

Consumatorii sunt pregătiți să apeleze la roboți și la inteligența artificială pentru nevoile lor medicale, arată un sondaj PwC

- 55% dintre consumatori sunt dispuși să înlocuiască medicii cu inteligența artificială (IA) și roboți
- Această disponibilitate de a accepta roboții și inteligența artificială în intervențiile medicale variază foarte mult, de la 39% în Marea Britanie la 94% în Nigeria
- Accesibilitatea și precizia sunt principalele beneficii, iar încrederea și elementul uman sunt principalele provocări
- Raportul evidențiază și următorii pași necesari pentru reprezentanții guvernelor, mediului de afaceri și ai celui medical

Vor înlocui inteligența artificială (IA) și robotica oamenii în medicină? Nu încă, dar sistemul medical se schimbă, iar consumatorul este pregătit. Potrivit unui studiu PwC, majoritatea consumatorilor sunt dispuși să primească îngrijire prin intermediul acestor tehnologii avansate, care au potențialul de a transforma serviciile de asistență medicală într-unele mai bune, mai rapide și mai accesibile pentru toți.

Rezultatele sunt prezentate în cadrul raportului PwC – [What doctor? Why AI and robotics will define New Health](#) – realizat pe baza unui sondaj efectuat pe un eșantion de peste 11.000 de persoane din 12 țări din Europa, Orientul Mijlociu și Africa. Mai mult de jumătate dintre respondenți (55%) au spus că sunt dispuși să apeleze la tehnologii informatice avansate sau la

roboți cu inteligență artificială, care pot răspunde la întrebări legate de starea de sănătate, efectua teste, pune un diagnostic și recomanda tratamente.

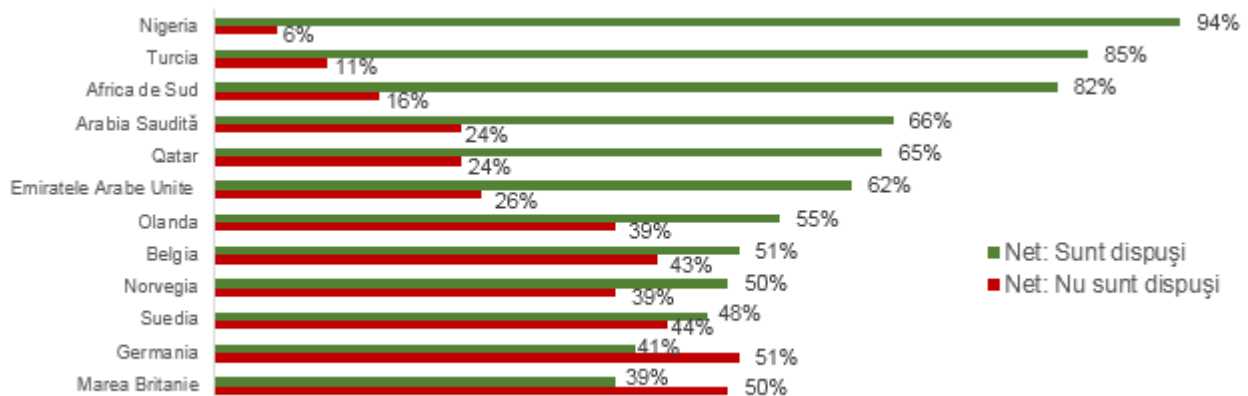
Cele trei concluzii principale care au reieșit în urma acestui sondaj sunt:

- Oamenii sunt tot mai dispuși să apeleze la servicii furnizate prin intermediul inteligenței artificiale și roboților, dacă asta presupune **un acces mai facil** la servicii de sănătate;
- **Viteza și precizia** cu care se stabilește un diagnostic și tratamentul corespunzător sunt factori esențiali care impulsionează această disponibilitate a pacienților;
- **Încrederea** în tehnologie este vitală pentru utilizarea și adoptarea ei la scară largă; „elementul uman” rămâne însă o componentă cheie a experienței consumatorului în domeniul medical.

Piețele emergente sunt cele mai deschise la perspectiva adoptării tehnologiei în serviciile de asistență medicală.

Analizând toate întrebările de pe tot parcursul studiului, s-a observat un anumit tipar între economiile dezvoltate și cele emergente. Oamenii din țările cu un sistem medical bine definit, și, prin urmare, mai puțin flexibil (cum sunt cele din Marea Britanie și din Europa de Nord-Vest), au fost dispuși să interacționeze cu un furnizor de asistență medicală non-uman, dar mai puțin decât cei din țările emergente, unde sistemul de servicii medicale este încă în formare.

Figura 1: Procentul de respondenți care doresc/nu doresc să apeleze la servicii bazate pe IA și robotică pentru nevoile lor medicale (pe țară)



Sondajul a constatat că, inclusiv în sala de operație, între jumătate și până la 73% din totalul respondenților ar fi dispuși să lase un robot să efectueze o procedură chirurgicală minoră în locul unui medic. Respondenții din Nigeria, Turcia și Africa de Sud au fost cei mai dispuși să sufere o intervenție chirurgicală minoră efectuată de roboți (73%, 66% și respectiv 62%), iar cei din Marea Britanie cei mai puțin dispuși (36%).

Poate deloc surprinzător, situația se schimbă radical atunci când vine vorba despre o intervenție chirurgicală majoră, cum ar fi înlocuirea unei articulații a genunchiului sau șoldului, îndepărtarea unei tumori, sau intervenții chirurgicale pe cord. Chiar și așa, un procent semnificativ de respondenți sunt dispuși să se supună unei intervenții chirurgicale majore efectuate de un robot: variind de la 69%, în Nigeria, la 40% în Țările de Jos și 27% în Marea Britanie.

Sondajul a explorat de asemenea factorii cheie care stau la baza disponibilității sau refuzului unei persoane de a apela la o procedură sau la un serviciu medical bazat pe IA sau roboți. Accesul mai facil și mai rapid la serviciile de sănătate (36%) și viteza și acuratețea diagnosticului (33%) sunt principalii factori motivatori, iar lipsa de încredere în capacitatea roboților de a lua decizii (47%) și lipsa elementului uman (41%) sunt principalele cauze ale reticențelor. Deși procentele au variat între țări, aceste două principale avantaje și dezavantaje au fost citate în această

ordine în toate țările, cu excepția Arabiei Saudite și Qatarului, unde respondenții au considerat lipsa elementului uman drept cel mai mare dezavantaj.



„Fie că ne place sau nu, inteligența artificială și robotica sunt viitorul serviciilor medicale. Scopul final al acestui demers îl reprezintă accesul la servicii medicale de calitate și convenabile pentru toți pacienții. Avantajele economice și sociale care pot fi obținute prin integrarea IA și roboților în sistemele existente de servicii medicale și, ulterior, dezvoltarea unor noi modele de asistență medicală pe baza acestor tehnologii, sunt enorme”, a declarat Monica Biota, Partener, Servicii de Audit, Liderul Echipei de Servicii Integrate pentru Industria Farmaceutică și de Servicii Medicale, PwC România.

Următorii pași pentru reprezentanții guvernamentali, ai mediului de afaceri și ai celui medical:

- **Guvernele** trebuie să implementeze standarde de calitate și un cadru de reglementare obligatoriu pentru întreg sectorul de sănătate, precum și stimulentele adecvate pentru adoptarea unor noi tehnologii.
- **Practicienii din domeniul medical** trebuie să înțeleagă modul în care IA și roboții pot lucra pentru și cu ei într-un cadru medical, precum și pe tot parcursul ecosistemului de sănătate, și să fie deschiși în fața schimbării.
- **Pacienții** trebuie să se obișnuiască cu IA și roboții și să descopere beneficiile pe care le pot oferi.
- **Sectorul privat** care dezvoltă IA și roboți trebuie să găsească soluții pentru a rezolva principala problemă dintre cerere și resurse cu care se confruntă fiecare sistem de sănătate. În esență, prin furnizarea de soluții bazate pe IA și roboți, sectorul privat poate schimba în mod pozitiv sistemul medical.

- **Factorii de decizie** din cadrul instituțiilor medicale trebuie să evalueze succesul și eficiența noilor tehnologii, să acorde prioritate și să se concentreze asupra nevoilor și cerințelor consumatorilor.



„Este evident că oamenii sunt tot mai dispuși să adopte noile tehnologii, cum ar fi IA și robotica în adresarea nevoilor lor medicale. Însă reprezentanții guvernamentali, ai mediului de afaceri și celui medical trebuie să-și schimbe radical perspectiva asupra modului în care sunt oferite serviciile de sănătate cetățenilor. Trebuie să analizăm foarte atent strategia noastră de implementare a noilor tehnologii în diverse părți ale lumii. Vor exista provocări pentru noi toți“, a adăugat Ruxandra Târlescu, Senior Manager, Consultanță Fiscală, membru al echipei integrate de servicii pentru sectorul farmaceutic și cel medical, PwC România.

Sondajul a fost realizat în noiembrie 2016 de către YouGov, principalul furnizor de servicii de cercetare calitativă și cantitativă din lume. 11,086 de persoane din 12 țări au participat la un sondaj on-line, inclusiv:

- eșantioane reprezentative la nivel național din Belgia, Germania, Olanda, Norvegia, Suedia, Turcia și Marea Britanie
- eșantioane reprezentative din mediul urban din Nigeria, Qatar, Arabia Saudită, Africa de Sud, și Emiratele Arabe Unite

Pentru a descărca raportul, accesați vă rugăm <http://pwc.to/2ncSFRZ>

Despre PwC

Scopul PwC este de a construi încredere în sânul societății și de a contribui la rezolvarea unor probleme importante. Firmele din rețeaua PwC ajută organizațiile și indivizii să creeze

valoarea adăugată de care au nevoie. Suntem o rețea de firme prezentă în 157 de țări cu mai mult de 223.000 de specialiști dedicați oferirii de servicii de calitate de audit, consultanță fiscală și consultanță pentru afaceri. Spuneți-ne care sunt lucrurile importante pentru dumneavoastră și descoperiți mai multe informații despre noi vizitând site-ul www.pwc.ro.

© 2017 PwC. Toate drepturile rezervate.

PwC se referă la rețeaua de firme PwC și/sau la una dintre firmele membre, fiecare dintre acestea fiind o entitate juridică.

Ce nu învață liderii la școală despre mentorat



Autor: Constantin Măgdalina, Expert, Tendențe și Tehnologii Emergente

Lipsește cultura mentorării

Există convingerea că școală are răspuns la toate problemele vieții sociale extinse. Învățăm matematică, istorie, fizică, chimie, biologie, logică, psihologie și alte materii incluse în programa școlară. Numai că existența acestora și existența unor mecanisme de învățare nu garantează, ulterior, de exemplu, productivitatea și eficiența.

De aceste aspecte ne dăm seama cel mai des când începem să lucrăm. De ce atunci? Pentru că, dat fiind caracterul aplicat de la slujba, în mult mai mare măsură acești doi indicatori ghidează mediul de afaceri decât școala.

În absența productivității și eficienței asimilate în școală, liderii organizațiilor ajung să le învețe de multe ori prin experiență directă sau prin mentorat. Și nu numai că nu învață la școală despre aceste concepte și multe altele, dar nu învață cum să mentoreze la rândul lor prin conlucrarea cu colegii.

De este important mentoratul

Mentoratul este important pentru că încearcă să echilibreze și să dezvolte ponderea laturii practice a formării inițiale. În mediul de business, prin mentorat, liderii sprijină cu experiența lor formarea altor lideri, a altor profesioniști și antreprenori. Sigur există mai multe tipuri de mentorat în funcție de etapa de dezvoltare a fiecărui om sau profesionist potrivit Harvard Business Review.

Ce este interesant, însă, este că nu numai cei mentorați au de câștigat din mentorat dar și liderii-mentori. Potrivit Wall Street Journal, în SUA, cu scopul inițierii directorilor de top din companii în cele mai noi tehnologii, aceștia fac echipa cu colegii mai tineri și trec printr-un proces de învățare care se numește reverse mentoring.

S-ar putea spune că dincolo de avantajele pe care le are tehnologia această îi încapsulează pe lideri și că nevoia acestora de mentori se suspendă. De fapt hiper-conectarea prin rețele de tip LinkedIn și accesarea opțiunii de following întreține și subliniază nevoia liderilor de modele și de mentori. Spațiile virtual doar diversifică modalitatea de interacțiune dar nu anulează nevoia de mentorat și de față către față.

Beneficiile aduse de mentorat

Potrivit unui studiu realizat de Harvard Business Review, directorii companiilor caută nu numai să mentoreze dar să fie și mentorați. Dincolo de inițiative de tip reverse mentoring, aceștia se consultă la rândul lor cu veterani de top în afaceri din afară companiei lor. Potrivit studiului, din cei 45 de CEO aflați într-un program formal de mentorat, 71% sunt siguri că performanța companiei s-a îmbunătățit ca urmare a mentoratului.

Din generația Y (cei născuți între 1982 și 1993), 94% dintre respondenții la studiul Deloitte Millennial Survey consideră că au primit sfaturi bune de la mentorii lor. Potrivit studiului, această ghidare a crescut și retenția angajaților, 68% dintre angajații care au lucrat cel puțin 5 ani în cadrul aceleiași companii au avut mentori, în timp ce doar 32% nu au avut mentori. Oricât s-ar putea spune că mentoratul este rămășița unui tip de pedagogie învechită, se pare că ea răspunde nevoii de feed-back direct și personalizat al acestei generații.

Rezultatele cercetărilor indică faptul că mentoratul coerent și continuu al angajaților de pe toate nivelurile ierarhice și al antreprenorilor poate fi o forță motivațională cheie pentru îmbunătățirea mediului de afaceri.

Pentru că mentoratul susține evoluția culturii de business prin contribuția la formarea unor modele de cooperare, de învățare și ghidare reciprocă a celor implicați. Mentoratul face posibil transferul de cunoștințe și experiențe și ajută la creșterea unei noi generații de oameni de afaceri.

Pași pentru implementarea eficientă a unui program de mentorat în companie

1. Identificarea direcției strategice cu care se va alinia programul de mentorat
2. Pregătirea / alocarea unui manager pentru programul de mentorat care să fie entuziasmat de rolul lui și de

- transformările pe care le va crea programul
3. Organizarea de cursuri pentru angajații companiei care vor avea rolul de mentori prin care să își antreneze competențele de mentoring
 4. Oferirea unui mediu organizațional propice pentru dezvoltarea relației de mentorat
 5. Facilitatea accesului la materiale cu cele mai bune practici de mentorat
 6. Monitorizarea și evaluarea rezultatelor sesiunilor de mentorat și a întregului program
 7. Evoluția dinamică a programului cu ajutorul tehnologiei și pe baza experienței acumulate

* * *

Despre Constantin Măgdălina

Constantin Măgdălina are o experiență profesională de 8 ani, timp în care a lucrat la companii multinaționale, atât în țară cât și în străinătate. Constantin are un Master în Marketing și Comunicare la Academia de Studii Economice București. Este certificat Lean Six Sigma și ITIL (IT Information Library®) ceea ce-i facilitează o bună înțelegere a proceselor și transformărilor din cadrul organizațiilor. Pe de altă parte certificarea obținută de la Chartered Institute of Marketing îi completează expertiza de business. În cei peste 4 ani de activitate la o companie din Big4 a inițiat și coordonat studii ce analizau aspecte legate de mediul de afaceri din România. Printre acestea se află previziunile economice de creștere ale firmelor în 2013-2016, managementul cunoștințelor, experiența de cumpărare în era consumatorilor digitali, social media și mediul de afaceri românesc, utilizarea dispozitivelor mobile în România. Este autor a numeroase articole cu teme legate de inovație, eficientizarea proceselor de afaceri, social media, transformarea digitală, tendințe și tehnologii emergente. Este invitată vorbitor la numeroase evenimente și conferințe de business.

Înalta Curte de Casație și Justiție admite o cerere de revizuire formulată de D&B David și Baias pe motivul încălcării principiului priorității dreptului european

Într-o speță recentă soluționată de Înalta Curte de Casație și Justiție privind un concern german, o echipă de avocați specializați în drept fiscal a D&B David și Baias, formată din [Dan Dascălu](#) (Partener), Mihai Boian (Avocat Senior) și Luiza Apostoiu (Avocat Asociat), a obținut o soluție de admitere a unei cereri de revizuire împotriva unei hotărâri judecătorești definitive. Aceasta a fost formulată în baza motivului de revizuire prevăzut de art. 21 alin. 2) din Legea nr. 554/2004, constând în încălcarea principiului priorității dreptului european.

Astfel, prin decizia civilă ce a făcut obiectul revizuirii, instanța de recurs s-a fundamentat exclusiv pe interpretarea dispozițiilor dreptului național (în speță, art. 117 lit. h) din Legea nr.571/2003 privind Codul fiscal), conform cărora sunt scutite de la plata impozitului cu reținere la sursă, cu respectarea condițiilor prevăzute de textul legal menționat, *„dividendele plătite de o persoană juridică română [...], unei persoane juridice rezidente într-un alt stat membru al Uniunii Europene ori unui sediu permanent al unei întreprinderi dintr-*

un stat membru al Uniunii Europene, situat într-un alt stat membru al Uniunii Europene”, concluzionând că intră sub incidența acestei scutiri doar dividendele plătite prin operațiuni monetare.

Cererea de revizuire formulată de avocații D&B David și Baias a fost întemeiată pe încălcarea Directivei 90/435/CEE ale cărei dispoziții au făcut obiectul transpunerii în dreptul național prin adoptarea art.117 lit.h) din Codul fiscal și care, atunci când scutește de plata impozitului prin reținere la sursa dividendele care îndeplinesc cerințele impuse de textul directivei, utilizează conceptul de *”distribuire”* de dividende, iar nu de *„plată”* a lor, așa cum o face textul legii naționale.

“Această decizie se înscrie în soluțiile de referință ale Înaltei Curți, reflectând preocuparea manifestată atât la nivelul instanței supreme, cât și la nivelul altor instanțe naționale, pentru respectarea prevederilor dreptului european, chiar și atunci când aceasta vine în contradicțiile cu legislația fiscală națională. În plus, soluția din cauză este cu atât mai remarcabilă cu cât Înalta Curte a aplicat direct dreptul european, fără a mai aștepta o interpretare a acestuia de către Curtea de Justiție a Uniunii Europene. Așteptăm cu mare interes motivarea instanței supreme, urmând să revenim cu detalii la momentul redactării deciziei de revizuire”, a precizat Dan Dascălu.

Despre D&B David și Baias

D&B David și Baias este societatea de avocați corespondentă a PwC România, având în prezent peste 40 de avocați și fiind integrată în rețeaua societăților de avocați corespondente PwC, care cuprinde mai mult de 2.000 de avocați în 75 de jurisdicții din întreaga lume. Echipa de litigii a D&B David și Baias este condusă de Dan Dascălu (Avocat Partener) și este formată din 16 avocați, iar activitatea sa a fost recunoscută în mod constant de-a lungul timpului de către diferitele

cataloage internaționale de profil. Echipa D&B David și Baias condusă de Dan Dascălu este singura din România plasată în 2017 pe poziția 1 la Secțiunea Taxe a publicațiilor Legal 500 și Chambers, în timp ce Dan Dascălu este situat pe poziția 1 la categoria avocaților de fiscalitate a catalogului Chambers (singura publicație cu o asemenea clasificare). De asemenea, aceeași echipă este inclusă în clasamentul de litigii Legal 500 pe poziția 3, iar liderul său este inclus pe poziția a 5-a.

Studiu Valoria: Doar 3 din 10 companii folosesc social media pentru vânzări

Conform studiului „Like & Share 2017”, un studiu despre social media marketing în cadrul companiilor din România lansat azi de Valoria, eficiența marketingului în cadrul rețelelor de socializare este recunoscută de 80% dintre companii. De asemenea, 63% dintre acestea spun că social media reprezintă un canal eficient de creare a oportunităților de vânzare, dar numai 3 din 10 folosesc social media pentru vânzări.

„Studiul Like & Share se înscrie în seria cercetărilor pe care le-am făcut în ultimii ani pe acest subiect. Este un studiu de percepție privind rolul pe care îl are social media marketing în companiile din România. Chiar dacă unghiurile de analiză s-au diversificat de-a lungul timpului, corelat cu dinamica social media, întrebările esențiale au rămas. Din acest studiu aflăm informații despre cele mai utilizate platforme, proporția companiilor care au o strategie de promovare pe social media, de cât timp utilizează companiile social media,

cu ce frecvență, în ce scop, care sunt beneficiile și bugetele alocate sau care este rolul social media în procesul de vânzare al companiilor”, spune Elena Badea, Managing Partner Valoria, co-autoarea studiului.

Cele mai folosite platforme de social media

Social media este deja parte din mixul standard de marketing. Dacă în urmă cu patru ani, 22% dintre companii își puneau întrebarea dacă să includă social media în planul lor de marketing, acum doar 5% au în continuare un anumit tip de rezistență la această abordare. Mai exact, 87% dintre companiile din România spun că utilizează rețelele sociale în marketing, iar 8% spun că vor începe să le utilizeze în perioada următoare.

Cele mai folosite platforme pentru social media marketing în România sunt: Facebook – 96%, LinkedIn – 70%, Youtube – 44%. Conform Social Media Examiner, pe primele trei locuri la nivel global se află: Facebook – 93%, Twitter – 76% și LinkedIn – 67%. Este de remarcat faptul că atât Facebook, cât și LinkedIn au procente mai mari de utilizare în companiile din România decât la nivel global.

Platformele cele mai folosite de companiile din România pentru reclamele sponsorizate sunt: Facebook – 81%, Google – 50% și LinkedIn – 14%. Tot Social Media Examiner arată că, la nivel global primele trei locuri sunt ocupate de: Facebook – 87%, Google – 39% și Twitter – 18%, urmat abia apoi de LinkedIn cu 17%.

Abordarea strategică a social media marketing

Doar 25% dintre respondenți spun că au o strategie privind social media marketing la nivelul întregii companii, 51% spun că au o astfel de strategie la nivelul echipei de marketing, iar 4% au o strategie de social media marketing numai la nivelul echipei comerciale. În continuare, două din 10 companii nu au nici un fel de strategie pentru social media

marketing.

Conform rezultatelor cercetării, cele mai multe companii folosesc social media marketing în România de 2-3 ani (25%), dar la nivel global, procentul cel mai mare este cel al companiilor care folosesc social media marketing de peste 5 ani (21%). Companiile care folosesc social media marketing de mai puțin de un an este de 15% în România și de 20% la nivel global.

Bugete și activități de social media marketing

37% dintre companiile din Romania au investit sub 1000 de euro în promovarea prin intermediul rețelelor sociale în ultimul an, 25% au investit între 1000 și 3000 de euro, 11% au investit între 3000 și 5000 de euro, în timp ce 9% au investit între 5000 și 10000 de euro pentru același demers. Un procent de numai 13% dintre respondenți au afirmat că au investit peste 10000 de euro în promovarea companiilor lor prin social media în ultimul an.

Cele mai multe companii (82%) oferă followerilor conținut despre produsele și serviciile companiei, 66% dau informații despre companie, iar 58% au conținut despre campanii, promoții, vânzare directă sau indirectă. Ofertele de locuri de muncă apar pe social media la doar 41% dintre companii. La nivel global, 41% dintre companii măsoară randamentul investițiilor în social media, comparativ cu 59% în România.

Timpul alocat și frecvența postărilor în social media

Timpul săptămânal alocat pentru promovarea companiei în social media, constatăm că atât în România (59%) cât și la nivel global (36%), cele mai multe companii spun că alocă maxim 1-5 ore pentru această activitate. Totuși, la nivel global 21% dintre companii alocă 11-20 de ore, pe când în România doar 7% alocă acest buget de timp, aceasta fiind cea de-a doua cea mai importantă diferență dintre cele două analize.

Rezultatele cercetării arată că 37% dintre companiile din România au postări zilnice pe canalele de social media, 31% o dată la 2-3 zile, iar 27% au o postare pe săptămână. Corelat cu aceste rezultate, știm că există în continuare o provocare majoră în companii legată de capacitatea de a genera conținut pentru social media, ceea ce a condus la scăderea cu 12% a procentului de companii cu postări zilnice în ultimii trei ani.

Beneficiile social media marketing

Dacă la nivel global principalele trei beneficii aduse de social media marketing sunt: creșterea notorietății companiei – 90%, creșterea expunerii pe piață – 89% și fidelizarea clienților, în România primele două locuri se păstrează cu procente de 84% respectiv 57%, dar pe locul al treilea găsim generarea de oportunități de vânzare cu 50%. Cea mai mare discrepanță este generată de faptul că la nivel global 66% dintre companii au ca beneficiu generarea unei perspective asupra pieței cu ajutorul social media, dar în România numai 19% dintre companii au această capacitate.

*„În condițiile în care social media devine cea mai importantă sursă de informare, acest studiu arată care este abordarea companiilor privind marketingul în acest mediu și cu ce rezultate. Informațiile despre companii au evoluat de la simple imagini cu logo-ul companiei și mesajul text care să justifice scopul postării la ceea ce în prezent vedem exprimat ca mesaj sub forma 360° video, live streams, conținut vizual cât mai dinamic (realitatea augmentată). Deoarece informația se consumă tot mai mult prin news feed în social media, este important să urmărim cum vor evolua marketing-ul și comunicarea companiilor în acest mediu. Studiul **Like & Share** oferă instantaneul de care avem nevoie ca să știm direcția în care mergem”, spune Constantin Măgdălina, Expert Tendințe și Tehnologii Emergente, co-autor al cercetării.*

* * *

Despre studiu

Studiul Valoria sondează percepțiile directorilor de marketing și managerilor din conducerea companiilor din România cu privire la rolul marketingului prin rețelele de socializare în cadrul mixului de marketing. Chestionarul, la care s-au primit 339 de răspunsuri, a fost aplicat în perioada 9 februarie – 11 aprilie 2017. Raportul prezintă și date comparative cu rezultatele studiului global similar realizat de Social Media Examiner. 12% dintre respondenți provin din companii cu cifra de afaceri mai mare de 100 de milioane EUR, 7% din companii cu cifră de afaceri între 50-100 milioane EUR, 26% din companii cu cifră de afaceri între 10-50 milioane EUR, 24% cu cifra de afaceri între 1-10 milioane EUR și 31% sub 1 milion de EUR cifră de afaceri. 16% dintre respondenți au funcția de CEO/Președinte/Director General, iar 70% au funcția de Marketing Director/Manager/Specialist. Acest studiu a fost realizat cu sprijinul echipei Doingbusiness.ro.

Despre Valoria

Valoria Business Solutions este o companie de consultanță, training, și coaching. Misiunea companiei este aceea de a transforma în valoare potențialul echipelor și organizațiilor. Competența, încrederea, inovația și pasiunea sunt valorile pe care le susținem prin tot ceea ce facem. Credem în oameni și în aspirația lor de împlinire personală și profesională și în dorința lor de a-și accelera potențialul. Aflați mai multe despre noi pe: www.valoria.ro.

Structurile teritoriale ale

ANAF primesc competențe de verificare a 80 mari contribuabili

Potrivit principalelor direcții de acțiune ale Agenției Naționale de Administrare Fiscală în anul 2017, destinate creșterii nivelului colectării veniturilor bugetare, la punctul 11, s-a stabilit “selectarea și programarea în inspecție fiscală începând cu perioada imediat următoare a unui număr mai mare de mari contribuabili cu un accent deosebit a societăților din domeniul financiar bancar și contribuabili mijlocii, inclusiv prin acordarea de delegări de competență altor structuri”.

Din analiza efectuată de către Direcția Generală Coordonare Inspecție Fiscală din cadrul ANAF asupra marilor contribuabili administrați începând cu 01.01.2017 de către Direcția Generală de Administrare a Marilor Contribuabili, s-a constatat ca aproape jumătate dintre marii contribuabili nu au fost verificați în perioadele de prescripție din lipsa capacității de inspecție fiscală din anii precedenți.

Astfel, acești contribuabili au făcut obiectul unei analize de risc, pe baza mai multor criterii, printre care:

- risc fiscal asociat prețurilor de transfer;
- marja de profit;
- neconcordanțe D394 și D390;
- tranzacții cu contribuabili declarați inactivi;
- tranzacții cu contribuabili cu CUI radiat;

În urma acestei analize de risc, structurile de inspecție fiscală din cadrul direcțiilor generale regionale ale finanțelor publice vor primi competențe pentru efectuarea de controale fiscale la un număr de aproximativ 80 contribuabili mari cu risc fiscal ridicat.

Totodată, la nivelul Direcției Generale de Administrare a Marilor Contribuabili au fost incluși în programul de activitate al structurilor de inspecție fiscală un număr de 28 de contribuabili pe baza acestor criterii.

Această măsură face parte din planul asumat de ANAF și prezentat Guvernului României în vederea creșterii încasărilor

și a conformării voluntare.

Agencia Națională de Administrare Fiscală și Asociația Spirits România colaborează pentru combaterea pieței neagre din industria băuturilor spirtoase

Agencia Națională de Administrare Fiscală (ANAF) și Asociația Spirits România, organism reprezentativ al producătorilor și importatorilor de băuturi spirtoase din România, au stabilit în cadrul unei întâlniri dintre conducerea ANAF, reprezentată la nivel de vicepreședinți, și conducerea Asociației Spirits România, care a avut loc în data de 12 aprilie 2017, demararea unei colaborări pentru a combate piața neagră din industria băuturilor spirtoase, în condițiile în care consumul de alcool contrafăcut este la un nivel ridicat în România, cu efecte negative asupra societății și economiei.

Un parteneriat strâns între autoritățile publice, industrie și societatea civilă este esențial atât pentru însănătoșirea pieței de băuturi spirtoase, cât și pentru creșterea nivelului de taxe colectate la bugetul de stat. În acest sens, Asociația Spirits România și ANAF au agreeat să colaboreze în perioada următoare prin acțiuni de prevenție și control pentru diminuarea producției și comercializării nefiscalizate a băuturilor spirtoase, Asociația Spirits România angajându-se să contribuie în timp real cu informații privind cazurile de evaziune fiscală, contrabandă sau contrafacere de alcool sesizate în piață.

Acest fenomen afectează negativ atât statul care pierde prin neîncasarea taxelor și impozitelor, cât și companiile care

operează legal în această industrie, limitându-le potențialul de dezvoltare, de creare de noi locuri de muncă, de investiții în facilități de producție locale și afectându-le puternic competitivitatea pe sectorul exporturilor. În plus, consumul de alcool ilicit, a cărui calitate nu este în niciun fel controlată, reprezintă un risc major pentru sănătatea consumatorilor și le poate pune în pericol viața.

Conform datelor Organizației Mondiale a Sănătății, România este pe primul loc în Europa la consumul de alcool ilicit și cu 42% sub media europeană la consumul de alcool înregistrat.

„Combaterea pieței negre din industria alcoolului, în toate formele ei, este o prioritate pentru ANAF, iar creșterea nivelului de cooperare cu mediul de afaceri este obiectiv strategic care va contribui la succesul acțiunilor operaționale de control, derulate în prezent, precum și la îmbunătățirea cadrului legislativ” a declarat vicepreședintele ANAF, domnul Florin Tunaru, în cadrul întâlnirii.

„Experiența din alte state europene ne-a arătat că cele mai eficiente metode de combatere a consumului dăunător de alcool sunt parteneriatele public-private între autoritățile publice și industrie și ne-am propus să realizăm această colaborare și în România” a declarat Tudor Furir, președintele Spirits România.

ANAF propune modificări ale formularelor 091 și 098

Prin modificările aduse Legii nr. 227/2015 privind Codul fiscal prin Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 84/2016 pentru modificarea și completarea unor acte normative din domeniul financiar-fiscal, a fost introdus un regim special pentru agricultori, aplicabil începând cu data de 1 ianuarie 2017.

Potrivit art. 315 indice 1 alin. (12) lit. a) din Codul

fiscal, în situația în care agricultorul care aplică regimul special realizează livrări intracomunitare cu produse agricole, prestări de servicii intracomunitare, achiziții intracomunitare de bunuri, achiziții de servicii intracomunitare are obligația să se înregistreze în scopuri de TVA conform art. 317 din Codul fiscal.

De asemenea, în condițiile prevăzute de art. 317 alin. (9) din Codul fiscal, persoanele impozabile înregistrate în scopuri de TVA, conform acestui articol, pot solicita anularea înregistrării în scopuri de TVA.

Având în vedere cele de mai sus, este necesară completarea formularului (091) „Declarație de înregistrare în scopuri de TVA/Declarație de mențiuni a altor persoane care efectuează achiziții intracomunitare sau pentru servicii, precum și pentru agricultori care efectuează livrări intracomunitare de bunuri (091)”, utilizat pentru înregistrarea/anularea înregistrării în scopuri de TVA, conform art.317 din Codul fiscal, cu rubrici destinate persoanelor care aplică regimul special pentru agricultori și care efectuează livrări intracomunitare de bunuri agricole. În altă ordine de idei, direcțiile de specialitate din ANAF au solicitat introducerea în formularul 098 „Cerere de înregistrare în scopuri de taxă pe valoarea adăugată” a informațiilor referitoare la organizarea și conducerea contabilității contribuabililor pe bază de contracte de prestări servicii în domeniul contabilității.

Solicitarea a fost motivată de faptul că la nivelul Agenției Naționale de Administrare Fiscală nu sunt disponibile informații cu privire la existența contractelor de prestări servicii de contabilitate.

Totodată, se precizează că lipsa acestor informații conduce la un blocaj al procedurii de înregistrare în scopuri de TVA. Astfel, se propune completarea formularului 098 „Cerere de înregistrare în scopuri de taxă pe valoarea adăugată, conform art. 316 alin.(1) lit.a) din Codul fiscal”, precum și a instrucțiunilor de completare ale acestuia.

– includerea în conținutul secțiunii “Alte date privind contribuabilul” a unei rubrici referitoare la organizarea și

conducerea contabilității contribuabililor, pe bază de contracte de prestări servicii în domeniul contabilității, conform art. 10 alin. (3) din Legea nr.82/1991, republicată, cu modificările și completările ulterioare;

– extinderea formularului (098) cu o anexă, în care să fie cuprinse datele de identificare ale persoanei care asigură organizarea și conducerea contabilității, conform art.10 alin. (3) din Legea nr.82/1991, republicată, cu modificările și completările ulterioare.

ANAF propune modificarea formularului 010

ANAF propune introducerea în formularul 010 „Declarație de înregistrare fiscală/Declarație de mențiuni/Declarație de radiere pentru persoane juridice, asocieri și alte entități fără personalitate juridică”, a informațiilor referitoare la organizarea și conducerea contabilității contribuabililor pe bază de contracte de prestări servicii în domeniul contabilității, conform art. 10 alin. (3) din Legea nr. 82/1991, republicată, modificările și completările ulterioare. Lipsa acestor informații conduce la un blocaj al procedurii de înregistrare în scopuri de TVA, având în vedere prevederile Ordinului președintelui Agenției Naționale de Administrare Fiscală nr. 605/2017.

Față de cele mai sus menționate, se propune completarea formularului 010 „Declarație de înregistrare fiscală/Declarație de mențiuni/Declarație de radiere pentru persoane juridice, asocieri și alte entități fără personalitate juridică”, precum și a instrucțiunilor de completare ale acestuia, astfel:

– includerea în conținutul secțiunii “Alte date privind contribuabilul” a unei rubrici referitoare la organizarea și conducerea contabilității contribuabililor, pe bază de contracte de prestări servicii în domeniul contabilității,

conform art. 10 alin. (3) din Legea nr.82/1991, republicată, cu modificările și completările ulterioare;

– extinderea formularului 010 cu o anexă, în care să fie cuprinse datele de identificare ale persoanei care asigură organizarea și conducerea contabilității, conform art. 10 alin. (3) din Legea nr.82/1991, republicată, cu modificările și completările ulterioare.

Andreea Cosmănescu, EY România: Se poate evita dubla impunere în procesul de raportare a venitului global?



*Autor: Andreea Cosmănescu, Manager,
Departamentul de asistență fiscală și
juridică, EY România*

Persoanele care nu-și declară venitul global până la 25 mai, pot primi notificări de la organele fiscale, pe baza datelor obținute prin schimbul de informații cu statele membre sau țările din afara Uniunii Europene. Cel puțin câteva mii, posibil și zeci de mii de persoane pot fi în această situație, iar cetățenii români cu domiciliul în România care au plecat din țară și nu și-au clarificat rezidența fiscală pot fi subiectul dublei impuneri dacă nu se conformează cu procedurile necesare la organul fiscal competent. Același risc există și în cazul cetățenilor străini care au avut statut de rezidenți fiscali în România, dar nu s-au scos din evidențele fiscale la plecarea din țară pentru o perioadă mai mare de 183

de zile.

În condițiile globalizării și extinderii tranzacțiilor transfrontaliere, schimbul de informații a devenit o necesitate, fiind o măsură impusă și acceptată în cadrul Uniunii Europene, cât și în relația cu statele din afara Uniunii Europene, pentru combaterea evaziunii fiscale. Astfel, acțiunile administrațiilor fiscale nu mai rămân limitate la teritoriul dintre granițele naționale, așa cum s-a întâmplat în trecut. Avantajele acestui mecanism sunt claritatea asupra rezidenței fiscale și obținerea unor informații consolidate globale asupra veniturilor obținute, dar există și un dezavantaj substanțial: anul fiscal diferit de anul calendaristic pentru unele state.

Schimbul de informații se poate face sub trei forme: la cerere, spontan sau automat. Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică (OCDE) are o lungă istorie de lucru cu privire la combaterea evaziunii fiscale și formele de schimb de informații, iar articolul 26 din Convenția-model a OCDE oferă o bază pentru toate cele trei forme de schimb de informații.

Codul de Procedură Fiscală, ce transpune la nivel național Directiva 2014/107/EU privind schimbul automat obligatoriu de informații în domeniul fiscal începând cu anul trecut, asigură o mai mare transparență administrațiilor fiscale asupra situației persoanelor fizice. Situația veniturilor din salarii, remunerațiile administratorilor, produsele de asigurări de viață, situația conturilor financiare, veniturile din pensii, informația despre bunurile imobile și veniturile din înstrăinarea acestora este astfel accesibilă organelor fiscale din fiecare țară membră UE.

Cu toate acestea, există câteva situații în care contribuabilii nu pot să se conformeze procedurilor declarative anuale datorită lipsei de documente justificative, întrucât, în anumite state, anul fiscal nu corespunde cu cel

calendaristic.

Un astfel de caz este întâlnit de persoanele fizice care obțin venituri în Marea Britanie, unde veniturile obținute anual sunt raportate în două declarații anuale (de ex. anul calendaristic 2016 este acoperit de două declarații fiscale din Marea Britanie: aprilie 2015 – aprilie 2016, respectiv aprilie 2016 – aprilie 2017, cu termen de înregistrare mult după termenul anual din România).

Astfel, multe persoane rezidente fiscal în România preferă să nu depună declarațiile de venit anuale și în țara noastră pentru a evita emiterea unor decizii de impunere eronate ce nu pot fi contestate în timp util. În cazul de față, datorită lipsei documentației ce reflectă impozitul pe venit plătit în Marea Britanie care trebuie recunoscut în scop de credit fiscal, evitându-se astfel dubla impunere a aceluiași venit în două state diferite, riscul cu care se confruntă aceste persoane include amenda pentru nedepunerea în termen a declarației anuale de venit în România și chiar un control fiscal preliminar pentru veniturile a căror sursă nu a fost identificată pentru sume ce depășesc echivalentul a 50.000 RON.

Urmează o perioadă de doi ani de negocieri privind condițiile ieșirii Marii Britanii din Uniunea Europeană, cu implicații profunde – nu doar pentru Marea Britanie, dar și pentru Europa ca întreg, implicit România.

Rămâne de văzut care vor fi mecanismele agreeate pentru ușurarea raportării veniturilor anuale, precum și modificările legislative cu privire la schimbul de informații în acest sens, ținând cont și de candidatura României la OCDE.

Despre EY România

EY este una dintre cele mai mari firme de servicii

profesionale la nivel global, cu 230.000 de angajați în peste 700 de birouri din 150 de țări și venituri de aproximativ 29,6 miliarde de USD în anul fiscal încheiat la 30 iunie 2016. Rețeaua noastră este cea mai integrată la nivel global iar resursele din cadrul acesteia ne ajută să le oferim clienților servicii prin care să beneficieze de oportunitățile din întreaga lume. În România, EY este unul dintre liderii de pe piața serviciilor profesionale încă de la înființare, în anul 1992. Cei peste 700 de angajați din România și Republica Moldova furnizează servicii integrate de audit, asistență fiscală, asistență în tranzacții și servicii de asistență în afaceri către companii multinaționale și locale. Avem birouri în București, Cluj-Napoca, Timișoara, Iași și Chișinău. EY România s-a afiliat în 2014 singurei competiții de nivel mondial dedicată antreprenoriatului, EY Entrepreneur Of The Year. Câștigătorul ediției locale reprezintă România în finala mondială ce are loc în fiecare an în luna iunie la Monte Carlo. În finala mondială se acordă titlul World Entrepreneur Of The Year. Pentru mai multe informații, vizitați pagina noastră de internet: www.ey.com.

Avocații D&B David și Baias obțin un nou succes într-un litigiu complex de drept fiscal

Avocații D&B David și Baias obțin un nou succes într-un litigiu complex de drept fiscal referitor la recunoașterea scutirii de TVA aferentă unor operațiuni triumphiulare de livrare de bunuri

O echipă de avocați ai D&B David și Baias, specializați în drept fiscal, formată din **Ana Maria Iordache** (Avocat Senior Coordonator) și **Anamaria Carp** (Avocat Asociat), coordonată de **Dan Dascălu** (Avocat Partener), a obținut în fața Curții de Apel București anularea definitivă a unei decizii de impunere prin care ANAF a apreciat eronat că nu ar fi fost întrunite condițiile cumulative impuse de lege pentru ca livrările de bunuri realizate de societatea reclamantă să fie considerate livrări intracomunitare scutite de TVA.

Invocând condițiile Incoterms, precum și practica obligatorie a Curții de Justiție a Uniunii Europene, avocații D&B David și Baias au obținut o decizie de referință în practica judiciară națională. Raportându-se la prevederile din Directiva TVA, avocații D&B David și Baias au susținut necesitatea acordării scutirii de TVA pentru situația livrărilor succesive de bunuri de la societatea vânzătoare din UE către un cumpărător-revânzător, din afara UE, și ulterior către un beneficiar final din UE, în condițiile în care transportul bunurilor s-a realizat direct din primul stat membru UE către statul membru UE al beneficiarului final, iar transportul bunurilor de la primul vânzător către beneficiarul final a început anterior transferului dreptului de proprietate de la al doilea vânzător la beneficiarul final.

„Cauza a fost una extrem de dificilă, pentru că a implicat administrarea unui probatoriu foarte complex, problemele ridicate de interpretarea dreptului european fiind sensibile. Acestea au necesitat demonstrarea faptului că și operațiunile triunghiulare atipice, care implică un intermediar din afara Uniunii Europene, așa cum au fost cele efectuate de societatea reclamantă, trebuie considerate livrări intracomunitare scutite de la plata TVA” a declarat Ana Maria Iordache, Avocat Senior Coordonator, D&B David și Baias.

„Este de salutat faptul că instanțele de judecată abordează cu maximă atenție cauze de o asemenea complexitate, surprinzând nuanțe foarte subtile în aplicarea dreptului european,

acordându-i acestuia importanța care i se cuvine. Urmează să revenim cu detalii în ceea ce privește conținutul deciziei Curții de Apel București atunci când motivarea acesteia va fi disponibilă” a conchis Dan Dascălu, Avocat Partener D&B David și Baias.

Despre D&B David și Baias

D&B David și Baias este societatea de avocați corespondentă a PwC Romania, având în prezent peste 40 de avocați și fiind integrată în rețeaua societăților de avocați corespondente PwC, care cuprinde mai mult de 2.000 de avocați în 75 de jurisdicții din întreaga lume. Echipa de litigii a D&B David și Baias este condusă de Dan Dascălu (Avocat Partener) și este formată din 16 avocați, iar activitatea sa a fost recunoscută în mod constant de-a lungul timpului de către diferitele cataloage internaționale de profil. Ediția 2017 a Publicației Internaționale Chambers & Partners plasează pe prima poziție a clasamentelor întocmite pentru Secțiunea Taxe, atât echipa D&B David și Baias (la categoria firme de avocatură), cât și liderul său, Dan Dascălu (la categoria avocați specializați în drept fiscal).