Țuca Zbârcea & Asociații, desemnată Campioană Națională în cadrul European Business Awards 2015/06, cea mai amplă competiție dedicată mediului de afaceri la nivel european

Cea mai prestigioasă competiție dedicată mediului de afaceri la nivel european și-a anunțat Campionii Naționali: Țuca Zbârcea & Asociații a fost desemnată câștigătoare în categoria pentru România, alături de alte 9 companii. Este pentru prima dată în istoria premiilor când o firmă de avocatură locală primește o asemenea distincție.

Ediția 2015/06 a European Business Awards a atras în competiție peste 32.000 de companii din 33 de țări membre ale Uniunii Europene. Aflat în al nouălea an, European Business Awards este considerat cel mai vast program european prin care sunt identificate companiile și organizațiile cu rezultate meritorii în ceea ce privește excelența, bunele practici în afaceri și inovația. Procesul de jurizare este unul strict și riguros, printre membrii juriului ori suporteri ai acestui program european numărându-se Yves Leterme, fostul prim-ministru al Belgiei; Karel De Gucht, fostul comisar european pentru Comerț; Wim Kok, fostul prim-ministru al Olandei; Gilbert Ghostine, Managing Director, Diageo Continental Europe; profesorul Gilbert Lenssen, Președinte al European Academy for Business in Society; Malcolm Scott, consul general al Marii Britanii la Düsseldorf; Flemming Lindeløv – CEO, Deltaq (anterior CEO al Carlsberg), sau Alfonso Pecoraro Scanio, fostul ministru al Mediului din Italia.

Din România au fost selectate 10 companii cu activități în industria petrolului, a serviciilor medicale, IT&C, sau prestări servicii de recrutare și plasare de personal, consultanță imobiliară, dar și servicii de asistență juridică.

Desemnată Campion Național al României, **Țuca Zbârcea & Asociații** a bifat, în viziunea juriului, criteriile necesare unei asemenea recunoașteri, printre care excelența în afaceri, dinamismul și asumarea unui rol activ în ceea ce privește responsabilitatea socială. Este pentru prima dată în istoria premiilor când o firmă de avocatură din România primește un asemenea titlu.

Adrian Tripp, CEO al European Business Awards a declarat: *„Felicitări Țuca Zbârcea & Asociații și tuturor companiilor care au fost selectate să-și reprezinte țara în calitate de Campioni Naționali. Toate aceste firme joacă un rol important în crearea unui mediu de afaceri puternic.”*

Cei 10 campioni pentru România se alătură astfel altor 668 organizații și firme private din Europa premiate în cadrul European Business Awards 2015/06 și care pot accede în etapele următoare ale competiției. Astfel, în faza a doua, juriul desemnează companiile pentru titlul Ruban D’Honneur. Această etapă a European Business Awards este deschisă acelor Campioni Naționali care doresc să concureze pentru Ruban D’Honneur, recunoaștere ce le va permite, în cele din urmă, să participe în marea finală din iunie 2016. Mai mult, în acest stadiu și publicul european este invitat să-și voteze favoriții, iar compania cu cele mai multe voturi primește titlul de Campion Național al Publicului. În cursa pentru Ruban D’Honneur sunt înscriși la acest moment cinci dintre cei 10 Campioni Naționali.

European Business Awards este un program sponsorizat de firma de audit și consultanță fiscală RSM și se bucură de implicarea și sprijinul unui număr larg de reprezentanți de vârf ai mediului de afaceri, academic, politic și ai mass-media.

Pentru mai multe detalii, accesați *http://www.businessawardseurope.com*

Principalele modificări aduse de normele metodologice de aplicare a noului Cod Fiscal

Hotărârea de Guvern nr. 1/2016 pentru aprobarea normelor metodologice de aplicare a noului Cod Fiscal a fost publicată în Monitorul Oficial nr. 22 din data de 13 ianuarie 2016.

În paginile următoare am prezentat pe scurt cele mai importante modificări şi clarificări aduse de normele metodologice de aplicare ale noului Cod Fiscal („Normele"), care acoperă toate categoriile de impozite și taxe, precum și contribuții sociale, reglementate de Codul Fiscal.

Titlul I – Dispoziții generale

Normele metodologice de aplicare a Titlului I din noul Cod Fiscal conţin prevederi similare normelor metodologice de aplicare ale Titlului I din Codul Fiscal în vigoare până la 31 decembrie 2015. Faţă de acestea, au fost introduse, totuşi, o serie de modificări, printre care:

Clarificări privind termenul de activitate independentă

Sunt aduse clarificări cu privire la raportul juridic între părți pentru stabilirea unei activități ca fiind independentă. Acesta trebuie să conțină, în mod obligatoriu, clauze contractuale clare privind obiectul contractului, drepturile și obligațiile părților astfel încât să nu rezulte existența unei relații de subordonare ci libertatea persoanei fizice de

a dispune în ceea ce privește desfășurarea activității.

Criteriul privind libertatea persoanei de a alege locul, modul de desfăşurare a activităţii, precum şi programul de lucru este îndeplinit atunci când cele trei componente ale sale sunt îndeplinite cumulativ. Părțile pot conveni asupra datei, locului și programului de lucru în funcție de specificul activității și de celelalte activități pe care prestatorul le desfășoară. Se clarifică faptul că persoana fizică poate dispune de libertatea de a desfăşura activitatea chiar și pentru un singur client, dacă nu există o clauză de exclusivitate.

Clarificări în domeniul preţurilor de transfer

Se introduc clarificări referitoare la noţiunea de control, în sensul prevederilor privind determinarea relaţiilor de afiliere. De asemenea, se aduc clarificări în legătură cu aplicarea procedurii pentru eliminarea dublei impuneri între persoane afiliate ca urmare a ajustărilor/estimărilor efectuate de către autorităţile fiscale în scopul reflectării principiului valorii de piață a produselor, mărfurilor şi serviciilor.

Clarificări referitoare la prevederile speciale pentru aplicarea Codului Fiscal

Sunt aduse clarificări cu privire la interpretarea termenului de tranzacţie fară scop economic în sensul art. 11 alin. (1) din Codul Fiscal, acest termen desemnând orice tranzacţie/activitate care nu este destinată producerii de avantaje economice, beneficii, profituri şi care determină, în mod artificial sau conjunctural, o situaţie fiscală mai favorabilă.

Titlul II – Impozit pe profit

Calculul rezultatului fiscal

Au fost introduse exemple noi de elemente similare veniturilor și cheltuielilor.

O parte din noile exemple de elemente similare veniturilor sunt reprezentate de rezerva legală și rezervele reprezentând facilități fiscale, sumele înregistrate în rezultatul reportat care se impozitează potrivit prevederilor noului Cod Fiscal, sumele reprezentând reducerea sau anularea filtrelor prudențiale care au fost deductibile la calculul profitului impozabil, etc.

Din categoria noilor exemple de elemente similare cheltuielilor fac parte, sumele înregistrate în rezultatul reportat care se deduc potrivit prevederilor noului Cod Fiscal, anumite sume transferate în rezultatul reportat ca efect al trecerii la aplicarea reglementărilor contabile conforme cu directivele europene, etc. În plus, se precizează explicit că pierderile din anularea titlurilor de participare proprii nu reprezintă elemente similare cheltuielilor.

Au fost introduse prevederi privind modul de calcul al rezultatul fiscal în cazul contribuabililor pentru care anul fiscal modificat include perioade atât din anul 2015, cât și din anul 2016. Aceste categorii de contribuabili urmează să aplice tratamentul fiscal aferent perioadelor de dinainte/de după 1 ianuarie 2016 pentru veniturile, cheltuielile, elementele similare înregistrate înainte/după 1 ianuarie 2016.

Au fost introduse prevederi privind modul în care sunt tratate, în calculul de impozit pe profit efectuat de către persoana juridică română afiliată, ajustările/estimările de prețuri de transfer stabilite de organul fiscal la nivelul celeilalte persoane afiliate.

Venituri neimpozabile

Au fost aduse clarificări privind veniturile neimpozabile reprezentate de valoarea titlurilor de participare noi sau de majorarea valorii nominale a titlurilor de participare

existente, înregistrate ca urmare a încorporării rezervelor, precum și precizări cu privire la valoarea fiscală a acestor titluri de participare. De asemenea, s-au introdus exemple privind calculul rezultatului fiscal la înstrăinarea acestor titluri.

Sunt precizate situațiile în care sumele primite ca urmare a restituirii cotei-părți din aporturile acționarilor/asociaților cu ocazia reducerii capitalului social sunt considerate venituri neimpozabile la calculul rezultatului fiscal.

Cheltuieli

Sunt oferite cu titlu de exemplu o serie de cheltuieli efectuate în scopul desfășurării activității economice, cum sunt cheltuielile de reclamă și publicitate efectuate în scopul popularizării firmei, cheltuielile de transport și de cazare în țară și în străinătate, cheltuielile de marketing, cheltuielile de cercetare, cheltuielile reprezentând valoarea creanțelor înstrăinate, cheltuielile generate de evaluarea ulterioară și executarea instrumentelor financiare derivate, etc. Lista cheltuielilor efectuate în scopul activității economice inclusă în normele metodologice de aplicare a noului Cod Fiscal nu este exhaustivă.

Cheltuielile asimilate salariilor sunt deductibile la calculul rezultatului fiscal indiferent de regimul fiscal aplicabil acestora din perspectiva impozitării la nivelul persoanei fizice. Au fost introduse precizări privind modul de aplicare al limitei de 50% în cazul cheltuielilor reprezentând diferențe de curs valutar înregistrate ca urmare a derulării unui contract de leasing. Condiția privind distrugerea stocurilor sau a mijloacelor fixe amortizabile, în vederea susținerii deductibilității cheltuielilor cu stocurile sau mijloacele fixe amortizabile constatate lipsă din gestiune sau degradate, se consideră îndeplinită atât în situația în care distrugerea se efectuează prin mijloace proprii, cât și în

cazul în care acestea sunt predate către unități specializate.

Provizioane, ajustări pentru depreciere şi rezerve

Rezerva legală reconstituită ulterior utilizării acesteia pentru acoperirea pierderilor sau distribuirii sub orice formă, în aceeași limită, va fi considerată deductibilă la calculul rezultatului fiscal.

Au fost introduse precizări privind deducerea ajustărilor pentru deprecierea creanţelor, în ceea ce privește data (anume 1 ianuarie 2016) de la care trebuie să fie înregistrate creanţele, altele decât cele asupra clienţilor, pentru a fi luate în calcul, respectiv perioada fiscală în care pot fi deduse la calculul rezultatului fiscal. În plus, se precizează că ajustările pentru deprecierea creanțelor sunt deductibile, în limita de 30% din valoarea creanţelor neîncasate, inclusiv taxa pe valoarea adăugată.

Au fost introduse reguli privind rezervele și provizioanele transferate în cadrul unor operaţiuni de reorganizare în sensul transmiterii unui înscris către contribuabilul beneficiar privind rezervele și provizioanele transferate, ce au fost deduse şi neimpozitate.

Amortizarea fiscală

În cazul mijloacelor de transport a căror amortizare fiscală este limitată la 1.500 lei/lună, valoarea deductibilă la scoaterea din gestiune a acestora se calculează ca număr de luni rămase din durata normală de funcționare înmulțite cu 1.500 lei.

Plata impozitului şi depunerea declaraţiilor

Au fost introduse precizări privind neincluderea anumitor rezerve în calculul rezultatului fiscal al contribuabililor care îşi încetează activitatea în urma operaţiunilor de lichidare, cum sunt rezervele constituite din profitul net,

sumele aferente unor reduceri ale cotei de impozit sau ale unor scutiri de impozit, etc.

Titlul III – Impozitul pe veniturile microîntreprinderilor

Pot intra sub incidența cotei reduse de 1%, aplicabilă în anumite condiții în primele 24 de luni de la data înregistrării persoanei juridice române, doar microîntreprinderile înființate după data de 1 ianuarie 2016. Se precizează anumite elemente care nu se includ în baza impozabilă de către microîntreprinderile care își încetează existența și care au fost anterior plătitoare de impozit pe profit.

Titlul IV – Impozitul pe venit

Venituri din activități independente

Modificări cu privire la cheltuielile cu deductibilitate limitată:

– Indemnizațiile de delegare/detașare și cheltuieli de transport și cazare plătite doar salariaților;

– O cota de 10% din venitul brut din activitatea de expertiza contabilă și tehnică, judiciară și extrajudiciară, datorată biroului de expertiză locală

Termenul de depunere a declarației privind venitul estimat / norma de venit de către contribuabilii care desfășoară activități independente și care încep activitatea în cursul anului fiscal se modifică de la 15 la 30 de zile de la începerea activității. Plata anticipată care trebuie reținută de către plătitorul de venituri din drepturi de proprietate intelectuală se calculează aplicând 10% la venitul brut.

Venituri din salarii și asimilate salariilor

Se aduc clarificări cu privire la neimpozitarea în limita a 150 RON a tichetelor cadou acordate cu ocazii speciale

fiecărui angajat și pentru fiecare copil minor al acestuia indiferent că părinții lucrează la același angajator. Se definește conceptul de instrumente juridice internaționale în contextul calculului impozitului pe veniturile din salarii și asimilate salariilor.

Venituri din alte surse

În norme sunt incluse și veniturile obținute de persoanele fizice sub forma bacșișului, potrivit prevederilor legale. Se aduc clarificări referitoare la veniturile realizate de contribuabilii care nu sunt înregistrați fiscal potrivit legislației in materie. Acestea se refera la veniturile din următoarele tipuri de activități: producție, comerț, prestări de servicii, profesii liberale, din drepturi de proprietate intelectuală, precum și venituri din activități agricole, silvicultura și piscicultură, fără a avea caracter de continuitate și pentru care nu sunt aplicabile prevederile cap II „Venituri din activități independente” și cap VII „Venituri din activități agricole, silvicultură și piscicultură” din titlul IV al Codului Fiscal.

Venituri ale persoanelor fizice nerezidente din activități dependente

Sintagma activități dependente desfășurate în România include și activitățile desfășurate de persoane fizice nerezidente în cadrul transportului internațional efectuat de întreprinderi cu locul conducerii efective sau rezidența în România.

Titlul V – Contribuții sociale

Nu datorează contribuțiile de asigurări sociale de pensii, de sănătate și cele de șomaj în România, persoanele fizice care desfășoară activități dependente (angajatori nerezidenți) în state care nu intră sub incidența legislației europene și a acordurilor la care România este parte în domeniul securității sociale. Se aduc clarificări în privința plafonării bazei de calcul al contribuției de asigurări sociale de sănătate

datorate de angajator începând cu 1 ianuarie 2017.

Titlul VI – Impozitul pe veniturile obţinute din România de nerezidenţi şi impozitul pe reprezentanţele firmelor străine înfiinţate în România

Clarificări cu privire la impozitarea, potrivit Titlului VI, a veniturilor obţinute de nerezidenţi

Se introduc clarificări potrivit cărora veniturile obţinute de nerezidenţi de la un rezident român (sau care reprezintă cheltuieli ale unui sediu permanent în România al unui nerezident) din prestarea de servicii de management sau de consultanţă în orice domeniu sunt impozabile indiferent dacă aceste servicii sunt sau nu prestate în România, atât timp cât nu sunt încheiate convenţii de evitare a dublei impuneri între România şi statul de rezidenţă al beneficiarului de venit sau când acesta din urmă nu prezintă dovada rezidenţei sale fiscale. De asemenea, se aduc clarificări potrivit cărora sumele plătite cu titlul de dobândă negativă nu se consideră o plată de venit impozabil în sensul titlului VI din Codul Fiscal.

Clarificări cu privire la dividendele distribuite, dar care nu au fost plătite până la sfârşitului anului în care s-au aprobat situaţiile financiare

Se aduc clarificări cu privire la aplicarea cotei mai favorabile din convenţia de evitare a dublei impuneri încheiată de România cu statul de rezidenţă al nerezidentului beneficiar al dividendului și în cazul în care dividendele distribuite nu au fost plătite până la sfârşitului anului în care s-au aprobat situaţiile financiare, cu condiţia ca acesta să prezinte certificatul de rezidenţă fiscală valabil pentru anul pentru care s-au aprobat situaţiile financiare anuale. De asemenea, se aduc clarificări potrivit cărora cota de impozit de 5% este aplicabilă veniturilor din dividende distribuite începând cu data de 1 ianuarie 2016.

Clarificări cu privire la opţiunea de regularizare a impozitului pe veniturile din dobânzi/activități independente/activităţi desfăşurate în România de artişti de spectacol sau sportivi, venituri obţinute de persoane juridice rezidente într-un stat membru al Uniunii Europene sau al Spaţiului Economic European

Se aduc clarificări potrivit cărora opţiunea de regularizare a impozitului plătit potrivit titlului VI pentru veniturile din dobânzi / activități independente / activităţi desfăşurate în România de artişti de spectacol sau sportivi, prin declararea şi plata impozitului pentru profitul / venitul impozabil aferent acestor venituri, potrivit tilului II, respectiv titlului IV, poate fi realizată în perioada de prescripţie stabilită potrivit Codului de Procedură Fiscală.

În acest sens, normele de aplicare prevăd anexarea la declaraţia fiscală depusă în vederea regularizării a două certificate de rezidenţă fiscală, în original sau copie legalizată: un certificat care să menţioneze că beneficiarul venitului a avut rezidenţa fiscală în anul în care s-a obţinut venitul într-un stat al Uniunii Europene sau al Spaţiului Economic European şi un certificat care să menţioneze că beneficiarul venitului a avut rezidenţa fiscală intr-un astfel de stat în anul în care a exercitat opţiunea pentru a-şi regulariza impozitul. De asemenea, normele prevăd principalele tipuri de cheltuieli care se au în vedere pentru determinarea rezultatului fiscal aferent veniturilor din dobânzi.

Clarificări cu privire la restituirea impozitului pe dividende, respectiv dobânzi si redevenţe

Potrivit noilor norme de aplicare, în cazul îndeplinirii condiţiilor de deţinere menţionate la art. 229 alin. (1) lit. c), respectiv art. 229 alin. (1) lit. g) din Codul Fiscal după data plăţii veniturilor respective, restituirea impozitelor plătite în plus se poate solicita de către beneficiarul

efectiv, persoană nerezidentă.

Clarificări cu privire la activităţile desfăşurate de reprezentanţe

Sunt introduse noi clarificări, potrivit cărora persoanele juridice străine, prin reprezentanţe înfiinţate în România, nu sunt abilitate să desfăşoare activităţi de producţie, comerţ sau prestări servicii.

Titlul VII – TVA

Definiții

S-a clarificat faptul că zona contiguă și zona economică exclusivă a României fac parte din teritoriul României din punct de vedere al TVA pentru anumite operațiuni la care fac trimitere Normele.

Grupul fiscal unic

Grupul fiscal unic se va putea constitui și de către persoane impozabile care nu sunt administrate de către același organ fiscal.

Livrarea de bunuri

În cazul contractelor de construire, al antecontractelor de vânzare-cumpărare și al contractelor de promisiune de vânzare a unui imobil neconstruit se consideră că are loc o livrare de bunuri daca acestea se finalizează prin transferul titlului de proprietate asupra construcțiilor rezultate, în caz contrar având loc o prestare de servicii.

Prestarea de servicii

Punerea la dispoziția prestatorului de matrițe/echipamente în mod gratuit pentru prestarea unor servicii în beneficiul proprietarului acestora va fi considerată o prestare de servicii legată de activitatea economica a proprietarului

matrițelor/echipamentelor, dar care nu este asimilată unei prestări cu plată.

În cazul în care prestatorul de servicii este proprietarul matrițelor/echipamentelor si recuperează contravaloarea acestora de la beneficiarul serviciilor, operațiunea se va considera accesorie prestării de servicii.

Locul prestării de servicii

Se aduc clarificări și exemple suplimentare privind serviciile care sunt considerate în legătură cu bunuri imobile (de exemplu, Normele includ expres în aceasta categorie serviciile în legătură cu rețelele de conducte pentru gaz, apa, canalizare si altele similare).

Faptul generator și exigibilitatea

Au fost introduse clarificări și exemple noi privind stabilirea faptului generator și a exigibilității unei operațiuni, inclusiv în contextul trecerii de la cota de TVA de 24% la cota de 20%. Au fost aduse clarificări privind exigibilitatea în cazul cartelelor telefonice preplătite și voucherelor, făcându-se distincție între voucherele cu scop unic și cele cu scop multiplu.

Baza de impozitare

Se aduc clarificări privind aplicarea structurii de comisionar din punct de vedere al TVA în cazul refacturării de costuri, în sensul în care aceasta se va aplica doar atunci când sumele sunt refacturate la cost.

Cotele de taxă

Se aduc clarificări și exemple noi privind aplicarea cotelor reduse de TVA, de 9% și 5%. Normele aduc clarificări privind baza de impozitare în cazul în care contractul prevede că TVA (nu) este inclusă în preț sau prețul a fost stabilit fără nicio mențiune cu privire la TVA, respectiv în cazul în care

contrapartida este stabilită prin lege, prin licitație, printr-o hotărâre a instanței.

Scutiri fără drept de deducere

Acordul furnizorului de a amâna plata prețului după data livrării bunurilor sau prestării serviciilor, în schimbul perceperii unei dobânzi, va fi considerat o operațiune de acordare de credit scutită de TVA fără drept de deducere.

Scutiri cu drept de deducere

În cazul scutirilor cu drept de deducere (de exemplu, scutiri pentru livrări intra-comunitare, exporturi, transport internațional şi intracomunitar, traficul internațional de bunuri si scutiri pentru intermediari), aplicarea regimului de taxare de către furnizor nu implică anularea dreptului de deducere în ceea ce-l privește pe beneficiar.

Puteţi consulta toate modificările aici.

Țuca Zbârcea & Asociații, clasată în categoria „Gold” a clasamentului WTR 1000 în domeniul proprietății intelectuale

Țuca Zbârcea & Asociații a fost plasată pe prima poziție în topul firmelor specializate în domeniul proprietății industriale în categoria „Enforcement and Litigation”

World Trademark Review realizează anual un clasament al celor mai bune firme de avocatură, agenții și practicieni în proprietate intelectuală din peste 71 de jurisdicții, în baza unor interviuri aprofundate cu reprezentanți ai clienților și competitorilor. Rezultatele analizei la nivelul ultimului an au fost publicate în ediția 2016 a ghidului WTR 1000, lansată recent la Londra.



În urma sondajului editorilor publicației, Țuca Zbârcea & Asociații s-a clasat pe podium, în categoria „**Gold**”. De asemenea, partenerul coordonator al departamentului de Proprietate Intelectuală, Ciprian Dragomir, a fost inclus pe lista profesioniștilor „**Gold**” în domeniu, fiind caracterizat drept *„o autoritate în materie de proiecte de fuziuni și achiziții ori tranzacții complexe cu o componentă de proprietate intelectuală”*. În plus, Bogdan Halcu, Managing Associate al firmei, a fost menționat ca specialist „**Silver**” pentru asistența oferită clienților firmei în proiecte *„referitoare la comunicații electronice și tehnologia informației”.* Totodată, editorii ghidului au apreciat experiența vastă a echipei în ceea ce privește combaterea contrafacerii și a încălcării drepturilor de proprietate intelectuală, considerând că *„Țuca Zbârcea & Asociații nu numai că este conștientă de provocările cu care se confruntă societățile comerciale în mediul economic actual, dar știe și cum să le depășească”*.



Echipa departamentului de Proprietate Intelectuală din cadrul Ţuca Zbârcea & Asociaţii este formată din avocați și consilieri în proprietate industrială cu o bogată experiență în servicii de asistență și reprezentare juridică oferite societăţilor naţionale şi multinaţionale pentru protejarea portofoliului de proprietate intelectuală. O componentă semnificativă a practicii firmei o constituie asistența

acordată în lupta împotriva contrafacerii produselor, a contrabandei cu produse şi a utilizării ilegale a mărcilor înregistrate, în special produse larg consum, cum ar fi ţigări, băuturi, alimente şi articole de îmbrăcăminte. Echipa este specializată şi în francize, mărci înregistrate şi protecţia brevetelor din industria farmaceutică şi software. Nu în ultimul rând, experții firmei asigură în mod constant servicii de asistenţă juridică în cadrul unor procese de privatizare şi tranzacţii de tip „private equity”, precum şi în preluări comerciale complexe realizate în cadrul procedurilor de insolvenţă. Țuca Zbârcea & Asociații ori avocații specializați în proprietate intelectuală sunt membri ai principalelor organisme și asociații internaționale de profil, precum INTA, WTO, ECTA.

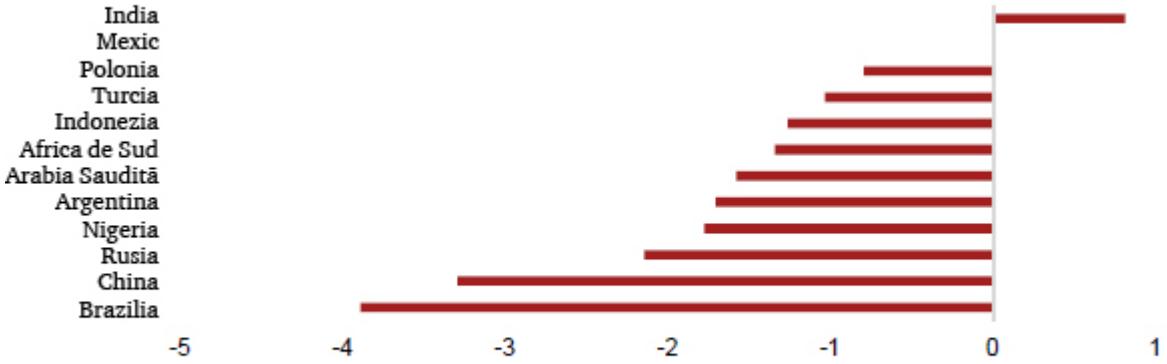
Previziunile economiştilor PwC pentru anul 2016

- *Statele G7 vor avea cea mai rapidă creştere economică de după 2010, cea mai rapidă creştere fiind înregistrată în Statele Unite şi Marea Britanie*
- *Geopolitica (mai degrabă decât economia) va fi prioritară pe agenda decidenţilor politici*
- *Preţurile mărfurilor vor continua să rămână scăzute*
- *Criza Zonei Euro va lua sfârşit*
- *Populaţia din Africa va creşte în 2016 cu echivalentul celei din Australia*

1. **Vânt din pupa pentru G7:** Este de aşteptat ca grupul G7 să înregistreze o creştere a PIB mai mare de 2%, ajungând astfel la cel mai rapid ritm de creştere înregistrat după 2010. Spre deosebire de statele G7,

economiile emergente din E7 vor avea un ritm de creştere mai lent decât tendinţa ultimilor ani (dar mai rapid decât G7). Dintre statele E7, economiile Braziliei şi Rusiei se vor contracta, iar a Chinei va încetini, însă India va avea o performanţă de top (a se vedea Figura 1).

Fig.1: Dintre economiile emergente pe care le monitorizăm, preconizăm că India va fi singura care va avea o rată de creştere mai rapidă în 2016 decât rata medie pe termen lung



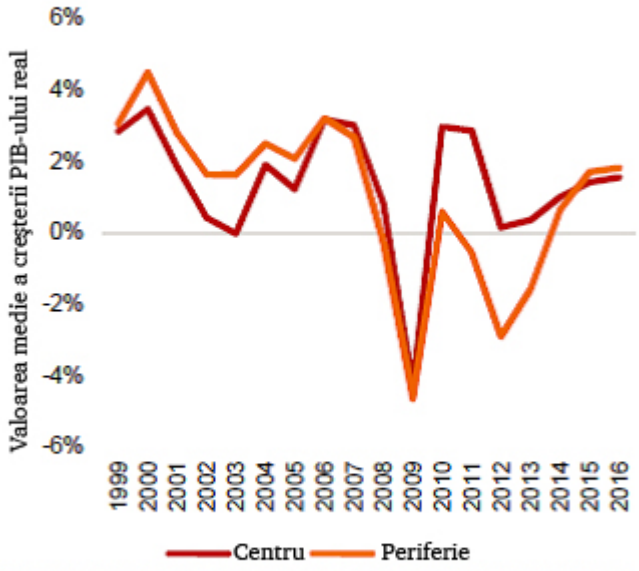
Sursa: Analiza PwC, FMI

2. **Geopolitica, mai degrabă decât economia, va fi prioritară pe agenda decidenţilor politici:** Trei subiecte geopolitice vor continua să fie în vizorul presei. Prima problemă este criza migranţilor în Europa, care se poate estompa în timpul iernii, pentru ca mai apoi să se reaprindă în primăvară. Al doilea subiect va fi răspunsul comunităţii internaţionale la criza din Orientul Mijlociu. Al treilea, referendumul cu privire la soarta apartenenţei Marii Britanii la Uniunea Europeană.
3. **Preţurile mărfurilor vor continua să rămână scăzute:** Aceasta este o veste bună pentru majoritatea afacerilor, gospodăriilor şi decidenţilor politici din economiile importatoare de petrol şi materii prime, însă şi o provocare pentru ţările exportator.“Ne aşteptăm ca revenirea economică Statelor Unite să prindă viteză în 2016, iar Marea Britanie se va bucura şi ea de o creştere continuă bazată pe consum. De asemenea, ar trebui să vedem cel puţin începutul sfârşitului crizei

Zonei Euro. Pe de altă parte, ţările BRICs (Brazilia, Rusia, India şi China) vor avea un 2016 dificil, cu excepţia notabilă a Indiei“, a declarat John John Hawksworth, economist şef al PwC Marea Britanie.**SUA va conduce liga G7 din punct de vedere al ritmului creşterii PIB:** Economia Statelor Unite va creşte cu aproape 3% în acest an, contribuind cu aproape două treimi la creşterea per ansamblu a economiilor grupului G7 în anul 2016. Este de aşteptat ca SUA să continue să creeze o medie de aproximativ 200 000 de locuri de muncă pe lună, susţinând în acest fel şi creşterea consumului. Cu toate acestea, SUA nu va avea locul întâi asigurat în topul economiilor cu cea mai rapidă creştere din G7; Marea Britanie îi va fi principalul rival în această competiţie, creşterea economică a acesteia fiind estimată între 2 şi 2,5%.

- **Ratele dobânzilor în SUA şi Marea Britanie vor creşte în 2016:** În luna decembrie a anului trecut, Rezerva Federală americană (Fed) a dat tonul prin prima creştere de dobândă după 2006. Economiştii PwC se aşteaptă ca Fed să continue să crească ratele dobânzilor în 2016, în mod treptat. Excluzând eventuale şocuri globale majore nefavorabile, ne aşteptăm ca Banca Angliei să urmeze acelaşi traseu în 2016. Faţă de SUA şi Marea Britanie, se preconizează că Banca Centrală Europeană, Banca Japoniei şi Banca Poporului din China vor menţine o politică monetară precaută în 2016.

Fig. 2: Creşterea economică în periferia Zonei Euro va depăşi din nou rata de creştere a ţărilor centrale în 2016



Notă: Centru – Franța, Germania, Olanda. Periferie – Irlanda, Italia, Grecia, Portugalia, Spania
Surse: analiza PwC, Eurostat

- **Sfârşitul crizei Zonei Euro:** Economiile periferice ale Zonei Euro vor avea, pentru al doilea an consecutiv, o creştere mai rapidă decât cea a economiilor centrale (a se vedea Figura 2). Criza din Grecia ar putea să se aprindă din nou, însă ea nu va contamina întregul bloc, motiv pentru care economiştii PwC se aşteaptă ca 2016 să marcheze cel puţin începutul sfârşitului crizei financiare din Zona Euro extinsă. Majoritatea dezechilibrelor din economiile periferice fiind sub control iar reformele structurale în plină desfăşurare, este de aşteptat ca PIB-ul Zonei Euro să crească în 2016 cu aproximativ 1,6% – cea mai rapidă rată de creştere după 2011.
- **India va avea cea mai bună performanţă dintre statele E7**: Pentru al doilea an consecutiv, estimăm că India va avea o creştere mai rapidă decât cea a Chinei, dezvoltându-se cu aproape 7,7% în termeni reali. India va continua să culeagă roadele reformelor recente. Reducerea ratei rezervelor minime obligatorii de la 8%

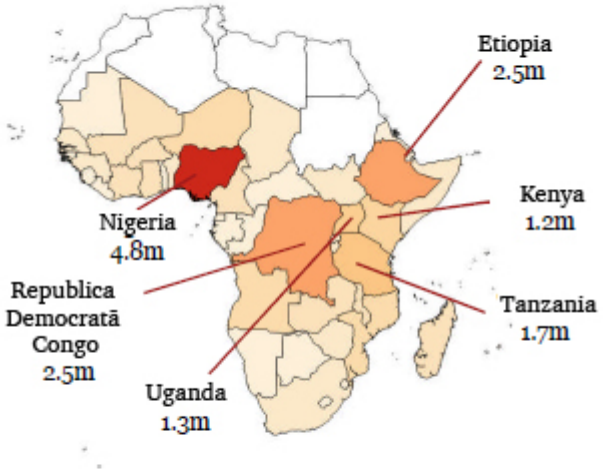
la 6,75% în cursul anului trecut de către Banca Centrală a Indiei va încuraja consumul şi creşterea investiţiilor în 2016. În acest sens, investiţiile străine directe în industria prelucrătoare încă subdezvoltată a Indiei ar putea să crească întrucât majoritatea limitărilor pentru accesul investiţiilor străine în ţară au fost eliminate.

- **Rata de creştere a PIB-ului Chinei va încetini la 6,5%:** Încetinirea economiei Chinei pare să continue, pe fondul procesului actual de recalibrare a economiei. Creşterea industriei prelucrătoare şi a exporturilor va continua să încetinească. Cu toate acestea, liderii mediului de afaceri chinez vor continua să se mute în zone de producţie cu o valoare adăugată mai mare. Pentru atingerea acestui obiectiv, suntem de părere că vor creşte investiţiile peste hotare făcute de companiile din China, în special prin cumpărarea unor afaceri implicate în noile tehnologii şi în activităţi de cercetare-dezvoltare. Este de aşteptat ca procesul de internaţionalizare a renminbi-ului să continue, pe măsură ce se fac mai mulţi paşi în direcţia liberalizării valorii capitalului, cum ar fi eliminarea restricţiilor asupra ofertelor publice iniţiale (IPOs). În concluzie, deşi economiştii PwC nu consideră că scenariul principal pentru China ar fi o "aterizare forţată", companiile ar trebui să ţină cont de riscul semnificativ asociat cu efectele pe care această undă de şoc le-ar putea avea asupra unora dintre economiile din Asia de Sud-Est.

- **Africa subsahariană (SSA) va adăga la populaţia mondială încă "o Australia":** Populaţia Africii subsahariene va creşte cu mai mult de 25 de milioane de persoane în anul 2016, mai mult decât toată populaţia Australiei la un loc. Această creştere vine în contextul evoluţiei zonei din ultimii ani, în care populaţia SSA a crescut cu mai mult de 20 de milioane de oameni pe an din 2006 până în

prezent. La nivelul ţărilor, Figura 3 arată că aproape 20% din creşterea populaţiei în Africa Subsahariană în 2016 va proveni din Nigeria.

Fig.3: Nigeria va fi principalul motor de creştere a populaţiei în Africa Subsahariană



Note: Nuanțele mai închise arată zonele cu o creştere mai mare a populației; datele demografice sunt publicate la data de 1 iulie a fiecărui an
Surse: Analiza PwC, Proiecția Populației realizată de Națiunile Unite

---

Industriile creative şi turismul cultural pot deveni active strategice pentru economiile marilor oraşe din România

- **Festivalurile George Enescu, Sunwaves, Electric Castle și Untold – prima linie a turismului cultural din România**

- **Dezvoltarea unei infrastructuri culturale este o prioritate pentru România**
- **O nouă clasă creativă se naşte odată cu creşterea oraşelor globale**

Numărul şi dimensiunile oraşelor sunt în continuă creştere pe tot cuprinsul globului – alimentate de ritmul rapid de urbanizare de pe pieţele emergente şi de continuarea urbanizării de pe pieţele mature. Conform Organizaţiei Naţiunilor Unite (ONU), 54% din populaţia lumii locuieşte, în prezent, în orașe, iar până în anul 2050 acest procent va creşte la 66%.

Atracţia culturii şi impactul ei economic

Conform studiului EY *Cultural Times*, care analizează 11 industrii creative la nivel global, viaţa culturală bogată a devenit un activ extrem de important pentru ţările care caută să atragă manageri din mediul corporatist şi angajaţi talentaţi – cei care în mod tipic sunt consumatori avizi de cultură şi entertainment – precum şi turişti atraşi de cultură. Dezvoltarea unei infrastructuri culturale este în mod special importantă pentru ţările emergente, cum este şi România, care vor ajunge să atragă mai bine de jumătate din numărul de turişti internaţionali până în anul 2030.

„Europa de Est reprezintă deja o atracţie pentru turismul cultural de pe continent, iar România poate capitaliza cu succes acest interes, în special pe segmentul festivalurilor de muzică şi film. Cap de afiş în acest sens este cu siguranţă Festivalul George Enescu. Conform datelor organizatorilor, ediţia din 2013 a atras peste 20.000 de turişti străini timp de trei săptămâni în Bucureşti. Pe lângă biletele cumpărate la festival, impactul economic al şederii acestor turişti în capitală este semnificativ. Dar Bucureştiul nu este singurul oraş din România care poate concura pe piaţa turismului cultural din regiune. Festivalul de muzică electronică „Sunwaves", care se desfăşoară de două ori pe an în Mamaia şi

care are deja o tradiţie de 8 ani sau cele două festivaluri de muzică emblematice pentru Cluj-Napoca – Electric Castle şi Untold – atrag la rândul lor anual mii de turişti străini, devenind astfel active strategice pentru economiile locale ale acestor oraşe ", comentează Elena Badea, Director de Marketing, EY România

Proiectele culturale sunt motoare ale regenerării urbane

Bilbao, aflat în Ţara Bascilor din Spania, este acum un model de regenerare urbană stimulată prin cultură, datorită Muzeului Guggenheim. Într-o regiune lovită de o rată enormă a şomajului în anii 1990 (în jur de 25%), planul de revitalizare, în valoare de 700 milioane USD, a crescut atractivitatea oraşului, a stabilizat un număr de 4400 de locuri de muncă deja existente în oraş şi a generat peste 1000 de locuri de muncă noi cu program complet. Numărul de turişti de la lansarea oficială a muzeului încoace a crescut de opt ori.



„*Infrastructura culturală reprezintă un catalizator al dezvoltării urbane: construirea unui muzeu oferă adesea oportunităţi de angajare în proiecte de dezvoltare urbană mari şi de dezvoltare a unui nou <<brand al orașului>> în jurul industriilor creative şi culturale. Astfel de proiecte emblematice cresc atractivitatea unui oraş pentru turişti, potenţiale talente şi profesionişti cu grad ridicat de competenţe*", spune Elena Badea.

Dezvoltarea unei infrastructuri culturale este o prioritate pentru România

La nivel global, unele oraşe dezvoltă în mod special zone culturale. Printre exemple se numără Zorlu Center din apropiere de Istanbul, Odaiba din Tokio, NDSM din Amsterdam şi

Stratford City Development din Londra. Zorlu Center, situat la nouă kilometri de centrul Istanbulului, include nu doar un mall de cumpărături premium (de 105.000 metri pătraţi), ci şi un mare centru cultural (de 55.000 metri pătraţi) cu două teatre şi spaţii expoziţionale. În sezonul inaugural al centrului (2014-2015) au fost incluse 400 de spectacole cu un public total de 500.000 spectatori.

În Franţa, turismul bazat pe cultură (festivaluri, muzică live, operă şi galerii de artă, însă fără sit-urile istorice) a generat 2,6 miliarde USD în anul 2013. Moştenirea culturală, activităţile şi evenimentele de profil reprezintă acceleratori de creştere urbană şi joacă un rol major în reînnoirea urbană. În Japonia, insula artificială Odaiba aduce într-un singur loc infrastructură de afaceri, culturală şi de entertainment. Cele două muzee de pe insulă şi evenimentele culturale (Comic Market şi Gundam Festival care atrag gameri internaţionali şi entuziaşti ai animaţiei japoneze şi ai cărţilor cu desene manga, de tip japonez) subliniază succesul şi atracţia exercitate de acest district al capitalei nipone. Comic Market atrage de două ori pe an aproape 500.000 de oameni în cadrul unui eveniment care durează trei zile.

„În ceea ce priveşte infrastructura pentru activităţile culturale, România necesită investiţii susţinute pentru a acoperi un deficit evident. Dacă nu putem încă vorbi de zone culturale construite special pentru a găzdui manifestări de mari dimensiuni în condiţii optime, putem însă să ne concentrăm pe dezvoltarea unei infrastructuri urbane de mai mici dimensiuni, precum săli de concerte şi spectacole sau spaţii expoziţionale. Am văzut cu toţii din păcate ce consecinţe nefaste poate avea lipsa accesului la astfel de facilităţi în comunitate, dar şi impactul asupra industriilor creative precum cea muzicală şi cea a artelor spectacolului, cărora le lipsesc spaţiile de expresie. Dezvoltarea acestei infrastructuri este unul dintre elementele-cheie care pot stimula turismul cultural în centrele urbane ale României”,

explică Elena Badea.

O nouă clasă creativă se naşte odată cu creşterea oraşelor globale

Populația de la nivel global este tânără – 1,8 miliarde de locuitori ai planetei aveau între 10 şi 24 de ani în 2014, înregistrând un record istoric – iar alfabetizarea la nivel global s-a îmbunătăţit semnificativ. Creşterea economică solidă şi populaţiile tinere generează un context favorabil dezvoltării unui val de consumatori din clasa de mijloc în multe pieţe emergente. Această tendinţă nu este nicăieri mai puternică decât în Asia şi Africa. Asia numără în prezent 525 milioane de consumatori culturali din clasa de mijloc.

Cuplată cu dezvoltarea de activităţi culturale, urbanizarea stimulează, de asemenea, emergenţa unei noi clase economice, atât în ţările dezvoltate, cât şi în cele în curs de dezvoltare – clasa "creativă". Conform lui Richard Florida, teoretician al studiilor urbane, această clasă include oameni de ştiinţă, artişti, ingineri, designeri şi scriitori "super-creativi", precum şi "profesionişti ai creaţiei", care activează într-o gamă largă de ocupaţii bazate pe cunoaştere.

Clasa creativă reprezintă întruparea triadei "Tehnologie, Talent şi Toleranţă", conform definiției lui Florida, şi este un motor esenţial de creştere, inovaţie şi atractivitate în zonele urbane. Combinaţia dintre preţurile mici ale proprietăţilor din interiorul oraşelor şi încurajarea puternică a libertăţii creative a susținut revigorarea Berlinului, care acum atrage artişti şi antreprenori culturali din întreaga lume.

Conform studiului EY intitulat *Global Talent in Global Cities 2015*, Top 3 cele mai atractive oraşe pentru clasa creativă arată astfel:

1. New York – se bucură de o scenă culturală unică, inclusă într-un mediu urban cosmopolit şi progresist, în general

considerat benefic pentru activităţile creatoare;
2. Londra – se poziționează în faţa Parisului datorită deschiderii sale internaţionale (33% din populaţia oraşului a fost născută în afara graniţelor ţării, faţă de doar 12% în Paris);
3. Paris – se clasează pe locul trei datorită moştenirii culturale şi activelor tehnologice, dar este penalizat de mediul antreprenorial mai slab.

Avocat cu experiență – Societatea Civilă de Avocaţi Dobrinescu Dobrev

Poziția: AVOCAT

Cerințe:

- experiență de 2-5 ani în dreptul fiscal
- bun cunoscător al limbii engleze

Aria de lucru:

- redactare contestații împotriva actelor administrativ-fiscale
- asistență în timpul inspecțiilor fiscale
- asistență și reprezentare în litigiile fiscale, consultanță de drept fiscal etc.

Ce oferim:

- un mediu de lucru plăcut
- un colectiv dinamic, foarte bine pregătit profesional

- dezvoltare profesională prin implicarea directă în proiecte diverse şi complexe

Vă aşteptăm CV-urile la luisiana@dobrinescudobrev.ro până pe data de 12 februarie 2016.

Societatea de Avocați DOBRINESCU DOBREV a luat fiinţă în iulie 2012, la iniţiativa asociaţilor fondatori Luisiana Dobrinescu, Dumitru Dobrev și Ionuţ Dobrinescu, fiecare cu o experiență în avocatură de peste 12 ani. Fundamentul asocierii celor trei parteneri ţine de o anumită complementaritate de specializări, de aptitudini şi, nu în ultimul rând, de personalităţi.

Practica predilectă a avocaților DOBRINESCU DOBREV este dreptul fiscal și dreptul civil, oferind consultanţă de taxe şi asistenţă în inspecţia fiscală şi pledând în contenciosul civil şi administrativ-fiscal. Echipa de taxe a DOBRINESCU DOBREV este formată deopotrivă din avocați, consultanți fiscali și practicieni în insolvenţă.

CEDO. Angajatorul are dreptul să supravegheze comunicaţiile personale ale angajatului

Hotărârea Curţii Europene a Drepturilor Omului (CEDO) în procesul Bărbulescu c. România a fost publicată marţi, 12 ianuarie 2016.

Bogdan Bărbulescu a reclamat faptul că, în perioada în care era angajat în cadrul unei companii private, i-au fost monitorizate convorbirile purtate prin mesageria electronică, respectiv prin intermediul Yahoo messenger, context în care a

fost acuzat de către angajator că a folosit internetul în scop personal. Bărbulescu a negat acest lucru, invocând folosirea internetului în relaţia cu clienţii. În ciuda acestui fapt, Bogdan Bărbulescu a fost concediat pe motiv de încălcare a regulamentului intern care interzicea folosirea resurselor companiei în scopuri personale.

Instanţele naţionale, în faţa cărora s-au depus convorbirile repective, au respins plângerea contra deciziei de concediere. Curtea europeană a drepturilor omului a respins la rându-i plângerea privind art. 8 din Convenţie, ce viza dreptul la viaţă privată şi inviolabilitatea corespondenţei şi a stabilit că angajatorul are dreptul de a supraveghea comunicaţii personale ale angajatului în timpul de lucru.

Hotarârea integrală în limba engleză este disponibilă aici.

Costul absenteismului în România a fost de 703 Euro per angajat în 2015

Rata absenteismului în România, adică proporţia zilelor de absenţă din totalul zilelor lucrătoare dintr-un an, a fost de 2,2% în 2015, potrivit studiului PwC Saratoga, în uşoară scădere faţă de 2014, atunci când a fost de 2,4%. Aceasta s-a tradus într-un cost de 703 Euro per angajat la nivelul pieţei generale, costul absenteismului fiind mai scăzut în retail (440 Euro pe an per angajat) şi mai mare în sectorul farmaceutic (1.132 Euro per angajat), proporţional cu remuneraţia medie a personalului din fiecare sector.



„Rata absenteismului din România, care include absenţele nemotivate, cât şi pe cele din motive medicale, este similară cu cea din ţările din regiune. Cu toate acestea, absenteismul continuă să genereze costuri semnificative pentru organizaţii. În acest context, devine din ce in ce mai importantă explorarea de către angajatori a cauzelor acestuia, prin practici specifice de resurse umane (de exemplu, prin studii periodice de satisfacţie a angajatilor), precum şi prin dezvoltarea de programe ţinite de combatere a absenteismului (de exemplu, programe de motivare sau programe care vizează starea de sănătate a angajaţilor”, a declarat Horaţiu Cocheci, Senior Manager, Liderul Echipei de Servicii de Consultanţă în Resurse Umane, PwC România.

Rentabilitatea capitalului uman (exprimată prin numărul de unităţi monetare generate de un angajat pentru fiecare unitate monetară investită de companie în remunerația sa) se menţine la acelaşi nivel cu cel din anul precedent (1,30). Cu toate acestea, studiul reflectă o creştere a rentabilităţii in sectoarele Retail şi Producţie Industrială, pe fondul unei performanţe financiare mai bune a companiilor participante (i.e. creşterea veniturilor). Pe de altă parte, sectoarele Bancar şi Farmaceutic s-au confruntat cu o scădere a rentabilităţii forţei de muncă, pe fondul unei creşteri mai accelerate a costurilor în raport cu veniturile.

Investiţia financiară în programele de dezvoltare a angajaţilor, un alt capitol analizat în studiu, a crescut cu aproape 50% faţă de anul precedent , deşi numărul orelor dedicate acestor programe a rămas constant (17 – 18 ore per angajat per an).

Cele mai multe ore de training per angajat au fost raportate de bănci, în vreme ce investiţiile cele mai mari în astfel de

programe au fost făcute de companiile din sectorul farmaceutic (peste 1000 de Euro per angajat).



„Asistăm la o regândire a programelor de training şi dezvoltare, companiile preferând să investească în programe mai scumpe, dar cu o rentabilitate mai mare pe termen lung. Astfel, încep să se folosească tot mai mult programe de tip „train the trainer", care presupun pregătirea angajaţilor proprii pentru livrarea ulterioară a trainingurilor in organizaţie. De asemenea, am observat o orientare tot mai accentuată către programe de dezvoltare profesională şi personală (de tipul coaching sau mentoring), care presupun, de cele mai multe ori, costuri mai mari comparativ cu programele clasice de training" a precizat Nicoleta Dumitru, Manager, Servicii de Consultanţă în Resurse Umane, PwC România.

Studiul PwC Saratoga Romania 2015 prezintă date exhaustive referitoare la indicatori ai capitalului uman pe baza datelor colectate de la 64 de companii participante din cinci sectoare economice (industria farmaceuticã, producţie industrială, retail, bănci şi leasing financiar).

Provocările unui manager de vânzări

Cele mai importante roluri asumate de un manager de vânzări sunt de „generator de business" și „model pentru echipa proprie", cu 65%, respectiv 57% din răspunsuri. Acest răspuns

poziționează departamentul de vânzări ca principal declanșator de business în cadrul companiei și confirmă faptul că managerul preia în mod direct acest rol.

Mai mult, 63% dintre liderii din vânzări din România consideră că relația vânzător-client a cunoscut o îmbunătățire în ultimii ani. Percepția de îmbunătățire a acestei relații poate fi pusă pe seama tendințelor de înviorare a mediului de afaceri general, așa cum arată indicatorii macroeconomici, conform analizei „*Provocările unui manager de vânzări*”, realizată de Sfera Business în colaborare cu EY România.



„37% dintre managerii chestionați în cadrul sondajului consideră încrederea și parteneriatul ca fiind principalii factori de diferențiere, în vreme ce doar 29% consideră orientarea către rezultate ca fiind un comportament definitoriu în decizia de cumpărare. Modul în care Managerul de vânzări gestionează cele 3 elemente, și anume livrarea rezultatelor pentru compania pe care o reprezintă, satisfacția clienților și nivelul de motivare și angajament al propriei echipe este esențial pentru buna funcționare a business-ului pe termen lung”, spune Cătălin Stancu, Managing Partner, Sfera Business.

Analiza își propune să facă o radiografie a provocărilor întâlnite de managerii de vânzări din România și are la bază răspunsurile a 161 de lideri din zona de vânzări din companii românești din diverse industrii.

În același timp, 62% din respondenți consideră că fac la locul de muncă ceea ce știu mai bine și le face plăcere. Într-un procent asemănător, managerii de vânzări consideră aproape la fel de importante obiectivele clar definite și înțelegerea rolului lor în companie. Doar în cazul a 13% din răspunsuri s-a considerat că s-a primit feedback în ultimele 6 luni pe progresul propriu și doar în 34% a apărut o ocazie de

dezvoltare la locul de muncă.

În privința ariilor de responsabilitate, 45% dintre respondenți consideră misiunea de afaceri ca fiind principala responsabilitate, dar foarte aproape, cu 40%, se regăsește preocuparea pentru dezvoltarea echipei.

Îmbunătățirea competențelor echipei

Training-ul pentru îmbunătățirea abilităților/competențelor este considerat în continuare „cel mai de impact” pentru membrii organizațiilor. Acesta este urmat îndeaproape de coaching-on-the-job și de training pentru dezvoltare profesională extinsă. Conform rezultatelor, cursurile open și conferințele au impact, mai degrabă, în zona motivațională.

Astfel, un procent major de 54% consideră training-ul de abilități ca având impact ridicat și doar 5% în zona minimă de impact. 87,5% consideră trainingul în zona de dezvoltare profesională ca fiind mediu și peste mediu ca impact asupra membrilor echipei.

Peste 50% consideră coaching-on-the-job-ul ca având impact maxim. Numărul mare de răspunsuri (10, respectiv 12) din zona „nu mă pot pronunța” arată că unele organizații nu sunt familiarizate cu procesele de coaching on the job sau de mentoring. 14% consideră mentoring-ul ca având impact minim.

28% consideră participarea la evenimente ca având impact minim și un procent similar participarea la cursurile open. Numărul mare de răspunsuri din zona “nu mă pot pronunța”, pentru cursurile open, relevă o obișnuință redusă de participare la astfel de evenimente.

Nivelul de pregătire al echipei și selecția candidaților

Mai mult de jumătate (52%) consideră că nivelul general de pregătire s-a îmbunătățit, dar numai 7% considerabil. Pe de altă parte, 32% consideră că nivelul s-a deteriorat, procent

similar cu al acelora care consideră că se înregistrează o evoluție negativă a relației vânzător-client.

57% dintre respondenți consideră „potențialul de dezvoltare al candidatului, dorința de îmbunătățire și gândirea pozitivă” ca principalul element de diferențiere în selecția în cadrul echipei. „Abilitățile și competențele”, aflate pe locul secund, se găsesc la o distanță foarte mare și sunt împreună cu „experiența relevantă pe o poziție similară”. Studiile universitare și postuniversitare contează într-o proporție de doar 2%.

Dincolo de salariul fix, aproape jumătate din răspunsuri au menționat bonus-urile lunare și cele anuale (49%, respectiv 48%) în categoria mijloacelor optime de motivare financiară. Acestea depășesc semnificativ comisioanele din vânzări (cu 10% mai multe răspunsuri). Totuși, comisioanele rămân importante, în special acolo unde discutăm de bunuri cu preț ridicat.

Acțiuni/arii de interes ale managerului de vânzări de succes

Monitorizarea progreselor în obiective și în dezvoltarea echipei contează într-o proporție de 43% în termeni de eficiență. Aproape unul din cinci (18%) respondenți consideră, de asemenea, că depistarea rapidă a oportunităților de business caracterizează eficiența.

La nivel de industrii, accentul se pune pe capacitatea de monitorizare a progreselor, atât în privința obiectivelor cât și în privința dezvoltării echipei. Astfel, procentul cel mai ridicat se observă la industria de servicii pentru afaceri (60%), urmată de produse de consum (56%) și de industria farmaceutică (50%).

Ca și activități care îi împiedică să fie eficienți, 45% menționează „greșeli în stabilirea corectă a priorităților”. Doar 11% consideră ședințele ca fiind „hoți de timp”, ceea ce subliniază utilitatea acestora pentru procesul de business și poziționează departamentul de vânzări într-un mediu foarte

dinamic.

Cele mai importante așteptări ale clienților pentru un parteneriat reușit

Relația personală este în continuare așezată alături de maximizarea profitabilității ca importanță. Imediat după aceasta, percepția vânzătorului despre așteptările clientului este dată de relația personală. Astfel, 29% consideră importantă profitabilitatea, iar 27% consideră importantă relația personală.

37% consideră că este important sau oarecum important pentru client brandul produsului sau brandul companiei, un scor surprinzător de redus. Totuși, 37% consideră acest lucru neimportant. Există o distribuție extrem de echilibrată a „perspectivei pe termen lung”: 40% consideră acest lucru important, în timp ce 38% neimportant.

Mai multe detalii aici.

Conferinţa Anuală de Fiscalitate a EY, 28 ianuarie 2016

EY România are plăcerea de a vă invita la cea de-a 10-a Conferinţă Anuală de Fiscalitate. Conferinţa va fi organizată ca un eveniment de o zi, în cadrul căruia vor fi prezentate informaţii actualizate privind reglementările fiscale din România cu impact asupra raportării fiscale pe anii 2015 şi 2016 în ceea ce priveşte impozitele directe şi impozitele indirecte. De asemenea vor fi prezentate şi ultimele evoluţii

în domeniul fiscalităţii internaţionale şi modificările noului Cod de Procedură Fiscală. În cea de-a doua parte a zilei, evenimentul va trata principalele modificări ale reglementărilor contabile aplicate societăţilor comerciale, precum şi noul Cod de Procedură Fiscală şi amnistia fiscală, în cadrul a două seminarii interactive speciale.

Program

Sesiunea I

1.1. Impozitele directe – noutăţi şi aspecte de practică pentru 2016

1.2. Reforma BEPS în taxarea internațională și impactul în România

1.3. Principalele modificări privind impozitul pe venit şi contribuţiile sociale

1.4. Cele mai importante modificări din domeniul legistaţiei privind TVA

1.5. Noul Cod de Procedură Fiscală

1.6. Sesiune de întrebări şi răspunsuri

Sesiunea II – Seminarii interactive

2.1. Principalele modificări ale reglementărilor contabile aplicate societăţilor comerciale

2.2. Noul Cod de Procedură Fiscală şi amnistia fiscală

Programul conferinţei

09:00 – 09:30 Înregistrarea participanţilor

09:30 – 13:30 Sesiunea I

13:30 – 14:30 Prânz

14:30 – 16:00 Sesiunea II

Vorbitori principali

Alex Milcev Partener, Directorul Departamentului de Asistenţă Fiscală şi Juridică

Andra Caşu Director, Impozite Directe

Adrian Rus Partener, Coordonatorul diviziei de Preţuri de Transfer

Arcadie Parfenie Senior Manager, Taxare Internaţională

Claudia Sofianu Director Executiv, Impozit pe Venit şi Contribuţii Sociale

Jean-Marc Cambien Partener, Impozite Indirecte

Ioana Iorgulescu Director Executiv, Impozite Indirecte

Radu Tudoran Director Executiv, Contabilitate şi Conformitate Fiscală

Diana Lupu Director Executiv, Contabilitate şi Conformitate Fiscală

Emanuel Băncilă Director Executiv, Litigii şi Dispute Fiscale

Înscrierile pot fi trimise prin email sau fax până la data de 26 ianuarie 2016.

Mai multe detalii aici.