Concluzie

OUG 38/2026 nu modifică spectaculos regula generală a rambursării TVA, dar schimbă o piesă importantă din mecanismul de control: definirea situațiilor de risc. Prin rescrierea

art. 169 alin. (4) lit. d) și modificarea alin. (7), ANAF primește competența de a stabili, prin ordin, noi cazuri în care contribuabilii pot fi considerați susceptibili de rambursare necuvenită.

Pentru mediul de afaceri, mesajul este clar: rambursarea TVA rămâne un drept, dar exercitarea acestui drept va fi analizată într-un cadru de risc mai flexibil și mai ușor de actualizat de către autoritatea fiscală.

Declarația unică 2026: obligații fiscale pentru venituri din investiții, dividende, criptoactive și aur | Maria Gogea

Autor: Maria Gogea, Avocat Asociat Junior la Biriș Goran

Persoanele fizice care au realizat în 2025 venituri din investiții trebuia să verifice, până la 25 mai 2026, dacă depun formularul 212. Obligația nu apare doar atunci când trebuie plătit impozit pe venit, ci și atunci când veniturile intră în plafonul pentru contribuția de sănătate. În practică, diferența dintre un contribuabil conform și unul expus la risc fiscal stă în identificarea corectă a sursei venitului, a plătitorului și a modului în care a fost efectuată tranzacția.

Declarația unică rămâne relevantă pentru investitori, acționari, persoane care primesc venituri financiare din străinătate, deținători de criptoactive și contribuabili care

valorifică aur de investiții. Regula de lucru este relativ simplă: se verifică dacă impozitul a fost deja reținut la sursă de un plătitor român / străin (caz în care este posibil să se diminueze obligațiile fiscale în România) și, separat, dacă veniturile nete cumulate generează obligația de plată a CASS.

Dobânzi și obligațiuni: tratament diferit în funcție de plătitor

Veniturile din dobânzi bancare, plasamente financiare, împrumuturi sau obligațiuni trebuie analizate în funcție de rezidența fiscală a celui care face plata. Dacă venitul este achitat de o entitate română care are obligații de reținere la sursă, aceasta se va ocupa de plata și declarea impozitului respectiv, iar beneficiarul nu îl mai declară prin formularul 212.

Totuși, această regulă nu exclude CASS. Dacă totalul veniturilor nete relevante ajunge la cel puțin 6 salarii minime brute, contribuabilul trebuie să depună declarația pentru stabilirea contribuției de sănătate. Cota este de 10%, aplicată la plafoanele de 6, 12 sau 24 de salarii minime brute, în funcție de nivelul veniturilor.

Dacă venitul provine de la un plătitor din afara României sau din instrumente emise pe piețe externe, contribuabilul trebuie să analizeze raportarea directă prin declarația unică. Excepția importantă privește titlurile emise de statul român sau de administrațiile locale, pentru care veniturile nu intră în sfera impozitului și nu atrag CASS.

Dividende: impozit reținut în România, declarare pentru surse externe

În cazul dividendelor distribuite de societăți românești, impozitul este, de regulă, reținut de societate. Beneficiarul nu mai declară acel impozit, însă trebuie să verifice dacă dividendele nete, împreună cu alte tipuri de venituri

obținute (cu excepția celor obținute din activități independente) depășesc plafonul de 6 salarii minime de la care se datorează CASS.

Pentru dividendele primite de la societăți nerezidente, persoana fizică are obligația de a le include în declarația unică, cu luarea în calcul a regulilor de evitare a dublei impunerii, acolo unde există documente justificative. Și în această situație, contribuția de sănătate se stabilește separat, în funcție de plafonul atins.

Părți sociale, acțiuni și instrumente financiare

Vânzarea părților sociale sau a acțiunilor nelistate generează, pentru persoana fizică, obligația de declarare a rezultatului fiscal prin formularul 212. Aceeași abordare se aplică tranzacțiilor efectuate de rezidenți fiscali români cu instrumente financiare realizate prin intermediari străini fără prezență fiscală în România.

În schimb, pentru tranzacțiile efectuate prin intermediari autorizați rezidenți în România, impozitul este gestionat la nivelul intermediarului. Contribuabilul rămâne însă responsabil pentru analiza CASS, dacă veniturile nete depășesc pragurile legale. Este important de reținut că, în această ipoteză, rezultatul se determină pe operațiune, iar pierderile nu sunt regularizate ulterior de persoana fizică.

Criptoactive: praguri mici, dar evidență obligatorie

Transferurile de cryptoactive pot genera obligații fiscale atunci când produc un avantaj economic. Nu contează doar conversia în bani, ci și schimbul între active digitale sau utilizarea acestora pentru achiziții.

Rezultatul se stabilește pe fiecare operațiune. Nu se declară tranzacțiile în pierdere și nici câștigurile sub 200 lei pe operațiune, dacă totalul anual nu depășește 600 lei. Depășirea acestor limite impune analiza impozitului și, după caz, a

CASS. Pentru conformare, contribuabilul trebuie să păstreze rapoarte de platformă, extrase, istoricul tranzacțiilor și orice document care susține calculul fiscal.

Aur de investiții

Valorificarea aurului de investiții trebuie inclusă în analiza anuală a obligațiilor fiscale. Persoana fizică trebuie să poată demonstra costul de achiziție, prețul obținut și rezultatul fiscal. Dacă există câștig impozabil, acesta se declară prin formularul 212, împreună cu eventuala contribuție de sănătate.

Concluzie

Pentru veniturile din 2025, conformarea fiscală nu se reduce la întrebarea dacă s-a reținut impozit. Declarația unică devine necesară mai ales când venitul provine din străinătate, când tranzacția nu este intermediată de un operator fiscal român sau când veniturile cumulate depășesc pragurile CASS. Contribuabilii trebuie să trateze formularul 212 ca pe un instrument de regularizare fiscală, nu ca pe o formalitate administrativă.

Tax Magazine nr. 2 Martie – Aprilie 2026

Sumar Tax Magazine Nr. 2/2026

[Cuprins](#) | [Table of contents](#)

Editorial

Marilena Crăciun – Protecția drepturilor contribuabililor. Reflecții după a patra ediție a Conferinței de Drept fiscal a Facultății de Drept a Universității din București

De actualitate

Biriș Goran – Tax alert

Costin Manta, Teona Mierlă – Cheltuielile auto, din „rutină contabilă” în zonă de risc fiscal: de ce a devenit deductibilitatea fiscală o prioritate pentru ANAF

Impozite directe

Andreea Mitiriță, Ștefan Cristescu, Romina Savu – EU Inc. – între ambiția integrării și limitele fiscalității naționale

Alexandru-Șerban Rățoi, Maria Dragomir – Economia colaborativă la apus – recalificarea fiscală a operațiunii de transport alternativ de persoane

Cristina Spirescu, Gabriela Ecobici – Creditul fiscal pentru activitățile de cercetare-dezvoltare: recalibrarea facilităților fiscale în era impozitului minim global

Filip Justin Cucu – Regimul microîntreprinderilor intră într-o nouă etapă. Mai puține societăți eligibile, dar reguli ceva mai clare

Impozite indirecte

Sînziana Radu, Raluca Petrariu – Imprescriptibilitatea reportării soldului negativ de TVA. Între neutralitate fiscală și securitate juridică

Elena-Laura Postolache – Argumente vechi și noi: este justificată imprescriptibilitatea dreptului de reportare a sumei negative de TVA?

Roxana Bujoreanu, Alina Man – Decizia ICCJ privind imprescriptibilitatea dreptului de a reporta soldul sumei negative a TVA

Valentin Alangiu – CJUE: Dreptul de deducere a TVA nu poate fi amânat din motive pur formale

Procedură fiscală

Emanuel Băncilă – Repararea integrală a prejudiciului în dreptul fiscal. Admisibilitatea cumulului dintre dobânda fiscală și actualizarea creanței cu rata inflației

Asigurări sociale

Andra Dicu, Diana Gogoasă – Concediile medicale în 2026: impactul noilor reguli asupra calculului indemnizațiilor și obligațiilor angajatorilor

Jurisprudență fiscală națională

Viorel Terzea – Sinteza de jurisprudență fiscală națională

Jurisprudența fiscală a instanțelor europene

Sinteza hotărârilor în materie fiscală pronunțate de Curtea de Justiție a Uniunii Europene în perioada martie-aprilie 2026

Studiu EY: e nevoie de alfabetizare în domeniul inteligenței artificiale pentru generația de baby boomers

- 38% dintre *baby boomers* au declarat că învață activ cum să utilizeze inteligența artificială, comparativ cu 15% care nu manifestă interes
- Utilizatorii din generația *baby boomers* sunt conștienți că rezultatele AI pot fi inexacte, dar înțelegerea fenomenului de *bias* este mai redusă
- Organizațiile care investesc în design incluziv din perspectiva vârstei vor avea un avantaj competitiv

Companiile și mediul academic care consideră că cei din generația *baby boomers* (60-85 de ani) nu ar fi interesați de adoptarea inteligenței artificiale riscă să marginalizeze din perspectiva incluziunii sociale un segment demografic

important și să rateze astfel o oportunitate economică.

EY Ripples și organizația Older Adults Technology Services (OATS) din cadrul American Association of Retired Persons (AARP) au realizat un sondaj în rândul a 2.515 persoane cu vârste cuprinse între 60 și 85 de ani din 16 țări. Intitulat [Understanding Older Generations' Adoption of AI](#), studiul prezintă o imagine nuanțată care pune sub semnul întrebării percepțiile comune cu privire la relația persoanelor în vârstă cu tehnologia.

Decalajul digital în rândul generației *baby boomers*

Potrivit studiului *Offline and Overlooked 2025*, realizat de Age UK, mai mult de o treime dintre persoanele din Marea Britanie, cu vârsta de peste 65 de ani, nu au competențe de bază în utilizarea internetului, multe dintre acestea nefiind capabile să efectueze operațiuni elementare, precum configurarea unei rețele Wi-Fi sau gestionarea parolelor. Noua cercetare EY a arătat că, în privința familiarizării cu inteligența artificială, 24% dintre respondenții din generația *baby boomers* se declară destul de familiarizați sau foarte familiarizați și, un aspect încurajator, 38% spun că învață în mod activ despre această tehnologie prin intermediul resurselor online, al materialelor video educaționale și al rețelelor sociale. Doar 15% au declarat că nu sunt deloc interesați să învețe despre inteligența artificială, ceea ce sugerează existența unui interes real pentru adoptare și educație.

Gillian Hinde, lider EY Global Corporate Responsibility, a declarat: „Organizația EY este dedicată reducerii decalajului digital prin dezvoltarea unor programe de educație incluzivă în domeniul inteligenței artificiale, care să permită persoanelor în vârstă să interacționeze cu tehnologia cu ușurință. Pentru valorificarea potențialului acestei categorii demografice importante în era AI, este esențial să acționăm pentru a ne asigura că nimeni nu este lăsat în urmă”.

Utilizarea și nivelul de alfabetizare IA în rândul generației *baby boomers*

Atunci când folosesc inteligența artificială, generațiile mai în vârstă declară interacțiuni în mare măsură pozitive, în special pentru activități profesionale (84%), învățare (83%) și activități creative (80%). Principala situație de utilizare este învățarea, indicat de 79% dintre respondenții care au utilizat instrumente AI. 44% își doresc resurse sau ghiduri ușor de utilizat, în timp ce 32% preferă cursurile de formare online oferite de furnizorii de soluții de inteligență artificială. Dorința de învățare independentă este evidentă, însă la fel este și nevoia de sisteme de asistență mai bune. Totuși, persistă impedimente, precum temerile legate de confidențialitatea datelor, menționate de 41% dintre respondenți. În ceea ce privește nivelul de alfabetizare, 80% dintre respondenți consideră că „nu tot ceea ce este generat de AI a fost verificat pentru a asigura veridicitatea informațiilor”, ceea ce indică un nivel sănătos de scepticism față de rezultate.

Imperativul economic

Pentru companii, această situație reprezintă o piață semnificativă și insuficient valorificată. Generațiile mai în vârstă constituie un segment demografic numeros și în creștere, cu nevoi diverse și un nivel tot mai ridicat de implicare digitală. Organizațiile care investesc în design incluziv din perspectiva vârstei, oferă procese clare de integrare a noilor clienți și asigură o guvernare transparentă a datelor vor construi relații de încredere cu această valoroasă categorie de clienți. Această nouă cercetare arată că persoanele încă active profesional utilizează inteligența artificială de trei ori mai mult decât cele pensionate, evidențiind faptul că locul de muncă rămâne o cale esențială pentru adoptarea inteligenței artificiale, inclusiv în rândul generațiilor mai în vârstă. Acest lucru sugerează că persoanele care au părăsit piața muncii înainte de apariția pe

scară largă a instrumentelor AI reprezintă o categorie prioritară pentru asistență.

Facilitarea adoptării inteligenței artificiale în rândul generației *baby boomers* prin educație

Prin acțiuni coordonate, decidenții politici și educatorii au șansa de a crea trasee de studiu accesibile în domeniul inteligenței artificiale, prin intermediul bibliotecilor, al centrelor comunitare și al programelor educaționale pentru adulți. Companiile pot acorda prioritate accesibilității și clarității în dezvoltarea produselor AI. În același timp, generațiile mai în vârstă ar trebui încurajate să utilizeze resurse de încredere și să experimenteze cu instrumente adaptate vârstei.

EY răspunde acestei nevoi prin programe pilot desfășurate împreună cu organizații precum Arist, o platformă tehnologică specializată în furnizarea de conținut accesibil și aplicat pentru dezvoltarea competențelor în domeniul inteligenței artificiale, prin diverse instrumente, inclusiv mesagerie instant. Cursul pune accent pe sprijinirea participanților în utilizarea cu ușurință a inteligenței artificiale în viața de zi cu zi, inclusiv prin folosirea unor instrumente AI de bază pentru îmbunătățirea comunicării cu cei apropiați, pentru simplificarea activităților cotidiene, cum ar fi gestionarea bugetului și a sănătății, precum și pentru explorarea unor aplicații legate de hobby-uri și domenii de interes. Programul pilot inițial va fi lansat în Germania și Indonezia la mijlocul anului 2026.

Alex Glazebrook, vicepreședinte pentru operațiuni comerciale al organizației OATS din cadrul AARP, a declarat: „Persoanele în vârstă integrează din ce în ce mai mult tehnologia și inteligența artificială în viața lor, în moduri care răspund nevoilor și preferințelor lor specifice. Prin programul nostru, Senior Planet, oferim cursuri gratuite în domeniul inteligenței artificiale pentru persoanele în vârstă, iar

acestea se numără constant printre cele mai căutate programe ale noastre. Datele din acest raport sunt clare: în ceea ce privește inteligența artificială, persoanele în vârstă sunt curioase și își doresc să învețe mai mult”.

Politica industrială revine în prim-plan: cum încearcă România să accelereze investițiile strategice printr-un nou val de scheme de ajutor de stat

Autor: Sebastian Popescu, Partener, coordonator al liniei de servicii de Consultanță în domeniul Granturilor și Stimulentelor, EY România

- România lansează cel mai ambițios pachet de politică industrială din ultima perioadă: 9 scheme de ajutor de stat, cu buget estimat de 5 miliarde de euro până în 2032, inclusiv un instrument dedicat proiectelor de peste 200 milioane euro, o lacună importantă până acum în arsenalul de atragere a investițiilor strategice
- Competiția regională nu așteaptă: Polonia, Cehia și Ungaria oferă deja un mix de finanțare nerambursabilă, termene de evaluare garantate și platforme administrative integrate. Fără instrumente comparabile, România pierde proiecte-ancoră capabile să genereze ecosisteme industriale întregi
- Succesul depinde de implementare, în afară de design:

experiența anterioară a Ministerului de Finanțe – 1,8 miliarde euro acordați, 36.000+ locuri de muncă generate – arată că România poate livra. Dar amploarea noului pachet impune fast-track administrativ real, coordonare interministerială și capacitate umană suplimentară – altfel, un pachet bine conceput riscă să rămână pe hârtie

În ultimii ani crizele suprapuse – pandemia, tensiunile geopolitice, transformarea energetică și competiția tehnologică globală, au determinat guvernele să regândească rolul statului în orientarea investițiilor. În Europa Centrală și de Est, statele concurează activ pentru a atrage investiții în lanțuri valorice strategice, precum bateriile pentru vehicule electrice, semiconductorii, echipamentele pentru energie regenerabilă sau tehnologiile digitale avansate.

În acest context, dar și în cel al situației macroeconomice a României, Guvernul de la București a lansat un nou pachet amplu de scheme de ajutor de stat, estimat la aproximativ 5 miliarde de euro până în 2032. Acesta reprezintă una dintre cele mai ambițioase inițiative de politică industrială din ultima perioadă și vine într-un moment în care economia românească se confruntă simultan cu provocări structurale și cu oportunități de re poziționare în arhitectura industrială europeană.

Noul pachet de scheme de ajutor de stat: structură și obiective

Pachetul propus de Guvernul României include 9 scheme distincte de ajutor de stat, administrate în principal de Ministerul Finanțelor, Ministerul Economiei și cu implicarea Băncii pentru Investiții și Dezvoltare. Acestea vizează o gamă largă de domenii – de la tehnologii avansate și cercetare-dezvoltare, până la industrii strategice, convergență regională și sprijin pentru antreprenoriatul românilor din diaspora. Bugetul total al schemelor cu alocări clar definite

este de 3,95 miliarde de euro, iar estimările sugerează că suma totală ar putea ajunge la aproximativ 5 miliarde de euro, dacă includem și instrumentul dedicat investițiilor strategice de mari dimensiuni.

Unul dintre cele mai relevante elemente de noutate ale pachetului de măsuri de relansare economică îl reprezintă instituirea unui cadru dedicat finanțării investițiilor cu impact semnificativ în economie, vizând proiecte de peste 200 milioane euro. Acest instrument, așteptat de mult timp de mediul investițional, răspunde unei lacune a politicii industriale din România: absența unui mecanism suficient de robust pentru atragerea proiectelor de tip „ancoră”, capabile să genereze valoare adăugată ridicată, să dezvolte lanțuri valorice integrate local și să producă efecte de multiplicare la nivelul economiei. Importanța unui astfel de cadru este cu atât mai mare cu cât deciziile investitorilor sunt influențate nu doar de nivelul sprijinului financiar, ci și de predictibilitatea cadrului normativ, rapiditatea proceselor administrative și capacitatea statului de a oferi soluții integrate – de la infrastructură și utilități, până la autorizare și coordonare interinstituțională.

Dincolo de acest pilon central, pachetul guvernamental include o serie de scheme sectoriale care vizează obiective clare: dezvoltarea clusterelor industriale și stimularea producției în sectoare cu deficit comercial accentuat; valorificarea resurselor minerale strategice și critice; accelerarea investițiilor în tehnologii „net-zero” și în industrii cu amprentă redusă de carbon; consolidarea capacităților de cercetare-dezvoltare și inovare prin combinații de granturi și facilități fiscale extinse, precum și sprijinirea industriei de apărare, într-un context geopolitic care accentuează importanța autonomiei industriale și a securității economice.

Complementar, pachetul propune instrumente financiare orientate către convergența regională și creșterea competitivității economiilor locale, precum și programe

dedicate antreprenoriatului românesc din diaspora, cu rolul de a mobiliza capital, know-how și inițiativă antreprenorială către economia națională. Această diversificare a instrumentelor reflectă o abordare matură a politicii de investiții, care recunoaște nevoia unor soluții diferențiate, adaptate tipologiei proiectelor și profilului beneficiarilor.

Perspectiva EY: cum ar putea fi rafinate aceste instrumente

Din perspectiva EY, pachetul de scheme de sprijin propus de Guvern reprezintă unul dintre cele mai ambițioase demersuri de politică industrială și investițională din ultimele perioadă. România beneficiază deja de o experiență solidă în proiectarea și implementarea schemelor de ajutor de stat, iar Ministerul Finanțelor a demonstrat, în ultimii 10–20 de ani, o capacitate instituțională foarte bună de a gestiona programe complexe, cu respectarea rigorilor europene în materie de ajutor de stat și cu rezultate cuantificabile în atragerea de investiții productive. Potrivit datelor oficiale aferente ultimului deceniu, schemele de finanțare administrate de Ministerul Finanțelor au acordat ajutoare de stat în valoare cumulată de peste 1,8 miliarde euro către mai mult de 230 de companii, sprijinind investiții totale de aproximativ 4,4 miliarde euro și contribuind la crearea a peste 36.000 de locuri de muncă.

În acest context, noul pachet vine nu ca o schimbare de direcție, ci ca o extindere semnificativă a ariei de intervenție, atât ca volum financiar, cât și ca diversitate de instrumente și obiective strategice.

În cazul cadrului dedicat investițiilor cu impact semnificativ în economie (peste 200 milioane euro), practica internațională confirmă faptul că investitorii strategici nu aleg o locație doar în funcție de nivelul grantului. Decizia este influențată decisiv de viteza procesului administrativ, predictibilitatea cadrului de reglementare și capacitatea statului de a livra infrastructura necesară la timp. În acest sens, schema ar putea fi consolidată prin introducerea unor mecanisme reale de

fast-track administrativ, cu termene clar definite pentru obținerea autorizațiilor și avizelor, precum și prin integrarea, încă din faza de planificare, a componentelor de infrastructură esențiale: acces la energie, utilități, conectivitate logistică și digitală.

Totodată, o prioritizare explicită a investițiilor cu efect de ancoră – capabile să genereze ecosisteme industriale locale – ar putea amplifica impactul pe termen lung. Exemple relevante includ bateriile și mobilitatea electrică, semiconductorii și electronica avansată, materialele avansate sau industria chimică verde. Un cadru simplificat, pre-notificat la Comisia Europeană pentru domeniile prioritare, ar aduce un plus de flexibilitate și predictibilitate în relația cu investitorii.

În paralel, dezvoltarea unei platforme dedicate investitorilor strategici, cu rol de coordonare interministerială și de interfață unică cu autoritățile centrale și locale, ar contribui la reducerea fragmentării administrative – unul dintre principalele riscuri percepute de investitorii de mari dimensiuni.

În ceea ce privește schema destinată industriei prelucrătoare, obiectivul declarat – reducerea deficitului comercial și creșterea producției interne – ar putea fi susținut mai eficient printr-o orientare către lanțuri valorice specifice, nu exclusiv către coduri CAEN generale. Lista de activități eligibile poate rămâne largă, însă prioritizarea ar putea viza acele segmente unde decalajele sunt structurale și impactul economic potențial este ridicat: echipamente și componente electronice, produse chimice și farmaceutice, mașini și echipamente de transport sau sub-segmente auto cu tehnologie complexă.

Corelarea intensității ajutorului de stat cu impactul net asupra balanței comerciale, precum și introducerea unor stimulente suplimentare pentru integrarea furnizorilor locali, ar putea direcționa mai eficient resursele publice către

proiecte cu valoare adăugată ridicată. În același timp, includerea unei componente obligatorii de modernizare tehnologică – de exemplu, un nivel minim de automatizare – ca criteriu de eligibilitate, nu doar de punctaj, ar contribui la evitarea finanțării unor investiții cu profil low-cost și la orientarea sprijinului către transformare industrială reală.

Simplificarea mecanismului de evaluare, prin reducerea criteriilor de punctaj la un set restrâns și clar corelat cu impactul economic și fiscal, ar putea accelera procesul administrativ și crește transparența decizională. Stabilirea unor ferestre de depunere recurente, în aceleași perioade ale anului, precum și scurtarea termenelor de analiză și plată, ar consolida predictibilitatea pentru mediul privat.

Nu în ultimul rând, amploarea acestui pachet de relansare economică ridică, în mod natural, provocări de ordin operațional. Având în vedere volumul de proiecte potențiale, diversitatea instrumentelor și complexitatea evaluărilor, este rezonabil de anticipat că implementarea eficientă va necesita alocarea de resurse umane suplimentare, peste capacitatea actuală a echipelor implicate. Aceasta nu diminuează performanța demonstrată de autorități în gestionarea schemelor de ajutor de stat din ultimii ani, ci reflectă o realitate obiectivă: succesul unui pachet atât de ambițios depinde nu doar de structura legislativă, ci și de capacitatea administrativă de a livra rapid, coerent și predictibil.

Pentru România, noul pachet de scheme de ajutor de stat reprezintă o oportunitate foarte bună de a schimba modelul de dezvoltare economică. Dacă vor fi implementate eficient, aceste instrumente pot contribui la atragerea unor investiții strategice capabile să genereze ecosisteme industriale, să stimuleze inovarea și să reducă dependența de importuri în sectoare cheie.

Într-o perioadă în care competiția regională pentru investiții devine tot mai intensă, România are șansa de a se poziționa ca

un actor relevant în noile lanțuri industriale europene. Dar această oportunitate depinde de capacitatea noastră, ca țară, de a transforma un pachet ambițios de politici publice într-un instrument funcțional și credibil pentru mediul de afaceri.

Tax Magazine Nr. 1 – ianuarie – februarie 2026

Sumar Tax Magazine Nr. 1/2026

[Cuprins](#) | [Table of contents](#)

Editorial

Marilena Crăciun – 2026 – începutul unei relansări economice?

De actualitate

Sorin Biban – POS obligatoriu din 2026, chiar și fără încasări în numerar

Nadia Oanea – Noi facilități fiscale aplicabile din 2026

Raluca Popa – Perspective 2026: holdingul ca platformă pentru scalarea afacerilor

Raluca Popa, Amelia Toader – Controversă fiscală: au dreptul companiile să scutească de impozit profitul reinvestit în active finanțate din fonduri nerambursabile sau nu?

Impozite directe

Günay Duagi – O nouă etapă pentru fondurile de investiții: schimbări legislative majore, ce ar putea conduce la o transformare vizibilă a modului în care românii își administrează activele

Impozite indirecte

Ecaterina Vlasie – Regimul fiscal al serviciilor medicale în materia TVA: între neutralitate, scutiri și cotele reduse (II)

Izabela Stoicescu – Tratatamentul de TVA pentru ajustările de prețuri de transfer – tranșare sau amânare în cauza C-603/24 Stellantis Portugal?

Andrada-Mihaela Barbu – Despăgubirile – baza de impozitare în materia TVA

Venituri publice

Alin Negrescu, Alexandru Comănescu – Când veniturile locale nu mai ajung: provocări și direcții de finanțare pentru marile orașe

Jurisprudență fiscală națională

Axente Irinel Andrei, Viorel Terzea – Sinteza de jurisprudență fiscală națională

Jurisprudența fiscală a instanțelor europene

Sinteza hotărârilor în materie fiscală pronunțate