

ANAF **propune** **modificarea/completarea unor** **declarații de înregistrare** **fiscală**

Impozitul specific pentru persoanele juridice române care desfășoară activități corespunzătoare anumitor coduri CAEN este reglementat de Legea nr. 170/07.10.2016 privind impozitul specific unor activități (codurile CAEN sunt menționate la art. 1 din același act normativ).

Conform art. 3 din Legea nr. 170/2016, sunt obligate la plata acestui impozit persoanele juridice care la data de 31 decembrie a anului precedent au îndeplinit, cumulativ, următoarele condiții:

- a) aveau înscrisă în actele constitutive, potrivit legii, ca activitate principală sau secundară, una dintre activitățile corespunzătoare codurilor CAEN prevăzute la art. 1;
- b) nu se află în lichidare, potrivit legii.

Conform art. 8 alin. (1) din actul normativ mai sus menționat, declararea și plata impozitului specific se efectuează semestrial. Totodată, prin Ordinul președintelui Agenției Naționale de Administrare Fiscală nr. 3775/2015, cu modificările și completările ulterioare, a fost acordată Administrației fiscale pentru contribuabili nerezidenți din cadrul Direcției Generale Regionale a Finanțelor Publice București competența de administrare a următoarelor categorii de contribuabili nerezidenți care nu au pe teritoriul României un sediu permanent:

- a) persoane fizice nerezidente, care nu au pe teritoriul României un sediu permanent și care obțin venituri din transferul titlurilor de valoare și orice alte operațiuni cu instrumente financiare, inclusiv instrumente financiare derivate sau din transferul aurului financiar;
- b) persoane juridice nerezidente, care nu au pe teritoriul României un sediu permanent și care au obligația de a plăti impozit pe profit potrivit art. 38 din Legea nr. 227/2015

privind Codul fiscal, cu modificările și completările ulterioare.

Astfel, având în vedere prevederile legale menționate, prin acest proiect de ordin, ANAF propune:

- completarea obligațiilor declarative înscrise în vectorul fiscal cu impozitul specific;
 - completarea secțiunii privind vectorul fiscal în formularul 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 a acestuia, cu obligația declarativă privind impozitul specific;
 - completarea secțiunii “Alte date despre contribuabil” în formularul 015 “Declarație de înregistrare fiscală/Declarație de mențiuni/Declarație de radiere pentru contribuabilii nerezidenți care nu au sediu permanent în România, precum și a instrucțiunilor de completare a acestuia, cu caseta “Obligații fiscale potrivit art. 38 din Codul fiscal”;
 - completarea secțiunii “Date privind activitatea desfășurată” în formularul 030 “Declarație de înregistrare fiscală/Declarație de mențiuni pentru persoane fizice care nu dețin cod numeric personal”, precum și a instrucțiunilor de completare a acestuia, cu caseta “Transferul titlurilor de valoare”.
-

ANAF a propus prelungirea cu două zile a termenului limită pentru depunerea declarațiilor fiscale și plata creanțelor scadente la

25 ianuarie 2017

ANAF a propus prelungirea cu două zile a termenului limită pentru depunerea declarațiilor fiscale și plata creanțelor scadente la 25 ianuarie 2017.

ANAF a înaintat proiectul de Ordonanță de Urgență privind prorogarea termenului de depunere a declarațiilor fiscale și de plată a creanțelor fiscale scadente la 25 ianuarie 2017, Ministerului Finanțelor Publice, în vederea inițierii procedurii de avizare și a includerii pe Agenda de lucru a Guvernului din data de 25 ianuarie a.c.

ANAF a inițiat acesta propunere având în vedere faptul că luna ianuarie reprezintă vârful anual de depunere, iar data de 25 ianuarie a.c. este precedată de 4 zile nelucrătoare.

Cinci tendințe-cheie care pot face 2017 un alt an bun pentru fuziuni și achiziții (M&A)

- Tranzacțiile internaționale rămân prioritare, în pofida naționalismului geopolitic în creștere
- Fuziunile și achizițiile au ajuns, în prezent, o componentă stabilă a agendei de creștere a companiilor care caută să-și optimizeze portofoliile în mod regulat

Creșterea va rămâne principala preocupare a executivilor în 2017, în contextul în care schimbările amețitoare din mediului de afaceri depășesc ca intensitate îngrijorările legate de

permenenta incertitudine geopolitică.

Fuziunile și achizițiile (M&A) sunt, în prezent, un element de bază al strategiei corporative de azi – alături de firmele mixte, alianțe și parteneriate – și cea mai rapidă modalitate de creștere. În pofida gradului ridicat de incertitudine din cursul anului trecut, 2016 a fost unul dintre cei mai buni ani pentru încheierea de tranzacții. Chiar dacă valoarea globală a tranzacțiilor – 3.500 miliarde USD^[1] – a scăzut cu 17% față de 2015, un an record din acest punct de vedere, anul 2016 a marcat, per ansamblu, o creștere de 9% față de 2014 și de 44% față de 2013.

Revenirea fenomenului fuziunilor și achizițiilor ar putea continua și în 2017, aducând executivii la masa negocierilor.

Cinci tendințe-cheie vor defini piața globală a tranzacțiilor în 2017:

- 1. Îmbunătățirea business-ului și pregătirea pentru efectele viitoare din piață: tranzacțiile de azi pot schimba regulile jocului de mâine**

Ritmul regândirii modelelor de afaceri se va accelera, pe măsură ce companiile continuă să se adapteze la transformarea digitală, la estomparea granițelor tradiționale între industrii și la schimbarea preferințelor consumatorilor.

Din totalul tranzacțiilor înregistrate anul trecut, 9.616 au fost trans-sectoriale și au valorat împreună 937 miliarde USD – o creștere de 11% față de 2015 – ceea ce semnalează faptul că executivii caută să atingă nivelul de inovare necesar pentru stimularea reinventării pe scară mai largă a propriilor modele de afaceri și a sectoarelor din care fac parte companiile lor.

“Directorii executivi trebuie să-și îmbunătățească modelul de business pentru a face față schimbărilor viitoare. Investițiile organice s-ar putea dovedi insuficiente, iar

fuziunile și achizițiile pot constitui o cale mai rapidă către inovație și creștere. Securizarea afacerii în fața transformărilor viitoare din piața va fi un motor-cheie în zona M&A, în anul 2017”, spune Florin Vasilică, liderul Departamentului de asistență în tranzacții al EY România.

2. Tranzacțiile trans-frontaliere vor fi la ordinea zilei în 2017

Anul trecut, cumpărătorii chinezi au dominat știrile din întreaga lume, cu valoarea tranzacțiilor derulate (210 miliarde USD), înregistrând o creștere de 127% față de 2015. Per ansamblu, în anul 2016 s-au înregistrat 8.731 tranzacții trans-frontaliere, cu o valoare cumulată de 1300 miliarde USD (37% din valoarea totală). În 2017, este foarte probabil să vedem și alte țări în cursă, interesate de achiziția de segmente de creștere și de asigurarea lanțurilor de aprovizionare, în această perioadă de creștere a incertitudinii geopolitice.

3. Variațiile valutare creează momente prielnice pentru tranzacții

Momentul încheierii unei tranzacții poate fi afectat de mișcările valutare, iar presiunea exercitată asupra lirei sterline și a monedei europene poate face activele din Europa mai atrăgătoare.



“Tranzacțiile sunt rezultatul planurilor strategice de creștere, mai degrabă decât al avantajelor valutare. Oamenii nu cumpără case, dacă acestea nu le plac, doar pentru că prețul lor a scăzut cu 10% – același principiu e valabil și în cazul M&A,” spune Florin Vasilică.

4. Reglementare: da sau nu?

Anul trecut s-a văzut un număr record de tranzacții eșuate din cauza îngrijorărilor legate de reglementări și de politicile antitrust. În anul 2017, aspectul care ține de reglementări în cadrul tranzacțiilor va fi în centru atenției, mai ales în Statele Unite, unde rezultatul alegerilor prezidențiale ar putea însemna o relaxare a controalelor.

Se remarcă o tendință crescândă în unele țări spre generarea de campioni economici naționali, care să vină cu șanse egale în lupta cu marii jucători din mediu de afaceri global – tot mai competitiv. Autoritățile de reglementare de pe piețele dezvoltate, în special din Statele Unite și Europa, s-ar putea să fie interesate să răspundă unei astfel de tendințe din piață globală.

5. Accelerarea reciclării portofoliilor va fi o activitate curentă în 2017

Fluxul estimat al tranzacțiilor va rămâne stabil, în pofida incertitudinii geopolitice și al schimbărilor rapide, fapt care indică o activitate M&A la fel de puternică – dacă nu cumva și mai puternică – în 2017.

“Asigurarea unor portofolii adecvate și sănătoase de active va continua să reprezinte o prioritate. Companiile nu-și pot permite să păstreze active care nu generează creștere la niciun nivel al afacerii,” adaugă Florin Vasilică.

Directorii executivi vor continua să se uite după oportunități într-o gamă mai largă de ținte potențiale și să folosească o mare varietate de structuri de tranzacții. În 2017, companiile vor accelera probabil achizițiile din afara sectorului lor de bază, ca răspuns la creșterea competiției, la nevoia de a câștiga clienți noi și pentru a-și extinde oferta de produse.

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.

[1] Dealogic Data și analiza EY

Tendențele anului 2017 în digitalizare

Autor: Constantin Măgdalina, Expert, tendințe și tehnologii emergente



Digitalizarea determină transformări majore la nivelul fiecărei industrii, ne afectează viața personală și cea profesională. Deoarece acesta este un fenomen de magnitudine globală și cu un impact important deopotrivă asupra companiilor și consumatorilor, în cele ce urmează sunt explicate tendințele anului 2017

în digitalizare.

Tendința 1 – Experiența utilizatorului este prioritară

Numărul mare de produse și servicii îl va determina pe utilizator să prioritizeze în funcție de două criterii: experiența de consum și timpul alocat. 74% dintre retailerii globali consideră că îmbunătățirea experienței de achiziție în magazine va fi decisivă, în condițiile în care peste jumătate din vânzări sunt generate online: pe mobil, prin rețelele sociale sau e-commerce. Utilizarea acestor canale de achiziție evidențiază importanța digitalizării pentru cel de-al doilea criteriu: timpul alocat. La scară globală, 50% dintre consumatori își doresc produse și servicii care să le economisească timpul alocat cumpărăturilor. Consumatorii caută instrumente și servicii de optimizare a timpului personal sau de minimizare a timpului presupus de orice fel de achiziție și/sau acțiune.

Tendința 2 – Big Data și Small Data

În 2016 volumul de date a crescut considerabil pe baza serviciilor de cloud. Această tendință va continua și în 2017 și se va extinde prin proiecte de tip Machine Learning, Cognitive Computing și Predictive Analytics. În piața locurilor de muncă vor apărea poziții de Chief Data Officer/Architect care vor deveni tot mai cerute și mai clar structurate. Data streaming în timp real și planurile tot mai sofisticate de transfer de date vor redefini Big Data în categorii de tip *fast data* și *actionable data*. Dar în 2017 volumul de date va conta mai mult decât instrumentele

relevante.

În același timp Small Data apare ca o tendință complementară Big Data și va fi valorificată tot mai mult. De exemplu Small Data permite ca prin intermediul unui etichete inteligente să se identifice locul și cantitatea de produse existente în stoc, termenul lor de valabilitate, dacă ambalajul a fost deschis și dacă temperatura din depozit este optimă pentru păstrarea lor. Aceste informații sunt integrate într-o bază de date și devin materia prima pentru Big Data, ca să se identifice cauza-rădăcina a expirării produselor sau deteriorării lor în depozit (dacă este cazul).

Tendința 3 – Internet of things

Piața globală de e-commerce va înregistra o rată anuală de creștere de 17% până în 2018, în timp ce comerțul în magazine fizice va crește cu doar 6% pe an. Comerțul tradițional are provocarea de a integra tehnologia în experiența de cumpărare pe care o oferă. Internetul lucrurilor vine ca soluție salvatoare la această provocare. Datorită progreselor înregistrate în afișarea sincronizată a informațiilor pe dispozitive diverse – de la televizoare, laptop-uri și tablete, până la espressoare și mașini de spălat – prin conectarea automată la Internet, numărul punctelor de contact între companii și consumatorii finali este în continuă creștere. De exemplu, espressorului conectat la Internet din cafeneaua noastră preferată îi vom putea comanda cafeaua din mașină, de la 5 km distanță, folosind o interfață personalizată și accesul digital. Astfel, prin dezintermediere, procesele de cumpărare ale bunurilor și serviciilor vor deveni tot mai scurte și mai ieftine.

Tendința 4 – Realitatea augmentată și realitatea virtuală

Realitatea augmentată (AR) s-a făcut remarcată mai ales prin Pokemon Go. Numai că funcționalitatea AR merge dincolo de jocuri și oferă suportul pentru diferite forme de transmitere

a informației digitale. De la ochelari care să ofere informații despre trafic relevante pentru un biciclist, până la redecorarea virtuală a întregii case fără un strop de vopsea. În 2017 ne putem aștepta să folosim realitatea augmentată pentru a ne citi email-urile, ca să postăm pe Facebook sau să descoperim cel mai bun traseu pentru deplasarea printr-un loc aglomerat. Tot acest conținut îl putem avea chiar în față noastră cu ajutorul Google Glass.

Realitatea virtuală (VR) și-a demonstrat viabilitatea comercială în 2016 prin produsele specifice lansate: HTC Vive, Oculus Rift sau PlayStation VR. Din punct de vedere al ciclului promovării comerciale, care desenează nivelurile de maturitate ale unei tehnologii, VR se află foarte sus în așteptările consumatorilor. Promovarea depășește realitatea, iar calitatea este în planul doi după nouitate. În această fază, pentru consumatori realitatea virtuală înseamnă jocuri, distracție și video, și prea puțin aplicații funcționale sau interfață pentru social media. Cel mai probabil, platformele virtuale bazate pe conexiunile telefonice mobile vor consolida utilizarea realității virtuale în 2017, datorită utilizării facile și costurilor scăzute.

Tendința 5 – Inteligența artificială

Pentru consumator factorul timp a devenit o valoare, în vreme ce pentru companii a devenit un produs pe care îl vând și pentru care consumatorul este dispus să plătească. Astfel, accesul rapid la bunurile și serviciile de interes pentru consumator a devenit un produs în sine și o sursă de avantaj competitiv pentru companii. Întâlnim destul de des expresia “cu noi economisiți timp”. Cu alte cuvinte cumpărați mai mult timp pentru voi de la noi. Inteligența artificială duce experiența consumatorului la un alt nivel și îi economisește timpul. De exemplu, prin comandă vocală un turist poate comunica cu terminale computer și cere informații despre starea vremii din locul de aterizare al avionului. Astfel de terminale computerizate capabile să înțeleagă și să răspundă

solicitărilor consumatorilor sunt numite chatbot-uri, pot fi găsite în unele aeroporturi și sunt dovada progreselor și caracterului tot mai practic al inteligenței artificiale care va continua să se manifeste și în 2017.

În loc de concluzie

Ritmul de dezvoltare a tehnologiei este atât de rapid că pregătirea angajaților de multe ori nu ține pasul. Reformatarea mediului tehnologic conduce la dispariția de locuri de muncă și apariția altora noi, atrage provocări și propune oportunități. Potrivit World Economic Forum, 65% dintre copiii aflați în școala primară acum vor avea peste 10 ani slujbe care nu există astăzi. Aceeași sursă afirmă că până în 2025, 30% din auditurile financiare ale marilor companii vor fi făcute cu ajutorul Inteligenței artificiale, taxele vor fi colectate prin Blockchain, iar în unele țări recensământul va fi făcut cu ajutorul Big Data.

Următoarea fază de dezvoltare a Internetului va consolida și mai mult legătura dintre mediul real și cel virtual. Internetul va fi accesat prin tot mai multe dispozitive și senzori, și va avea funcții și caracteristici complet noi. Prin urmare tipul de activități, instrumentele folosite, timpii de răspuns și mediul de lucru vor fi influențate decisiv de internet și de infrastructura de IT și de comunicații. Lumea așa cum o știm nu va mai exista în câțiva ani, iar revoluția „tăcută” la care asistăm are un singur nume – digitalizare.

* * *

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®)

cea 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 ca vorbitor la numeroase evenimente și conferințe de business.

Cu doar 29% conduse de noua generație, afacerile de familie din România sunt în pragul etapei 2.0

EY își pregătește specialiștii pentru a asista trecerea: în premieră în România, Gabriel Sincu obține GEN Certificate in Family Business Advising de la Family Firm Institute SUA.

Gabriel Sincu, director executiv în cadrul Departamentului de asistență fiscală și juridică al EY, a devenit singurul consultant în afaceri de familie din România cu certificare Family Firm Institute din SUA.

„În condițiile în care afacerile de familie din România sunt

abia la prima generație, nevoia unui consultant specializat nu a fost simțită până acum. Dar lucrurile urmează să se schimbe în curând, când actualii antreprenori și lideri de afaceri vor ajunge la vârsta la care trebuie să predea ștafeta generației următoare și va fi nevoie de o tranziție lină”, precizează Gabriel Sincu.

29% dintre afacerile românești de familie cu venituri de peste 1 milion de Euro au realizat deja cu succes trecerea la a doua generație de antreprenori, în timp ce 67% dintre acestea continuă să fie conduse de fondatori și se pregătesc pentru succesiune – arată studiul EY „*Barometrul afacerilor de familie din România*”*. Studiul arată, de asemenea, că, la nivel local, 32% dintre afaceri sunt conduse de lideri din a doua sau a treia generație. Comparativ, la nivel global, peste 53% dintre afacerile de familie sunt conduse de antreprenori care au preluat business-ul de la generațiile anterioare.

„Statisticile arată că doar 30% dintre afacerile de familie supraviețuiesc după prima generație, 13% după a doua și numai 3% după a treia generație a familiei. Deci, este nevoie de consultanți care să aibă o abordare holistică a problemelor și să îi ajute pe patronii-manageri să treacă peste problemele inerente care apar atât în viață, cât și în afaceri”, adaugă Gabriel Sincu.

Family business advisory – consultanța pentru afacerile de familie – a apărut în SUA la mijlocul secolului trecut și își propune să armonizeze nevoile familiei cu cele ale afacerii, asigurând viabilitatea și dezvoltarea viitoare. Astfel, un business de familie este văzut ca un sistem care presupune interacțiunea a trei subsisteme – familia, afacerea și patronatul – la întretărirea lor aflându-se persoanele-cheie din cadrul afacerii de familie. Spre deosebire de corporații, unde nu există subsistemul „familie”, afacerile de familie au o complexitate mai mare și cei aflați în această situație au nevoie de un suport mai extins.

Rolul certificatului *GEN Certificate in Family Business Advising*, emis de către Family Firm Institute, este de a expune consultanții în afaceri de familie la concepte, competențe și cunoștințe care pot optimiza performanțele unei afaceri. Specializarea necesită, pe lângă bagajul de cunoștințe tehnice (financiare, contabile, fiscale și juridice), dobândirea unor abilități de comunicare și de gestionare a relațiilor interumane.

„Prin parcurgerea programului de certificare, Gabriel Sincu a dobândit o înțelegere aprofundată a nevoilor afacerilor de familie și a rolurilor multiple pe care le joacă membrii și ne-membrii familiei care conduc afacerea”, a declarat Judy Green, președintele Family Firm Institute.

[Family Firm Institute \(www.ffi.org\)](http://www.ffi.org) este o organizație profesională internațională formată din peste 1.800 de profesioniști și organizații din 88 de țări, care oferă programe de educație interdisciplinară și oportunități de networking reprezentanților afacerilor de familie și consultanților, educatorilor și cercetătorilor cu activități legate de acest domeniu. Scopul organizației este de a atrage atenția asupra acestui model de business și de a crește gradul de înțelegere a tendințelor și evoluțiilor din zona afacerilor de familie. Ca formă dominantă de afaceri la nivel mondial, afacerile de familie aduc o contribuție unică la vitalitatea socială și bogăția economică a comunităților. FFI urmărește să crească nivelul de înțelegere a rolului întreprinderilor de familie – factori esențiali ai prosperității și creșterii economice globale.

* ***“Barometrul afacerilor de familie din România”*** este primul studiu EY România dedicat afacerilor locale de familie. 699 de oameni de afaceri au răspuns chestionarului online în perioada 17 septembrie -1 octombrie 2015, dintre aceștia 400 fiind acționari, președinți sau membri ai Consiliului de

Administrație, CEO, COO sau CFO într-o afacere de familie. Dintre cei 400, 90 conduc afaceri de familie cu o cifră de afaceri ce depășește 1 milion EUR.

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.

Încrederea directorilor de companii din Europa Centrală și de Est (ECE) crește în pofida noilor riscuri și incertitudini

- Încrederea în potențialul de dezvoltare al companiei crește, în linie cu tendințele globale
- Liderii de afaceri din ECE văd mai multe beneficii ale globalizării decât colegii lor de la nivel mondial
- Incertitudinile geopolitice sunt în fruntea listei amenințărilor care îi preocupă pe executivi
- Liderii din regiune se vor dedica inovării pentru a valorifica noi oportunități

Directorii generali ai companiilor din Europa Centrală și de Est au exprimat un nivel ridicat de încredere în perspectivele de creștere pentru companiilor lor, cât și în cele pentru economia globală, asemenea colegilor lor de la nivel global, și au manifestat un angajament față de inovație, tehnologie și capital uman pentru a putea face față provocărilor mediului de afaceri actual.

Cel de-al 20-lea raport anual PwC CEO Survey a constatat că 38% dintre directorii executivi din regiune sunt foarte încrezători cu privire la perspectivele de creștere ale companiei lor pentru următoarele 12 luni, aceeași cifră înregistrându-se și la nivel global, fiind în creștere față de valoarea de 37% înregistrată cu un an în urmă. 28% dintre directori sunt de părere că creșterea economică mondială va accelera, comparativ cu anul precedent, când 25% dintre executivi credeau asta la nivel regional și 29% la nivel global.

În ciuda perspectivelor mai pozitive, lideri de afaceri din ECE și-a exprimat, de asemenea, îngrijorarea cu privire la o serie de amenințări la adresa afacerilor. Fiind întrebați cât de îngrijorați sunt cu privire la diverse aspecte de natură economică, politică, socială și de mediu care le pot amenința perspectivele de creștere ale organizației lor, 82% dintre directori au amintit incertitudinea geopolitică (în comparație cu 74% la nivel global), urmată de reglementarea excesivă (80%, la fel ca și cifra globală) și de creșterea economică incertă (78%, față de 82%).

“Cu toate că Europa Centrală și de Est (ECE) se confruntă cu aceleași provocări ca și alte regiuni din lume, iar cu unele chiar într-o mai mare măsură, liderii de afaceri de aici sunt la fel de încrezători precum colegii lor de la nivel mondial. Deși provocările viitoare sunt considerabile, când privesc înapoi și văd cât de mult a avansat această regiune în cei 20 de ani de când se desfășoară studiul, am încrederea că vom fi în măsură să răspundem acestor provocări”, a declarat Olga Grygier-Siddons, CEO, PwC Europa Centrală și de Est.

Sondajul a constatat de asemenea că directorii de companii din regiune sunt în general mai optimiști cu privire la efectele globalizării decât colegii lor la nivel mondial: întrebați cât de mult a ajutat globalizarea din diverse perspective, procentul de lideri care au răspuns “într-o mare măsură” a fost mai mare decât media globală în 11 din cele 12 subiecte atinse (Doar la subiectul al 12-lea, “eliminarea decalajului dintre bogați și săraci”, regiunea s-a situat la un punct procentual distanță, 12%, comparativ cu 13% media globală). Cele mai mari diferențe de percepție față de cele la nivel global au fost cele asupra globalizării ca motor pentru asigurarea accesului la infrastructura și servicii de bază (51% fiind de această părere în ECE, față de 34% la nivel global), îmbunătățirea circulației capitalului, persoanelor, bunurilor și informațiilor (76% față de 60%) și pentru armonizarea reglementărilor (33%, comparativ cu 23%).

“In vreme ce liderii de afaceri din Europa Centrală și de Est recunosc că regiunea noastră se numără printre cei mai mari câștigători din lume în urma globalizării și noilor tehnologii, aceștia recunosc de asemenea că există o serie de provocări cheie care trebuie îndeplinite dacă dorim să ne dezvoltăm și să ne bucurăm de aceste beneficii în continuare” a declarat Grygier-Siddons.

Ca și colegii lor la nivel global, directorii din regiune urmăresc dezvoltarea companiilor lor din interior, mai degrabă decât să se orienteze către achiziții sau asocieri în participațiune. Pentru a face față noilor provocări, liderii din ECE se bazează pe inovație chiar cu mai mult entuziasm decât omologii lor la nivel global; inovația a fost prima alegere pentru ambele grupuri atunci când au fost întrebați care element al activității lor doresc să-l întărească (25% în regiune și 23% la nivel global) cu scopul de a valorifica noi oportunități. Directorii executivi iau în considerare, de asemenea, capacitățile digitale și tehnologice (16% față de 15% la nivel global), capitalul uman (tot 16% față de 15% la nivel global), și într-o mai mică măsură fuziunile, achizițiile și parteneriatele (4% comparativ cu 7%) drept surse principale de dezvoltare a companiilor.

Olga Grygier-Siddons avertizează însă că, pentru ca inovația să prolifereze, companiile din regiune trebuie să caute noi modalități de a colabora cu mediul academic și cu cel guvernamental. Ea afirmă că: “Provocarea pentru factorii de decizie și liderii de afaceri din ECE este de a crea un ecosistem cu adevărat integrat pentru dezvoltarea tehnologică”. “In acest moment, regiunea dispune de toate piesele puzzle-ului: un mediu academic și de cercetare, o scenă vibrantă atât pentru startup-uri cât și pentru companii deja consacrate. Ceea ce lipsește este integrarea tuturor acestor elemente. Executivii inteligenți (și alți lideri) vor căuta modalități de a dărma mentalitățile de tip „siloz” care împiedică funcționarea într-un mod integrat și eficient a

diferitelor elemente ale ecosistemului.”

Despre raport:

Acest studiu a fost efectuat între septembrie și decembrie 2016. 1379 directorii de companii din 79 de țări au răspuns la interviuri derulate fie on-line, prin poștă, față în față sau telefonic. 57% au lucrat în companii cu capital privat, 43% în societățile cotate la bursă. 36% au lucrat la companii cu venituri de peste 1 miliard \$ PA; 38% între \$ 101- \$ 999 miliarde pe an; și 21%, cu venituri mai mici de 100 de milioane de \$. În cadrul eșantionului la nivel mondial, s-au numărat 147 de directori generali din 11 țări din Europa Centrală și de Est.

Despre PwC

Scopul PwC este de a construi încredere în sânul societății și de a contribui la rezolvarea unor probleme importante. 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.

PwC este activă în Europa Centrală și de Est de peste 25 de ani. PwC Europa Centrală și de Est (PwC CEE) este o rețea de firme cu entități juridice separate, în conformitate cu legislația și reglementările din fiecare jurisdicție în care operează. Ne concentrăm pe a-i ajuta pe clienții noștri pentru a avea succes și a deveni competitivi la nivel global. În prezent, firma are peste 8800 de profesioniști, incluzând 260 de parteneri, în 55 de birouri din 29 de țări din întreaga regiune.

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

Nivelul de încredere al directorilor de companii de la nivel global crește în pofida noilor riscuri și incertitudini

- *Încrederea în capacitatea de dezvoltare a companiilor este în creștere*
- *Cincizeci și doi la sută dintre directorii executivi intenționează să crească numărul de personal*
- *Preocupările cu privire la gradul de reglementare și lipsa abilităților cheie au atins niveluri record*
- *Liderii de afaceri consideră că globalizarea a reușit să rezolve într-o foarte mică măsură problema inegalității veniturilor*
- *Încrederea directorilor generali din România în perspectivele de creștere ale companiilor lor din acest an este la al treilea cel mai ridicat nivel înregistrat la nivel global.*

Cu toate că directorii de companii din întreaga lume au numeroase motive de îngrijorare în anul ce urmează, încrederea lor în perspectivele de creștere ale companiilor pe care le conduc, cât și în cele ale economiei mondiale este din nou în creștere.

Așa cum se arată în cea de-a 20-a ediție a raportului anual PwC Global CEO Survey, 38% dintre directorii executivi (față de 35% în 2016) sunt foarte încrezători în perspectivele de creștere ale companiei lor în următoarele 12 luni, iar 29%

(față de 27% în 2016) sunt de părere că creșterea economică globală se va accelera în 2017.

Rezultatele raportului lansat în cadrul Forumului Economic Mondial de la Davos, Elveția, arată că, în pofida optimismului manifestat în rândul liderilor de afaceri, nivelul lor de îngrijorare cu privire la incertitudinea economică (82%), supra-reglementarea (80%), și lipsa abilităților cheie (77%) rămâne foarte ridicat. De asemenea, preocupările cu privire la nivelul proteccionismului sunt în creștere, 59% dintre directorii executivi își fac griji în privința proteccionismului, ajungând până la 64% în Statele Unite și Mexic.

Deși liderii executivi consideră ca fiind benefice efectele globalizării asupra liberei circulații a capitalurilor, bunurilor, și persoanelor, aceștia pun la îndoială capacitatea procesului de globalizare de a reduce decalajul dintre cei bogați și săraci sau de a atenua problema schimbărilor climatice. Aceste rezultate sunt în contradicție cu cele din primul raport PwC Global CEO Survey, realizat în 1998, când directorii de companii erau optimiști cu privire la factorii globalizării.

“În ciuda unui an 2016 tumultos, nivelul de încredere al liderilor de afaceri se redresează – dar într-un ritm lent și este încă la o distanță considerabilă față de nivelul din 2007. Totuși, se manifestă semne de optimism pe tot globul, inclusiv în Marea Britanie și SUA, unde, în ciuda previziunilor cu privire la potențiale crize în urma alegerii lui Trump și Brexit-ului, nivelul de încredere al executivilor în potențialul de creștere al companiei lor este în creștere față de 2016. Această stare de spirit se reflectă și în alte zone de pe glob, mai mulți lideri de afaceri vizând SUA și Marea Britanie pentru investiții față de anul precedent”, a declarat Bob Moritz, Global Chairman PwC.

“Cu toate că directorii sunt mai încrezători în potențialul de

creștere al companiilor lor, următoarele trei preocupări sunt în fruntea listei lor de priorități în acest an: crearea unei strategii axate pe oameni și tehnologie care să creeze o forță de muncă adaptată erei digitale; menținerea încrederii în companiile lor, într-o lume cu tot mai multe interacțiuni virtuale; și o implicare și colaborare mai intensă cu comunitatea în care activează pentru a găsi soluții. Toate aceste subiecte sunt și în fruntea agendei Forumului de la Davos”, a adăugat Bob Moritz.

Încrederea în creșterea veniturilor sporește

Spre deosebire de anul trecut, încrederea directorilor în creșterea veniturilor anuale ale propriilor companii este în creștere în aproape fiecare țară din lume: cu directorii generali din India (71%), Brazilia, unde nivelul de încredere s-a dublat (57%), România (52%), Australia (43%) și Marea Britanie (41%) conducând în topul încrederii la nivel global. Acesta a crescut de asemenea cu 11 puncte în China, ajungând la 35%, cu 6 puncte în SUA, până la 39% și cu 3 puncte în Germania, până la 31%. În Elveția, nivelul de încredere s-a dublat, atingând 34%.

La polul opus se situează Spania, Mexic și Japonia, unde nivelurile de încredere au scăzut, iar în Japonia s-a simțit cea mai dramatică scădere de la 28% în 2016 la 14% în ediția recentă.

Atunci când sunt întrebați de strategiile care vor genera creșterea, mai mult de trei sferturi dintre liderii de afaceri (79%) se bazează pe creșterea organică în anul următor, în timp ce 41% planifică noi fuziuni și achiziții și aproximativ un sfert (23%) intenționează să-și consolideze capacitatea de a inova pentru a putea profita de noile oportunități.

„Directorii generali ai companiilor din România sunt printre cei mai optimiști lideri de afaceri din lume, potrivit rezultatelor studiului PwC Global CEO Survey 2017. Aceasta

pentru că România a înregistrat în ultimii ani ritmuri ridicate de creștere economică, peste media țărilor din Uniunea Europeană, iar perspectivele pentru anii următori sunt de asemenea pozitive, pe fondul continuării relaxării fiscale și a creșterii susținute a consumului. Cu toate acestea, pentru a păstra și îmbunătăți competitivitatea țării este nevoie de menținerea stabilității macroeconomice și bugetare, de accelerarea ritmului reformelor structurale și a investițiilor atât de necesare în infrastructură”, a declarat Ionuț Simion, Country Managing Partner, PwC România.

Unde vor căuta liderii de afaceri creșterea economică

În cadrul primului raport PwC Global CEO Survey, piețele emergente, inclusiv China și India, erau considerate o investiție sigură. Însă, instabilitatea piețelor, exacerbată de volatilitatea monedelor, i-a determinat pe directorii de companii să se orienteze către o gamă mai variată de țări. Raportul de anul acesta arată că SUA, Germania și Marea Britanie au devenit prioritare pentru investiții, iar entuziasmul executivilor de a investi în țări precum Brazilia, India, Rusia și Argentina s-a mai diminuat față de acum trei ani.

În privința perspectivelor de investiții, SUA, China, Germania, Marea Britanie și Japonia sunt cele mai importante 5 țări pentru creșterea economică, Marea Britanie, crescând în popularitate ca destinație de investiții în rândul liderilor de afaceri din SUA (+4%), China (+11%), Germania (+8%) și Elveția (+25%).

Shanghai, New York, Londra și Beijing, au fost de asemenea identificate ca fiind primele patru cele mai importante orașe din lume pentru perspectivele de creștere ale unei organizații în următoarele 12 luni.

Globalizarea

58% dintre liderii de afaceri consideră că a devenit mai greu

de a echilibra efectele globalizării în contextul creșterii tendințelor protecționiste. Aceste preocupări nu se regăseau în primul raport PwC Global CEO Survey în care se menționa faptul că “corporațiile tipice globale se bucură de toată libertatea comercială de care au nevoie”.

În ultimii 20 de ani, directorii executivi au avut în mare parte o atitudine pozitivă asupra contribuției globalizării la libera circulație a capitalurilor, bunurilor și persoanelor. Cu toate acestea, respondenții sondajului din acest an sunt sceptici cu privire la reușita globalizării în a atenua schimbările climatice sau în a elimina decalajului dintre bogați și săraci. Acest punct de vedere este similar cu cel al publicului, rezultat dintr-un alt sondaj realizat de PwC în rândul a peste 5000 de persoane din 22 de țări.

Doar 38% dintre respondenți consideră că globalizarea a avut un impact în mare parte pozitiv asupra îmbunătățirii circulației capitalurilor, persoanelor, bunurilor și informației, în comparație cu 60% dintre directori. Aproape două treimi (64%) dintre aceștia cred că globalizarea a contribuit la crearea de locuri de muncă, spre deosebire de mai mult de trei sferturi dintre executivi (76%). Respondenții din publicul larg sunt, de asemenea, mai puțin convinși decât liderii de afaceri că globalizarea a creat, într-o mare măsură, o forță de muncă calificată și educată (29% dintre respondenți vs 37% dintre directori).

“Nemulțumirea publică are potențialul de a eroda încrederea care este necesară pentru a asigura o performanță pe termen lung. Adevărata provocare, nu este strategia pe care o vor adopta directorii de companii, ci este dată de necesitatea ca liderii de afaceri să aibă o relație mai profundă, bilaterală cu părțile interesate, clienții, angajații și societatea. Înțelegerea cauzei principale de nemulțumire este un prim pas esențial pentru a promova beneficiile pe care mediul privat le poate aduce societății. Sunt multe elemente în joc, dacă nu vom reuși să asigurăm o creștere globală incluzivă”,

comentează Bob Moritz.

Tehnologie și încredere

Directorii executivi sunt de părere că tehnologia este acum strâns legată de aspecte precum reputația, abilitățile și recrutarea, competiția și dezvoltarea unei companii. Aproape un sfert dintre aceștia cred că tehnologia va remodela complet concurența în industria lor, în următorii cinci ani (23%).

Într-o lume din ce în ce mai digitală, tehnologia a creat o nouă dinamică între companii și clienți, oferind beneficii enorme pentru ambele părți. Cu toate acestea, 69% dintre directori spun că este mai greu să câștige și să păstreze încrederea oamenilor în acest context și 87% cred că riscurile rezultate din utilizarea social media ar putea avea un impact negativ asupra nivelului de încredere în industria lor. 91% dintre executivi sunt de acord că problemele de etică și confidențialitatea datelor ar putea influența încrederea oamenilor în organizațiile lor, în următorii cinci ani.

În urmă cu douăzeci de ani, încrederea nu era primordială pentru directorii executivi. În urmă cu 15 ani, doar 12% dintre directori considerau că încrederea publică în companii a scăzut foarte mult. Anul acesta, 58% se tem că lipsa de încredere în mediul de afaceri va afecta negativ creșterea companiei lor, față de 37% în 2013.

După ce s-au confruntat cu mai multe probleme legate de tehnologie și securitatea datelor, nu este deloc surprinzător că directorii de companii consideră securitatea cibernetică, confidențialitatea datelor și marile schimbări din domeniul IT, drept principalele trei amenințări la adresa încrederii părților interesate.

“Directorii executivi se așteaptă să devină tot mai greu să mențină încrederea într-o era digitală. Însă avantajul competitiv îl vor avea cei cu cea mai mare capacitate de a transforma tehnologia în punctul lor forte, cumulat cu

abilitatea de a relaționa cu părțile interesate și de a construi o relație de durată, bazată pe încredere”, a adăugat Bob Moritz.

Abilități și recrutare

Îngrijorările cu privire la disponibilitatea anumitor competențe s-au dublat în ultimii 20 de ani (de la 31% în 1998 la 77% în 2017), capitalul uman fiind una dintre cele trei priorități pentru mediul de afaceri, iar diversitatea, incluziunea și mobilitatea forței de muncă, fiind printre strategiile folosite pentru a răspunde nevoii de competențe viitoare. Disponibilitatea competențelor este o preocupare pentru mai mult de trei sferturi (77%) dintre liderii de afaceri și este cea mai mare preocupare pentru executivii din Africa (80%) și Asia Pacific (82%).

Mai mult de jumătate dintre directori (52% vs 48% în 2016) au intenții de recrutare în următoarele 12 luni. Executivii din Regatul Unit (63%), China (60%), India (67%) și Canada (64%) au cele mai ambițioase planuri de recrutare. La nivelul industriilor, directori din domeniul managementul activelor (64%), serviciilor de sănătate (64%) și tehnologiei (59%), au cele mai ambițioase planuri de recrutare, iar directorii companiilor din sectorul public (32%), au cele mai puțin ambițioase intenții în acest sens.

În timp ce doar 16% dintre liderii de afaceri intervievați intenționează să reducă numărul total de personal, executivii sunt de părere că 80% dintre aceste locuri de muncă vor fi afectate într-o anumită măsură de utilizarea de noi tehnologii sau de automatizare. Liderii de afaceri din Canada (100%), SUA (95%), Germania (93%), Australia (92%) și Brazilia (91%), consideră că tehnologia va avea cel mai mare impact.

Mai mult de jumătate dintre lideri de afaceri intervievați (52%) explorează deja beneficiile modurilor în care oamenii și mașinile pot lucra împreună, și doi din cinci (39%) au în

vedere impactul inteligenței artificiale asupra nevoii de competențe viitoare.

Data fiind viteza schimbărilor tehnologice, nu este de mirare că 70% dintre executivi consideră abilitățile ce țin de creativitate și inovație, leadership și inteligență emoțională drept cele mai valoroase competențe, dar și cel mai dificil de recrutat. Competențele digitale și cele „STEM” reprezintă o problemă de recrutare pentru mai mult de jumătate dintre liderii de afaceri.

“Directorii executivi sunt îngrijorați de faptul că penuria de competențe cheie va afecta potențialul de dezvoltare, relevanța și sustenabilitatea companiei lor. Cele mai apreciate sunt abilitățile „soft”. Inovația și abilitățile de relaționare nu pot fi codificate. De aceea, pentru a conduce către schimbarea de care executivii au nevoie – gândind cu atenție și acționând în consecință – este necesar un echilibru între tehnologie și abilitățile de neînlocuit ale oamenilor. Gestionarea așteptărilor părților interesate va contribui la consolidarea încrederii necesare pentru a supraviețui și, mai mult decât atât , pentru a prospera. Concluzia este – prioritizarea elementul uman într-o lume tot mai virtuală va fi o condiție prealabilă pentru garantarea succesului în viitor”, a conchis *Bob Moritz*.

Despre raport:

1. Acest studiu a fost efectuat între septembrie și decembrie 2016. 1379 directorii de companii din 79 de țări au răspuns la interviuri derulate fie on-line, prin poștă, față în față sau telefonic. 57% au lucrat în companii cu capital privat, 43% în societățile cotate la bursă. 36% au lucrat la companii cu venituri de peste 1 miliard \$ PA; 38% între \$ 101- \$ 999 miliarde pe an; și 21%, cu venituri mai mici de 100 de milioane de \$.
2. Creșterea încrederii: cele mai ridicate niveluri de încredere în creșterea veniturilor companiilor în

următoarele 12 luni au fost înregistrate în anul 2007 – 52% dintre directorii executivi au răspuns că sunt foarte încrezători în creșterea veniturilor în următoarele 12 luni. Cele mai mici niveluri s-au înregistrat în 2009 (21%). Cele mai ridicate niveluri de încredere înregistrate anterior au fost de 51% dintre directori (care au declarat că sunt foarte încrezători) în 2011, similar cu rezultatele sondajului din acest an. În anul 2014 s-au înregistrat cele mai înalte niveluri de încredere ale executivilor în creșterea economică la nivel mondial (44%).

3. Un raport de țară detaliat bazat pe răspunsurile directorilor de companii din România va fi publicat în cursul lunilor următoare.
4. Sondajul în rândul publicului s-a desfășurat în decembrie 2016, în 22 de țări – SUA, Canada, Marea Britanie, Franța, Germania, Olanda, China și Hong Kong, Italia, Spania, Rusia, Australia, Japonia, India, Brazilia, Coreea de Sud, Mexic, Suedia, Elveția, Africa de Sud, Singapore și Emiratele Arabe Unite.
5. Lista țărilor/regiunilor unde directorii de companii sunt foarte încrezători în creșterea veniturilor companiilor lor în următoarele 12 luni.

Foarte încrezători în creșterea veniturilor pe termen scurt				
	2017	2016	2015	2014
India	71%	64%	62%	49%
Brazilia	57%	24%	30%	42%
România	52%	50%	44%	39%
Spania	50%	54%	35%	23%
Australia	43%	35%	43%	34%
Marea Britanie	41%	33%	39%	27%

Argentina	40%	42%	17%	10%
SUA	39%	33%	46%	36%
Danemarca	39%	30%	33%	44%
Mexic	38%	46%	50%	51%
Global	38%	35%	39%	39%
Canada	38%	31%	36%	27%
Italia	38%	20%	20%	27%
Țările nordice	37%	31%	26%	***
China	35%	24%	36%	48%
Elveția	34%	16%	24%	42%
Africa de Sud	33%	37%	39%	25%
ASEAN**	32%	38%	47%	45%
Germania	31%	28%	35%	33%
Rusia	31%	26%	16%	53%
Africa*	28%	42%	***	***
Hong Kong	27%	***	***	***
Japonia	14%	28%	27%	27%
Venezuela	13%	***	***	***

* Africa, exclude Africa de Sud

** Țările ASEAN în care s-au desfășurat interviurile sunt: Cambodgia, Indonezia, Malaezia,

Filipine, Singapore, Thailanda și Vietnam

*** Nu sunt date disponibile

5. Lista directorilor executivi care planifică creșterea numărului de personal pe industrii

Procentul directorilor de companii care vor crește numărul de personal				
	2017	2016	2015	2014
Active și gestionarea averii	64%	65%	61%	58%
Sănătate	64%	56%	59%	53%
Tehnologie	59%	67%	55%	63%
Antreprenorial	57%	51%	56%	62%
Hotelieră și de agrement	55%	53%	45%	51%
Minerit	55%	45%	52%	25%
Producție industrială	54%	47%	53%	46%
Retail	53%	51%	46%	51%
Transport și logistică	53%	51%	49%	40%
Telecomunicații	51%	48%	40%	52%
Electricitate și utilități	51%	42%	36%	36%
Construcții	50%	42%	51%	51%
Divertisment și media	48%	39%	46%	53%
Farmaceutică	46%	64%	58%	44%
Bancară și piețe de capital	45%	43%	53%	52%
Auto	43%	48%	49%	45%
Asigurări	41%	49%	50%	59%
Metalurgie	41%	32%	41%	22%
Energie (inclusiv petrol și gaze)	41%	***	***	***
Chimică	40%	46%	50%	49%

Bunuri de larg consum	40%	41%	40%	46%
Forestieră, de ambalare și a hârtiei	35%	36%	27%	45%
Guvern/servicii publice	32%	***	***	***

*** Nu sunt date disponibile

Despre PwC

Scopul PwC este de a construi încredere în sânul societății și de a contribui la rezolvarea unor probleme importante. 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.

Echipele de avocați specializați în dreptul concurenței din cadrul D&B David și Baias au reprezentat 6 companii de trading de

cereale în recenta investigație închisă de Consiliul Concurenței pe această piață, fără aplicarea de amenzi

Avocații D&B David și Baias specializați în dreptul concurenței au reprezentat 6 dintre cele 14 companii de trading de cereale care au fost investigate de Consiliul Concurenței pentru presupuse încălcări ale legii concurenței. Este vorba de ADM Romania Trading S.R.L., ADM Romania Logistics S.R.L., Cargill Agricultura S.R.L., Cargill Cereale S.R.L., Glencore Protein Romania S.R.L., și Nidera Romania S.R.L.

Investigația a fost închisă la sfârșitul anului trecut de către Consiliul Concurenței fără aplicarea de amenzi.

„Apreciem această decizie a Consiliului Concurenței de a închide investigația fără aplicarea de sancțiuni la adresa companiilor investigate, o decizie mai degrabă excepțională din perspectiva activității recente a Consiliului Concurenței”, a declarat Manuela Guia, Partener, D&B David și Baias.

Potrivit raportărilor Consiliului Concurenței, doar 35% dintre investigațiile derulate în perioada 2010-2015 au fost închise fără să se constate încălcarea legii și fără administrarea de amenzi.

„A fost o investigație extrem de complexă și de laborioasă care s-a desfășurat pe parcursul a peste 3 ani, în perioada 2013-2016 și care a implicat și o inspecție IT, de tip forensic. Modul în care s-a derulat această investigație

demonstrează încă o dată nivelul înalt de profesionalism al inspectorilor Consiliului Concurenței”, a precizat Manuela Guia.

„Prin ordinul de închidere a investigației, autoritatea de concurență a demonstrat înțelegerea mecanismelor de funcționare a pieței comercializării de cereale, care este una deschisă și în care comerțul transfrontalier este liber, iar prețurile produselor agricole se stabilesc la nivel global, în funcție de bursele de mărfuri ale lumii. De asemenea, Consiliul a reținut că la nivel național, prețurile de achiziție ale cerealelor sunt influențate de factori globali sau regionali și nu depind exclusiv de nivelul producției la nivel național, ci și de o multitudine de alte elemente, precum: cotațiile internaționale, costurile de transport, condițiile climaterice corelate cu existența sau inexistența capacităților de depozitare etc. Drept urmare, prețurile de achiziție sunt extrem de volatile și se pot modifica zilnic sau chiar de mai multe ori pe zi”, precizează Bianca Naghi, Managing Associate, D&B David și Baias.

În plus, ordinul de închidere al investigației arată că informațiile care circulă prin intermediul unui broker agricol se referă la prețul și cantitatea produselor agricole disponibile spre tranzacționare la un anumit moment în piață și ajută la creșterea transparenței pieței. De asemenea, mobilitatea personalului din industrie, de la o companie concurentă la alta, nu reprezintă în acest sector o modalitate de a facilita eventuale înțelegeri anticoncurențiale, având în vedere particularitățile industriei, respectiv existența unei volatilități extrem de ridicate în ceea ce privește condițiile de tranzacționare. Prin urmare, în lipsa unui schimb deliberat de informații sensibile în scopuri anticoncurențiale, orice informații sensibile din punct de vedere concurențial deținute de anumiți angajați la un moment dat devin perimate în scurt timp (datorită dinamicii pronunțate a sectorului), fiind lipsite de relevanță din perspectivă concurențială.

Potrivit celor mai importante clasamente internaționale (Chambers and Partners, Who's Who Legal, etc.), D&B David și Baias se menține de câțiva ani în poziția de lider pe piața din România în domeniul dreptului concurenței, fiind singura firmă de avocatură din România care are 3 avocați incluși în clasamentele internaționale. Sorin David este menționat drept „eminent practitioner” de către Chambers and Partners, Manuela Guia este inclusă în banda 2, iar Bianca Naghi este menționată drept „associate to watch”.

Despre D&B David și Baias:

D&B David și Baias, societatea de avocatură afiliată a PwC în România, vă pune la dispoziție soluții integrate, novatoare și pragmatice prin acordarea de asistență, reprezentare și consultanță juridică în următoarele domenii: societăți comerciale și grupuri de societăți, fuziuni, achiziții și restructurări, proprietăți imobiliare, relații de muncă și resurse umane, servicii financiare și piețe de capital, concurență și ajutoare de stat, proprietate intelectuală, protecția consumatorului și a datelor cu caracter personal, litigii fiscale și comerciale. D&B David și Baias este de asemenea specializată în domeniile farmaceutic și IT&Telecom, furnizând soluții specifice pentru societățile din aceste industrii.

Echipa de avocați D&B David și Baias are o lungă relație de colaborare cu [PwC](#), cea mai mare rețea internațională de audit, consultanță fiscală și de afaceri, precum și cu firmele de avocatură corespondente ale acesteia, putând astfel să furnizăm fiecărui client, multinațional sau local, soluții multidisciplinare adaptate nevoilor acestuia.

Pentru a afla mai multe despre noi și serviciile noastre vă rugăm accesați site-ul

www.david-baias.ro

Tax Magazine nr. 12 decembrie 2016

- **Cosmin Flavius Costaş**

New Year's wish: teleportarea fiscului din evul mediu în viitor

Evoluții fiscale recente

- **Horățiu Sasu**

Semne bune pentru microîntreprinderi?

- **Cosmin Flavius Costaş**

Taxa pe valoarea adăugată, un Road to Perdition al dreptului fiscal: de la Halifax la Signum Alfa Sped

- **Alina-Emilia Ciortea**

Executarea silită a tuturor veniturilor brute ale debitorului – realitate în practica administrativ-fiscală din România. Poate statul, în calitate de creditor al unui debitor mofluz, să instituie măsura executării silite a popririi în cascadă?

- **Mihai-Pantelimon Drăguțescu**

Dreptul de acces la instanța de contencios fiscal. Aspecte privind admisibilitatea (II)

- **Jurisprudență fiscală națională**

Sinteză de jurisprudență fiscală națională

- **Jurisprudență fiscală a instanțelor europene**

Sinteza hotărârilor în materie fiscală pronunțate de Curtea de Justiție a Uniunii Europene în intervalul 8-31 decembrie 2016

EY lansează programul EY Express – acceleratorul de carieră pentru piața de muncă a viitorului

Cum vor arăta meseriile viitorului? Nimeni nu știe exact, pentru că inteligența artificială și robotica vor modifica fundamental societatea și, implicit, piața de muncă, așa cum relevă și studiul „Future of Jobs” al World Economic Forum. Tocmai de aceea, EY a gândit un program educativ inovator – un accelerator de carieră – care antrenează competențele ce vor fi necesare în piața muncii în viitorul apropiat.

Creat pentru studenții de anul al III-lea, masteranzii și absolvenții cu background tehnic, IT și de business, programul **EY Express** se va desfășura în perioada 13-17 martie, la biroul EY din București. Scopul acestui program este dezvoltarea unui set de competențe, nu testarea cunoștințelor teoretice dobândite pe băncile universităților.

EY Express este un accelerator de carieră care creează contextul pentru interacțiune și pune la dispoziție instrumentele necesare pentru un nou tip de experiență de învățare. *„Noul program este o încununare a demersurilor EY pentru educarea competențelor-cheie ale viitorului. Dincolo de un design unic, elementul de inovație constă în abordarea interdisciplinară și accentul puternic pe comunitatea de învățare, într-un cadru informal, simulând provocări din mediul de business al viitorului. Experiența EY Express completează programa academică pentru viitorii consultanți în serviciile profesionale și nu numai,”* spune Andreea Mihnea, HR Director, EY România.

Proiectul îmbină strategii de învățare inedite care

încurajează dezvoltarea abilităților practice, fiind bazat pe:

- Antrenarea a cinci competențe cheie – rezolvarea de probleme complexe și gândirea critică, management interpersonal, *client service* de calitate, managementul riscului, management de proiect;
- *Gamification* – sistem de puncte susținut de un *storyline*, care să stimuleze atât cooperarea, cât și competiția între participanți. Punctele sunt acordate atât individual, cât și pe echipe, și permit evaluarea progresului și a abilităților dobândite;
- Gândire digitală – folosirea de platforme digitale pentru realizarea de proiecte, colectarea datelor și evaluare;
- Feedback direct de la trainerii, mentori de la EY și de la Școala de Valori;
- Învățare peer-to-peer – un raport adecvat între proiecte de lucru în echipă, proiecte individuale și sesiuni de mentorat.

Structura programului:

60% din timp, participanții vor lucra împreună la proiecte. Vor colabora pe echipe și vor concura unii cu alții, iar la final vor primi puncte în funcție de cât de bine și-au îndeplinit sarcinile. 20% din timp va fi alocat proiectelor individuale. Tinerii vor avea de realizat diferite *quest-uri* și de făcut teste online. Pentru a-și planifica și monitoriza activitatea, tinerii vor putea folosi în permanență platforma online a proiectului. 10% din timp va fi alocat dialogului dintre participanți și echipa de mentori EY, pentru a adresa provocările legate de aplicabilitatea competențelor în situațiile practice.

60 de participanți vor fi selectați de consultanții EY, pe baza CV-ului și a [formularului de înscriere](#). Echipa de formatori va fi compusă din trainerii de la Școala de Valori și specialiști EY. La final, cele mai bune echipe vor fi

premiatate, iar participanții activi vor avea ocazia să se angajeze în cadrul EY. Înscrierile se pot face până pe 20 februarie.

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.