# 2015 va fi un an de cotitură pentru evoluția creditării în Zona Euro

- **După ce a scăzut cu peste 500 miliarde Euro față de 2008, creditarea pentru companii va creşte cu 1,2% în 2015 şi cu 4,3% în 2016, dar nu va atinge nivelul din 2008 mai devreme de 2018**
- **Creditul ipotecar va atinge un vârf istoric de 3,9 miliarde Euro în acest an**
- **QE (Quantitative easing) are efecte mixte pentru industria financiară şi ar putea duce la intensificarea problemelor pe termen lung ale fondurilor şi administratorilor de pensii**

Slaba redresare economică din Zona Euro din 2014 a dus la al treilea an consecutiv de scădere a creditării companiilor, la stagnarea creditului de consum şi la continuarea unor rate ale dobânzilor relativ mici. Dar, 2015 pare să fie un moment de cotitură – se arată în raportul EY, *Eurozone Outlook for Financial Services (EOFS).*

În 2015, creditarea pentru companii va crește pentru prima dată în ultimii patru ani, iar creditul ipotecar va atinge un maxim istoric în Zona Euro. Asigurătorii continuă să se confrunte cu rate scăzute ale dobânzilor, însă vor beneficia de o creștere a cererii pe măsură ce economia prinde avânt, iar activele în administrare (AUM) cunosc deja o creștere accelerată. Cu toate acestea, deși QE stimulează revenirea economică pe termen scurt, de care este atât de multă nevoie, iar băncile din regiune sunt pregătite să sprijine această creştere, efectele QE asupra industriei financiare nu vor fi toate pozitive.

Andy Baldwin, EY Financial Services Leader pentru regiunea

EMEIA, spune:

*“A fost nevoie de șase ani pentru crearea condițiilor care să permită relansarea creşterii în Zona Euro, iar acum au fost acţionate toate pârghiile de stimulare a cererii care puteau fi acţionate, în plus a apărut și un stimulent suplimentar prin preţurile mai mici la energie. Prin urmare, dacă nu vom asista la creşteri în 2015 şi 2016, va trebui să considerăm că avem de-a face cu probleme mult mai profunde legate de ofertă ce trebuie luate în calcul.*

*Cu toate acestea, programul de Relaxare Cantitativă al BCE nu îşi poate aroga meritele pentru perspectiva îmbunătăţită a creditării, care este mai degrabă corelată cu scăderea preţurilor la energie. Mai mult, Relaxarea Cantitativă este o sabie cu două tăişuri – aceasta fiind o pârghie de stimulare economică care va avea un efect mixt asupra industriei financiare. Băncile de investiţii şi asset managerii vor beneficia pe termen scurt de pe urma programului, însă băncile comerciale îşi vor vedea marjele diminuate iar asigurătorii vor fi nevoiți să se confrunte, pentru încă cel puţin doi ani, cu rate foarte scăzute ale dobânzilor.*

*Pe termen lung e greu de spus care va fi impactul programului de relaxare cantitativă, dar e evident că ridică nişte dificultăţi privind economisirea pe termen lung. În plus, rămâne de văzut care va fi impactul economic mai larg al căutării unor randamente mai bune în perioada post-QE.”*

**2015 este primul an în care creditarea va creşte pentru toate segmentele de la declanșarea crizei economice**

2015 va fi primul an de la declanșarea crizei financiare (2008) în care creditarea va creşte pentru toate cele trei segmente – companii, credite de consum şi credite ipotecare.

Creditarea companiilor în Zona Euro va creşte cu 1,2% în 2015 (53 miliarde Euro), susţinută de creşterea din Germania (3,5%), Olanda (2,4%) şi Franţa (2%). Pentru anul 2016,

perspectiva de creştere este şi mai puternică (4,3%), fapt ce reflectă redresarea economică înregistrată şi în ţările de la periferia regiunii. Se estimează o creştere cu 5% a creditării companiilor în Spania în 2016 – și va fi pentru prima dată din 2009 când Spania va avea parte de o creştere a creditării. În Italia, se estimează o creștere de 3,4%, cea mai mare rată de creştere a creditării pentru companii în această ţară din 2011 încoace.

În 2015, creditul de consum este aşteptat să crească cu 1,6%, o revenire modestă ce urmează stagnărilor sau scăderilor înregistrate în toate pieţele principale în anul 2014. Această redresare este susținută de o rată de creştere de 2,7% atât în Germania, cât şi în Franţa. Creditul de consum din Italia şi Spania nu-şi va reveni până în 2016, în vreme ce în Olanda se va menține la un nivel scăzut până în 2017. Per ansamblul Zonei Euro, mai devreme de anul 2019, creditul de consum nu va depăşi vârful de 641 miliarde Euro atins în 2010.

Creditul ipotecar rezidenţial este estimat să atingă un maxim istoric în 2015, având la bază creşterile din Germania (4,9%), Olanda (2,5%) şi Franţa (2%). În 2016, creditul ipotecar rezidenţial este estimat să crească cu 2% sau chiar mai mult în toate ţările regiunii.



Gelu Gherghescu, Partener EY România, declară:

*’’Şi în România estimăm o creștere a creditării în 2015, în principal în ceea ce priveşte creditul ipotecar şi de consum. Pentru o creştere accelerată a creditului pentru companii cred că ar fi oportun un program de garantare de către stat a creditelor catre IMM-uri de o anvergură semnificativ mai mare şi cu criterii de calificare mai simple decât alte programe de*

*acest tip.”*

**Asigurătorii și asset managerii se vor confrunta cu aspectele negative ale QE**

Declinul randamentelor obligațiunilor în Zona Euro, ca efect al implementării QE, înseamnă continuarea presiunii asupra profitabilităţii asigurătorilor de viaţă.

Deşi cei mai mulţi asigurători nu mai vând astfel de produse, ei trebuie să-și respecte angajamentele pe care și le-au luat pentru produsele vândute în anii anteriori. Situaţia se va înrăutăţi, cu cât ratele rămân scăzute mai mult timp, deoarece activele ajunse la maturitate sunt reinvestite cu randamente mai mici – portofoliile de obligaţiuni ale asigurătorilor din Zona Euro având o durată medie de circa şapte ani.

Perspectiva iniţială pentru asset manageri este pozitivă. Activele vor creşte cu 14% în 2015 şi cu 9,6% în 2016, ceea ce reprezintă o revizuire radicală faţă de previziunile de dinainte de QE (creşteri anuale de circa 3,5%). Numai că aceste rate de creştere din viitorul apropiat se vor estompa rapid, ca urmare a încheierii QE, când se prevăd rate anuale de creştere de sub 2%. De asemenea, există îngrijorarea că această situație va exacerba potenţialul unei crize pe termen lung a pensiilor în Zona Euro.

****

**Despre EY România**

EY este una dintre cele mai mari firme de servicii profesionale la nivel global, cu 190.000 de angajaţi în peste 700 de birouri din 150 de ţări şi venituri de aproximativ 27,4 miliarde de USD în anul fiscal încheiat la 30 iunie 2014. 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 500 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.

---

# Afacerile de familie din România sunt în faţa primului schimb de generaţii, arată ediţia din acest an a raportului PwC Family Business Survey

Trei sferturi dintre afacerile de familie din România (74%) au înregistrat o creştere a cifrei de afaceri în ultimul an financiar, în vreme ce la nivel global 65% dintre afacerile de familie au înregistrat astfel de creşteri, arată ediţia din acest an a raportului PwC Family Business Survey.

În ceea ce priveşte perspectivele de creştere pentru următorii cinci ani, antreprenorii din România sunt mai rezervaţi decât

omologii la nivel global: 75% dintre cei intervievaţi îşi propun să-şi dezvolte afacerea pe parcursul următorilor cinci ani (versus 85% global).

Astfel, 62% dintre respondenţii români se aşteaptă la o creştere constantă a afacerii lor în următorii cinci ani, iar alţi 13% mizează pe o creştere rapidă şi agresivă. Rezultatele sunt asemănătoare cu cele evidenţiate în ediţia precedentă a sondajului.

Întrebaţi care sunt cele mai importante trei provocări din interiorul organizaţiei la care se aşteaptă în următoarele 12 luni, respondenţii din România afirmă că sunt preocupaţi în primul rând de atragerea personalului cu abilităţi cheie (49%, în creştere cu 10 puncte procentuale faţă de ediţia anterioară).

Antreprenorii români sunt de asemenea preocupaţi de reorganizarea companiei într-o măsură mai mare decât omologii lor la nivel global (39% versus 28%).

Dezvoltarea afacerii şi a portofoliului de produse reprezintă o provocare majoră pentru tot mai mulţi antreprenori. În România şi pe plan global, circa un sfert dintre respondenţi (23% şi respectiv 25%) menţionează acest aspect, în creştere faţă de ediţia precedentă a studiului (6% în România, 10% global).

Dacă ne referim la cele mai importante trei provocări din exteriorul organizaţiei în următorul an, cei mai mulţi antreprenori menţionează condiţiile pieţei şi incertitudinea din Zona Euro (56%), politicile guvernamentale şi reglementările (38%) şi concurenţa acerbă (28%).

Dacă schimbăm orizontul de timp şi luăm în considerare următorii cinci ani, nevoia de inovare continuă, contextul economic general, instabilitatea pieţei, atragerea personalului cu abilităţi cheie, competiţia acerbă şi globalizarea accentuată sunt menţionate ca fiind principalele

provocări pentru afacerile de familie din România.



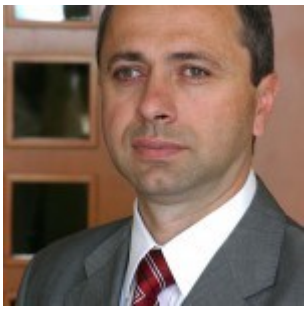
“Afacerile de familie au învăţat să navigheze în ape tulburi şi încep să gândească pe termen lung, din moment ce nevoia de inovare trece în fruntea listei preocupărilor lor, după ce în ediţia anterioară a sondajului situaţia economică generală era percepută drept principala ameninţare”, a declarat Alexandru Medelean, Liderul Echipei de Servicii Integrate pentru Antreprenori şi Afaceri de Familie, PwC România.

Raportul scoate în relief trei preocupări majore pentru afacerile de familie din România:

- **Nevoia de profesionalizare** devine din ce în ce mai mult o preocupare centrală a afacerilor de familie. Importanţa profesionalizării modului în care acestea operează – de la sisteme şi proceduri, până la conducerea companiei – a crescut faţă de ediţia anterioară a studiului, în condiţiile accentuării presiunii asupra preţurilor, creşterii costurilor şi influenţei mega-tendinţelor care schimbă mersul economiei globale. Profesionalizarea afacerii trebuie însoţită şi de o „profesionalizare” a familiei şi a raporturilor acesteia cu compania.
- **Planificarea succesiunii.** Există o dinamică a „factorului familie” care poate avea un impact major asupra companiei, impact care pare să fie ignorat deocamdată de către o parte din afacerile de familie. Unul dintre aspectele principale în ceea ce priveşte „factorul familie” se referă la abordarea succesiunii.

- **Importanţa inovării.** Afacerile de familie din România consideră că le este mai dificil să fie competitive în actualul context economic şi sunt conştiente de nevoia de a ţine pasul cu schimbările într-un mediu din ce în ce mai fluid şi disruptiv, unde inovaţia este cheia, însă disponibilitatea competenţelor este limitată iar competiţia este tot mai agresivă.

„Antreprenoriatul românesc parcurge una dintre cele mai importante etape ale evoluţiei sale din 1989 până în prezent – primul schimb de generaţii. Această etapă se va finaliza fie cu păstrarea afacerii în familie (transferul către noua



generaţie), fie cu vânzări şi, din păcate, chiar cu dispariţia unor companii. Proporţiile acestor transformări sunt greu de anticipat, însă cu siguranţă vom vedea poveşti de succes dar şi drame. Din această perspectivă, atât costurile cât şi beneficiile acestui proces se vor regăsi în portofelul fondatorului şi, prin urmare, ele trebuie asumate cu mare atenţie şi cu toată responsabilitatea”, a declarat a precizat Ionuţ Simion, Partener, Liderul Echipei de Servicii Fiscale pentru Antreprenori şi Afaceri de Familie, PwC România.



“Cernute de criză, cele mai multe afaceri de familie din România se află într-un moment de schimbări importante. Modul în care îşi vor valorifica avantajele şi vor răspunde provocărilor, atât cele interne cât şi cele ale unei

pieţe globale, în care viteza schimbărilor depăşeşte orice previziune, va fi decisiv pentru viitorul capitalului românesc”, a conchis Mihai Aniţa, Partener, Liderul Echipei de Servicii de Audit pentru Antreprenori şi Afaceri de Familie, PwC România.

**Metodologia raportului**

Sondajul PwC în rândul afacerilor de familie a luat în considerare companiile cu o cifră de afaceri mai mare de 5 milioane de dolari. Au fost derulate 2.378 de interviuri telefonice semi-structurate şi chestionare online cu factori de decizie (proprietari şi directori executivi) din cadrul afacerilor de familie din peste 4o de ţări la nivel global în trimestrul al treilea din 2014 prin intermediul Kudos Reasearch din Londra. Interviurile au fost susţinute în limba locală de către vorbitori nativi şi au durat în medie între 20 şi 35 de minute. Rezultatele au fost analizate de către Jigsaw Research. În România, au fost derulate 61 de interviuri.

**Despre PwC**

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 195.000 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.

# Legea nr. 54/2015. Noi completări ale Codului fiscal

În data de 25 martie 2015, a fost publicată în Monitorul Oficial al României nr. 198, Legea nr. 54/2015 pentru completarea Legii nr. 571/2003 privind Codul fiscal. Noua lege vine să completeze textul art. 73, care reglementează stabilirea venitului anual din activități agricole pe bază de norme de venit, astfel: (1) Venitul dintr-o activitate agricolă se stabileşte pe bază de norme de venit. (2) Normele de venit se stabilesc pe unitatea de suprafaţă (ha)/cap de animal/familie de albine pentru categoriile de produse vegetale şi animalele prevăzute la art. 72 alin. (2).
(3) Începând cu anul fiscal 2014, normele de venit se propun de către entităţile publice mandatate de Ministerul Agriculturii şi Dezvoltării Rurale, pe baza metodologiei stabilite prin hotărâre a Guvernului, se aprobă şi se publică de către direcţiile generale ale finanţelor publice teritoriale ale Ministerului Finanţelor Publice, până cel târziu la data de 15 februarie a anului pentru care se aplică aceste norme de venit. (5) În cazul contribuabililor care realizează venituri din desfăşurarea a două sau mai multe activităţi agricole pentru care venitul se determină pe bază de normă de venit, organul fiscal competent stabileşte venitul anual prin însumarea veniturilor corespunzătoare fiecărei activităţi. (6) Contribuabilii care obţin venituri determinate pe baza normei anuale de venit nu au obligaţii de completare a Registrului de evidenţă fiscală şi de conducere a evidenţei contabile.

Acesta era textul integral al art. 73 din Codul fiscal până la data de 25 martie 2015, iar odată cu publicarea Legii nr. 54/2015, a fost completat în sensul reducerii normei de venit în cazul în care s-au înregistrat pierderi ca urmare a unor fenomene meteorologice nefavorabile, după cum urmează: (6) În cadrul anului fiscal curent pentru veniturile

realizate de persoanele fizice, individual sau într-o formă de asociere, în cazul în care s-au înregistrat pierderi ca urmare a unor fenomene meteorologice nefavorabile care pot fi asimilate dezastrelor naturale precum îngheţul, grindina, poleiul, inundaţiile, ploaia abundentă, seceta, precum şi a celor produse de animalele sălbatice, care afectează peste 30% din suprafeţele destinate producţiei agricole vegetale/animale deţinute, norma de venit se reduce proporţional cu pierderea respectivă. (7) Constatarea pagubelor prevăzute la alin. (7) şi evaluarea pierderilor se face la cererea persoanelor fizice/asocierilor fără personalitate juridică, care desfăşoară activităţi agricole pentru care venitul anual se stabileşte pe bază de norme de venit de o comisie numită prin ordin al prefectului judeţului/municipiului Bucureşti, la propunerea directorului executiv al direcţiei agricole judeţene/municipiului Bucureşti, comisie formată pe plan local dintr-un reprezentant al primăriei, un specialist al Agenţiei de Plăţi şi Intervenţie pentru Agricultură, un reprezentant al direcţiei agricole judeţene sau a municipiului Bucureşti şi un reprezentant al direcţiei generale regionale a finanţelor publice din cadrul Agenţiei Naţionale de Administrare Fiscală. (9) Procedura de aplicare a prevederilor alin. (7) şi (8) se stabileşte prin ordin al preşedintelui Agenţiei Naţionale de Administrare Fiscală cu avizul Ministerului Agriculturii şi Dezvoltării Rurale.

Acest material a fost publicat în Newsletterul Costaș, Negru & Asociații.

---

# Regimul juridic al bacșișului

# în România

Recentele controale ale Direcțiilor Generale Antifraudă Fiscală au readus în discuția problema micilor sume plătite de consumatori cu diverse ocazii, cunoscute sub numele de bacșiș. Mai precis, agresivitatea controalelor și sancțiunile aplicate inclusiv în ipoteze în care inspectorii antifraudă provocau comportamentul comerciantului ne-au determinat să ne întrebăm dacă aceste sume pot și trebuie să fie impozitate și în ce măsură ele sunt supuse impozitului pe venit, impozitului pe profit sau taxei pe valoarea adăugată. Sintetic, răspunsurile sunt următoarele:

**a. Impozitul pe venit**. Prin raportare la prevederile art. 42 Cod fiscal, sumele primite cu acest titlu de către angajați reprezintă mici donații remuneratorii, declarate expres drept venituri neimpozabile. Pe cale de consecință, sumele nu trebuie declarate și nu pot fi impozitate. Desigur, în context, s-ar pune doar problema ca aceste sume să fie păstrate distinct de încasările curente (de pildă, într-un recipient special cu eticheta *bacșis*, care să poată fi alimentat direct de client sau de către angajatul care constată că a beneficiat de o asemenea donație), astfel încât să nu existe confuzii cu privire la sumele pentru care s-a acordat bon fiscal.

**b. Taxa pe valoarea adăugată**. În decursul timpului, problema a fost lămurită de Curtea de Justiție a Uniunii Europene. Astfel, în afacerea C-16/93, *Tolsma*, s-a reținut faptul că micile donații remuneratorii în favoarea unui muzician stradal nu intră în sfera de aplicare a TVA, întrucât nu există o legătură juridică între cântăreț și cei care efectuau donațiile. În afacerea C-404/99, *Comisia c. Franța*, s-a reținut că doar bacșișul obligatoriu (*service charge*, *coperto*) trebuie evidențiat în documentele fiscale și intră în sfera de aplicare a TVA, iar nu și bacșișul suplimentar, acordat benevol de către client. Cu alte cuvinte, în România, comerciantul care nu declară în scopuri de TVA

bacșișul obținut, acordat benevol de către clienți, nu încalcă nicio normă legală.

**c. Impozitul pe profit**. Ca regulă generală, nu există obligația de a evidenția distinct în contabilitatea societății bacșișul acordat benevol de către clienți comercianților, de a emite bon fiscal sau chitanță pentru acest bacșiș sau de a îndeplini vreo obligație declarativă în ceea ce privește aceste sume. Cu titlu excepțional, legiuitorul a prevăzut ipoteze în care veniturile de acest tip să fie tratate într-un anumit fel. Este cazul H.G. nr. 870/2009 pentru aprobarea normelor de aplicare a O.U.G. nr. 77/2009 privind organizarea și exploatarea jocurilor de noroc, care la art. 36 prevede expres "*Bacşişurile oferite de participanţii la joc salariaţilor sunt considerate venituri ale organizatorului jocurilor de noroc şi pot fi împărţite de conducere salariaţilor. Bacşişurile vor fi evidenţiate separat în contabilitate*" (prevederi similare există și la art. $44^{15}$ din H.G. nr. 870/2009, specific pentru jocul de poker. *Per a contrario*, acest tratament fiscal nu poate fi extins la alte situații, care exced domeniului jocurilor de noroc.

Acest material a fost publicat în Newsletterul Costaș, Negru & Asociații.

---

# CJUE: cetăţenii Uniunii care se deplasează într-un stat membru a cărui cetățenie nu o

# au pentru a căuta un loc de muncă pot fi excluși de la beneficiul anumitor prestații sociale

Concluziile avocatului general în cauza C-67/14

Jobcenter Berlin Neukölln/Nazifa, Sonita, Valentina și Valentino Alimanovic

**În opinia avocatului general Melchior Wathelet, cetăţenii Uniunii care se deplasează într-un stat membru a cărui cetățenie nu o au pentru a căuta un loc de muncă pot fi excluși de la beneficiul anumitor prestații sociale**

*Totuși, atunci când persoana în cauză a desfășurat deja o activitate salariată, nu i se poate refuza acordarea unor astfel de prestații în mod automat, fără o examinare individuală*

În Hotărârea Dano1, Curtea de Justiție a statuat recent că statele membre pot exclude de la beneficiul prestațiilor de asistență socială cetățenii Uniunii care intră pe teritoriul lor fără intenția de a găsi un loc de muncă. Această cauză a vizat prestațiile germane ale asigurării de bază („Grundsicherung”), care urmăresc în special să asigure subzistența beneficiarilor.

În prezenta cauză, Curtea este chemată să se pronunțe asupra problemei dacă astfel de prestații pot fi de asemenea refuzate unui cetățean al Uniunii care este în căutarea unui loc de muncă după ce a fost deja încadrat în muncă pe o anumită perioadă în statul membru gazdă.

Doamna Nazifa Alimanovic și cei trei copii ai săi, Sonita,

Valentina și Valentino, au toți cetățenia suedeză. Cei trei copii sunt născuți în Germania în 1994, în 1998 și, respectiv, în 1999. După ce au locuit în străinătate familia a revenit în Germania în iunie 2010. Între această dată și luna mai 2011, adică timp de mai puțin de un an, doamna Alimanovic și fiica sa cea mare, Sonita, au fost active în Germania în posturi de scurtă durată sau ocazionale. De la acel moment, cele două femei nu au mai desfășurat o activitate profesională. De la 1 decembrie 2011 și până la data de 31 mai 2012, ele au primit alocații de subzistență pentru beneficiarii apți de muncă („Arbeitslosengeld II”), iar Valentina și Valentino au beneficiat de alocații sociale pentru beneficiarii inapți de muncă. Ulterior, autoritatea germană competentă, Jobcenter Berlin Neukölln, a încetat să plătească aceste alocații apreciind că, în calitate de solicitanți de muncă străini, doamna Alimanovic și fiica sa cea mare, Sonita, dar și, pe cale de consecință, Valentina și Valentino, erau excluși de la beneficiul alocațiilor în discuție. Astfel, potrivit legiuitorului german, străinii (și membrii familiilor acestora) al căror drept de ședere este justificat numai de căutarea unui loc de muncă nu pot pretinde astfel de prestații. Sesizat cu acest litigiu, Bundessozialgericht (Curtea Federală de Contencios Social, Germania) solicită Curții să stabilească dacă această excludere este compatibilă cu dreptul Uniunii.

În concluziile sale din această zi, avocatul general Melchior Wathelet pleacă de la ipoteza potrivit căreia prestațiile în discuție în prezenta cauză, la fel ca în cauza Dano, privesc (cel puțin în mod preponderent) să asigure mijloacele de existență necesare pentru a duce o viață conformă cu demnitatea umană, iar nu (sau, atunci, doar cu titlu subsidiar) să faciliteze accesul pe piața muncii. Rezultă că aceste prestații trebuie calificate drept prestații de asistență socială în sensul directivei „cetățeanul Uniunii”.

Amintind că discriminarea unui cetățean al Uniunii pe motiv de

cetățenie sau naționalitate este interzisă, directiva prevede o derogare de la acest principiu în ceea ce privește prestațiile de asistență socială. Astfel, potrivit directivei, un stat membru nu este obligat să acorde dreptul la prestații de asistență socială în timpul primelor trei luni de ședere sau, după caz, în timpul perioadei mai lungi de căutare a unui loc de muncă, pentru cetățenii Uniunii care au intrat pe teritoriul său în acest scop.

Potrivit avocatului general, această excepție trebuie interpretată în mod strict și limitările care decurg din aceasta trebuie să fie legitime. Domnul Wathelet propune așadar **să se distingă trei ipoteze**.

**În primul rând, un resortisant al unui stat membru care intră pe teritoriul unui alt stat membru unde locuiește** (de mai puțin de trei luni sau de mai mult de trei luni) ***fără* a urmări obiectivul de a căuta un loc de muncă poate fi în mod legitim,** astfel cum a statuat Curtea în Hotărârea Dano, **exclus de la beneficiul prestațiilor de asistență socială, pentru a se menține echilibrul financiar al sistemului național de securitate socială**.

**În al doilea rând, o astfel de excludere este de asemenea legitimă**, din aceleași motive, **în ceea ce privește un resortisant al unui stat membru care intră pe teritoriul unui alt stat membru pentru a căuta un loc de muncă**.

**În schimb, referitor, în al treilea rând, la un resortisant al unui stat membru care locuiește de mai mult de trei luni pe teritoriul unui alt stat membru unde a desfășurat o activitate salariată, avocatul general apreciază că prestațiile în discuție nu îi pot fi refuzate în mod automat.**

Este adevărat că un cetățean al Uniunii care a desfășurat pe teritoriul național o activitate profesională timp de mai puțin de un an poate, conform dreptului Uniunii, să își piardă calitatea de lucrător după șase luni de șomaj (în cazul

doamnei Alimanovic și a fiicei sale Sonita, acest lucru s- a întâmplat în luna decembrie 2011).

Cu toate acestea, **este contrar principiului egalității5 ca un cetățean al Uniunii să fie exclus în mod automat de la beneficiul prestațiilor de asistență socială, precum cele în cauză, după o perioadă de șomaj involuntar de șase luni ulterioară unei activități profesionale de mai puțin de un an fără a permite acestui cetățean să demonstreze existența unei legături reale cu statul membru gazdă.**

În această privință, pe lângă elementele care reies din contextul familial (precum școlarizarea copiilor), căutarea unui loc de muncă în mod efectiv și real, pe o perioadă rezonabilă, este un element care poate dovedi existența unei astfel de legături cu statul membru gazdă. Desfășurarea unei activități salariate în trecut sau chiar faptul de a fi găsit un nou loc de muncă ulterior introducerii cererii de acordare a unor prestații sociale ar trebui să fie de asemenea luate în considerare în acest sens.

Dincolo de întrebările adresate de Bundessozialgericht, domnul Wathelet subliniază că, **dacă se dovedește că copiii Valentina și Valentino Alimanovic urmează în mod regulat o formă de școlarizare în cadrul unei instituții situate în Germania** (ceea ce revine Bundessozialgericht să verifice)**, ei au – la fel ca mama lor, doamna Alimanovic – un drept de ședere pe teritoriul german în temeiul dreptului Uniunii.** Astfel, copiii unui resortisant al unui stat membru care este sau a fost încadrat în muncă în statul membru gazdă și părintele care le asigură în fapt îngrijirea se

pot prevala, în acest din urmă stat, de un drept de ședere **pentru simplul fapt că dreptul Uniunii6 conferă acestor copii un drept de acces la instruire**. Acest drept de ședere nu depinde de condițiile definite în directiva „cetățeanul Uniunii” (printre care figurează mai ales resursele suficiente și asigurarea medicală completă). **În aceste condiții,**

**excluderea de la beneficiul prestațiilor de asistență socială prevăzută de legislația germană nu ar fi aplicabilă situației doamnei Alimanovic și nici situației celor doi copii mai mici ai acesteia**, întrucât nu privește decât persoanele „al căror drept de ședere este justificat numai de căutarea unui loc de muncă și membrii familiilor acestora”.

---

# Neconstituționalitatea reținerii garanției de bună conduită

În *Monitorul Oficial* al României, Partea I, nr. 188 / 19.03.2015 a fost publicată **Decizia nr. 5 pronunțată de Curtea Constituțională la data de 15.01.2015 privind neconstituționalitatea dispozițiilor art. 2712, alin. 1 și 2 din OUG nr. 34 / 2006 privind atribuirea contractelor de achiziție publică, a contractelor de concesiune de lucrări publice și a contractelor de concesiune de servicii** (“OUG 34 / 2006”).

Prin decizia pronunțată, Curtea Constituțională a statuat că dispozițiile art. 2712, alin. 1 și 2 din OUG 34 / 2006 care prevăd reținerea necondiționată a garanției de bună conduită în cazul respingerii contestației / cererii / plângerii sunt neconstituționale, întrucât încalcă dispozițiile art. 21, alin. 1 din Constituția României privind liberul acces la justiție, prin descurajarea contestatorului de a formula o contestație / cerere / plângere, considerând-se că orice respingere se convertește într-o sancțiune pentru un comportament necorespunzător.

De asemenea, prin Decizia pronunțată, Curtea Constituțională a considerat că prin reținerea necondiționată a garanției de bună conduită este afectat și dreptul de proprietate privată reglementat de art. 44 din Constituția României, diminuarea patrimoniului autorilor contestațiilor / cererilor / plângerilor neputând fi consecința directă a exercitării unui drept sau libertăți fundamentale, respectiv a unui drept procesual.

Astfel, Decizia Curții Constituționale suspendă efectele dispozițiilor art. 2712, alin. 1 și 2 din OUG 34 / 2006, pentru o perioadă de 45 de zile de la data publicării acesteia în *Monitorul Oficial*, timp în care dispozițiile declarate neconstituționale ar trebui puse în acord cu Constituția României. În caz contrar, la expirarea acestui termen, dispozițiile devenind în mod definitiv inaplicabile.

În aceste condiţii, începând cu data publicării în *MonitorulOficial* a Deciziei nr. 5 / 15.01.2015 pronunţată de Curtea Constituţională, reţinerea garanţiei de bună conduită de către autoritatea contractantă devine nelegală în situaţia respingerii sau retragerii contestaţiei, indiferent dacă această contestaţie a fost depusă anterior publicării în *Monitorul Oficial* a Deciziei Curţii Constituţionale, cu condiţia ca decizia pronunţată de Consiliul Naţional de Soluţionare a Contestaţiilor şi / sau decizia pronunţată de instanţa de judecată să nu fi devenit definitivă anterior datei de 19.03.2015.

Vezi aici Legal Alert-ul

# Reguli noi privind plăţile în numerar

La 11 martie 2015, Camera Deputaţilor a aprobat, definitiv, un proiect de lege pentru întărirea disciplinei financiare privind operaţiunile de încasări şi plăţi în numerar. Deşi legea nu a fost încă promulgată şi publicată în Monitorul Oficial, apreciem că normele pe care le propune sunt extrem de importante şi trebuie avute în vedere încă din faza pre-contractuală, atunci când se determină modalităţile de plată. Cele mai importante prevederi sunt următoarele:

**a)** În general, toate operaţiunile de încasări şi plăţi efectuate de persoane juridice, PFA, liber profesionişti, întreprinderi familiale sau individuale ori asocieri, în lei sau în valută, se realizează prin instrumente de plată fără numerar [art. 1 alin. (1) din lege].

**b)** Prin excepţie, se pot efectua operaţiuni de încasări şi plăţi în numerar, în următoarele condiţii:  încasări de la persoanele prevăzute la art. 1 alin. (1), în limita unui plafon zilnic de 5.000 lei de la o persoană; încasări efectuate de către magazinele de tipul *cash and carry*, în limita unui plafon zilnic de 10.000 lei de la o persoană; plăţi către persoanele prevăzute la art. 1 alin. (1), în limita unui plafon zilnic de 5.000 lei/persoană, dar nu mai mult de un plafon total de 10.000 lei/zi; d) plăţi către magazinele de tipul *cash and carry*, în limita unui plafon zilnic total de 10.000 lei; plăţi din avansuri spre decontare, în limita unui plafon zilnic de 5.000 lei, stabilit pentru fiecare persoană care a primit avansuri spre decontare.

**c)** Sunt interzise încasările fragmentate în numerar de la beneficiari pentru facturile a căror valoare este mai mare de 5.000 lei şi, respectiv, de 10.000 lei, în cazul magazinelor de tipul *cash and carry*, precum şi fragmentarea facturilor pentru o livrare de bunuri sau o  prestare de servicii a căror valoare este mai mare de 5.000 lei, respectiv de 10.000 lei.

**d)** Sunt interzise plăţile fragmentate în numerar către furnizorii de bunuri şi servicii pentru facturile a căror valoare este mai mare de 5.000 lei şi, respectiv, de 10.000 lei, către magazinele de tipul cash and carry. Persoanele prevăzute la art. 1 alin. (1) pot achita facturile cu valori care depăşesc plafonul de 5.000 lei, către furnizorii de bunuri şi servicii, respectiv de 10.000 lei către magazinele de tipul cash and carry, astfel: 5.000 lei/10.000 lei în numerar, suma care depăşeşte acest plafon putând fi achitată numai prin instrumente de plată fără numerar.
**e)** Conform art. 4 alin. (1), operaţiunile de încasări în numerar efectuate de persoanele prevăzute la art. 1 alin. (1), de la persoane fizice, reprezentând cesiuni de creanţe, primiri de împrumuturi sau alte finanţări, precum şi contravaloarea unor livrări de bunuri sau a unor prestări de servicii se efectuează în limita unui plafon zilnic de 10.000 lei de la o persoană. Operaţiunile de plăţi în numerar efectuate de persoanele prevăzute la art. 1 alin. (1), către persoane fizice, reprezentând contravaloarea unor achiziţii de bunuri sau a unor prestări de servicii, dividende, cesiuni de creanţe sau alte drepturi şi restituiri de împrumuturi sau alte finanţări se efectuează cu încadrarea în plafonul zilnic de 10.000 lei către o persoană. Sunt interzise plăţile fragmentate în numerar către o persoană, pentru tranzacţiile mai mari de 10.000 lei.
**f)** Operaţiunile de încasări şi plăţi în numerar între persoanele fizice, altele decât operaţiunile de încasări şi plăţi realizate prin intermediul instituţiilor care prestează servicii de plată autorizate de Banca Naţională a României, efectuate ca urmare a transferului dreptului de proprietate asupra unor
bunuri sau drepturi, a prestării de servicii, precum şi cele reprezentând acordarea sau restituirea de împrumuturi, se pot efectua în limita unui plafon zilnic de 50.000 lei/tranzacţie. Sunt interzise încasările şi plăţile fragmentate în numerar pentru tranzacţiile mai mari
de 50.000 lei, precum şi fragmentarea unei tranzacţii mai mari

de 50.000 lei.
**g)** Conform art. 9 din lege, în cazul persoanelor prevăzute la art. 1 alin. (1) din lege, pentru facturile stornate, aferente bunurilor returnate şi/sau serviciilor care nu au fost prestate, cu valori mai mari de 5.000 lei, respectiv 10.000 lei, în cazul magazinelor de tipul *cash and carry*, restituirea sumelor aferente poate fi efectuată astfel: 5.000 lei, respectiv 10.000 lei în numerar, sumele care depăşesc aceste plafoane putând fi restituite numai prin instrumente de plată fără numerar. În cazul returnării de bunuri de către persoanele fizice şi, respectiv, neprestării de servicii către persoanele fizice, restituirea sumelor aferente poate fi efectuatăîn numerar în limita a 10.000 lei, sumele care depăşesc acest plafon putând fi restituite numai prin instrumente de plată fără numerar. Prin excepţie, în cazul în care, la data restituirii, persoanele fizice declară pe propria răspundere că nu mai deţin cont bancar, restituirea se poate face integral în numerar, indiferent denivelul sumei care trebuie restituită.
**h)** Plafoanele limită prevăzute de prezentul capitol nu se aplică de către persoanele prevăzute la art. 1 alin. (1) din lege, pentru următoarele operaţiuni: depunerea de numerar în conturile deschise la instituţiile de credit sau la instituţiile care prestează servicii de plată şi care sunt autorizate de Banca Naţională a României, inclusiv în automatele de încasări în numerar; plata cheltuielilor de deplasare în interes de serviciu, în limita sumelor cuvenite pentru plata transportului, a diurnei, a indemnizaţiei şi a cazării pe timpul deplasării, precum şi a cheltuielilor neprevăzute efectuate în acest sens; plata în numerar a impozitelor, taxelor, contribuţiilor, amenzilor şi a altor obligaţii datorate bugetului general consolidat al statului; retragerea de numerar din conturi deschise la instituţiile de credit sau la instituţiile care prestează servicii de plată şi care sunt autorizate de Banca Naţională a României pentru plata salariilor şi a altor drepturi de personal prevăzute de lege şi pentru alte operaţiuni de plăţi efectuate către

persoanele fizice, altele decât cele prevăzute la art. 4 alin. (4) din lege; transferarea de sume prin intermediul instituţiilor care prestează servicii de plată autorizate de Banca Naţională a României; depunerea de numerar în automate ce funcţionează pe baza acceptatoarelor de bancnote sau monede.

*Materialul a fost publicat în Newsletterul Costaș, Negru & Asociații*

---

# Căderea zidului TVA

O decizie recentă a Curţii de Apel Bucureşti pare să indice o reorientare a jurisprudenţei naţionale în materia TVA aplicate retroactiv tranzacţiilor imobiliare efectuate de persoanele fizice anterior datei de 1 ianuarie 2010. Prin decizia civilă nr. 8398 din 11 noiembrie 2014, Curtea de Apel Bucureşti a admis recursul împotriva unei hotărâri a Tribunalului Bucureşti şi, rejudecând, a anulat actele administrative fiscale emise în cazul reclamanţilor. Din punct de vedere a stării de fapt, trebuie reţinut că soţii au efectuat 10 tranzacţii imobiliare (vânzări clădiri şi terenuri) în perioada 2007 – 2009 şi o altă tranzacţie în anul 2011. Curtea de Apel Bucureşti a făcut o analiză distinctă şi a reţinut în primul rând faptul că tranzacţia din anul 2011 nu era impozabilă, fiind singura operaţiune efectuată după 1 ianuarie 2010 (în condiţiile în care noile reguli determinau existenţa caracterului de continuitate dacă exista cel puţin o tranzacţie pe an). În privinţa celor 10 operaţiuni de vânzare din perioada 2007 – 2009, Curtea de Apel a conchis că acestea nu intră în sfera de aplicare a TVA, întrucât:

- Forma art. 127 alin. (2) C. fisc. în vigoare în perioada 2007 – 2009 denotă faptul că prin „exploatare” se înţelege doar administrarea unui bun, o operaţiune succesivă, iar nu şi vânzarea acestuia, care este o operaţiune cu executare *uno ictu* (instantanee). La aceeaşi concluzie se ajunge analizând art. 9 alin. (1) din Directiva 2006/112/CE.
- Doar art. 12 alin. (1) din Directiva 2006/112/CE ar permite să se considere că orice operaţiune impozabilă şi în special livrarea de terenuri construibile intră în sfera de aplicare a TVA, însă acest text nu a fost transpus în Codul fiscal român decât la data de 1 ianuarie 2010.

Prin urmare, Curtea de Apel Bucureşti a reţinut că toate vânzările anterioare anului 2009 nu au fost incluse în sfera de aplicare a TVA şi prin urmare actele administrative fiscale care au atribuit soţilor calitatea de „persoane impozabile” sunt nelegale.

În aşteptarea unui răspuns al Curţii de Justiţie în afacerea *Salomie* şi *Oltean*, Curtea de Apel Bucureşti pare să se reorienteze spre o soluţie consonantă cu dreptul european. Referirea la textul art. 12 alin. (1) din Directiva 2006/112/CE pare a fi într-adevăr cheia unor astfel de litigii, în condiţiile în care Statul Român nu a utilizat derogarea permisă de acest text al directivei anterior datei de 1 ianuarie 2010 (situaţie similară celei din afacerile *Slaby-Kuc*, aşa cum corect au observat judecătorii Curţii de Apel). Mai mult, spunem noi, problema persistă şi în prezent, pentru că Statul Român nu a notificat niciodată Comisiei Europene faptul că aplică regulile derogatorii cuprinse în art. 12 alin. (1) din Directiva 2006/112/CE. Acest motiv este suficient, credem noi, pentru a rezolva toate speţele de acest în acest moment, chiar şi în lipsa unei interpretări în afacerea *Salomie* şi *Oltean* (în cadrul căreia, de altfel, reclamanţii au invocat lipsa notificării pentru

aplicarea derogării arătate).

*Materialul a fost publicat în Newsletterul Costaș, Negru & Asociații*

---

# DUNCEA, ŞTEFĂNESCU & Asociaţii promovează doi Parteneri și un Managing Associate

Societatea de avocatură **Duncea, Ștefănescu & Asociații** anunță promovările acestui an la nivel de top management. Astfel, **Denisa BENGA** și **Marius DUMITRU** sunt primii avocați promovați pe pozitia de Partener, iar av. **Matei DIMOFTACHE** urcă încă o treaptă ierarhică, devenind Managing Associate.

*„Suntem bucuroși să concretizăm aceste promovări, ce au venit firesc, în urma parcursurilor meritorii ale fiecăruia: au depășit cu brio examenele de maturitate profesională și au crescut cu răbdare, contribuind decisiv la dezvoltarea ariilor de practică ale societății. Promovările din 2015 reprezintă o primă și importantă etapă a creșterii organice previzionată pentru următorii ani.”*, afirmă Adriana Duncea și Cosmin Ștefănescu, Co-Managing Partners ai firmei.



**Denisa BENGA (34) – Partner, Head of**

**Competition**

Aria de competenţă a Denisei se concentrează pe domeniul dreptului  concurenței, având de asemenea o experiență vastă de peste 10 ani în acordarea de consultanță privind arii de competență conexe – M&A, litigii și arbitraj.

Proiectele în care este implicată vizează problematici complexe cu incidență atât în legislația națională, cât și europeană, soluționate cu succes: asistare în cadrul proiectelor de Due Diligence, asistare și reprezentare în cadrul negocierilor de contracte / tranzacții, identificarea riscurilor anticoncurențiale în cadrul tranzacțiilor sau contractelor, asistare și reprezentare în cadrul procedurilor de notificare a concentrărilor economice, reprezentarea și asistarea clienților pe parcursul investigațiilor Consiliului Concurenței, de la momentul desfășurării inspecțiilor inopinate și până la momentul emiterii unei decizii, asistarea și reprezentarea clienților în procedura administrativă și contencioasă de contestare a deciziei Consiliului Concurenței, conceperea și implementarea de programe de conformare a companiilor la regulile și practicile de concurență.



**Marius DUMITRU (33) – Partner, Head of Insolvency & Restructuring**

Marius are o experiență semnificativă de peste 10 ani în drept comercial, în special în materia insolvenței / falimentului. De altfel, înainte de a se alătura echipei, Marius a dobândit o vastă experiență practică în cadrul unei societăți de practicieni în insolvență.

De asemenea, în cadrul **Duncea, Ștefănescu**, el oferă asistență

în cadrul procedurilor de executări silite și recuperare creanțe și este implicat și în operaţiuni complexe de M&A / restructurare de societăți comerciale.



**Matei DIMOFTACHE (39) – Managing Associate, Head of Banking & Finance**

Matei deține o experiență de peste 15 ani în sistemul bancar și de asigurări.

Oferă asistență în crearea produselor și a procedurilor de creditare retail sau corporate, conceperea și implementarea procedurilor de achiziții, negociere și contracte, proceduri de mediere, proceduri anti-fraudă bancare sau specifice sistemului de asigurări, proceduri și sisteme de asistare a clienților customer care / complaints, precum și aspecte de reglementare.

Înainte de a se alătura echipei **Duncea, Ștefănescu** în 2010, Matei a fost implicat cu precădere în creare de produse de creditare retail sau corporate, creare produse de asigurare în cadrul unor operațiuni de start-up în sistemul bancar, de asigurări sau bancassurance în grupuri bancare internaționale de renume.

În urma promovărilor din 2015, echipa numără acum 2 Partneri Coordonatori (partenerii fondatori), 2 Parteneri avocați, 2 Manageri asociați, 4 avocați seniori, 4 avocați și alți 4 angajați ai departamentului administrativ, la care se adaugă echipa de taxe condusă de Partenerul diviziei de Consultanță Fiscală:

http://duncea-stefanescu.ro/team/

Activitatea **Duncea, Ştefănescu & Asociaţii** se axează în special pe consultanţa de afaceri, acoperind o paletă largă de servicii, printre care şi servicii de asistenţă juridică și fiscală, reprezentare în cadrul procedurilor litigioase (inclusiv litigii fiscale), restructurări, fuziuni și achiziții etc. Portofoliul de clienţi include societăţi naţionale şi multinaționale, activând în cele mai diverse domenii precum servicii financiar – bancare, leasing, auto, retail, farmaceutic, IT, energie, imobiliar, agricol.

**Marcalliance**, alianța internațională de societăți independente de avocatură și consultanță fiscală din care face parte **Duncea, Ștefănescu & Asociații,** are birouri în Europa, Asia și Africa:Cehia, Danemarca, Franţa, Germania, Grecia, Italia, Maroc, Olanda, Portugalia, Romania, Slovacia, Spania, Tailanda, Ungaria.

_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

**Despre DUNCEA, ŞTEFĂNESCU & ASOCIAŢII:**

- **1999**– **Biroul de Avocatură Adriana Duncea** devine firma de avocatură afiliată societăţii germane de audit şi consultanţă Haarmann Hemmelrath, odată cu sosirea acesteia în România.
- **2008**– Un nou partener din cadrul echipei este cooptat şi se fondează **SCA Duncea, Ştefănescu & Associates**, firma de avocatură afiliată Mazars (care fuzionase la nivel internaţional cu Haarmann Hemmelrath în 2007). Ulterior devine membră a alianţei internaţionale **Marcalliance**, ce reuneşte firme independente de top specializate în consultanţă juridică şi fiscală din Europa, Asia şi Africa: Cehia, Danemarca, Franţa, Germania, Grecia, Italia, Maroc, Olanda, Portugalia, Romania, Slovacia, Spania, Tailanda, Ungaria.
- **2014** – Firma de avocatură porneşte pe cont propriu.

Partenerii **Adriana Duncea** (43) şi **Cosmin Ştefănescu** (40) deţin o experienţă vastă în domeniu, de 17 şi respectiv 15 ani. Conduc o echipă sudată de **14 avocaţi** specializaţi în diverse arii. Printre serviciile personalizate oferite clienţilor din cele mai variate industrii (grupuri naţionale şi internaţionale), se numără: Dreptul societăţilor comerciale şi dreptul comercial, Fuziuni şi achiziţii, Bănci şi instituţii financiare, Asigurări, Restructurări, Imobiliare şi construcţii, Dreptul mediului, Dreptul muncii şi pensii, Dreptul proprietăţii intelectuale, Insolvenţă, Litigii şi arbitraj / Litigii fiscale, Dreptul concurenţei, Due Diligence.

- **2015** – **Ioana Sârbu**, consultant fiscal cu o experiență de peste 11 ani în domeniu și membră a Camerei Consultanților Fiscali, fost Senior Tax Manager la Mazars și EY, preia conducerea diviziei de consultanță fiscală.

---

# PwC lansează o modalitate novatoare de recrutare – PwC Career-Boosting Game

PwC lansează o abordare nouă în procesul de recrutare şi selecţie: *PwC Career-Boosting Game*, o competiţie care se bazează pe conceptul de *gamification*, care se referă la utilizarea gândirii şi mecanicii jocurilor într-un context real, în mediul de business. Aceasta se adresează studenților şi absolvenților interesați de o carieră în consultanţă.

Competiţia *PwC Career-Boosting Game* va fi lansată în perioada

24 – 30 martie în 3 dintre cele mai mari universităţi din București:

- 24,25, şi 26 martie, de la ora 12:00, în cadrul Academiei de Studii Economice;
- 25 martie, de la ora 15:00, la Universitatea Politehnică
- 30 martie, de la ora 12:00, la Facultatea de Drept a Universităţii din București

Derularea efectivă a programului va avea loc în perioada 2 aprilie – 18 mai. Participanții vor intra într-o competiție dinamică, pe echipe, în care vor aborda teme de macro-economie, vor interacționa pe Facebook, vor participa la workshop-uri de dezvoltare personală şi vor cunoaște îndeaproape profesioniști PwC, cu ajutorul cărora îşi vor elabora proiectele. Mai mult, au ocazia să lucreze pentru o zi la PwC România, dar şi să ia prânzul şi să interacţioneze cu liderii firmei de consultanţă.

Cele mai bune echipe vor câștiga premii în bani, iar unii dintre participanți vor putea fi selectaţi pentru un program de internship sau pentru poziţii de consultant junior în cadrul PwC România.



“Aceasta inițiativă face parte din strategia noastră de recrutare de juniori si stagiari, prin care ne dorim să identificam tinerii cu potențial, energie şi inițiativă, care să dorească să îşi construiască o carieră alături de noi. Competiţia este o alternativă la procesul anual de recrutare de juniori, iar în fiecare etapă a acesteia vom observa şi evalua abilităţile participanţilor.  Prin noua abordare ne dorim să cunoaştem mai îndeaproape candidaţii într-o manieră, sperăm noi, distractivă pentru participanţi.

Vom încerca să îmbinăm interacțiunile pe Facebook cu oportunitatea de a cunoaște profesioniştii PwC într-un context informal şi propice dialogului”, a declarat Ramona Simulescu, Liderul Departamentului de HR al PwC România.

Câştigătorii concursului vor fi anunțați la sesiunea de premiere din luna mai, iar cei care vor fi selectaţi să facă parte din echipa PwC se vor alătura firmei din luna septembrie. Se estimează că prin intermediul acestui program vor fi selectaţi până la 150 de absolvenţi.

**Despre PwC**

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 195.000 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.