

Ai primit o alertă de la ANAF? Care sunt verificările care îți pot economisi bani, timp și probleme

Autori: Corina Mîndoiu, Partener, □People Advisory Services, EY România

Geanina Ciorîță, Senior Manager, People Advisory Services, □EY România

Când o persoană primește o notificare de la Agenția Națională de Administrare Fiscală (ANAF) privind obligații fiscale restante, poate să apară imediat întrebarea firească: „Am ceva de plată sau este o eroare?”.

În iunie 2026 a fost publicată Procedura de comunicare a notificărilor de alertă privind neîndeplinirea obligațiilor bugetare de plată, prin Ordinul președintelui ANAF nr. 758/2026 („Ordin”). Aceasta are rol preventiv și vizează în principal contribuabilii care desfășoară activități economice („debitori profesioniști”, așa cum sunt definiți de Ordin) cu obligații bugetare restante de peste 40.000 de lei. ANAF le va transmite acestor contribuabili o notificare de alertă, periodic, pentru a-i informa despre obligațiile restante și despre modalitățile de sprijin disponibile, precum opțiunile de eșalonare la plată.

Persoanele fizice și PFA-urile nu trebuie să plătească automat ci este indicat să-și verifice, în primul rând situația fiscală personală. Este cert însă că ignorarea notificării poate transforma o eventuală restanță într-o problemă mai „scumpă” și mai greu de gestionat, deoarece se pot adăuga

accesorii ori să se aplice măsuri de executare.

În acest context, ce este recomandat să faci atunci când primești o astfel de notificare?

1. Verifică situația fiscală personală, cu ajutorul fișei ROL

Fișa ROL (obținută fie prin Spațiul Privat Virtual, fie fizic de către persoanele fizice) este importantă pentru a înțelege dacă datoria indicată este corectă, dacă include și accesorii sau dacă există plăți recente care nu au fost încă înregistrate în evidența fiscală. Această verificare poate clarifica rapid multe dintre situațiile care generează confuzii și poate ajuta contribuabilul să decidă dacă este necesară plata, solicitarea unor clarificări sau accesarea unor facilități, respectiv eșalonarea.

Un aspect important al noii proceduri este că, în cazul în care o persoană fizică are datorii fiscale atât pe CNP, cât și aferente activității independente înregistrate pe codul de identificare fiscală, pragul de 40.000 de lei este analizat prin raportare la totalul datoriilor. Astfel, un PFA poate fi surprins să primească o notificare de alertă chiar dacă, privite separat, obligațiile din „sfera personală” și cele din „sfera profesională” par să fie sub pragul relevant.

2. Asigură-te că obligațiile fiscale restante sunt conform legii

Este important de știut că, potrivit Codului de procedură fiscală, obligațiile restante sunt cele care au ajuns la scadență/ termenul de plată, dar și diferențele de obligații fiscale principale și accesorii stabilite prin decizie de impunere, chiar dacă pentru acestea nu s-a împlinit termenul de plată (stabilit în funcție de data comunicării deciziei). Altfel spus, simplul fapt că termenul de plată nu a ajuns încă la scadență pentru sumele din deciziile de impunere nu înseamnă că respectivele sume nu vor fi luate în calcul de

ANAF, atunci când analizează nivelul obligațiilor restante ale contribuabilului.

3. Verifică plățile recente și modul de stingere

Trebuie reținut că, în cazul în care ați efectuat recent plăți prin ghișeul.ro, acestea nu sting imediat obligațiile fiscale. Prin urmare, este posibil ca anumite diferențe să apară deoarece acestea sunt încă evidențiate ca fiind restante.

În plus, o plată efectuată către ANAF nu se distribuie întotdeauna către datoria pe care contribuabilul intenționează să o achite. În general, sumele plătite se sting potrivit ordinii prevăzute de Codul de procedură fiscală, respectiv mai întâi obligațiile fiscale principale și accesorii în funcție de vechimea acestora. Prin urmare, este posibil ca o plată să fie de fapt direcționată către datorii mai vechi (care poate nu au fost avute în vedere, la vremea lor, de către contribuabil), iar alte obligații, mai recente, să rămână neachitate și să genereze accesorii în continuare.

4. Dacă suma este corectă, decide între plată, eșalonare sau mediere

Notificarea de alertă nu înseamnă că ANAF solicită exclusiv plata imediată a sumelor restante. În funcție de disponibilitățile economice, contribuabilii pot efectua plata integrală a sumelor restante ori au la dispoziție mai multe modalități de sprijin financiar.

Una dintre acestea este procedura de mediere fiscală, reglementată de art. 230¹ din Codul de procedură fiscală, care oferă posibilitatea unei întâlniri cu organul fiscal în care să se discute despre quantumul obligațiilor datorate, situația financiară a contribuabilului și identificarea unor soluții pentru stingerea obligațiilor restante. Conform unui nou proiect de ordin, medierea fiscală va putea fi desfășurată și online, prin intermediul platformei de videoconferință a ANAF, nu doar în format fizic, așa cum este în prezent.

Se mai poate accesa și eșalonarea la plată, mecanism care permite achitarea datoriilor în rate și poate preveni acumularea unor costuri suplimentare sau declanșarea măsurilor de executare silită.

5. Dacă suma nu este corectă, pregătește documente relevante

În cazul în care există neconcordanțe între situația indicată în notificare și cea personală, contribuabilul trebuie să se adreseze organului fiscal pentru a clarifica sau a corecta situația fiscală, prin prezentarea documentelor justificative relevante, după caz.

Cel mai important de reținut, în final, este faptul că notificarea trebuie tratată ca oportunitate de verificare, nu ca motiv de panică, iar primul pas este compararea informației ANAF cu evidența proprie și documentele de plată.

De ce o creștere de 275 lei brut înseamnă doar aproximativ 125 lei net la salariul minim în 2026 | Sorin-Marian Știuriuc

Autor: Sorin-Marian Știuriuc, fondator salarile.ro

De la 1 iulie 2026, salariul minim brut pe țară a crescut de la 4.050 la 4.325 lei. Diferența contractuală este de 275 lei, însă pentru cazul standard creșterea netă este de numai aproximativ 125 lei: de la circa 2.574 la 2.699 lei.

Explicația nu este doar taxarea obișnuită a majorării. În aceeași zi, facilitatea fiscală acordată salariaților eligibili încadrați la salariul minim scade de la 300 la 200 lei.

Pentru 4.325 lei brut, într-un caz standard cu funcția de bază și fără persoane în întreținere, calculul orientativ conduce la aproximativ 2.699 lei net. Costul total al angajatorului ajunge la aproximativ 4.422 lei după includerea contribuției asiguratorii pentru muncă de 2,25%.

Astfel, majorarea trebuie privită în trei planuri diferite: salariul brut înscris în contract, suma netă primită de angajat și costul total al firmei.

Mai există însă un detaliu important. Pentru facilitatea de 200 lei aplicabilă în semestrul al doilea din 2026, venitul brut realizat în aceeași lună nu trebuie să depășească plafonul de 4.600 lei, dacă sunt îndeplinite și celelalte condiții legale.

Plafonul funcționează ca o condiție de eligibilitate, nu ca o reducere graduală. Dacă venitul brut trece peste limită, facilitatea poate fi pierdută integral pentru luna respectivă. De aceea, un spor sau un bonus mic acordat unui salariat aflat foarte aproape de plafon poate produce un rezultat net contraintuitiv.

Tichetele de masă și indemnizația de hrană sunt tratate distinct la verificarea acestui plafon, conform regulilor aplicabile facilității.

Din perspectiva angajatului, concluzia este că o majorare brută nu trebuie confundată cu suma care va ajunge efectiv în cont. Din perspectiva firmei, simularea trebuie făcută înainte de acordarea unor componente variabile atunci când venitul lunar se apropie de pragul de eligibilitate.

Calcululele pot fi reproduse gratuit pe:

<https://salariile.ro/>

Metodologia și sursele legislative sunt publice la:

<https://salariile.ro/metodologie>

<https://salariile.ro/salariu-minim>

Surse normative principale: HG nr. 146/2026, OUG nr. 89/2025 și Legea nr. 227/2015 privind Codul fiscal, în forma actualizată.

Due diligence: de ce este punctul de inflexiune al oricărei tranzacții M&A

Autori: Miruna Enache, Partener, □Liderul Diviziei de Asistență Fiscală în Tranzacții, □EY România, EY România

Liliana Bușoiu, Partner, EY-Parthenon Financial Diligence Leader

În economiile mature, aproape nicio achiziție nu se face fără el. În România, mulți antreprenori încă îl privesc ca pe o formalitate. În realitate, analiza-diagnostic este cea care transformă o intenție de cumpărare într-o investiție solidă.

Într-o tranzacție de tip *Mergers & Acquisitions* (M&A), procesul care confirmă dacă valoarea afacerii este reală și sustenabilă este esențial. Etapa de analiză-diagnostic (*due diligence*) permite cumpărătorului să separe oportunitatea de risc și valoarea de eventualele probleme ascunse.

În economiile avansate, aproape nicio tranzacție M&A nu este inițiată fără un proces riguros de analiză-diagnostic. În România, însă, mulți antreprenori continuă să considere verificările juridice și financiare drept o formalitate sau un cost suplimentar. În realitate, acestea reprezintă mecanismul prin care un investitor stabilește dacă prețul reflectă valoarea reală a afacerii și, mai important, dacă riscurile identificate sunt acceptabile.

Experiența europeană arată că cele mai multe tranzacții nu eșuează din cauza lipsei de interes, ci din cauza informațiilor descoperite prea târziu: litigii ascunse, obligații fiscale neînregistrate, contracte-cheie care încetează la schimbarea celui care deține controlul sau o dependență excesivă de un singur client. În acest context, *due diligence*-ul nu este doar o etapă, ci un instrument strategic de evaluare și negociere.

Etapele procesului M&A și poziția *due diligence*-ului

O tranzacție M&A începe, de regulă, cu definirea strategiei de achiziție și identificarea țintei potrivite, urmată de discuțiile preliminare, evaluarea companiei și negocierea principalelor condiții comerciale. *Due diligence*-ul intervine înaintea semnării documentelor finale și reprezintă etapa în care ipotezele care au stat la baza tranzacției sunt verificate în detaliu, din perspectivă financiară, fiscală, juridică, operațională și comercială. Rezultatele acestei analize pot influența prețul, structura tranzacției, garanțiile solicitate vânzătorului sau chiar decizia de a continua achiziția. De aici rezultă importanța sa în reducerea riscurilor unei astfel de tranzacții.

Deși este doar una dintre etapele procesului M&A, *due diligence*-ul este esențial în gestionarea riscurilor, întrucât permite cumpărătorului să identifice obligații fiscale ascunse, litigii, probleme contractuale, vulnerabilități operaționale sau riscuri de conformare care nu sunt vizibile

din analiza situațiilor financiare. În esență, *due diligence*-ul reduce asimetria informațională dintre cumpărător și vânzător – sau, mai bine spus, o armonizează – și transformă o decizie bazată pe percepții într-una fundamentată pe fapte și cifre. Prin urmare, cea mai mare valoare a sa nu constă în confirmarea oportunității tranzacției, ci în identificarea riscurilor care pot afecta rentabilitatea investiției după finalizarea acesteia.

O definiție de lucru: *due diligence*-ul este procesul de analiză multidisciplinară prin care cumpărătorul verifică situația juridică, financiară, fiscală, comercială și operațională a unei companii înainte de achiziție. Scopul său este cuantificarea cât mai exactă a riscurilor și integrarea acestora în structura ei: preț, garanții, condiții suspensive sau mecanisme de despăgubire, și nu găsirea unor motive pentru abandonarea tranzacției.

În România, tranzacțiile privind societățile comerciale sunt guvernate în principal de Legea nr. 31/1990 privind societățile, de Codul civil, de legislația fiscală și, în anumite cazuri, de normele privind controlul concentrărilor economice aplicate de Consiliul Concurenței, armonizate cu dreptul Uniunii Europene.

Primul pas: cumperi compania sau doar activele?

Una dintre primele decizii este alegerea formei tranzacției – *share deal* sau *asset deal*?

- **Share deal** – cumpărătorul achiziționează acțiunile sau părțile sociale și preia întreaga companie, inclusiv drepturile și obligațiile acesteia. Avantajul constă în continuitatea afacerii, însă toate riscurile istorice rămân în patrimoniul societății.
- **Asset deal** – sunt cumpărate doar activele și, eventual, anumite contracte selectate. Această formă de achiziție reduce expunerea la riscuri ascunse, dar poate presupune

proceduri suplimentare privind transferul autorizațiilor, licențelor, angajaților sau relațiilor contractuale.

Alegerea formei depinde de obiectivele investiției și de profilul de risc al cumpărătorului.

Când este momentul potrivit pentru o achiziție?

Contrar percepției generale, cele mai bune achiziții nu se realizează întotdeauna atunci când compania-țintă se află într-o perioadă de creștere accelerată. Investitorii profesioniști urmăresc, de regulă, trei tipuri de oportunități:

- companii profitabile care au nevoie de capital pentru extindere;
- afaceri aflate într-un proces de succesiune, în care fondatorii doresc să se retragă;
- societăți cu dificultăți temporare, dar cu un model de business viabil, care pot fi restructurate și repoziționate.

În toate cele trei scenarii, analiza fundamentală este mai importantă decât dinamica cifrei de afaceri pe termen scurt. O evaluare profesionistă depășește bilanțul contabil și urmărește capacitatea companiei de a genera valoare în viitor. Sunt analizate performanța financiară, calitatea veniturilor și guvernanta corporativă, dar și riscurile juridice, nu întotdeauna evidente. Printre aspectele analizate se regăsesc:

- existența litigiilor și validitatea titlurilor asupra activelor;
- contractele comerciale esențiale și drepturile de proprietate intelectuală;
- autorizațiile și licențele necesare desfășurării activității;
- conformarea cu legislația muncii și protecția datelor;
- eventualele sancțiuni administrative.

Un singur litigiu privind dreptul de proprietate asupra unui activ strategic poate modifica radical valoarea tranzacției.

Due diligence fiscal, comercial și operațional

Verificarea fiscală este una dintre cele mai sensibile componente. Se analizează, printre altele, obligațiile fiscale restante, inspecțiile ANAF în derulare, precum și cele închise ori aflate în diferite stadii de litigiu, tranzacțiile cu persoane afiliate, tratamentul fiscal al dividendelor și al altor distribuiri către acționari, precum și eventualele ajustări fiscale probabile. De altfel, în multe tranzacții europene, riscurile fiscale generează cele mai importante mecanisme de garanții și despăgubiri.

O companie poate fi impecabilă juridic și fiscal, dar vulnerabilă din punct de vedere comercial. Analiza urmărește poziția pe piață, avantajul competitiv, structura costurilor, dependența de furnizori, digitalizarea, eficiența operațională, retenția angajaților-cheie și planurile de investiții. În ultima perioadă, investitorii acordă o importanță tot mai mare indicatorilor ESG (mediu, social și guvernanță), considerați un element al rezilienței și al valorii pe termen lung.

Din perspectiva vânzătorului, procesul începe cu mult înainte de lansarea negocierilor. Un antreprenor care dorește să maximizeze valoarea afacerii ar trebui să pregătească o analiză internă a companiei înainte de întâlnirea cu potențialii cumpărători – ceea ce, în termeni de specialitate, se numește *vendor due diligence*. De ce este compania atractivă, care sunt perspectivele de dezvoltare și care sunt riscurile și cum sunt acestea gestionate – acestea sunt cele trei întrebări la care vânzătorul trebuie să aibă răspunsuri pertinente, bine argumentate.

Este esențială demonstrarea potențialului de creștere prin planuri de extindere regională, lansarea unor produse noi,

digitalizare, optimizarea costurilor, noi piețe de export sau parteneriate strategice. Pe de altă parte, ascunderea vulnerabilităților reduce credibilitatea; un plan profesionist identifică riscurile și explică măsurile implementate pentru diminuarea lor.

Pregătirea ante-tranzacție, potrivit practicii europene

În economiile mature din Europa, pregătirea pentru vânzare începe adesea cu 12–24 de luni înainte de lansarea procesului competitiv. În Regatul Țărilor de Jos, Germania sau Franța, este o cutumă ca vânzătorii să realizeze un *vendor due diligence* independent, punând la dispoziția potențialilor investitori un raport complet privind situația juridică, fiscală și financiară a companiei. Această abordare reduce asimetriile informaționale, accelerează negocierile și contribuie la diminuarea riscului de renegociere a prețului în faza finală.

Datele europene arată că *due diligence*-ul este, de multe ori, momentul în care se decide soarta unei tranzacții. Potrivit S&P Global Market Intelligence, în prima jumătate a anului 2025 au fost anunțate sau finalizate aproximativ **6.881 de tranzacții M&A în Europa**. Experiența pieței arată, însă, că un număr semnificativ de procese – aproape jumătate – nu ajung la semnare din cauza riscurilor identificate în etapa de *due diligence*. Cele mai frecvente cauze sunt riscurile descoperite în această etapă, neînțelegerile privind evaluarea companiei, costul finanțării și incertitudinea economică.

Concluzia pentru antreprenori este simplă: cele mai multe tranzacții nu eșuează din lipsă de interes, ci din cauza informațiilor descoperite prea târziu. Într-o piață europeană tot mai atentă la guvernanță, conformitate și sustenabilitate, companiile bine pregătite se vând mai repede și la un preț mai bun. Iar pregătirea începe cu 12–24 de luni înainte de negociere, nu în ziua acesteia.

Tax Magazine nr. 3 Mai – Iunie 2026

Sumar Tax Magazine Nr. 3/2026

Cuprins Table of contents
<i>Editorial</i> Mirela Păunescu – Conformarea voluntară începe înaintea controlului fiscal
<i>De actualitate</i> Nadia Oanea – Modificări importante la legislația de prețuri de transfer în România Claudia Sofianu – După SAF-T, urmează salariile? De ce payroll-ul poate deveni următoarea zonă de control digital Diana Lupu, Lara Saygili – Profitul contabil nu mai garantează distribuirea de numerar către acționari: Legea nr. 239/2025 întărește disciplina financiară a companiilor Valentin Ionescu – Dosarul prețurilor de transfer, de la obligația „la cerere” la conformare activă: ce aduce Ordinul ANAF nr. 828/2026 Ala Popa – Acordul de preț în avans, între oportunitate și efort: noua procedură adusă de Ordinul ANAF nr. 827/2026
<i>Impozite directe</i> Alexandra-Ioana Tuță – Impozitarea veniturilor din surse nedecarate în lumina principiilor fundamentale aplicabile în materie fiscală Raluca Mihăilă – Ordinul ANAF nr. 828/2026: rescrie regulile privind dosarul prețurilor de transfer Melania Macoveanu – Plățile intragrup sub incidența STTR – clauza de supunere la impozitare
<i>Impozite indirecte</i> Diana Hadar, Ioana Botez, Irina Sora – Tranzacțiile intragrup sub lupa CJUE – cum se rescrie frontiera dintre reglementările de TVA, prețuri de transfer și vamă

Procedură fiscală

Mihail Petcu – Formalismul excesiv în interpretarea și aplicarea dreptului unional de către autoritățile fiscale și vamale (I)

Ciprian Păun – Comunicarea actelor administrative fiscale prin afișare și prin publicitate. Caracterul subsidiar al modalităților de comunicare și exigențele de identificare a contribuabilului

Bianca Monica Chiurtu – Respingerea ca inadmisibilă a acțiunii împotriva declarațiilor de impunere reprezintă o încălcare a dreptului la un proces echitabil?

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 și de Tribunalul Uniunii Europene în perioada mai-iunie 2026

Munca nu se întâmplă într-un vid: noua miză economică a României | Claudia Sofianu

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

Într-o piață a muncii tensionată, problema nu mai este doar cât muncim, ci dacă felul în care muncim mai poate susține performanța pe termen lung.

Vara face mai vizibil un adevăr pe care îl ignorăm uneori în restul anului: munca nu se întâmplă într-un vid. Se întâmplă peste oboseală, responsabilități familiale, drumuri, căldură

și copii în vacanță. De aceea, discuția despre echilibrul muncă – viață personală este, de fapt, o discuție despre sustenabilitatea modului în care muncim.

Studiul Consiliului Economic și Social – „Echilibrul muncă – viață personală” (2025) documentează această presiune în piața muncii din România: program prelungit, digitalizare, responsabilități familiale și nevoia unor politici publice integrate (sursa: <https://www.ces.ro/ro/studii-elaborate-de-ces>). Raportul arată că presiunea asupra angajaților nu mai este doar individuală, ci sistemică, iar zonele de presiune sunt clare: program prelungit, extinderea muncii prin tehnologie și responsabilități familiale.

Datele Eurostat confirmă tensiunea din România. Astfel, în 2024, persoanele aflate în câmpul muncii cu vârsta între 20 și 64 de ani lucrau în România, în medie, 38,8 ore efective pe săptămână în locul principal de muncă, față de media UE de 36 de ore. În același an, rata de ocupare pentru grupa 20–64 de ani era de 69,5% în România, comparativ cu 75,8% la nivelul UE, iar decalajul de ocupare între femei și bărbați era de 18,1 puncte procentuale în România, față de 10 puncte procentuale la nivelul UE. Altfel spus, lucrăm mult, dar nu reușim încă să facem loc suficient de multor oameni în piața muncii. Aici începe problema de fond (sursa: Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat>).

Deși în limbaj instituțional se vorbește despre „echilibrul muncă-viață personală”, miza reală este mai amplă: sustenabilitatea modului în care muncim. Nu avem două vieți, una profesională și una personală. Avem o singură viață, în care munca trebuie să își găsească un loc sănătos, predictibil și compatibil cu responsabilitățile reale ale oamenilor.

De ani buni, vorbim în România despre deficitul de forță de muncă, migrație și lipsa competențelor, dar mult mai rar le conectăm cu modul în care este organizată munca. Programul

rigid, volumul ridicat de sarcini și lipsa flexibilității nu creează doar oboseală, ci și decizii structurale: retragerea din piața muncii, schimbarea domeniului sau plecarea din țară.

Pentru companii, efectele se văd repede: fluctuație de personal, productivitate afectată, absenteism și dificultăți în atragerea talentelor. Prezența la birou, de exemplu, nu mai poate fi confundată „per se” cu performanța. Tot mai des, oamenii nu pleacă doar pentru că primesc prea puțin, ci și pentru că li se cere prea mult într-un mod prost organizat.

Un exemplu simplu: un părinte care pleacă mai devreme de la birou să ia copilul de la școală, dar recuperează seara după ora 21.00, nu lucrează neapărat mai flexibil; de multe ori, doar mută presiunea într-un interval invizibil. La fel, munca „de oriunde” devine problematică, dacă înseamnă mesaje constante în vacanță.

La nivel macroeconomic, efectele se adună: participare mai redusă, productivitate afectată de epuizare și presiune mai mare asupra sistemelor sociale. Când oamenii reduc programul, amână revenirea sau se retrag din activitate din cauza responsabilităților familiale, pierderea nu este doar individuală, ci economică.

Din această perspectivă, tema nu mai ține doar de management intern, ci și de politică publică: muncă flexibilă, servicii de îngrijire, formare continuă și sprijin pentru sănătatea mintală. Fără servicii accesibile de îngrijire și politici publice coerente, flexibilitatea rămâne adesea o soluție individuală la o problemă colectivă.

Adevărata schimbare nu se produce în politici, ci în comportamente. Diferența nu o face existența unei politici, ci curajul organizației de a o aplica atunci când presiunea businessului crește. În realitate, rareori problema este scrisă într-o procedură; se vede mai degrabă în reflexele zilnice ale organizației.

Tehnologia complică suplimentar ecuația. Digitalizarea oferă flexibilitate, dar a extins și granițele muncii, făcând-o accesibilă permanent. Fără limite clare, flexibilitatea riscă să devină disponibilitate continuă. De aceea, dreptul la deconectare nu este un detaliu administrativ, ci o încercare de a reface limitele timpului de lucru într-o economie în care laptopul și telefonul au mutat biroul în viața personală.

Această tensiune explică de ce tema este de câțiva ani buni și pe agenda legislativă europeană. Astfel, referința centrală pentru părinți și îngrijitori este Directiva (UE) 2019/1158, iar Directiva (UE) 2019/1152 completează perspectiva prin accentul pus pe transparența și previzibilitatea condițiilor de muncă.

Discuțiile privind aceste directive ridicau aceeași întrebare practică pentru angajatori: ce este cu adevărat nou în raport cu legislația românească și cum se transformă obligațiile europene în reguli aplicabile în organizații. Atunci, accentul era pe transpunere; astăzi, întrebarea este dacă transpunerea a schimbat suficient practica.

Directiva (UE) 2019/1158 adresează nevoia de flexibilitate pentru părinți și îngrijitori, prin standarde minime privind concediul de paternitate, concediul parental, concediul pentru îngrijitori și dreptul de a solicita forme flexibile de muncă. Directiva (UE) 2019/1152 aduce în prim-plan predictibilitatea și transparența condițiilor de muncă: informarea clară a lucrătorilor, limitarea perioadelor de probă, previzibilitatea programului și dreptul de a solicita trecerea la o formă de muncă mai stabilă. Împreună, cele două directive arată că sustenabilitatea muncii nu depinde doar de concedii sau beneficii, ci și de claritate, stabilitate și încredere.

În România, transpunerea acestor direcții s-a realizat în principal prin Legea nr. 283/2022, care a modificat Codul muncii, și prin OUG nr. 117/2022 privind concediul paternal. Au fost introduse sau consolidate concediul de îngrijitor,

absența pentru urgențe familiale, extinderea concediului paternal, obligații suplimentare de informare și posibilitatea de a solicita programe individualizate ori forme mai previzibile de lucru.

Și totuși, aici apare paradoxul: avem mai multe reglementări decât oricând, dar nu neapărat un fel mai bun de a lucra. Drepturile au fost extinse, obligațiile de informare au crescut, iar flexibilitatea apare tot mai des în legislație și în politicile interne. În practică însă, ziua de lucru se prelungește, mesajele continuă după program, iar mulți angajați ezită uneori să folosească drepturile pe care, formal, le au. Problema nu este lipsa regulilor, ci distanța dintre dreptul formal și comportamentul organizațional. Conformarea este începutul, nu rezultatul.

Nu oamenii s-au schimbat peste noapte; contextul în care le cerem să performeze s-a schimbat.

Faptul că România a transpus o parte importantă a cadrului european nu reduce relevanța raportului CES; dimpotrivă, o explică. Legislația stabilește drepturi minime, însă raportul CES arată dacă aceste drepturi răspund, în practică, presiunilor reale din piața muncii. Aceasta este diferența dintre conformare și schimbare: prima poate fi bifată prin texte de lege și politici interne, a doua se vede în felul în care oamenii muncesc efectiv.

Pentru companii, implicația este clară: nu mai vorbim doar despre conformare, ci despre felul concret în care este așezată munca zi de zi. Raportul CES, cadrul european și legislația națională transmit același semnal: organizarea muncii devine o condiție pentru productivitate, retenție și competitivitate.

Poate că acesta este testul cel mai simplu pentru următorii ani: nu cât de mult pot cere organizațiile de la oameni, ci cât de inteligent pot organiza munca, astfel încât oamenii să

rămână și să poată performa pe termen lung.

În final, sustenabilitatea modului în care muncim nu este despre a cere mai puțin de la organizații sau de la oameni, ci despre a crea condițiile în care performanța poate fi menținută. Într-o economie în care talentul este greu de găsit și și mai greu de păstrat, aceasta nu este un gest de generozitate. Este o decizie de business.

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 repositiona 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 consituirea contravențiilor. Nerespectarea obligației de emiteră 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

OG 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.