

Prioritatea directorilor financiari în perioada următoare trebuie să fie tranziția către mediul digital

- Deși joacă un rol strategic tot mai mare, directorii financiari continuă să se concentreze în primul rând pe gestionarea costurilor
- Doar 49% dintre directorii financiari declară că vor avea o contribuție importantă la transformarea digitală a afacerii
- Directorii financiari nu pot aprecia deocamdată impactul pe care tranziția către mediul digital îl va avea asupra organizației

Directorii financiari (CFO) continuă să se concentreze mai mult pe gestionarea costurilor și pe stabilirea bugetelor decât pe extinderea rolului lor strategic, deși relația cu directorii generali (CEO) a devenit tot mai strânsă în ultimii trei ani, pe măsură ce directorii financiari și-au asumat rolul de consilieri strategici ai directorilor generali, se arată în cea de-a cincea ediție a studiului EY – *Partnering for performance*.

Studiul EY are la bază un sondaj derulat la nivel global în rândurile a 652 de directori financiari și directori generali. Conform studiului, 82% din directorii financiari consideră că atunci când colaborează cu directorul general în procesul de luare a deciziilor legate de fuziuni și achiziții, de managementul performanței, de trecerea la mediul digital și de redefinirea modelului operațional al afacerii, cele mai importante contribuții ale lor continuă să se limiteze la

dimensiunea financiară tradițională.



Bogdan Ion, Country Managing Partner EY România, explică: *“Directorii generali s-au bazat foarte mult pe directorii financiari în perioada crizei ca să gestioneze optimizările de costuri și să-și protejeze firmele. Acum, în contextul stabilizării economiei, directorii financiari trebuie să asigure echilibrul fragil între nevoia de control al costurilor și nevoia de creștere. Adică între disciplina financiară și asumarea de noi riscuri, care să ducă la creștere și la inovare.”*

Accelerarea business-ului digital

Deși se implică tot mai mult în definirea direcțiilor strategice ale afacerii, directorii financiari se pare că nu au realizat în totalitate rolul pe care ar trebui să îl joace în tranziția către digital, un factor cheie care afectează afacerile din prezent. Această trecere are un efect disruptiv asupra afacerii în ansamblu și asupra modelelor operaționale ale organizației.

Doar 50% dintre directorii financiari fac din tranziția către un model digital de afaceri o prioritate de top în următorii trei ani, conform studiului, și doar 49% dintre ei cred că vor avea o contribuție importantă sau foarte importantă în cadrul acestei tranziții. Aceste date arată faptul că mulți directori financiari nu înțeleg pe deplin impactul pe care universul digital îl va avea asupra afacerii, și nici responsabilitatea care le revine în derularea și implementarea acestui proces de transformare.

Directorii financiari au un rol important de jucat în această zonă, inclusiv în optimizarea mediului digital în vederea reducerii costurilor și gestionării riscurilor de natură legală, fiscală și de reglementare, generate de mediul

digital.

“Transformarea digitală reprezintă în prezent una dintre cele mai mari provocări și oportunități pentru companii. Cu toate acestea, doar jumătate dintre directorii financiari îi acordă atenția meritată. Această tranziție are puterea de a transforma în necunoscuți liderii actuali de piață, într-un timp foarte scurt. Directorii financiari care nu vor lua ține cont de această schimbare vor avea mult de recuperat, pe măsură ce competitorii lor vor valorifica avantajele culturii digitale pentru a deveni lideri în industrie”, adaugă Bogdan Ion.

Parteneriatul strategic nu se limitează la mediul digital

Redefinirea operațională și măsurarea performanțelor sunt identificate ca fiind alte două zone prioritare în colaborarea dintre CFO și CEO. Majoritatea directorilor financiari (85%) care fac din redefinirea modelului operațional o prioritate de top declară un nivel mai mare de colaborare cu directorii generali. Conform studiului, măsurarea performanțelor organizației reprezintă una dintre zonele cheie unde directorii financiari simt că trebuie să aibă o contribuție mai mare.

“Rezultatele arată limpede că directorii financiari și directorii generali trebuie să lucreze împreună pentru a menține un echilibru între analiza trecutului și viziunea de business, orientându-și în egală măsură atenția asupra digitalizării afacerii. Iar pentru dezvoltarea unui parteneriat performant este esențial ca directorii financiari să se concentreze pe valoarea pe care o pot genera dincolo de controlul costurilor,” concluzionează Bogdan Ion.

Executarea silită a redevențelor miniere și petroliere majorate prin Ordonanțe de Guvern

Problema redevențelor este una controversată, care a avut un parcurs sinuos, din perspectiva actelor normative prin care în mod succesiv s-a încercat majorarea cuantumului lor. Autorul, Andrei Iancu, expune istoricul reglementării în materia redevențelor miniere și petroliere și a evoluției jurisprudențiale, constată stadiul actual și analizează problematica executării acestor venituri ale bugetului de stat. În final, prin raportare la reglementările recent adoptate în materie procedural fiscală, sunt formulate și încercări de a anticipa evoluția lucrurilor în viitor în această materie.

Deși redevențele sunt și rămân în atenția dezbaterii publice și politice, în raport de declarațiile des întâlnite în mass-media referitoare la cuantumul pretins redus al acestora, prezentul material își propune să analizeze câteva aspecte strict tehnice, în legătură cu evoluția recentă a reglementărilor cu incidență asupra acestui domeniu. Cu certitudine, redevențele reprezintă un tărâm unde se întâlnesc și se întretaie interesele concurente ale statului și ale titularilor licențelor de exploatare sau a concesiunilor încheiate, iar măsurile adoptate în această privință nu pot fi întru totul separate de contextul politic de la un moment sau altul.

Bineînțeles, beneficiarii licențelor de exploatare și concesionarii vor clama imperativul securității raporturilor juridice și se vor opune unui cuantum ridicat al redevențelor, invocând modul direct în care acesta se va repercuta negativ

asupra planului de afaceri creionat inițial, cu ocazia încheierii contractului de concesiune sau acordării licenței.

În contrapondere, statul va invoca faptul că resursele exploatare aparțin patrimoniului public și va accentua faptul că ne aflăm pe tărâmul dreptului public, unde părțile nu se află în poziții de egalitate juridică. Neîndoielnic, se va spune că aceste resurse sunt epuizabile și, pe termen lung, exploatarea lor trebuie să aducă beneficii considerabile bugetului de stat, care să contrabalanseze dispariția lor, pentru a fi în prezența unei relații cu adevărat echitabile.

Cu toate acestea, consider că nu aici este locul potrivit pentru a analiza circumstanțele politice și economice care au condus la adoptarea unor măsuri sau chiar, aș îndrăzni să spun, la schimbarea opticii legiuitorului în această materie sensibilă.

Fără a intra în dialogul dintre părți, purtat în esență pe liniile de argumentare mai sus trasate, prezenta analiză își propune să contextualizeze și să interpreteze evoluția recentă a unei problematici punctuale și să constate starea actuală a acesteia.

Personal, consider că dialogul purtat între părți este înșelător și nu conduce la o reală concluzie cu privire la care dintre părți este îndreptățită în solicitările sale. Într-un stat în care nimeni nu este mai presus de lege, caracterizat, așadar, prin preeminența dreptului, răspunsul corect nu poate fi dat altfel decât pe baza analizei juridice a problematicii, fără a permite intruziunea unor factori externi, ce țin de situația economică sau politică, mai mult decât chiar regulile de drept admit. De altfel, justiția ar trebui să fie legată la ochi, nu? Nicidecum oarbă sau indiferentă față de realitățile sociale, dar nici influențată de acestea.

În final, îmi voi permite să expun și interpretarea proprie cu

privire la aspectele analizate, ieșind, așadar, din registrul „constatărilor”, însă strict pentru a încerca o anticipare a evoluției acestui subiect în perioada următoare.

Încercările repetate de majorare a quantumului redevențelor miniere și petroliere prin Ordonanță de Urgență

Majorarea impusă prin O.U.G. nr. 101/2007. Din rațiuni ce țin de intenția legiuitorului de a crește veniturile bugetului de stat provenind din redevențe, precum și în considerarea vocilor critice care afirmă că redevențele negociate ar fi disproporționat de scăzute în raport cu beneficiile titularilor acestor exploatare, de-a lungul timpului s-a încercat majorarea quantumului acestora.

Într-o primă etapă, această intenție s-a materializat prin adoptarea Ordonanței de urgență a Guvernului nr. 101/2007, prin care, în mod unilateral a fost majorat quantumul redevențelor, urmând ca, într-o manieră ambiguă, să fie încheiate acte adiționale în acest sens, între titularii licențelor de exploatare și „autoritatea competentă”.

Distinct de contradicția evidentă dintre majorarea unilaterală a unei redevențe, prin efectul legii și necesitatea încheierii unui acord de voință în acest scop, problema majorării quantumului acestor venituri bugetare necesită o analiză ceva mai profundă.

Achiesez întru totul la argumentele prezentate pe larg într-o lucrare recentă, dedicată contenciosului fiscal, conform căroră rezolvarea problemei depinde de răspunsul pe care îl dăm întrebării dacă redevențele sunt venituri fiscale. Neîndoielnic, așa cum observă în mod riguros autorul menționat, redevențele au o natură contractual-administrativă și, în niciun caz, nu sunt creanțe fiscale. În acest sens, trebuie observată o distincție foarte importantă și edificatoare în privința confuziilor întreținute în acest

domeniu: aplicarea regimului de administrare specific creanțelor fiscale unei creanțe bugetare nefiscale nu îi schimbă acesteia nicidecum caracterul său.

Fără a încerca o reluare a tuturor aspectelor expuse în lucrarea la care am făcut referire, pentru o mai bună înțelegere a problematicii, voi încerca în cele ce urmează să rezum argumentele acolo expuse și care demonstrează, în opinia mea, faptul că redevențele nu sunt creanțe fiscale și, ca atare, majorarea lor unilaterală, prin act normativ, este profund eronată.

În continuare față de comentariile recente legate de majorarea redevenței, din ultimul număr al revistei Tax Magazine, informațiile recente par să confirme că subiectul colectării la buget din activitatea de exploatare a resurselor minerale este o preocupare a legiuitorului. Găsiți cuprinsul noului număr al revistei Tax Magazine [aici](#). Pentru a citi articolul integral al autorului Andrei Iancu, aveți posibilitatea să vă abonați la revistă [aici](#).

0 majorare a salariului minim pe economie trebuie corelată cu efectuarea unui studiu de impact

Referitor la declarațiile apărute în mass-media în ceea ce privește salariul minim pe economie în 2016 și exemplul statelor BRICS:

Ministerul Finanțelor Publice a arătat în mai multe rânduri că

o majorare a salariului minim pe economie trebuie corelată cu efectuarea unui studiu de impact care poate fi realizat în primul trimestru al anului 2016.

“Nu spunem, în acest moment, că va fi o creștere sau ca nu va fi o creștere, ci spunem că am început o analiză să vedem eventualele etape în care ar putea crește salariul minim în 2016 și ce impact ar avea asupra sectorului privat, pentru că poate fi un efect de reducere a competitivității firmelor românești, astfel încât acestea să fie nevoite să renunțe la o parte din salariați sau să-și reducă producția sau exporturile. Ar putea îndepărta investitorii în anumite sectoare de activitate, de asemenea ar putea avea un efect ascuns de migrare a forței de muncă din zona albă în zona gri sau neagră. Creșterea salariului minim îi poate afecta și pe noii intrați pe piața de muncă, pe tineri, sau pe angajații cu calificare redusă”, a declarat ministrul Finanțelor Publice, Anca Dragu.

În acest moment, în urma deciziilor legislative, în sectorul public salariile au fost majorate cu 10 până la 25%. Așa că, o creștere a salariului minim pe economie, ar avea în acest sector un impact extrem de redus.

În ceea ce privește comparația cu situația din țările BRICS, Ministerul de Finanțe precizează că ministrul de resort a explicat, într-o întâlnire informală cu presa, că România nu este și nici nu trebuie să fie în rândul statelor în care munca nu este apreciată. “Mai mult, nivelul actual înalt de pregătire al românilor face posibil ca aceștia să activeze deja în industrii mai bine plătite. Această tendință este una certă și va continua, lucru ce conduce la creșterea nivelului de trai în România”, a declarat ministrul Finanțelor Publice, Anca Dragu.

Precizări referitoare la sumele prevăzute în proiectul de buget 2016 pentru culte religioase

În urma materialelor de presă apărute după publicarea proiectului de buget pentru anul 2016, Ministerul Finanțelor Publice a făcut următoarele precizări:

1. Proiectul de buget pentru anul viitor prevede o creștere a salariilor acordate personalului clerical și neclerical.

În cazul personalului clerical, contribuția statului la salarizarea personalului de cult CREȘTE de la 278,3 milioane lei anul acesta la peste 315,1 milioane lei în anul 2016. În cazul personalului neclerical, contribuția statului prin sume defalcate din taxa pe valoarea adăugată pentru salarizarea personalului neclerical a crescut cu 54,9% față de anul 2015, de la 188,9 milioane lei la 292,7 milioane lei în anul 2016.

2. Proiectul de buget pentru anul viitor prevede o creștere a contribuției statului, pentru sprijinirea așezămintelor religioase românești din afara granițelor, de la 12,8 milioane lei anul acesta la 13 milioane lei în anul 2016.

3. Anul viitor păstrează în buget suma de 1,3 milioane lei alocată în scopul finanțării Schitului românesc Prodromu de la Muntele Athos.

Sumele suplimentare prevăzute în bugetul 2016 pentru culte religioase, de aproximativ 150 milioane de lei au fost prevăzute ținând cont de actele normative aprobate în 2015

referitoare la creșterile salariale în acest sector. Suma suplimentară este comparabilă cu suma alocată în anul 2015 pentru construcții și reparații.

Fiscul obligat să plătească dobânzi în cuantum de peste 30 de milioane de lei pentru nerambursarea la termen a TVA către Cargill Agricultura, reprezentată de Avocații D&B David și Baias S.C.A.

Înalta Curte de Casație și Justiție a respins recursul ANAF împotriva unei sentințe pronunțate de Curtea de Apel București prin care a fost recunoscut dreptul Cargill Agricultura S.R.L., asistată de avocații D&B David și Baias S.C.A., de a primi dobânzi în cuantum de peste 30 de milioane de lei pentru nerambursarea în termenul legal a TVA.



Instanța supremă a înlăturat argumente invocate pe fond de ANAF pentru a justifica întârzierea în soluționarea cererii. Astfel, s-a respins susținerea ANAF că termenul de 45 de zile pentru soluționarea cererilor de rambursare ar fi unul de recomandare.

“Acceptarea unei asemenea susțineri ar fi fost în contradicție cu însăși esența contenciosului administrativ, reflectată în jurisprudența constantă a instanței supreme în

privința acțiunilor în obligarea administrației fiscale să soluționeze contestațiile fiscale, atunci când acestea încalcă termenul legal de soluționare a cererilor” a declarat Dan Dascălu, Avocat Partener D&B David și Baias.

De asemenea, Curtea de Apel București a considerat neîntemeiate susținerile ANAF în sensul că depășirea termenului de 45 de zile pentru soluționarea rambursării TVA s-ar fi realizat cu respectarea dispozițiilor legale. Printre altele, s-a reținut că ANAF nu poate susține că derularea inspecției fiscale ca urmare a schimbării categoriei de risc fiscal al Societății la mai bine de 10 luni de la data depunerii deconturilor de TVA ar fi constituit un motiv pertinent care să justifice prelungirea termenului de 45 de zile de soluționare a cererii de rambursare, atât timp cât legea prevede obligativitatea realizării analizei de risc în maximum 15 zile de la data depunerii deconturilor.

În acord cu practica instanțelor naționale din alte cauze de dobânzi, a fost reliefată în sentința de fond și importanta rambursării la termen a TVA, astfel cum este ea dedusă din jurisprudența europeană care protejează contribuabilii de orice fel de abuzuri ale statului din această perspectivă. *“Esențială în acest context a fost hotărârea Curții de Justiție a Uniunii Europene din Cauza Rafinăria Steaua Română C-431/12 (reprezentată de D&B David și Baias în cauza respectivă), în care s-a reliefat că pentru contribuabil este total nerelevant motivul pentru care rambursarea excedentului de TVA a intervenit cu întârziere”* a precizat Dan Dascălu.

Acest litigiu a început în 2009, când ANAF respingea cererea de acordare de dobânzi formulată de Cargill Agricultura, întrucât organul fiscal tergiversase anterior mai bine de un an o solicitare de rambursare a TVA în cuantum de peste 100 milioane lei.

A urmat un drum extrem de sinuos, întrucât ANAF nu a refuzat să soluționeze și contestația societății împotriva tăcerii

organelor fiscale, fiind necesar ca societatea să formuleze o acțiune pentru obligarea ANAF să emită decizia de soluționare a contestației, acțiune finalizată abia la finalul anului 2011.

După respingerea de către ANAF a solicitării de acordare a dobânzilor, a urmat o primă soluție a Curții de Apel București favorabilă contribuabilului. Înalta Curte de Casație și Justiție a trimis însă cauza spre rejudecare instanței de fond, pentru administrarea de probatorii suplimentare, în special pentru că autoritatea fiscală pretindea că acțiunea Cargill ar fi fost tardiv formulată, întrucât organele fiscale susțineau că ar fi comunicat contribuabilului încă din 2010 decizia de soluționare a contestației.

A urmat o nouă judecată în fond, în care Curtea de Apel București a pronunțat o nouă soluție favorabilă contribuabilului, reținând că ANAF susține în mod greșit că ar fi comunicat societății decizia de soluționare a contestației în anul 2010 întrucât confirmarea de primire invocată de organul fiscal ca proba nu atestă transmiterea respectivului document, ci a unui alt înscris care nu are legătura cu dosarul în discuție. Aceasta soluție a fost confirmată irevocabil prin decizia recentă pronunțată de Înalta Curte de Casație și Justiție.

Cum speța comentată ridică numeroase aspect interesante, de largă și maximă utilitate, este de așteptat să suscite comentarii suplimentare după aflarea motivării deciziei Înaltei Curți de Casație și Justiție.

Echipa D&B David și Baias care a fost implicată în susținerea cauzei care s-a finalizat printr-o soluție favorabilă societății Cargill Agricultura S.R.L. este formată din avocații specializați în litigii fiscale, Dan Dascălu și Ana-Maria Iordache.

Companiile încep să înțeleagă și să integreze nevoile clientului în conceperea operațiunilor globale, dar ar trebui să aibă în vedere și asigurarea valorii pentru consumator, arată un sondaj PwC

În următorii cinci ani, schimbările comportamentului consumatorilor vor perturba companiile din toate industriile. Cu toate acestea, majoritatea operațiunilor realizate de companii nu sunt concepute pentru a oferi ceea ce consumatorii consideră a fi produse sau servicii de valoare, nici acum, nici trei ani de acum înainte.

Aceasta este una dintre concluziile unui nou sondaj PwC, realizat pe un eșantion de 1.262 de factori de decizie în operațiuni din întreaga lume.

Raportul *Reimagining operations: Insights from PwC's 2015 Global Operations Survey* arată că, deși 61% dintre responsabilii de operațiuni se așteaptă ca schimbările în comportamentul consumatorilor să modifice în mod radical mediul de afaceri în următorii ani, numai 25% dintre aceștia sunt foarte încrezători în modul în care operațiunile lor au fost concepute pentru a asigura valoare pentru consumator și o experiență distinctivă. 63% dintre respondenți consideră că

operațiunile din cadrul companiilor se află în fața unei provocări, aceea de a înțelege pe ce pun preț consumatorii.



“Pentru responsabilii de operațiuni, este o reală și continuă provocare să afle pe ce pun preț consumatorii. Fără a avea această înțelegere, operațiunile ajung adesea să se disipeze. Când o echipă încearcă să inoveze, intră în conflict direct cu un obiectiv operațional de a reduce costurile – sau creează o situație complexă nouă, dificil de gestionat. Negocierea unui compromis rezonabil în astfel de cazuri încetinește activitatea tuturor”, arată Bogdan Belciu, Partener, Servicii de Consultanță pentru Management, PwC România. Pentru a avea succes acum și în viitor, companiile trebuie să-și gândească operațiunile concentrându-se pe clienții lor. “În acest fel, echipele de operațiuni pot decide mai repede și cântări mai eficient posibile modificări, atunci când se petrec schimbări inevitabile,” adaugă Belciu.

Companiile au în plan mai mult decât o simplă îmbunătățire a proceselor existente

Mai mult de jumătate dintre responsabilii chestionați în sondaj consideră că nu este suficient numai să-și îmbunătățească procesele operaționale actuale. 61% dintre ei sunt de părere că o creștere a colaborării interdepartamentale ar avea cel mai mare potențial de a le sprijini atingerea obiectivelor strategice.

“Directorii executivi au început să vadă operațiunile drept procese mai ample ce merg dincolo de funcțiile tradiționale de furnizare, producție și logistică, sau, pentru zona de servicii, cele de front office, de suport sau de control intern. În toate industriile, putem observa cum majoritatea respondenților noștri includ acum și următoarele funcții în operațiuni: analiza consumatorilor, marketing, vânzări,

servicii și suport, precum și dezvoltarea de noi produse și servicii”, a declarat Bogdan Belciu.

Cu toate acestea, pentru sincronizarea strategiei la nivel de companie, nu este suficientă adoptarea unei viziuni mai largi asupra operațiunilor numai de către liderii executivi. Aproape o treime din companii prioritizează câteva posibilități de colaborare interdepartamentală, la nivelul întregii companii. Majoritatea celorlalte companii însă au un stil de lucru segregat, fiecare departament luând decizii proprii în ceea ce privește tipurile de activități care contează mai mult.

Operațiunile sunt regândite

Una dintre concluziile importante ale studiului arată cum companiile devin din ce în ce mai conștiente de faptul că trebuie să-și concentreze atenția asupra câtorva capacități corelate, pentru a face față schimbărilor. 43% dintre companiile intervievate intenționează să ia această măsură până în 2018. Dacă se va dovedi că noul model funcționează, competiția în industrie va fi transformată vizibil și chiar și cei mai mari jucători de pe piață vor fi nevoiți să facă față noii provocări.

Am testat această ipoteză uitându-ne la companiile axate mai degrabă pe strategie, ce însumează aproximativ 15% din eșantionul sondajului nostru. Există câteva trăsături care le diferențiază. În primul rând, este mult mai probabil ca ele să se concentreze pe crearea unor capacități de diferențiere pentru obținerea unui avantaj competitiv față de restul companiilor (51% față 29%). De asemenea, companiile axate pe strategie sunt mult mai încrezătoare în capacitatea de a atinge un număr mare de obiective de performanță, precum și în atingerea țintelor de venituri și cheltuieli. La rândul lor, aceste avantaje au ajutat la îmbunătățirea strategiei companiilor, la crearea unor experiențe unice pentru consumator și la adaptarea companiilor la schimbare.

“În fața unui viitor marcat de schimbări radicale, companiile trebuie să-și concentreze eforturile pentru a crea un set de capacități mic, dar coerent. Dacă vor reuși acest lucru, își pot alinia strategia și operațiunile la nivelul organizației, fiind astfel pregătite să răspundă schimbărilor comportamentului consumatorilor”, a conchis Bogdan Belciu.

Rata recrutărilor externe este în creștere în toate sectoarele, potrivit ediției 2015 a studiului PwC Saratoga

Rata de recrutare externă a fost de 13,5% la nivelul întregii piețe din România, în creștere cu 13 procente față de anul precedent (când a fost de 11,9%), potrivit studiului de analiză a eficienței a capitalului uman PwC Saratoga 2015. Mare parte a recrutărilor externe au fost în scop de înlocuire (10,3%), în vreme ce doar 2,2% au fost recrutări pentru posturi nou-înființate.



“Acest lucru arată, pe de o parte, o creștere a dinamicii pieței muncii, pe fondul unui context macro-economic mai favorabil, ce a permis unui număr destul de mare de angajați să își schimbe locul de muncă. Pe de altă parte, numărul mic al angajărilor pe posturi noi poate arata că organizațiile românești sunt în continuare precaute când vine vorba de crearea de posturi noi în cadrul structurii organizaționale existente” a declarat Horațiu Cocheci, Senior Manager, Lider al echipei de

consultanță în resurse umane, PwC România.

Pe categorii de personal, se observă o creștere a ratei de recrutare externă pentru posturile administrative/de suport, în vreme ce la nivelul specialiștilor și al muncitorilor valorile sunt similare anului precedent. Deși la nivelul posturilor de management rata de recrutare externă este semnificativ mai mică decât media pieței generale (5,1%), se observă o creștere a numărului de angajări pe posturi noi (1,3%, spre deosebire de 0,7% în 2014).

La nivel sectorial, retailul rămâne domeniul cu o rată de recrutare externă semnificativ mai mare decât media pieței (52,1%); sectoarele cu o rată de recrutare mai mică decât media pieței sunt cel al producției industriale (10,3%) și cel farmaceutic (12,6%).

În ceea ce privește costurile recrutării per angajat, acestea s-au situat la același nivel ca anul precedent și variază între 65 de Euro per angajat recrutat în retail și 1000 de Euro per angajat, în sectorul farmaceutic.

“Costurile recrutării unui angajat sunt direct proporționale cu nivelul de specializare al acestuia.

Astfel, în sectoare de tipul Retail, în care fluctuația de personal și sezonalitatea activității sunt mari, iar nivelul de specializare pentru majoritatea angajaților (cu precădere a celor operaționali) este unul de bază, costurile sunt mai mici, în timp ce în sectoarele în care este nevoie de cunoștințe de specialitate și expertiză dificil de găsit pe piață, costurile de recrutare sunt semnificativ mai mari”, explică Horațiu Coheci.

Rata încetării contractelor de muncă este similară cu cea din anii trecuți; cu toate acestea se observă o ușoară creștere a plecărilor voluntare / demisiilor (de la 9,6% la 10,3%), concomitent cu o scădere simțitoare a încetărilor involuntare

(de la 4,6% la 2,7%).



“Scăderea încetărilor involuntare a contractelor de muncă arată că angajatorii au depășit în linii mari perioada restructurărilor masive de personal. Singurul sector în care se observă o creștere a ratei de încetare involuntară a contractelor de muncă este cel al producției industriale, unde, cel mai probabil, se continuă procesele de eficientizare operațională (prin tehnologizare sau modernizare a liniilor de producție), care determină, în general, scăderea numărului de angajați” a arătat Nicoleta Dumitru, Manager, Servicii de consultanță pentru Resurse Umane, PwC România.

La nivel sectorial, retailul rămâne în continuare domeniul cu o fluctuație foarte mare de personal, mai mult de jumătate din angajați (56,6%) părăsind organizația în decursul unui an. La polul opus sunt sectoarele farmaceutic (10,2%) și producție industrială (13,5%).

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 farmaceutică, producție industrială, retail, bănci și leasing financiar).

Ordonanța de Urgență a Guvernului privind acordarea

unor facilități fiscale

(Ordonanța de Urgență a Guvernului nr. 44/2015 privind acordarea unor facilități fiscale, publicată în Monitorul Oficial nr. 785 din 21 octombrie 2015)

Ordonanța de urgență prevede anularea penalităților de întârziere și a unei cote de 54.2% din dobânzi aferente obligațiilor de plată principale restante la 30 septembrie 2015, dacă anumite condiții sunt îndeplinite, cum ar fi:

- obligațiile principale restante se achită până la 31 martie 2016;
- cota de 45,8% din dobânzile aferente stabilite prin decizie comunicată până la data stingerii obligațiilor principale, se plătește până la data de 30 iunie 2016;
- obligațiile fiscale principale cu termene de plată în perioada 1 octombrie 2015 – 31 martie 2016 se sting până la data depunerii cererii de anulare a accesoriilor;
- contribuabilul are toate declarațiile fiscale depuse până la data depunerii cererii de anulare a accesoriilor.

Facilitățile fiscale menționate mai sus se acordă, în anumite condiții, și cu privire la accesoriile datorate pentru:

- diferențe ale obligațiilor de plată principale anterioare datei de 30 septembrie 2015, raportate prin declarații rectificative, inclusiv în cazul corectării decontului de taxă pe valoare adăugată;
- obligații de plată principale cu termene scadente și stinse înainte de 30 septembrie 2015 și accesorii datorate și nestinse

Vezi întregul buletin fiscal [aici](#)

Tax Magazine nr. 11 noiembrie 2015

- **Editorial**

Cosmin Flavius Costaş

Conferința Cluj Tax Forum – 19 februarie 2016

- **Impozite directe**

Cosmin Flavius Costaş

An Account of Romania's Green Taxes

Maria Claudia Andrieş

Despre taxele de mediu în România. Clasificare și implicații (I)

Tudor Vidrean-Căpușan

Timbrul de mediu. Incompatibilitate sau nu cu dreptul Uniunii Europene?

- **Impozite indirecte**

Horațiu Sasu

(Încă) un abuz la adresa contribuabililor și soluțiile în favoarea afacerilor de bună-credință

- **Procedură fiscală**

Andrei Iancu

Executarea silită a redevențelor miniere și petroliere majorate prin ordonanțe de Guvern

- **Contribuții**

Cosmin Flavius Costaş

Ecotaxa. Tehnologia oxo-biodegradabilă. Nelegalitatea impunerii

- **Jurisprudență fiscală națională**

Viorel Terzea

Impozit pe venit. Transmisiunea succesorală a bunurilor

▪ **Jurisprudența fiscală a instanțelor europene**

Sinteza hotărârilor în materie fiscală pronunțate de Curtea de Justiție a Uniunii Europene în intervalul 29 octombrie – 30 noiembrie 2015

Bumerangul dobânzilor fiscale

Pe 20 octombrie 2015, instanța de contencios constituțional pare să fi spulberat unul din ultimele bastioane ale fiscolei: termenul călduț de (cel puțin) 45 zile pentru formularea unui răspuns la cererea contribuabilului.

Curtea Constituțională a admis excepția de neconstituționalitate și a constatat că prevederile art. 124 alin. (1) raportate la cele ale art. 70 din Ordonanța Guvernului nr.92/2003 privind Codul de procedură fiscală sunt neconstituționale. Curtea a reținut că normele criticate generează îmbogățirea fără justă cauză a statului în detrimentul patrimoniului contribuabilului ca urmare a imposibilității folosirii sumei de bani percepută nelegal și privarea persoanei de o despăgubire adecvată pentru pierderea suferită prin plata respectivei sume. Această pierdere este direct proporțională cu durata indisponibilizării sumei plătite fără temei juridic pe perioada cuprinsă între data plății sumei nedatorate și data restituirii acesteia și are drept consecință încălcarea dreptului de proprietate al contribuabilului, consacrat de art. 44 din Constituție.

Sigur, Cutia Pandorei fusese deschisă mai devreme, pentru că în afacerile *Mariana Irimie* și *Rafinăria Steaua Română* Curtea de Justiție a Uniunii Europene ne avertizase asupra aceleiași probleme, iar Înalta Curte de Casație și Justiție a clarificat

recent faptul că odată cu restituirea taxelor pentru înmatricularea vehiculelor se datorează dobânzi fiscale, de la data plății taxei și până la data restituirii efective.

Ca urmare a deciziei Curții Constituționale, se deschide calea obținerii unor despăgubiri adecvate în toate situațiile în care diferite sume de bani sunt blocate de fisc (plăți nedatorate, sume ce fac obiectul unor măsuri asigurătorii, cauțiuni consemnate pentru suspendarea unor acte administrative fiscale etc.).

Desigur, contribuabilii își mai pot propune un obiectiv: asigurarea deplinei egalități între contribuabili și fisc, prin obligarea fiscoului și la plata de penalități, în cazul în care acesta nu restituie la termen și din oficiu sumele datorate contribuabililor.

Acest material a fost publicat în Newsletterul [Costaș, Negru & Asociații](#)