Livia Stan, unul dintre cei mai reputaţi specialişti în legislaţia ajutoarelor de stat din România, s-a alăturat echipei PwC



De la începutul acestui an, Livia Stan, fost director general în cadrul Ministerului de Finanţe şi secretar general în Ministerul Sănătăţii, s-a alăturat echipei PwC România.

Ea va ocupa poziţia de director în cadrul Departamentului de Consultanţă Fiscală şi Juridică şi va face parte din echipa integrată a PwC de servicii pentru sectorul public.

„PwC este deja recunoscută în piaţă pentru consultanţa pe care a oferit-o mai multor companii private care au accesat programele de ajutor de stat pentru a realiza investiţii semnificative în România, cum ar fi spre exemplu investiţiile Bosch şi DeLonghi de la Cluj-Napoca. Prin alăturarea Liviei Stan, unul dintre cei mai reputaţi specialişti în legislaţia ajutoarelor de stat din România, echipei PwC, am convingerea vom putea oferi clienţilor noştri o gamă completă de servicii de asistenţă pentru sectorul public şi vom avea de departe cea mai mare experienţă şi expertiză în accesarea şi derularea programelor de ajutor de stat”, a declarat Mihaela Mitroi, Liderul Departamentului de Consultanţă Fiscală şi Juridică, PwC România.

„Suntem în momentul de faţă la mijlocul derulării exerciţiului bugetar comunitar pentru perioda 2014-2020 şi este un bun

prilej pentru a analiza ansamblul măsurilor de sprijin pentru mediul de afaceri din România, în aşa fel încât să determinăm care sunt cele mai eficiente modalităţi de a susţine activitatea companiilor româneşti. Echipa PwC România are toată disponibilitatea de a contribui la derularea unei astfel de analize şi la elaborarea programelor de sprijin pentru companii avute în vedere de noul Guvern. De asemenea, încurajăm cât mai multe companii, îndeosebi cele cu capital autohton, să se intereseze de oportunităţile oferite de programele de ajutor de stat pentru a-şi susţine planurile de investiţii şi a crea valoare adăugată şi noi locuri de muncă în România", a declarat la rândul său Livia Stan, Director, Servicii de Consultanţă pentru Sectorul Public, PwC România.

„După o experienţă de aproape 15 ani în sectorul public din România, mă bucur să pot pune la dispoziţia mediului de afaceri din România experienţa şi expertiza pe care am dobândit-o. De asemenea, sunt onorată să mă alătur unei echipe de profesionişti desăvârşiţi, cum sunt colegii mei din PwC România, şi sper să derulăm împreună cât mai multe proiecte importante atât pentru clienţii noştri, cât şi pentru dezvoltarea economică a ţării", a adăugat Livia Stan.

Livia Stan este licențiată în drept (2002) și absolventa unui program de master în guvernarea electronică (2008), a urmat studii post-universitare în management urban la Universitatea Erasmus din Rotterdam (2004), și are o expertiză importantă în domeniul parteneriatelor public-private, achizițiilor publice și fondurilor europene. De-a lungul timpului, Livia Stan a ocupat diverse funcţii în administraţia publică centrală la Ministerul Transporturilor, Ministerul Integrării Europene, Ministerul de Finanţe şi Ministerul Sănătăţii.

Între 2011 şi 2016 Livia a fost Directorul general al Direcției Generale Ajutor de Stat, Practici Neloiale și Prețuri Reglementate din cadrul Ministerului Finanțelor Publice, gestionând un portofoliu de peste 3 miliarde de euro de proiecte de investiții finanțate prin măsuri de ajutor de

stat de la bugetul de stat, care vor genera mai mult de 25.000 noi locuri de muncă la nivel național. În perioada 2005-2011, a participat la crearea și coordonarea Unității Centrale PPP din cadrul Ministerului Finanțelor Publice.

Despre PwC

Scopul PwC este de a construi încredere în sânul societăţii şi de a contribui la rezolvarea unor probleme importante. Firmele din reţeaua PwC ajută organizaţiile şi indivizii să creeze valoarea adăugată de care au nevoie. Suntem o reţea de firme prezentă în 157 de ţări cu mai mult de 223.000 de specialişti dedicaţi oferirii de servicii de calitate de audit, consultanţă fiscală şi consultanţă pentru afaceri. Spuneţi-ne care sunt lucrurile importante pentru dumneavoastră şi descoperiţi mai multe informaţii despre noi vizitând site-ul www.pwc.ro.

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

- **Tranzacţiile internaţionale rămân prioritare, în pofida naţionalismului geopolitic în creştere**
- **Fuziunile şi achiziţiile au ajuns, în prezent, o componentă stabilă a agendei de creştere a companiilor care caută să-şi optimizeze portofoliile în mod regulat**

Creşterea va rămâne principala preocupare a executivilor în 2017, în contextul în care schimbările ameţitoare din mediului de afaceri depăşesc ca intensitate îngrijorările legate de permenenta incertitudine geopolitică.

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

Revenirea fenomenului fuziunilor şi achiziţiilor ar putea continua şi în 2017, aducând executivii la masa negocierilor.

Cinci tendinţe-cheie vor defini piaţa globală a tranzacţiilor în 2017:

1. **Îmbunătățirea business-ului și pregătirea pentru efectele viitoare din piață: tranzacţiile 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 graniţelor tradiţionale între industrii şi la schimbarea preferinţelor consumatorilor.

Din totalul tranzacţiilor înregistrate anul trecut, 9.616 au fost trans-sectoriale şi au valorat împreună 937 miliarde USD – o creştere de 11% faţă 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 şi a sectoarelor din care fac parte companiile lor.

"*Directorii executivi trebuie să-şi îmbunătățească modelul de business pentru a face față schimbărilor viitoare. Investiţiile organice s-ar putea dovedi insuficiente, iar fuziunile şi achiziţiile pot constitui o cale mai rapidă către inovaţie şi creştere. 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. **Tranzacţiile trans-frontaliere vor fi la ordinea zilei în 2017**

Anul trecut, cumpărătorii chinezi au dominat ştirile din întreaga lume, cu valoarea tranzacţiilor derulate (210 miliarde USD), înregistrând o creştere de 127% faţă de 2015. Per ansamblu, în anul 2016 s-au înregistrat 8.731 tranzacţii trans-frontaliere, cu o valoare cumulată de 1300 miliarde USD (37% din valoarea totală). În 2017, este foarte probabil să vedem şi alte ţări în cursă, interesate de achiziţia de segmente de creştere şi de asigurarea lanţurilor de aprovizionare, în această perioadă de creștere a

incertitudinii geopolitice.

3. **Variațiile valutare creează momente prielnice pentru tranzacţii**

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



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

4. **Reglementare: da sau nu?**

Anul trecut s-a văzut un număr record de tranzacţii eşuate din cauza îngrijorărilor legate de reglementări şi de politicile antitrust. În anul 2017, aspectul care ţine de reglementări în cadrul tranzacţiilor va fi în centru atenției, mai ales în Statele Unite, unde rezultatul alegerilor prezidenţiale ar putea însemna o relaxare a controalelor.

Se remarcă o tendinţă crescândă în unele ţări spre generarea de campioni economici naţionali, care să vină cu șanse egale în lupta cu marii jucători din mediu de afaceri global – tot mai competitiv. Autorităţile de reglementare de pe pieţele dezvoltate, în special din Statele Unite şi Europa, s-ar putea să fie interesate să răspundă unei astfel de tendinţe din piaţă globală.

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

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

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

Directorii executivi vor continua să se uite după oportunități într-o gamă mai largă de ţinte potenţiale şi să folosească o mare varietate de structuri de tranzacţii. În 2017, companiile vor accelera probabil achiziţiile din afara sectorului lor de bază, ca răspuns la creşterea competiţiei, la nevoia de a câştiga clienţi noi şi 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 angajaţi în peste 700 de birouri din 150 de ţări şi venituri de aproximativ 29,6 miliarde de USD în anul fiscal încheiat la 30 iunie 2016. Reţeaua noastră este cea mai integrată la nivel global iar resursele din cadrul acesteia ne ajută să le oferim clienţilor servicii prin care să beneficieze de oportunităţile din întreaga lume. În România, EY este unul dintre liderii de pe piaţa serviciilor profesionale încă de la înfiinţare, în anul 1992. Cei peste 700 de angajaţi din România şi Republica Moldova furnizează servicii integrate de audit, asistenţă fiscală, asistenţă în tranzacţii şi servicii de asistenţă în afaceri către companii multinaţionale şi locale. Avem birouri în Bucureşti, Cluj-Napoca, Timişoara, Iaşi şi Chişinău. 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 informaţii, vizitaţi pagina noastră de internet: www.ey.com.

[1] *Dealogic Data şi analiza EY*

Tendințele anului 2017 în digitalizare

Autor: Constantin Măgdălina, 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 şi servicii îl va determina pe utilizator să prioritizeze în funcţie de două criterii: experienţa de consum şi timpul alocat. 74% dintre retailerii globali consideră că îmbunătăţirea experienţei de achiziţie în magazine va fi decisivă, în condiţiile în care peste jumătate din vânzări sunt generate online: pe mobil, prin reţelele sociale sau e-commerce. Utilizarea acestor canale de achiziţie evidenţiază importanța digitalizării pentru cel de-al doilea criteriu: timpul alocat. La scară globală, 50% dintre

consumatori îşi doresc produse şi servicii care să le economisească timpul alocat cumpărăturilor. Consumatorii caută instrumente şi servicii de optimizare a timpului personal sau de minimizare a timpului presupus de orice fel de achiziţie şi/sau acţiune.

Tendința 2 – Big Data și Small Data

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

În acelaşi timp Small Data apare ca o tendinţă complementară Big Data şi va fi valorificată tot mai mult. De exemplu Small Data permite ca prin intermediul unui etichete inteligente să se identifice locul şi cantitatea de produse existente în stoc, termenul lor de valabilitate, dacă ambalajul a fost deschis şi 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

Piaţa globală de e-commerce va înregistra o rată anuală de creştere de 17% până în 2018, în timp ce comerţul în magazine fizice va creşte cu doar 6% pe an. Comerțul tradiţional are provocarea de a integra tehnologia în experienţa de cumpărare pe care o oferă. Internetul lucrurilor vine ca soluţie

salvatoare la această provocare. Datorită progreselor înregistrate în afişarea sincronizată a informaţiilor pe dispozitive diverse – de la televizoare, laptop-uri şi tablete, până la espressoare şi maşini de spălat – prin conectarea automată la Internet, numărul punctelor de contact între companii şi consumatorii finali este în continuă creştere. De exemplu, espressorului conectat la Internet din cafeneaua noastră preferată îi vom putea comanda cafeaua din mașină, de la 5 km distanţă, folosind o interfaţă personalizată şi accesul digital. Astfel, prin dezintermediere, procesele de cumpărare ale bunurilor şi serviciilor vor deveni tot mai scurte şi mai ieftine.

Tendința 4 – Realitatea augmentată și realitatea virtuală

Realitatea augmentată (AR) s-a făcut remarcată mai ales prin Pokemon Go. Numai că funcţionalitatea AR merge dincolo de jocuri şi oferă suportul pentru diferite forme de transmitere a informaţiei digitale. De la ochelari care să ofere informaţii despre trafic relevante pentru un biciclist, până la redecorarea virtuală a întregii case fără un strop de vopsea. În 2017 ne putem aştepta 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 conţinut îl putem avea chiar în faţă noastră cu ajutorul Google Glass.

Realitatea virtuală (VR) şi-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 aşteptările consumatorilor. Promovarea depăşeşte realitatea, iar calitatea este în planul doi după noutate. În această fază, pentru consumatori realitatea virtuală înseamnă jocuri, distracţie şi video, şi prea puţin aplicaţii funcţionale sau interfaţă pentru social media. Cel mai probabil, platformele virtuale bazate pe conexiunile telefonice mobile vor consolida

utilizarea realităţii virtuale în 2017, datorită utilizării facile şi 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 şi pentru care consumatorul este dispus să plătească. Astfel, accesul rapid la bunurile şi serviciile de interes pentru consumator a devenit un produs în sine şi o sursă de avantaj competitiv pentru companii. Întâlnim destul de des expresia "cu noi economisiţi timp". Cu alte cuvinte cumpăraţi mai mult timp pentru voi de la noi. Inteligenţa artificială duce experienţa consumatorului la un alt nivel şi îi economiseşte timpul. De exemplu, prin comandă vocală un turist poate comunica cu terminale computer şi cere informaţii despre starea vremii din locul de aterizare al avionului. Astfel de terminale computerizate capabile să înţeleagă şi să răspundă solicitărilor comsumatorilor sunt numite chatbot-uri, pot fi găsite în unele aeroporturi şi sunt dovada progreselor şi caracterului tot mai practic al inteligenţei artificiale care va continua să se manifeste şi în 2017.

În loc de concluzie

Ritmul de dezvoltare a tehnologiei este atât de rapid că pregătirea angajaţilor de multe ori nu ţine pasul. Reformatarea mediului tehnologic conduce la dispariţia de locuri de muncă şi apariţia altora noi, atrage provocări şi propune oportunităţi. Potrivit World Economic Forum, 65% dintre copiii aflați în şcoala primară acum vor avea peste 10 ani slujbe care nu există astăzi. Aceeaşi sursă afirmă că până în 2025, 30% din auditurile financiare ale marilor companii vor fi făcute cu ajutorul Inteligenţei artificiale, taxele vor fi colectate prin Blockchain, iar în unele ţări recensământul va fi făcut cu ajutorul Big Data.

Următoarea fază de dezvoltare a Internetului va consolida şi

mai mult legătura dintre mediul real şi cel virtual. Internetul va fi accesat prin tot mai multe dispozitive şi senzori, şi va avea funcţii şi caracteristici complet noi. Prin urmare tipul de activităţi, instrumentele folosite, timpii de răspuns şi mediul de lucru vor fi influenţate decisiv de internet şi de infrastructura de IT şi de comunicaţii. 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 experienţă profesională de 8 ani, timp în care a lucrat la companii multinaţionale, atât în ţară cât şi în străinătate. Constantin are un Master în Marketing şi Comunicare la Academia de Studii Economice Bucureşti. Este certificat Lean Six Sigma şi ITIL (IT Information Library®) ceea ce-i facilitează o bună înţelegere a proceselor şi transformărilor din cadrul organizaţiilor. Pe de altă parte certificarea obţinută de la Chartered Institute of Marketing îi completează expertiza de business. În cei peste 4 ani de activitate la EY a iniţiat şi coordonat studii ce analizau aspecte legate de mediul de afaceri din România. Printre acestea se află previziunile economice de creştere ale firmelor în 2013-2016, managementul cunoştinţelor, experienţa 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 inovaţie, eficientizarea proceselor de afaceri, social media, transformarea digitală, tendinţe şi tehnologii emergente. Este invitat ca vorbitor la numeroase evenimente şi conferinţe 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 familliei. 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 întretăierea 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 înţelegere aprofundată a nevoilor afacerilor de familie şi a rolurilor multiple pe care le joacă membrii şi ne-membrii familiei care conduc afacerea”, a declarat Judy Green, președintele Family Firm Institute.

Family Firm Institute (www.ffi.org) este o organizaţie profesională internaţională formată din peste 1.800 de profesioniști şi organizaţii din 88 de ţări, care oferă

programe de educaţie interdisciplinară şi oportunităţi de networking reprezentanților afacerilor de familie şi consultanţilor, educatorilor şi cercetătorilor cu activităţi 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 contribuţie unică la vitalitatea socială şi bogăţia economică a comunităţilor. FFI urmărește să crească nivelul de înţelegere 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 angajaţi în peste 700 de birouri din 150 de ţări şi venituri de aproximativ 29,6 miliarde de USD în anul fiscal încheiat la 30 iunie 2016. Reţeaua noastră este cea mai integrată la nivel global iar resursele din cadrul acesteia ne ajută să le oferim clienţilor servicii prin care să beneficieze de oportunităţile din întreaga lume. În România, EY este unul dintre liderii de pe piaţa serviciilor profesionale încă de la înfiinţare, în anul 1992. Cei peste 700 de angajaţi din România şi Republica

Moldova furnizează servicii integrate de audit, asistenţă fiscală, asistenţă în tranzacţii şi servicii de asistenţă în afaceri către companii multinaţionale şi locale. Avem birouri în Bucureşti, Cluj-Napoca, Timişoara, Iaşi şi Chişinău. 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 informaţii, vizitaţi pagina noastră de internet: www.ey.com.

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

- Încrederea în potențialul de dezvoltarea 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 şi 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 şi 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 şi 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 şi 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 şi 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 şi 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 şi 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 accesul 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% faţă de 60%) și pentru armonizarea reglementările (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 globalizări și noilor tehnologii, aceștia recunosc de asemenea că există o serie de provocări cheie care trebuie îndeplinite dacă dorim să ne dezvoltăm şi 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, capabilitățile 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 şi 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 şi de cercetare, o scenă vibrantă atât pentru startup-uri cât şi pentru companii deja consacrate. Ceea ce lipsește este integrarea tuturor acestor elemente. Executivii inteligenți (și alți lideri) vor căuta modalități de a dărma mentalităţile de tip „siloz” care împiedică funcționarea într-un mod integrat şi 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 poştă, 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 societăţii şi de a contribui la rezolvarea unor probleme importante. Suntem o reţea de firme prezentă în 157 de ţări cu mai mult de

223.000 de specialişti dedicaţi oferirii de servicii de calitate de audit, consultanţă fiscală şi consultanţă pentru afaceri. Spuneţi-ne care sunt lucrurile importante pentru dumneavoastră şi descoperiţi mai multe informaţii despre noi vizitând site-ul www.pwc.ro.

PwC este activă în Europa Centrală şi de Est de peste 25 de ani. PwC Europa Centrală şi de Est (PwC CEE) este o reţea de firme cu entităţi juridice separate, în conformitate cu legislaţia şi reglementările din fiecare jurisdicţie în care operează. Ne concentrăm pe a-i ajuta pe clienţii noştri pentrua a avea succes şi a deveni competitivi la nivel global. În prezent, firma are peste 8800 de profesionişti, incluzând 260 de partener, în 55 de birouri din 29 de ţări din întreaga regiune.

PwC se referă la reţeaua de firme PwC şi/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 creştere 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%), şi lipsa abilităților cheie (77%) rămâne foarte ridicat. De asemenea, preocupările cu privire la nivelului protecționismului sunt în creștere, 59% dintre directorii executivi își fac griji în privința protecționismului, 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 şi 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 şi 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 şi 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 priorităţi 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 şi colaborare mai intensă cu comunitatea în care activează pentru a găsi soluții. Toate aceste subiecte sunt şi 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 şi 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 ediţia recentă.

Atunci când sunt întrebaţi de strategiile care vor genera creşterea, 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 şi achiziții şi aproximativ un sfert (23%) intenționează să-şi consolideze capacitatea de a inova pentru a putea profita de noile oportunități.

„Directorii generali ai companiilor din România sunt printre cei mai optimişti 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 creştere economică, peste media ţărilor din Uniunea Europeană, iar perspectivele pentru anii următori sunt de asemenea pozitive, pe fondul continuării relaxării fiscale şi a creşterii susţinute a consumului. Cu toate acestea, pentru a păstra şi îmbunătăţi competitivitatea ţării este nevoie de menţinerea stabilităţii macroeconomice şi bugetare, de accelerarea ritmului reformelor structurale şi a investiţiilor atât de necesare în infrastructură”, a declarat Ionuţ 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 şi 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 şi Japonia sunt cele mai importante 5 țări pentru creșterea economică, Marea Britanie, crescând în popularitate ca destinație de investiţii 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 creşterii tendințelor protecționiste. Aceste preocupări nu se regăseau în primul raport PwC Global CEO Survey în care se menționa faptul că “corporaţiile 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 şi 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 şi 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 şi 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 şi de a construi o relație de durată, bazată pe încredere”, a adăugat Bob Moritz.

Abilități şi 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.

Dată fiind viteza schimbărilor tehnologice, nu este de mirare că 70% dintre executivi consideră abilitățile ce țin de creativitate şi inovație, leadership şi inteligență emoțională drept cele mai valoroase competențe, dar şi cel mai dificil de recrutat. Competențele digitale şi 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 şi 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 şi, 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 poştă, 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 declara că sunt foarte încrezători) în 2011, similar cu rezultatele sondajul 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 ţară 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 ţărilor/regiunilor unde directorii de companii sunt foarte încrezători în creșterea veniturilor companiilor lor în următoarele 12 luni.

Foarte încrezători în creşterea 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%
Ţările 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

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

Filipine, Singapore, Thailanda şi 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 şi gestionarea averii	64%	65%	61%	58%
Sănătate	64%	56%	59%	53%
Tehnologie	59%	67%	55%	63%
Antreprenorial	57%	51%	56%	62%
Hotelieră şi de agrement	55%	53%	45%	51%
Minerit	55%	45%	52%	25%
Producţie industrială	54%	47%	53%	46%
Retail	53%	51%	46%	51%
Transport şi logistică	53%	51%	49%	40%

Telecomunicații	51%	48%	40%	52%
Electricitate şi utilități	51%	42%	36%	36%
Construcții	50%	42%	51%	51%
Divertisment şi media	48%	39%	46%	53%
Farmaceutică	46%	64%	58%	44%
Bancară şi 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 şi gaze)	41%	***	***	***
Chimică	40%	46%	50%	49%
Bunuri de larg consum	40%	41%	40%	46%
Forestieră, de ambalare şi 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 societăţii şi de a contribui la rezolvarea unor probleme importante. Suntem o reţea de firme prezentă în 157 de ţări cu mai mult de 223.000 de specialişti dedicaţi oferirii de servicii de calitate de audit, consultanţă fiscală şi consultanţă pentru afaceri. Spuneţi-ne care sunt lucrurile importante pentru dumneavoastră şi descoperiţi mai multe informaţii despre noi

vizitând site-ul www.pwc.ro.

Echipele de avocați specializați în dreptul concurenței din cadrul D&B David şi Baias au reprezentat 6 companii de trading de cereale în recenta investigaţie închisă de Consiliul Concurenţei pe această piaţă, fără aplicarea de amenzi

Avocații D&B David şi Baias specializaţi în dreptul concurenţei au reprezentat 6 dintre cele 14 companii de trading de cereale care au fost investigate de Consiliul Concurenţei pentru presupuse încălcări ale legii concurenţei. 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., şi Nidera Romania S.R.L.

Investigaţia a fost închisă la sfârşitul anului trecut de către Consiliul Concurenţei fără aplicarea de amenzi.

„Apreciem această decizie a Consiliului Concurenţei de a închide investigaţia fără aplicarea de sancţiuni la adresa companiilor investigate, o decizie mai degrabă excepţională din perspectiva activităţii recente a Consiliului Concurenţei”, a declarat Manuela Guia, Partener, D&B David şi Baias.

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

„A fost o investigaţie extrem de complexă şi de laborioasă care s-a desfăşurat pe parcursul a peste 3 ani, în perioada 2013-2016 şi care a implicat şi o inspecţie IT, de tip forensic. Modul în care s-a derulat această investigaţie demonstrează încă o dată nivelul înalt de profesionalism al inspectorilor Consiliului Concurenţei”, a precizat Manuela Guia.

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

În plus, ordinul de închidere al investigaţiei arată că

informațiile care circulă prin intermediul unui broker agricol se referă la prețul şi cantitatea produselor agricole disponibile spre tranzacționare la un anumit moment în piață şi ajută la creșterea transparentei 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 existenţa unei volatilități extrem de ridicate in 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 relevanţă din perspectivă concurențială.

Potrivit celor mai importante clasamente internaționale (Chambers and Partners, Who's Who Legal, etc.), D&B David şi 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 şi Baias:

D&B David şi Baias, societatea de avocatură afiliată a PwC în România, vă pune la dispoziţie soluţii integrate, novatoare şi pragmatice prin acordarea de asistenţă, reprezentare şi consultanţă juridică în următoarele domenii: societăţi comerciale şi grupuri de societăţi, fuziuni, achiziţii şi restructurări, proprietăţi imobiliare, relaţii de muncă şi resurse umane, servicii financiare şi pieţe de capital, concurenţă şi ajutoare de stat, proprietate intelectuală, protecţia consumatorului şi a datelor cu caracter personal, litigii fiscale şi comerciale. D&B David şi Baias este de

asemenea specializată în domeniile farmaceutic şi IT&Telecom, furnizând soluţii specifice pentru societăţile din aceste industrii.

Echipa de avocaţi D&B David şi Baias are o lungă relaţie de colaborare cu PwC, cea mai mare reţea internaţională de audit, consultanţă fiscală şi de afaceri, precum şi cu firmele de avocatură corespondente ale acesteia, putând astfel să furnizăm fiecărui client, multinaţional sau local, soluţii multidisciplinare adaptate nevoilor acestuia.

Pentru a afla mai multe despre noi şi serviciile noastre vă rugăm accesaţi site-ul

www.david-baias.ro

Tax Magazine nr. 12 decembrie 2016

- **Cosmin Flavius Costaș**
  New Year's wish: teleportarea fiscului din evul mediu în viitor
  Evoluții fiscale recente
- **Horațiu Sasu**
  Semne bune pentru microîntreprinderi?
- **Cosmin Flavius Costaș**
  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
- **Jurisprudența fiscală a instanțelor europene**
  Sinteza hotărârilor în materie fiscală pronunțate de Curtea de Justiție a Uniunii Europene în intervalul 8-31 decembrie 2016