

Curtea Constituțională a României a distribuit traducerea în limba engleză a recentelor sale decizii pronunțate în exercitarea atribuțiilor prevăzute de art. 146 lit. e) din Constituție

Având în vedere interesul manifestat de instituțiile membre ale Conferinței Curților Constituționale Europene și ale Conferinței Mondiale asupra Justiției Constituționale, în contextul apropiatei vizite la București a președinților instanțelor de contencios constituțional și instanțelor supreme reprezentate în aceste organisme, cu ocazia organizării Conferinței internaționale cu tema: „*Un sfert de secol de constituționalism*”, dedicată celei de-a 25-a aniversări de la înființare, Curtea Constituțională a României a distribuit traducerea în limba engleză a recentelor sale decizii pronunțate în exercitarea atribuțiilor prevăzute de art.146 lit.e) din Constituție, după cum urmează:

[-DECIZIA Nr.63 din 8 februarie 2017](#) referitoare la cererile de soluționare a conflictelor juridice de natură constituțională dintre autoritatea executivă – Guvernul României, pe de o parte, și autoritatea legiuitoare – Parlamentul României, pe de altă parte, precum și dintre autoritatea executivă – Guvernul României, pe de o parte, și autoritatea judecătorească – Consiliul Superior al Magistraturii, pe de altă parte, cereri formulate de

președintele Consiliului Superior al Magistraturii, respectiv de Președintele României, publicată în Monitorul Oficial nr.145 din 27 februarie 2017;

–[DECIZIA Nr.68 din 27 februarie 2017](#) referitoare la cererea de soluționare a conflictului juridic de natură constituțională dintre Guvernul României și Ministerul Public – Parchetul de pe lângă Înalta Curte de Casație și Justiție – Direcția Națională Anticorupție, cerere formulată de președintele Senatului, publicată în Monitorul Oficial nr.181 din 14 martie 2017.

Deciziile, în forma electronică, pot fi accesate și pe pagina de internet a Curții Constituționale, www.ccr.ro, la rubrica *Jurisprudență recentă*.

**Captură record – 14.000.000
țigarete din tutun,
nedeclarate și susceptibile
de contrafacere, în valoare
de aproximativ 2.800.000
euro, confiscate de
inspectorii vamali**

În cadrul operațiunii SCUT, derulate de ANAF prin Direcția Generală a Vămirilor (DGV), inspectorii vamali din cadrul Biroului vamal de frontieră Constanța sud au efectuat în data de 13.03.2017 cea mai mare captură de țigarete din ultimii 4 ani, descoperind într-un container sosit din Thailanda, cu

mărfuri pentru piața internă, 14.000.000 de țigarete tutun, bunuri nedeclarate și susceptibile de a fi contrafăcute, în valoare de aproximativ 2 800 000 euro.

Containerul care transporta hârtie de copiator drept marfă declarată, a fost controlat fizic de inspectorii vamali, aceștia descoperind aproximativ 700.000 pachete țigarete din tutun, bunuri nedeclarate la autoritatea vamală.

Potrivit DGV din cadrul ANAF, marfa este susceptibilă de a aduce atingere unui drept de proprietate intelectuală pentru mărcile GOLD MOUNT și RICHMAN.

Valoarea totală a acestora, dacă ar fi fost comercializate la valoarea bunului original este de aproximativ 2 800 000 euro.

Conform prevederilor legale, urmează a fi sesizate organele de urmărire penală.

ANAF rambursează în martie TVA în valoare de 439,38 milioane de lei

Agencia Națională de Administrare Fiscală (ANAF) rambursează, în luna martie, TVA în valoare de 439,38 milioane de lei.

Suma include, în ordinea vechimii, toate deconturile de TVA soluționate prin decizii de rambursare înregistrate în baza de date până la 21.01.2017, cu excepția deconturilor aferente operațiunilor de import, care au fost soluționate până la data selecției. Astfel, deconturile cu compensare și restituire se ridică la 310,31 mil. de lei, din care 34,36 mil. de lei se compensează și 275,95 mil. de lei se restituie. De asemenea, deconturile cu compensare integrală au un quantum total de 61,29 mil. de lei.

În cazul compensărilor totale sau parțiale se soluționează toate deconturile pentru care s-a emis decizia de rambursare, iar în cazul sumelor de restituit, care totalizează 275,95 mil. lei, plata efectivă a fost programată în două tranșe, în 13 martie suma de 131,74 milioane lei și în 31 martie suma de

144,21 milioane lei.

O nouă economie maritimă: economia “albastră” care încurajează folosirea în comun a suprafețelor și resurselor marine

Raportul PwC analizează beneficiile unei abordări integrate privind gestionarea oceanelor

O abordare mai integrată a politicilor maritime este esențială pentru a asigura că acestea sunt implementate în mod responsabil, eficient și corect, se arată într-un nou raport PwC.

Având în vedere faptul că peste 70% din planetă este acoperit de apă și doar 5% din suprafața fundului mării a fost cartografiată și fotografiată, am putea spune că potențialul economic este pe măsura vastității mărilor și oceanelor.

În acest context, nu este deloc surprinzător că țările maritime consideră mările drept o resursă națională vitală și acordă o atenție tot mai mare protecției acestora. Tot mai multe țări se adresează ONU pentru a-și extinde platforma continentală, iar tot mai multe companii concurează pentru oportunitățile de a explora și exploata resursele maritime.

PwC Portugalia a evaluat modurile de exploatare a mărilor timp de mai mult de un deceniu, ca parte a proiectului internațional HELM, și a lansat de curând raportul

Circumnavigation: An integrated approach to the economy of the sea. Acest raport analizează provocările și avantajele unei abordări integrate a oceanelor: problemele care apar, aspectele practice care necesită a fi abordate, precum și potențialele beneficii ale unei astfel de abordări.

Raportul subliniază faptul că pe măsură ce se dezvoltă tot mai multe industrii maritime, cu atât crește riscul de conflicte – conflicte între industrii, între exploatarea umană și conservarea marină, și chiar între națiuni.

În multe cazuri, tensiunile apar din cauza diferitelor moduri de exploatare a resurselor mărilor: unele ramuri industriale exploatează suprafața maritimă, cum ar fi transporturile navale, industria piscicolă și a vaselor de croazieră; altele suprafața fundului mării, cum ar fi industria petrolieră și de gaze naturale; iar altele folosesc resursele eoliene de deasupra apei.

„Interesele celor care lucrează în fiecare dintre aceste industrii sunt deseori divergente. De exemplu, uneori, porturile de agrement sau turistice și cele de pescuit rareori pot funcționa în același loc. Printr-o abordare mai integrată s-ar putea găsi modalități pentru ca aceste activități să se susțină reciproc, iar competențele să fie mai ușor transferabile. De asemenea, porturile și fermele piscicole se excludeau reciproc în trecut; ar trebui să se poată găsi soluții pentru a folosi în comun suprafețele și resursele, acest lucru fiind în beneficiul ambelor părți ” a declarat Daniel Anghel, Partener, Liderul Echipei de servicii de taxe indirecte și de mediu, PwC Europa Centrală și de Est.

„Și România are nevoie de o strategie integrată de dezvoltare a zonelor sale de litoral, având în vedere potențialul extrem de ridicat din punct de vedere al resurselor energetice din Marea Neagră, dar și posibilele provocări de securitate și de mediu din zonă”, a precizat Daniel Anghel.

Raportul PwC concluzionează că o abordare integrată a oceanelor asigură un echilibru adecvat între toate părțile interesate: guverne, mediul academic, mediul de afaceri, persoanele fizice și mediul înconjurător. Abordarea ia în considerare nevoile diferite și, uneori conflictuale privind ocuparea forței de muncă, biodiversitatea, comerțul și securitatea națională – asigurând în același timp că deciziile sunt luate în deplină cunoștință a impactului lor pe scală largă.

„Avantajele acestui tip de gândire „de tip albastru” sunt evidente. Este o abordare mai durabilă și incluzivă, care promovează creșterea economică și ocuparea forței de muncă și stimulează inovarea, atât prin sprijinirea dezvoltării unor noi industrii, cât și prin încurajarea implementării unor noi idei în sectoarele tradiționale, cum ar fi pescuitul. Le permite economiilor mai mature să-și valorifice mai mult zonele maritime și deschide noi oportunități pentru economiile în dezvoltare. Nu în ultimul rând, oferă un răspuns la provocările puse de schimbările climatice și schimbările demografice”, a declarat Ionuț Simion, Country Managing Partner, PwC România.

De exemplu, la nivel global va trebui să se asigure resurse de hrană pentru 9 miliarde de oameni până în 2050, iar tot mai mulți dintre aceștia își vor dori o dietă în stilul occidental, bogată în proteine. Acest lucru nu poate fi asigurat doar din agricultura convențională sau din industria cărnii: pescuitul și acvacultura vor fi esențiale pentru reducerea acestui decalaj, iar produsele secundare rezultate din procesarea fructelor de mare vor furniza materii prime utile pentru biotehnologie. De asemenea, lumea în 2050 va necesita în jur de 50% mai multă energie decât în prezent, iar valurile din larg și energia eoliană vor oferi alternative durabile pentru a face față acestei cereri crescute de energie.

Dar, care ar fi provocările unei abordări integrate? Una

dintre ele este de a înțelege că reperele temporare în acest mediu sunt mai lungi decât cele pe care noua lume digitală este dispusă să le tolereze. Este un mediu în care schimbările necesită timp, fiind necesară o perspectivă pe termen lung. Un alt aspect este lipsa de conștientizare cu privire la amploarea oportunităților, ceea ce implică faptul că investițiile în acest domeniu au o prioritate scăzută, atât din perspectiva guvernelor cât și a companiilor.

„Deoarece mările sunt resurse comune, acest lucru implică și faptul că strategia trebuie să fie, de asemenea, una comună. O strategie economică a mărilor trebuie să fie una integrată nu numai la nivelul industriilor, dar și la nivel național și regional. Avem nevoie de cooperare internațională pentru a putea valorifica această resursă vastă la întregul ei potențial.”, adaugă Ionuț Simion.

Unele țări iau deja iau o serie de acțiuni în acest sens:

- **Norvegia** își gestionează industriile maritime într-un mod holistic, de la producția de fructe de mare gourmet, la excursii turistice și fermele de acvacultură din fiorduri.
- **Irlanda** are o strategie maritimă integrată – *Harnessing Our Ocean Wealth* – care gestionează producția de fructe de mare, turismul și energia offshore, reunind toate părțile interesate.
- În **Germania** există un sector de servicii financiare foarte dezvoltat, care oferă servicii de asigurare maritimă și alte tipuri de servicii pentru sectorul transportului maritim și al construcțiilor navale.
- Iar **Noua Zeelandă** își valorifică spectaculoasele sale locații de coastă cu scopul de a deveni o locație pentru evenimentele internaționale de navigație, precum și un centru specializat în construirea și întreținerea de ambarcațiuni.

Vă invităm să accesați

<http://www.pwc.pt/en/publications/helm.html> pentru mai multe informații despre proiectul HELM și pentru a descărca raportul *Circumnavigation: An integrated approach to the economy of the sea*.

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 vânzări



**Autor: Constantin Măgdălina, Expert,
Tendințe și Tehnologii Emergente**

Prăpastia dintre DE CE și CUM

Ceea ce învățăm la școală ne este necesar ca să avem coordonatele traseului pe care urmează să mergem. O hartă a versantului profesional și uman pe care-l avem de urcat. Un antrenament util înainte de ascensiune. Numai că reperele de atins nu sunt traseul propriu-zis, iar antrenamentul nu e ascensiunea. Așa se face că, fie aplicăm prea puțin din ceea ce am învățat, fie curricula nu acoperă întreg spectrul de provocări din viața cotidiană sau de la serviciu. În concluzie, ne-am educat cu întrebarea ,DE CE?' și suntem puși la serviciu să răspundem la întrebarea ,CUM?'

Lideri care nu știu să vândă

Un exemplu privind diferențele între ceea ce învață și ceea ce sunt puși liderii să facă este chiar procesul de vânzare. Rareori se întâmplă ca cei care ajung în poziții de management să știe să conducă un proces de vânzare. Acest subiect nici nu există, de multe ori, în curricula academică a școlilor (de afaceri) în care s-au pregătit.

În baza celor scrise mai sus am putea spune că nici măcar nu există ,DE CE-ul' educativ al vânzării. Sau dacă există, nu capătă forma unei discipline predată studenților. Este mai degrabă un subînțeles că agenții economici trebuie să vândă ca

să obțină profit, dar o învățare clară a unui model, o instalare directă a competențelor de vânzări nu există. Așa că ne trezim în organizații cu studenții de ieri deveniți liderii de azi care nu au noțiuni despre procesul de vânzare.

Uneori liderii din companii provin din departamentul de vânzări și atunci lucrurile stau mai bine din acest punct de vedere pentru că s-au format "în teren". Există cazuri însă, destul de multe, când liderii nu au un background de vânzări. Trec peste foarte des utilizata retorică de training în vânzări potrivit căreia „toți vindem”. Mă refer aici la vânzarea de produs/serviciu de către un angajat care deține informații și cunoștințe pe care le operaționalizează într-un proces ce-și propune construirea încrederii clientului și influențarea deciziei lui de cumpărare a respectivului produs/serviciu.

Relația dintre vânzare și schimbare

Cazul liderilor de organizații care nu au background de vânzări și nici educație formală în acest sens este foarte des întâlnit. Acum, trebuie spus că faptul de a face un curs de vânzări la școală nu este garanția că ai să fii un om de vânzări de succes. Doar că frecventarea acestei teme îi dă liderului o mai bună înțelegere a acesteia și o conștiință a importanței ei în procesul de schimbare al companiei pe care liderul o conduce. Rolul unui om de vânzări este să fie agent de schimbare pentru companie și consultant pentru client.

Creșterea cotei de piață, a volumului de vânzări, a politicii de preț poartă marca strategiei de vânzări cu rol decisiv în dezvoltarea și transformarea companiei. Procesul de schimbare este posibil atunci când produsul insatisfacției față de situația prezentă, a viziunii despre ceea ce este posibil și a pașilor concreți pentru realizarea viziunii este mai mare decât rezistența. Ori vânzarea reprezintă acești pași concreți către atingerea viziunii și transformarea companiei. De felul în care liderul își exersează aptitudinile de vânzare și își

valorifica poziția decizională depinde în foarte mare măsură succesul companiei.

Procesul de vânzare la vârf

Când vine de vorba de vânzare la nivelul de vârf între două companii, procesul are câteva particularități, iar principalele dintre acestea sunt următoarele:

- Contactul direct cu persoana cu cea mai mare putere de decizie – Director General, CEO, Antreprenor
- Volumele de vânzare/achiziție/contractele prestări servicii sunt mari
- Sumele de încasat/facturat sunt mari
- Timpul de vânzare este mai scurt
- Rolul relației personale la vârf este decisiv
- Caracterul economic al colaborării este complementat de unul strategic

Așadar dacă în mod concret și eficient liderii ar fi trebui să știe foarte bine ceva, este să vândă. Să-și creeze contexte pentru construirea relațiilor de business care să le faciliteze accesarea factorilor de decizie din companiile de interes. Prin contacte directe, participarea la conferințe din industrie, asociații, camere de comerț se pot construi relații de business care să aducă în timp beneficii financiare pentru companie și construirea de ecosisteme de afaceri.

Liderii și networking-ul

Aici apare o altă temă ce este în strânsă legătură cu vânzarea și anume networking-ul. Un aspect pe care de asemenea liderii nu-l învață la școală, dar este un door opener pentru vânzare. Crearea unei rețele de contacte, relevante pentru obiectul de activitate al companiei este un pipeline de potențiali clienți.

Conexiunea cu cei pe care liderul îi întâlnește și cu cei din rețeaua lor de contacte ajută în procesul de vânzare.

Comunicarea eficientă alături de valori și interese comune construiesc afinități personale care se pot converti în business. În acest sens putem vorbi despre un capital social ca expresie a resurselor pe care cineva le poate accesa prin intermediul rețelei de contacte pe care o are.

Fără legătură cu definiția contabilă și juridică, capitalul social astfel definit se varsă până la urmă în contabilitate prin vânzări. Mărimea cifrelor de vânzări este influențată și de dimensiunea, calitatea și diversitatea rețelei de contacte.

Liderii cu un capital social solid sunt mai bine informați, sunt mai creativi, mai eficienți, răspund provocărilor mai bine. Cu rețele sociale mari, de calitate și diverse liderii economisesc timp pentru că știu unde să acceseze informația de care au nevoie și creează mai repede și mai ușor un mediul de cooperare și colaborare.

* * *

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 EY 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 invitat că vorbitor la numeroase evenimente și conferințe de business.

Tax Magazine nr. 02 februarie 2017

- **Cosmin Flavius Costăș**

Surfing Tax Law

Cluj Tax Forum

Evoluții fiscale recente

- **Mihaela Tofan**

Analiza propunerii Comisiei UE pentru adoptarea normelor împotriva evitării obligațiilor fiscale de către societăți

- **Carmen Afanasenco**

Declarația 207 – o modificare aparent inofensivă care poate afecta negativ relațiile firmelor românești cu partenerii lor externi

- **Luisiana Dobrinescu**

Incidența TVA-ului asupra remunerațiilor încasate de organismele de gestiune colectivă – un aspect demn de reglementat

- **Marcin Burzec**

Selected issues in the VAT taxation of tourist services in Poland

- **Bogdan Cristea**

Interferențe ale Codului de procedură fiscală cu Codul de procedură civilă și Legea contenciosului administrativ

- **Ionița Cochințu**

Considerente avute în vedere de instanța de contencios constituțional la pronunțarea unor decizii în materie fiscală, precum și aspecte prezentate în opiniile separate formulate (II)

- **Jurisprudență fiscală națională**

Septimiu Puț – Sinteza de jurisprudență fiscală națională comentată

- **Jurisprudență fiscală a instanțelor europene**

Sinteza hotărârilor în materie fiscală pronunțate de Curtea de Justiție a Uniunii Europene în luna februarie 2017

ANAF anunță acțiuni operative de control al contribuabililor ce vor depune Declarația 101 până pe 27 martie

Conform priorităților asumate și prezentate primului-ministru în această săptămână, în scopul creșterii eficienței controlului și colectării, Agenția Națională de Administrare Fiscală își schimbă abordarea acțiunilor de control fiscal, care se va face exclusiv în raport de rezultatele obținute în urma unei ample analize de risc.

În eventualitatea în care, ca urmare a analizei, vor fi constatate neconcordanțe între datele raportate de contribuabili și cele deținute de administrația fiscală, contribuabilii încadrați în categoria de risc fiscal mare vor face în viitorul imediat obiectul unor controale fiscale.

În spiritul transparenței, A.N.A.F informează contribuabilii

cu privire la acțiunile pe care urmează să le desfășoare și le reamintește că au obligația de a declara toate achizițiile și vânzările și de a deduce, atât în scopul impozitului pe profit, cât și al TVA, numai acele sume aferente tranzacțiilor la care au dreptul conform normelor legale.

Scopul este acela de a permite contribuabililor luarea de măsuri pentru depunerea tuturor declarațiilor la termenele legale, precum și a celor nedepuse sau a celor rectificative, după caz, și totodată ca, în situația unui eventual control, să aibă timp să pregătească documentele contabile și fiscale necesare efectuării acestuia.

Astfel, începând cu luna aprilie, vor fi inițiate acțiuni de control fiscal dedicate verificării legalității și conformității declarațiilor fiscale, corectitudinii și exactității stabilirii bazelor de impozitare pentru taxa pe valoarea adăugată și în special a impozitului pe profit aferent anului 2016, pentru toate categoriile de contribuabili mari, mijlocii și mici, din toate domeniile de activitate economică, inclusiv cel financiar-bancar, pentru care termenul de depunere a Declarației 101 privind impozitul pe profit datorat pe anul 2016, este data de 27 martie 2017.

Se înregistrează un progres constant în creșterea independenței economice a femeilor, însă diferența de remunerare între femei și bărbați reprezintă încă o

problemă majoră

Rezultatele celui mai recent raport **PwC Women in Work Index** arată că:

- Se înregistrează o îmbunătățirea treptată a independenței economice a femeilor în țările din OCDE
- Țările nordice sunt în continuare în fruntea clasamentului – **Islanda, Suedia și Norvegia** ocupând primele 3 poziții
- **Polonia** urcă în topul primelor 10 țări clasate, datorită avansului înregistrat în urma reducerii șomajului în rândul femeilor
- Printre primele 10 poziții se numără și **Noua Zeelandă, Slovenia, Danemarca, Luxemburg, Finlanda și Elveția**
- Cu toate acestea, diferența de remunerare între femei și bărbați reprezintă încă o provocare majoră, iar egalizarea veniturilor ar putea să necesite câteva decenii sau poate chiar mai mult
- Câștigurile potențiale în urma eliminării acestui decalaj ar putea duce la o creștere totală a veniturilor femeilor de 2 trilioane de dolari

Se înregistrează un progres lent, dar constant în țările OCDE către o mai mare independență economică a femeilor, potrivit unui nou raport PwC.

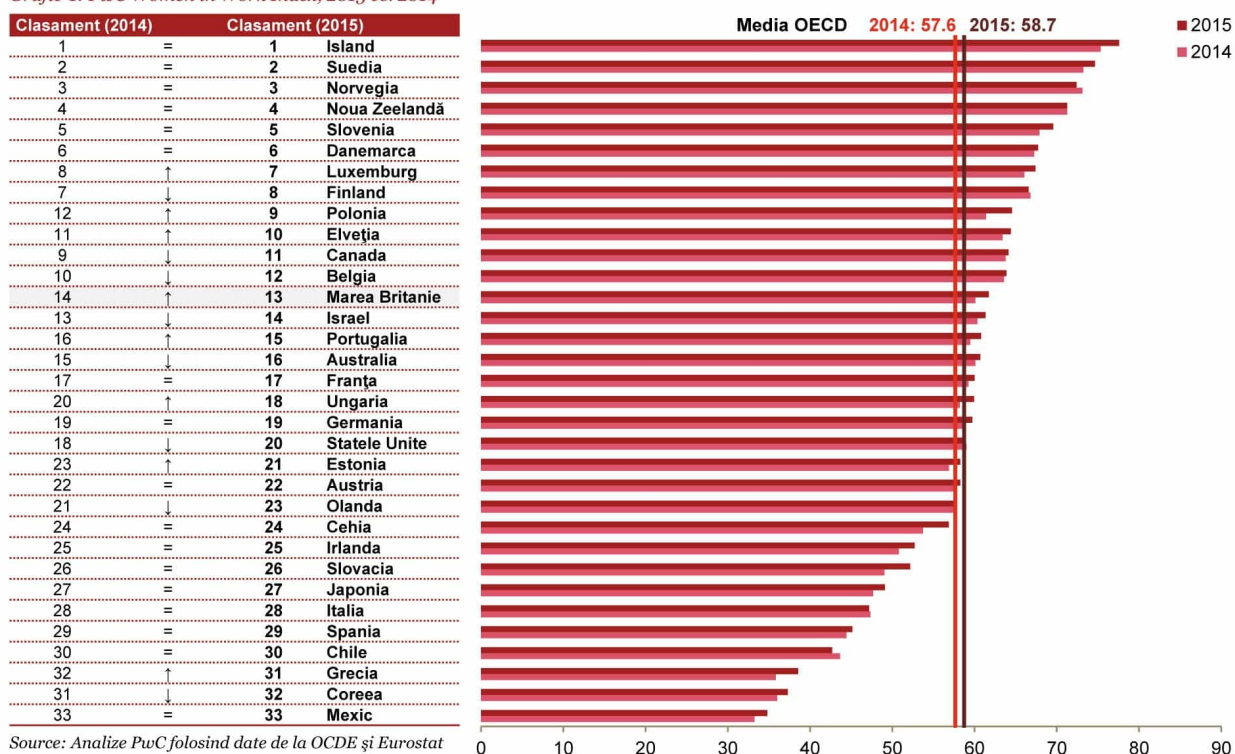
Cu toate acestea, diferențele salariale între femei și bărbați continuă să fie o problemă majoră, femeile de pe piața muncii din țările din OCDE câștigând cu 16% mai puțin decât omologii lor de sex masculin – deși sunt din ce în ce mai bine calificate.

Cel mai recent raport **PwC Women in Work Index**, care măsoară gradul de independență economică a femeilor din cele 33 de țări membre ale OCDE, pe baza a cinci indicatori cheie, arată că țările nordice – în special Islanda, Suedia și Norvegia –

continuă să ocupe primele poziții în clasament. Polonia se evidențiază prin cel mai mare progres anual înregistrat, urcând de pe poziția a 12-a pe a 9-a. Acest fapt se datorează scăderii șomajului în rândul femeilor și creșterii ratei de angajare cu normă întreagă.

Analiza PwC arată că există beneficii economice semnificative pe termen lung datorate creșterii ratei de angajare a femeilor la nivelul celei din Suediei; câștigurile la nivelul PIB-ului în OCDE ar putea ajunge în jurul valorii de 6 trilioane de dolari.

Grafic 1: PwC Women in Work Index, 2015 vs. 2014



În ceea ce privește diminuarea decalajului salarial între sexe, țări precum Polonia, Luxemburg și Belgia l-ar putea vedea elimina complet în două decenii, dacă progresele înregistrate până acum vor continua. Însă, ritmul mult mai lent al progresului înregistrat de Germania și Spania ar duce la eliminarea decalajului abia peste două secole. Totuși, dacă această prioritate va fi transpusă într-o politică publică, procesul ar putea fi accelerat. Câștigurile potențiale rezultate din egalizarea veniturilor în OCDE sunt substanțiale

– ar putea rezulta o creștere a veniturilor femeilor în jur de 2 trilioane de dolari, la valoarea de astăzi.

“Sunt multe măsuri pe care companiile și guvernele le-ar putea adopta pentru a aborda cauzele decalajului de remunerare între femei și bărbați. Pârghiile la nivelul politicilor publice care facilitează accesul la serviciile de îngrijire a copilului și promovează concediul paternal s-au dovedit eficiente în creșterea accesului femeilor la slujbe bine plătite. De asemenea, companiile pot oferi mai multe beneficii, precum un program flexibil, care să permită angajaților să-și gestioneze mai bine angajamentele familiale în raport cu munca”, precizează Mihaela Mitroi, Liderul Departamentului de Consultanță Fiscală și Juridică, PwC România.

Despre raport:

1. Clasamentul ***PwC Women in Work Index*** reprezintă o medie ponderată a diverși indicatori care reflectă puterea economică a femeilor, inclusiv egalitatea veniturilor, capacitatea femeilor de a avea acces la oportunități de angajare și siguranța locului de muncă.
2. Metodologia de măsurare a câștigurilor în urma eliminării diferențelor de remunerare între femei și bărbați implică estimarea creșterii totale potențiale a veniturilor femeilor din egalizarea câștigurilor medii anuale ale femeilor cu câștigurile medii anuale ale bărbaților.
3. Pentru mai multe informații privind raportul ***PwC Women in Work Index***, date și grafice, puteți accesa pwc.co.uk/womeninwork

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.

Buletin fiscal. Februarie 2017

Formularul 300 “Decontul de TVA”

Ordin al președintelui ANAF nr. 591 / 2017 pentru aprobarea modelului și conținutului formularului (300) “Decont de taxă pe valoare adăugată”, publicat în Monitorul Oficial nr. 94 din 01 februarie 2017.

Procedura privind înregistrarea în scopuri de TVA

Ordin al președintelui ANAF nr. 605 / 2017 privind stabilirea criteriilor pentru condiționarea înregistrării în scopuri de TVA și pentru aprobarea Procedurii privind înregistrarea în scopuri de TVA, publicat în Monitorul Oficial nr. 93 din 01

februarie 2017.

▪ *Formularul 300 "Decontul de TVA"*

Începând cu declarația aferentă lunii ianuarie 2017 cu termen de depunere 25 februarie 2017 inclusiv, declarația 300 va include cota standard de TVA de 19%, împreună cu următoarele:

– Câmpuri referitoare la compensația în cotă forfetară pentru achiziții de produse și servicii agricole de la furnizori care aplică regimul special pentru agricultori, precum și la regularizările privind compensația în cotă forfetară pentru achiziții de produse și servicii agricole de la furnizorii sus menționați;

– Câmp referitor la raportarea facturilor emise conform art.11, alin (6) din Codul Fiscal, după înregistrarea în scopuri de TVA pentru operațiuni efectuate în perioada în care codul de înregistrare în scopuri de TVA a fost anulat.

▪ *Procedura privind înregistrarea în scopuri de TVA*

Ordinul stabilește criteriile pentru condiționarea înregistrării în scopuri de TVA, conform art. 316, alin. (1) lit. a) și c) și alin. (12) din Codul fiscal, modificând procedura privind înregistrarea în scopuri de TVA potrivit art. 316, alin. (12), lit. e) și procedura de anulare, din oficiu, a înregistrării în scopuri de TVA potrivit art. 316, alin. (11), lit. h) din Codul fiscal, prin corelarea prevederilor cu eliminarea formularului 088.

Ordinul menționează de asemenea faptul ca persoanele impozabile care au solicitat înregistrarea în scopuri de TVA potrivit prevederilor din ordinul anterior (persoana impozabilă a depus formularul 088 până la data intrării în vigoare a prezentului ordin), procedura aplicabilă va fi cea în vigoare la data depunerii solicitării de înregistrare în scopuri de TVA.

Modificările aduse Anexei 2 „Criterii pentru condiționarea înregistrării in scopuri de TVA”:

- Prelungirea termenului de soluționare a cererii de înregistrare în scopuri de TVA cu perioada cuprinsă între data comunicării invitației și data la care reprezentantul legal al persoanei impozabile se prezintă la sediul organului fiscal competent, și în cazul invitațiilor privind controalele antifraudă;
- Posibilitatea contestării deciziei privind respingerea solicitării de înregistrare în scopuri de TVA, în termen de 45 de zile de la data comunicării (similar cu prevederile Anexelor 3 și 4);
- Celelalte criterii, în afara formularului 088, rămân neschimbate.

Modificările aduse Anexei 4 „Procedura de anulare, din oficiu, a înregistrării în scopuri de TVA potrivit art. 316, alin. (11) lit. h din Codul Fiscal [...], care nu justifică intenția și capacitatea de a desfășura activități economice care implică operațiuni în sfera TVA”:

- Sunt vizate persoanele impozabile care, în urma selecției efectuate lunar în baza criteriilor stabilite de organul fiscal central, prezintă risc fiscal;
- Invitarea de către organul fiscal a persoanelor impozabile ce prezintă risc fiscal, însă nu îndeplinesc condițiile de scoatere din evidență ca plătitor de TVA, în vederea evaluării intenției și capacității de a desfășura activități economice care implică operațiuni în sfera TVA.

Totuși, ordinul nu detaliază modalitatea prin care, în lipsa formularului 088, autoritățile fiscale vor evalua intenția și capacitatea persoanelor impozabile de a desfășura activități economice în sfera TVA.

Ordinul nr. 2.393 / 2016 se abrogă.

Prezentul ordin a intrat în vigoare începând cu 1 februarie 2017.

Următorul val de economii emergente care oferă oportunități pentru investiții

Atunci când companiile caută să identifice noi piețe emergente în care să-și extindă activitatea, tendința naturală este de a se orienta către marile economii emergente ale lumii. Raportul PwC World in 2050 lansat de curând arată că, pe termen lung, cele mai mari șapte economii emergente – grupul E7 – ar putea înregistra o creștere, în medie, de două ori mai rapidă decât grupul G7.

Cu toate acestea, în ultimul raport lunar Global Economy Watch, economiștii PwC atrag atenția asupra altor economii de dimensiuni medii.

„Noi credem că există și alte economii mai mici, dar la fel de atrăgătoare – ceea ce noi numim „pockets of opportunity”- pe care companiile ar trebui să le ia în considerare atunci când se gândesc să-și extindă activitatea la nivel internațional”, spune Barret Kupelian, Senior Economist, PwC.

Vietnam, de exemplu, a negociat un acord comercial cu Uniunea Europeană și astfel s-ar putea dezvolta într-un hub de producție în viitor. Există dovezi tangibile că Vietnamul apelează la Investițiile Străine Directe (ISD) pentru a-și transforma economia dintr-una bazată pe un volum mare de produse și costuri reduse către una axată pe valoare adăugată mare, telefoanele mobile fiind în prezent cele mai exportate produse, depășind bunurile de larg consum.

Polonia, având acces la Piața Unică, are una dintre cele mai liberale regimuri pentru ISD dintre economiile mai bogate. De asemenea, are costuri relativ scăzute ale forței de muncă – de exemplu, costul orar al forței de muncă în Polonia a fost de 8,60 euro în 2015, cu mult sub media UE de 25 euro pe oră. Acești doi factori, împreună cu poziționarea sa centrală în cadrul continentului european extins, au ajutat Polonia să atragă investiții străine directe însumând o valoare totală de 200 de miliarde de dolari sau aproximativ 50% din PIB-ul său.

Iar **Columbia** a demarat un program radical de investiții de 70 miliarde de dolari în infrastructură, un avantaj pentru întreprinderile care se specializează în proiectare și construcții. Columbia este o economie de mărime medie, care este pregătită să crească pe termen scurt și mediu. Stabilizarea sau, în unele cazuri, creșterea prețurilor bunurilor de larg consum în cursul anului trecut și deprecierea peso-ului columbian au contribuit la finalizarea procesului de ajustare externă.

În ultimul raport, economiștii analizează, de asemenea, impactul potențial al creșterii continue a ratelor dobânzilor din SUA asupra economiilor emergente. Chiar dacă unele piețe ar putea fi expuse excesiv la datoriile exprimate în dolari, ei cred că cele mai multe sunt într-o poziție mai bună pentru a face față politicii monetare mai stricte din SUA, din trei motive.

În primul rând, Rezerva Federală a Statelor Unite ale Americii (FED) a anunțat o creștere lentă și cuantificabilă a ratelor, oferind companiilor de pe piețele emergente mai mult timp pentru a planifica strategia lor de gestionare a datoriei externe. În al doilea rând, majoritatea piețelor emergente au în vigoare regimuri flexibile ale cursului de schimb, ceea ce le permite să modereze impactul negativ al scurgerii de capital prin ajustarea nominală a ratei de schimb. Și în al treilea rând, date fiind prețurile materiilor prime care sunt din nou în creștere și care ar putea să se stabilizeze în

acest an, economiile emergente care se bazează pe exporturile de materii prime și petrol (de exemplu Nigeria, Brazilia) ar trebui să vadă o îmbunătățire la nivelul balanței lor externe.

În cele din urmă, economiștii analizează și economiile din Zona Euro. În ultimele trei luni ale anului 2016, PIB-ul Zonei Euro a crescut cu 0,4% de la trimestru la trimestru, înregistrând o continuă creștere pentru al 15-lea trimestru consecutiv. La o privire de ansamblu a anului precedent, rezultatele arată că economia Zonei Euro a crescut mai repede decât cea a SUA în 2016.

Cu toate acestea, o analiză mai atentă a datelor dezvăluie o concluzie mai nuanțată. Economia SUA este cu aproximativ 12% mai mare acum față de nivelul de la începutul crizei financiare (ultimul trimestru al anului 2007). În același context, performanța Zonei Euro este mai dezamăgitoare, deoarece economia acesteia este cu doar 4,6% mai mare. Acest lucru sugerează că ritmul de recuperare a economiei Zonei Euro a fost de trei ori mai lent decât cel al SUA, în decursul aceleiași perioade.

Cu toate că PIB-ul economiilor de la periferia Zonei Euro este în creștere mai rapid decât în cel ale economiilor centrale, rezultatele în termeni de nivel nominal al PIB-ului arată o imagine diferită. De exemplu, economiile centrale, cum ar fi Germania, Franța și Țările de Jos sunt acum mai mari în comparație cu momentul declanșării crizei financiare globale. Italia, cu toate acestea, este singura economie centrală din eșantion care rămâne la un PIB mai mic în comparație cu nivelul înregistrat înainte de criză.

La capătul opus al spectrului, imaginea asupra economiilor care au avut nevoie de asistență financiară este ambivalentă. Pe de o parte, economia Greciei este în jur de 25% mai mică decât înainte de criză. Economii Portugaliei și Ciprului continuă să fie mai mici în comparație cu dimensiunea lor înainte de criză, însă Cipru a reușit să recupereze teren mai

rapid după procesul de restructurare decât Grecia. În cele din urmă, Spania este liderul la nivelul economiilor periferice, economia sa fiind cu doar 0,7% mai mică comparativ cu nivelul anterior crizei. În absența unui eveniment care să deraieze această evoluție, se așteaptă ca Spania să fie prima economie periferică care să depășească dimensiunea sa de dinainte de criză.

Pentru mai multe detalii, vă invităm să consultați ediția de luna acesta a Global Economy Watch www.pwc.com/GEW.

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.