

Viitorul sistemelor de evaluare a performanței

Sistemele de evaluare a performanței au fost aduse în România de companiile multinaționale. Bunele practici ale acestor companii au transformat modul în care se derulează multe procese de business în mare parte a mediului privat autohton. Impactul a fost și este în principal unul pozitiv și formator. Deoarece sistemele de evaluare a performanței sunt în plin proces de schimbare acum, am ales acest subiect despre viitorul acestora. Cu ajutorul tehnologiei și sub presiunea schimbărilor generaționale, evoluția acestor sisteme face parte din peisajul transformărilor pe care îl vedem în mediul de afaceri global și local.

1. Sistemul "tradițional" de evaluare a performanței

La modul cel mai general, fără să aducem în discuție diferențele de la nivel de companie, industrie sau sector, sistemul "tradițional" de evaluare a performanței pornește de la stabilirea obiectivelor individuale, la începutul anului fiscal. Procedura este una susținută de tehnologie și are diverse variații ca metodologie. Aspectul important este că se încheie cu fiecare angajat inclus în procesul de evaluare a performanței având un set de obiective măsurabile/tangibile și un set de obiective soft/intangibile. Momentele cheie ale procesului sunt, apoi, evaluarea de la jumătatea anului și cea de final de an. Evident, sunt multe industrii care nu aplică acest model, dar acesta este cel ales pentru exemplificare.

De ce acesta nu mai funcționează

- Numeroase studii arată faptul că 75% din timpul petrecut cu derularea procesului de evaluare a performanței sunt dedicate documentării activităților din ultimele 6 sau 12 luni.
- În ședințele organizate pentru acest proces 78% din timp

este alocat discuțiilor despre angajați și nu cu angajații. În 90% din timp se discută despre evenimente trecute și nu despre acțiuni viitoare care să genereze performanță.

- Procesul este unul puternic afectat de "culoarea" culturii organizaționale și de nivelul de asertivitate și încredere între toate părțile implicate, care adeseori este destul de scăzut.
- Ratingul sau "nota" primită la finalul procesului nu conduce la creșterea performanței, ci la frustrări și dezamăgire, tensionând adesea relațiile de colaborare dintre manageri și membrii echipei.
- Sistemul acesta "care se uită mereu în oglinda retrovizoare" este unul nepotrivit pentru generațiile Y și Z care cer feedback imediat și constant de la toți cei cu care interacționează în cadru sarcinilor sau proiectelor.
- Procesul este văzut ca fiind unul esențial de middle și top management mai ales pentru documentarea deciziilor de promovare (sau nu), de mărire a salariilor (sau nu), de bonusare pentru performanța anuală (sau nu).

2. Sistemul "emergent" de evaluare a performanței

Mai multe companii globale au anunțat în ultimii 2-3 ani că renunță la sistemul "tradițional" de evaluare a performanței angajaților, inclusiv la note sau rating. Dintre acestea, cele mai multe au argumentat decizia prin faptul că nu mai vor un sistem care să gestioneze performanța angajaților, ci unul care să o genereze. Abordarea generativă este mai potrivită atât cu mentalitatea generațiilor care se întâlnesc acum acum în piața muncii, cât și pentru felul în care companiile se transformă pentru a face parte din economia digitală. Provocarea principală nu este acordarea feedback-ului în timp real sau documentarea acestuia în 2-3 propoziții, ci găsirea unui nou sistem/proces (și a unor noi corelații) de fundamentare a deciziilor privind promovările și creșterile

salariale. Cele mai multe companii nici nu își pun problema că au ceva de făcut în privința sistemului de evaluare a performanței și totuși studiile globale arată că nivelul de implicare a angajaților scade la 37% în săptămânile după comunicarea rezultatelor, ceea ce conduce la pierderi pentru companie prin scăderea productivității.

De ce acesta funcționează

- Are în alcătuire multe micro-momente de evaluare formală și informală a performanței angajaților și se bazează pe o cultură a încrederii, integrității, comunicării asertive și coaching-ului ca metodă esențială de tranfer de know-how.
- Este un sistem orientat pe generarea de performanță și are focus pe viitor, pe ce urmează, pe ceea ce poate fi îmbunătățit de fiecare parte implicată în proces.
- Pornește și se bazează mult pe self-management și self-leadership, mai ales prin prisma asumării responsabilității pentru propria dezvoltare și propria carieră. Acordă atenție individului și echipei aproape în egală măsură.
- Funcționează ca sistem integrat cu valorile, misiunea, aspirațiile și scopul (purpose) companiei; nu cele la nivel declarativ, ci cele trăite și conștientizate zi de zi de toți membrii echipei.
- Se bazează pe conceptul cunoscut ca mentalitate de creștere (growth mindset), care pornește de la convingerea că nu există elite (high-fliers) și ceilalți angajați. Dimpotrivă consideră că toți membrii echipei au un potențial valoros care poate fi transformat în valoare pentru ei și pentru companie.

Autor: Elena Badea, Managing Partner, Valoria Business Solutions

* * *

Despre autor

Elena Badea este Managing Partner al companiei de consultanță Valoria Business Solutions. Anterior, timp de 15 ani, a fost Director de Business Development și apoi Director de Marketing al unei companii internaționale de top ce activează în România. Elena are o vastă experiență în business development, account management, marketing corporativ, operațional și marketing digital. A coordonat 45 de cercetări privind mediul de business și antreprenorial din România și s-a implicat în programe de formare și coaching pentru manageri și oameni de afaceri, dar și în proiecte de responsabilitate socială și educație. Publică frecvent articole în presa centrală din România și este invitată ca vorbitor la numeroase conferințe naționale pe teme actuale de marketing și business development.

Despre Valoria

Valoria Business Solutions este o companie de consultanță, training, și coaching. Misiunea companiei este aceea de a transforma în valoare potențialul echipelor și organizațiilor. Competența, încrederea, inovația și pasiunea sunt valorile pe care le susținem prin tot ceea ce facem. Credem în oameni și în aspirația lor de împlinire personală și profesională și în dorința lor de a-și accelera potențialul. Aflați mai multe despre noi pe: www.valoria.ro

6 practici de excelență în vânzările B2B

Indiferent de sectorul de activitate sau modelul de afaceri al companiei, creșterea continuă necesită excelență în vânzări și

o echipă care se îmbunătățește în mod constant. Oamenii de vânzări cu performanțe superioare au abilitățile necesare pentru a se adapta rapid la cerințele pieței și la schimbarea comportamentelor consumatorilor. Dar este nevoie de mai mult decât metode și tehnici de vânzare. Excelența în vânzări necesită, de asemenea, o înțelegere profundă a culturii, proceselor și evoluției companiei.

Care sunt vânzările cel mai dificil de realizat, cele B2C sau cele B2B? Desigur ambele, atunci când organizația nu are resurse, nu are o strategie de vânzări și nu înțelege care sunt factorii care conduc la excelență în acest domeniu. De aceea, având în vedere experiența mea de peste 15 ani în vânzările B2B, voi prezenta în acest articol cele 6 practici care pot conduce la excelență în vânzările B2B.

1. Imaginea vânzărilor în companiei – Excelență!

Nu sunt multe companii care se pot mândri cu această realizare. Prea mulți dintre noi consideră procesul de vânzare ca fiind dificil, neplăcut și obositor. Acest lucru se reflectă în felul în care procesul de vânzare este perceput în interiorul organizațiilor. Desigur, rezultatele companiei depind 100% de rezultatele acestui proces, dar oamenii adesea, nu consideră vânzarea altceva decât "o mare bătaie de cap" și, desigur, "un rău necesar". Iată de companiile care ajung să creeze excelență în vânzări reușesc să transforme această percepție și să genereze o imagine pozitivă, valorizantă, energizantă a vânzărilor în companie, care sparge barierele preconcepțiilor generale și accesează zona de potențial a tuturor oamenilor. Iar aici totul ține de tonul dat de lideri și de coachingul oferit de companie tuturor membrilor echipei de vânzări.

2. Strategia de vânzări – Documentată în scris

Studiile globale arată că numai 14% dintre toți oamenii dintr-o companie cunosc strategia acesteia. Poate părea nesemnificativ

ca argument pentru excelența în vânzări, dar nu este. În momentul în care fiecare om din echipa de vânzări are acces la un document sintetic care punctează în mod relevant direcțiile strategice ale companiei, se simte implicat și împuternicit. Rolul liderilor este acela de a crea o cultură organizațională bazată pe integritate și încredere pentru ca acest demers să fie plantat într-un context fertil și să dea rezultate. Atunci când liderii unei organizații își fac treaba bine, comunicarea transparentă a informațiilor în companie este un proces normal, care nu face decât să susțină excelența și colaborarea.

3. Etapele procesului de vânzare – Documentate în scris

Execuția impecabilă este semnul distinctiv al echipelor de vânzări excelente. Pentru a ajunge acolo oamenii au nevoie ca etapele procesului de vânzare să fie documentare în scris. Nu este un amănunt, este diferența care face diferența. Companiile de top au descrieri detaliate ale proceselor de vânzări și ale fluxurilor de lucru principale și adiacente. Ce se schimbă prin acest demers? În primul rând, din punct de vedere psihologic, oamenii vor avea oricând acces la aceste materiale pentru clarificări și se vor simți în siguranță. În plan secundar vor avea claritate și un depozitar de know-how pe care să îl folosească atunci când vin noi membri în echipă. Aici este esențial ca documentele să fie atât în formă sintetică, vizuală, cât și în formă detaliată, însă nivelul de detaliere să nu le facă inutilizabile.

4. Membrii echipei de vânzări – Experți în account management

Firmele cu performanțe înalte în vânzări alocă resurse semnificative pentru fiecare dintre clienții lor, ca parte a procesului de vânzare. În B2B competențele de gestionare a conturilor fac diferența – de la stabilirea relației, la cartografierea matricei decidenților din compania client, până la stabilirea unui nivel de încredere și colaborare care să

implică consultantul de vânzări în procesul de planificare strategică al clientului. În consecință, în B2B este imperativ necesar ca toți membrii echipei de vânzări să fie pregătiți continuu pentru a avea toate competențele necesare (soft, funcționale și hard) pentru a fi experți în account management.

5. Module de instruire – Pentru fiecare etapă a procesului de vânzare

Un proces este atât de bun cât este de bună implementarea sa. Firmele care au atins excelența în vânzările B2B nu se opresc după ce au definit procesele de vânzări și au conceput fluxurile de lucru. În aceste companii cultura organizațională și mediul de lucru susțin oamenii pentru a trăi aceste procese. Iar pentru a realiza acest lucru au module de instruire, liste de verificare (check lists) și instrumente pentru fiecare etapă a procesului de vânzare. Mai mult, procesul de învățare nu este doar unul formal și rigid, ci este auto-determinat, continuu și susținut de tehnologie, dar și de managerii echipelor de vânzări, care îl recomandă și îl apreciază.

6. Dezvoltarea continuă – Prin e-learning și training

Comaniile cu performanțe superioare în vânzări utilizează potențialul tehnologiei pentru a sprijini procesele de învățare continuă. Aceste companii preferă o abordare care să combine formarea în sala de clasă cu învățarea virtuală (e-learning) pentru a dezvolta competențele echipelor de vânzări. Un studiu de profil arată că dintre cele mai importante trei elemente/aspecte care s-au îmbunătățit semnificativ în nivelul de pregătire al oamenilor de vânzări în ultimii 3 ani, respondenții au pus pe locul întâi abilitatea de comunicare (23%), pe locul doi nivelul de competențele și cunoștințele legate în mod direct de vânzări (19%) și pe locul trei viziunea de afaceri (11%). Același studiu arată că training-ul pentru îmbunătățirea abilităților/competențelor este

considerat în continuare ca având cel mai mare impact pentru membrii organizațiilor. Acesta este urmat îndeaproape de coaching-on-the-job și de training pentru dezvoltare profesională extinsă.

Autor: Gabriela Streza, Business Development Director, Valoria

* * *

Despre autor

Gabriela Streza are peste 15 ani de experiență în echipe de marketing și business development ale unor mari companii multinaționale și afaceri de familie din România, liderii în domeniile lor de activitate. Gabriela a absolvit Universitatea Politehnică din București și are o expertiză solidă în marketing, comunicare și business development dobândită în decursul a sute de proiecte gestionate cu succes în carieră. Gabriela are de asemenea o vastă cunoaștere a relațiilor publice și a comunicării profesionale cu înaltă calificare în comunicări interpersonale, organizații și management de evenimente pentru a genera conștientizarea brandului companiei și a dezvoltării de business. În ultimii ani a coordonat proiecte complexe de marketing și business development care au implicat antreprenori români, asociații non-profit și companii multinaționale.

Despre Valoria

Valoria Business Solutions este o companie de consultanță, training, și coaching. Misiunea companiei este aceea de a transforma în valoare potențialul echipelor și organizațiilor. Competența, încrederea, inovația și pasiunea sunt valorile pe care le susținem prin tot ceea ce facem. Credem în oameni și în aspirația lor de împlinire personală și profesională și în dorința lor de a-și accelera potențialul. Aflați mai multe despre noi pe: www.valoria.ro.

Soluție de referință a Înaltei Curți de Casație și Justiție privind competența de soluționare a contestațiilor în materia achizițiilor publice

Argumentele invocate de o echipă de avocați a D&B David și Baias specializată în litigii de contencios administrativ implicată într-un proiect de achiziție de muniție, au fost reținute de Curtea de Apel București și confirmate apoi de către Înalta Curte de Casație și Justiție (ICCJ), care a oferit o soluție importantă din punct de vedere al remediilor și căilor de atac disponibile companiilor și firmelor atunci când apar dispute în legătură cu proceduri de atribuire care nu ar fi reglementate de Directiva privind achizițiile publice.

Potrivit argumentelor invocate și acceptate de ICCJ, în temeiul jurisprudenței europene în materie de remedii, în cazul în care o autoritate contractantă decide să inițieze o procedură de achiziție proprie, în afara cadrului legislativ, aceasta este supusă controlului jurisdicțional în sensul Directivei privind achizițiile publice, astfel cum s-a reținut și prin Hotărârea Curții de Justiție a Uniunii Europene (CJUE) din data de 11 ianuarie 2005 pronunțată în cauza C-26/03 (Stadt Halle and RPL Lochau).

„Soluția dată de Înalta Curte de Casație și Justiție

*constituie un element important din punct de vedere al remediilor și căilor de atac disponibile operatorilor economici atunci când disputele apar în legătură cu proceduri de atribuire care, conform autorităților contractante, nu ar fi reglementate de directivele privind achizițiile publice, având în vedere recunoașterea incidenței Legii nr. 101/2016 pentru contestarea actelor adoptate în cadrul unor asemenea proceduri interne ale autorităților contractante, în detrimentul Legii nr. 554/2004 a contenciosului administrativ, a cărei aplicare ar restrânge eficiența căilor de atac și ar prilejui posibilitatea de a "sustrage" anumite proceduri de atribuire din sfera exigențelor legislației privind achizițiile publice", a declarat **Amelia Teiș, Avocat Senior Coordonator, în cadrul D&B David și Baias.***

În speță, autoritatea contractantă, serviciu de informații cu structură militară, a organizat o procedură internă de achiziție publică, pe baza unui regulament propriu, invocând exceptarea de la art. 22 lit. a) din O.U.G. nr. 114/2011 privind atribuirea anumitor contracte de achiziții publice în domeniile apărării și securității, în sensul în care ordonanța nu se aplică în situația în care există riscul divulgării unor informații fundamentale de securitate ale statului roman.

În cursul anului 2017, clientul D&B David și Baias, unul dintre furnizorii principali de arme, muniții și alte produse militare pentru instituțiile armate ale României, având o experiență de peste 12 ani în participarea la procedurile de achiziție de astfel de produse, a contestat actele autorității contractante din această procedură la Consiliul Național de Soluționare a Contestațiilor (CNSC).

Soluția Consiliului a fost de declinare a cauzei către instanțele de drept comun, pe motiv că nu ar fi aplicabile prevederile legale din Legea nr. 101/2016, ci cele din Legea contenciosului administrativ nr. 554/2004. Urmare a declinării subsecvente a competenței Curții de Apel București în favoarea CNSC, Înalta Curte de Casație și Justiție a soluționat în

martie 2018 conflictul negativ de competență astfel creat, iar prin decizia pronunțată în cadrul regulatorului de competență a stabilit competența de soluționare a cauzei în favoarea Consiliului.

''Ne bucură faptul că prin decizia pronunțată Înalta Curte de Casație și Justiție aduce clarificări în privința unei chestiuni care a generat dificultăți în practică, fundamentându-și soluția, așa cum a mai făcut-o și în alte ocazii, pe jurisprudența CJUE. Această soluție ar trebui să fie de mare ajutor în cauzele ulterioare de acest tip, evitând tergiversarea soluționării acestora, date fiind importanța și caracterul lor de extrem de urgent'', a declarat **Dan Dascălu, Avocat Partener D&B David și Baias**.

Echipa D&B David și Baias specializată în litigii administrative și achiziții publice implicată în acest proiect este formată din Amelia Teis, Avocat Senior Coordonator și Ștefan Mihărtescu, Avocat Colaborator, sub coordonarea lui Dan Dascălu, Avocat Partener.

Despre D&B David și Baias

D&B David și Baias este societatea de avocatură afiliată PwC în România și este parte din rețeaua internațională PwC Legal, care cuprinde 2000 de avocați în 75 de țări. Echipa D&B David și Baias este alcătuită din 50 de avocați (dintre care 4 parteneri) și acordă consultanță și asistență juridică societăților locale și multinaționale în domenii precum: fuziuni, achiziții și restructurări, societăți comerciale și grupuri de societăți, proprietăți imobiliare, concurență și ajutoare de stat, servicii financiare și piețe de capital, relații de muncă și resurse umane, proprietate intelectuală, protecția consumatorului și a datelor cu caracter personal, litigii fiscale și comerciale.

Mai multe informații pe www.david-baias.ro.

MFP acordă un termen de grație de trei luni pentru dotarea operatorilor economici cu aparate de marcat electronice fiscale cu jurnal electronic

Guvernul a aprobat ordonanța de urgență care prevede acordarea unui termen de grație de 3 luni în care nu se aplică sancțiunile prevăzute de lege pentru nedotarea operatorilor economici cu aparate de marcat cu jurnal electronic, fără a modifica însă și termenele obligatorii de dotare și flexibilizează procesul de vânzare a titlurilor de stat.

Actul normativ prevede amânarea cu trei luni a aplicării unor sancțiuni, după cum urmează:

- sancțiunea prevăzută de lege pentru nedotarea la termen a operatorilor economici cu aparate de marcat cu jurnal electronic, se aplică în cazul contribuabililor mari sau mijlocii începând cu 1 septembrie 2018 în loc de 1 iunie 2018, iar în cazul contribuabililor mici începând cu 1 noiembrie 2018 în loc de 1 august 2018.
- sancțiunea prevăzută de lege pentru comercializarea de către distribuitorii autorizați a vechilor aparate de marcat, se aplică începând cu 1 noiembrie 2018 în loc de 1 august 2018, astfel încât, dacă va fi cazul, operatorii economici care își deschid noi afaceri sau puncte de lucru să poată achiziționa un aparat de

marcat, în caz contrar aceștia riscând blocarea activității.

Documentul mai prevede prelungirea cu trei luni, până la data de 31 octombrie 2018, a termenului limită până la care își mențin valabilitatea avizele/autorizațiile privind distribuția aparatelor de marcat electronice fiscale dotate cu rolă jurnal.

Ministerul Finanțelor Publice precizează că a autorizat toți cei 7 distribuitori de case de marcat cu jurnal electronic care au depus până în prezent documentația prevăzută de lege, iar în acest context, datele de 1 septembrie 2018, respectiv 1 noiembrie 2018, reprezintă termenele finale până la care operatorii economici sunt obligați să se doteze cu noile aparate de marcat.

Totodată, ordonanța de urgență vizează diversificarea canalelor de distribuție și flexibilizarea procesului de vânzare a titlurilor de stat emise de MFP pentru populație prin intermediul Companiei Naționale Poșta Română în vederea tranzacționării acestora. Ulterior, vor fi aprobate normele tehnice de aplicare, instrucțiunile detaliate de vânzare și plata obligațiilor la scadență pentru aceste titluri de stat, similare cu cele în vigoare pentru unitățile Trezoreriei Statului.

Buletin legislativ – Aprilie

2018

- Modificări aduse Codului fiscal
- Jurisprudență europeană
- Modificări aduse Legii privind lucrătorii zilieri
- Modificări aduse Codului fiscal

Ordin pentru aprobarea Procedurii privind procesarea formularelor 230 „Cerere privind destinația sumei reprezentând 2% din impozitul anual pe veniturile din salarii și din pensii”, publicat în Monitorul Oficial nr. 316/11 aprilie 2018

Ordinul aprobă Procedura privind procesarea formularelor 230 „Cerere privind destinația sumei reprezentând până la 2% din impozitul anual pe veniturile din salarii și din pensii”.

Ordinul aprobă modelul și conținutul formularului „Notificare privind destinația sumei reprezentând 2% din impozitul anual pe veniturile din salarii și pensii, pentru susținerea entităților nonprofit/unităților de cult”.

- Jurisprudență europeană

Decizia Curții de Justiție a Uniunii Europene (“CJUE”) în cauza C-81/17 Zabrus Siret

Cazul românesc analizează dacă o persoană impozabilă are dreptul la rambursarea TVA aferentă unei perioade ce a fost supusă inspecției fiscale atunci când rambursarea a fost solicitată în cadrul termenului de prescripție a dreptului de deducere a TVA prevăzut de lege.

În scopul emiterii opiniei sale, CJUE analizează aplicarea principiului eficacității fiscale, a neutralității fiscale și a principiului proporționalității în cazul de față.

CJUE menționează faptul că prevederile legislației de TVA românești, ce nu permit unei persoane impozabile corectarea

deconturilor de TVA pentru perioadele ce au fost supuse inspecției fiscale și, prin urmare, nu permit exercitarea dreptului de deducere a TVA aferentă acestor perioade, sunt contrare principiului eficacității fiscale. Aceasta este o consecință a faptului că astfel de prevederi au ca rezultat limitarea perioadei de timp în care persoana impozabilă poate corecta deconturile de TVA, astfel încât exercitarea dreptului de deducere a TVA de către persoana impozabilă devine practic imposibilă sau cel puțin extrem de dificilă, cu toate că perioada de prescripție de cinci ani nu a fost depășită.

În opinia CJUE, prevederile legislative menționate mai sus conduc la o povară fiscală definitivă la nivelul persoanei impozabile, chiar și în situația în care condițiile de substanță cu privire la deducerea TVA au fost îndeplinite, ceea ce contravine *principiului neutralității*.

De asemenea, CJUE menționează în decizia sa că, atunci când condițiile de substanță sunt îndeplinite și nu există nicio evaziune sau prejudiciu adus bugetului de stat, autoritățile fiscale naționale nu pot refuza în totalitate dreptul de deducere a TVA pe motivul neîndeplinirii unor condiții formale (de exemplu, în cazul în care corectarea deconturilor de TVA nu este efectuată înainte de finalizarea inspecției fiscale). O astfel de măsură ar fi disproporționată în comparație cu abaterea efectuată de persoana impozabilă și, prin urmare, ar fi contrară *principiului european de TVA al proporționalității*.

În plus, conform CJUE, măsurile luate de autoritățile fiscale naționale, ce permit corectarea deconturilor de TVA doar la cererea autorităților fiscale atunci când perioada aferentă a fost supusă inspecției fiscale, nu sunt adoptate pentru a asigura aplicarea *principiului certitudinii impunerii*, ci pentru a asigura eficacitatea inspecției fiscale și funcționarea administrației naționale.

Prin urmare, prevederile legislative ce implementează

aplicarea măsurilor de mai sus nu pot constitui argumente valide pentru a justifica refuzul dreptului de deducere a TVA.

Decizia CJUE poate fi utilizată de contribuabili în susținerea dreptului de a corecta deconturile de TVA și de a deduce TVA chiar și pentru perioadele ce au fost deja supuse inspecției fiscale dacă aceștia pot susține îndeplinirea condițiilor de substanță aferente.

De asemenea, argumentele CJUE în susținerea deciziei emise, pot fi folosite în cadrul litigiilor cu autoritățile fiscale, atunci când drepturile contribuabililor, așa cum sunt acestea reglementate de legislația de TVA europeană, sunt refuzate urmare a neîndeplinirii unor condiții de formă.

Decizia CJUE în cauza C-580/16 Firma Hans Bühler

Cazul analizează aplicarea măsurilor de simplificare în cazul operațiunilor triunghiulare, atunci când intermediarul este stabilit și înregistrat în scopuri de TVA în statul membru de expediere a bunurilor și când anumite obligații privind declararea acestor operațiuni în declarațiile recapitulative sunt îndeplinite cu întârziere.

Conform CJUE, în vederea aplicării măsurilor de simplificare, intermediarul trebuie să fie înregistrat în scopuri de TVA într-un stat membru diferit de statul membru de expediere a bunurilor doar în contextul operațiunii specifice de achiziție pe care acesta le realizează. Prin urmare, faptul că acesta deține un cod de identificare în scopuri de TVA emis de statul membru de expediere este irelevant atunci când acest cod de identificare nu este utilizat în scopul operațiunilor în cauză.

În plus, un refuz al aplicării măsurilor de simplificare pentru simplul fapt că intermediarul este înregistrat în scopuri de TVA în statul membru de expediere a bunurilor ar conduce la aplicarea unui tratament de TVA diferit la nivelul persoanelor impozabile în funcție de codurile de identificare

în scopuri de TVA ale acestora, ceea ce ar fi contrar obiectivelor Directivei de TVA.

Mai mult decât atât, în opinia CJUE, obligația de a declara operațiunile triunghiulare în declarațiile recapitulative are doar o natură formală și neîndeplinirea sau îndeplinirea cu întârziere a unei astfel de obligații nu poate conduce la un refuz al aplicării măsurilor de simplificare în situația în care condițiile de substanță sunt îndeplinite.

O abordare diferită a statelor membre ar putea conduce la dubla taxare a achizițiilor intracomunitare de bunuri, atât la nivelul intermediarului în țara ce a emis codul de identificare în scopuri de TVA, cât și la nivelul clientului final în statul membru de sosire a bunurilor.

Curtea reiterează situațiile în care neîndeplinirea condițiilor de formă poate conduce la un refuz al aplicării măsurilor de simplificare, respectiv:

- persoana impozabilă a luat parte în mod intenționat la o evaziune fiscală ce a pus în pericol funcționarea sistemului comun al TVA;
- nonconformarea împiedică obținerea de dovezi privind îndeplinirea condițiilor de substanță.

Mai mult, CJUE menționează că legislația de TVA europeană prevede obligația existenței unui cod de identificare în scopuri de TVA valid la data la care tranzacțiile sunt efectuate, iar nu la data la care tranzacțiile respective sunt declarate în declarațiile recapitulative.

Decizia menționată mai sus clarifică aplicarea măsurilor de simplificare în cazul tranzacțiilor triunghiulare. Persoanele impozabile pot astfel, pe baza deciziei, să aplice măsurile de simplificare prevăzute de legislația de TVA românească în cazul operațiunilor triunghiulare, chiar și în situația în care acestea dețin un cod de identificare în scopuri de TVA în statul membru de expediere a bunurilor, atât timp cât un cod

de identificare diferit este utilizat în scopul acelor tranzacții specifice.

De asemenea, decizia poate ajuta contribuabilii să-și susțină cauza în fața autorităților fiscale române în situația în care anumite drepturi/simplificări prevăzute de legislația de TVA europeană au fost restricționate/refuzate pe baza unor argumente de natură formală.

▪ **Modificări aduse Legii privind lucrătorii zilieri**

Legea nr. 52/2011 privind exercitarea unor activități cu caracter ocazional desfășurate de zilieri publicată în Monitorul Oficial nr. 313 / 10 aprilie 2018

Legea aduce modificări asupra anumitor aspecte, dar inter alia, se introduc la articolul 13 următoarele noi activități ce pot fi desfășurate de către zilieri:

- hoteluri și alte facilități de cazare;
- hoteluri și alte facilități de cazare similare;
- facilități de cazare pentru vacanțe și perioade de scurtă durată;
- tabere de copii, organizate de Ministerul Tineretului și Sportului, direct sau prin unitățile din subordinea acestuia;
- restaurante;
- alte activități de alimentație;
- baruri și alte activități de servire a băuturilor.

Autori:

- **Inga Tigai** – Senior Manager, Impozit pe venit și contribuții sociale
- **Catalina Cambei** – Manager, Impozite indirecte

EY România câștigă pentru a cincea oară titlul de cea mai bună firmă în domeniul prețurilor de transfer din Europa Centrală și de Est

EY România a devenit, pentru a cincea oară, Transfer Pricing Firm of the Year în Europa Centrală și de Est. Premiul a fost acordat de International Tax Review (ITR) – una dintre cele mai cunoscute reviste dedicate strategiilor de taxare internațională. EY România a mai primit această distincție în 2013, 2014, 2016 și 2017.

Evenimentul 2018 ITR European Tax Awards, care s-a desfășurat la Londra pe 17 mai, a premiat excelența și inovația în activitatea fiscală din întreaga Europă.

„Sunt mândru că am câștigat pentru a cincea oară acest titlu. Succesul se datorează combinației de specialiști EY în prețuri de transfer și relației de încredere pe care o avem cu clienții. Implicarea în proiecte de amploare privind controversele fiscale și planificarea în domeniul prețurilor de transfer ne-au ajutat să dobândim experiență considerabilă și recunoaștere pe plan local și internațional”, a declarat Adrian Rus, liderul diviziei de Prețuri de Transfer din cadrul EY România.

Pentru a desemna câștigătorul, jurnaliștii din cadrul ITR au consultat multiple surse. Astfel, o componentă importantă a analizei a avut în vedere activitatea și implicarea companiilor nominalizate. În același timp, jurnaliștii au

vorbit cu numeroși consultanți fiscali și avocați pentru a avea o perspectivă clară cu privire la activitatea remarcabilă desfășurată de respectivele companii, pe parcursul anului 2017, în Europa.

*„Această nouă distincție primită din partea International Tax Review reconfirmă implicarea EY România în mediul de business și reprezintă o recunoaștere a reușitelor obținute prin practica de prețuri de transfer”, a subliniat **Alex Milcev, liderul Departamentului de Asistență fiscală și juridică al EY România.***

Despre EY România

EY este una dintre cele mai mari firme de servicii profesionale la nivel global, cu 230.000 de angajați în peste 700 de birouri din 150 de țări și venituri de aproximativ 29,6 miliarde de USD în anul fiscal încheiat la 30 iunie 2016. Rețeaua noastră este cea mai integrată la nivel global iar resursele din cadrul acesteia ne ajută să le oferim clienților servicii prin care să beneficieze de oportunitățile din întreaga lume. În România, EY este liderul de pe piața serviciilor profesionale încă de la înființare, în anul 1992. Cei peste 700 de angajați din România și Republica Moldova furnizează servicii integrate de audit, asistență fiscală, asistență în tranzacții și servicii de asistență în afaceri către companii multinaționale și locale. Avem birouri în București, Cluj-Napoca, Timișoara, Iași și Chișinău. EY România s-a afiliat în 2014 singurei competiții de nivel mondial dedicată antreprenoriatului, EY Entrepreneur Of The Year. Câștigătorul ediției locale reprezintă România în finala mondială ce are loc în fiecare an în luna iunie la Monte Carlo. În finala mondială se acordă titlul World Entrepreneur Of The Year. Pentru mai multe informații, vizitați pagina noastră de internet: www.ey.com.

În primele 4 luni din 2018, ANAF a colectat venituri bugetare totale de 75,58 miliarde de lei

Pentru corectarea informațiilor false promovate în câteva publicații media, trebuie precizat că, atât la finalul primului trimestru al anului 2018, cât și la finalul primelor 4 luni din anul 2018, ANAF a colectat, în sume nete, mai mult decât în anii 2016-2017 și, de asemenea, a depășit planul de colectare stabilit prin legile bugetare.

Programul de colectare repartizat de către Ministerul Finanțelor Publice pe primele trei luni ale anului 2018 a fost de 54,31 mld. lei. Totalul sumelor colectate de către ANAF pentru perioada mai sus menționată a fost de 54,40 mld. lei, acesta reprezentând, după cum se observă, o depășire în cifre absolute cu 93,6 mil. lei a programului de colectare stabilit și o depășire cu 10,6% – indice nominal, respectiv cu 5,20 mld. lei mai mult față de perioada similară a anului 2017 (49,20 mld. lei). Se poate observa faptul că gradul de depășire a nivelului încasărilor similare din anul 2017, 10,6% – indice nominal, este superior prognozei de creștere economică pentru anul 2018, revizuită la 6,1%, conform prognozei de primăvară a Comisiei Naționale de Prognoză.

În primele patru luni ale anului 2018, Agenția Națională de Administrare Fiscală a colectat venituri bugetare în sumă totală de 75,58 mld. lei (fără încasările din taxa clawback și din operațiunile de tip “swap” prevăzute în legile bugetare anuale), ceea ce reprezintă:

- depășire cu 12,4% – indice nominal, respectiv cu 8,33 mld. lei mai mult față de perioada similară a anului 2017 (67,24 mld. lei),
- un grad de realizare de 101,1% a programului de încasări stabilit prin legile bugetare anuale (mai mult cu 804,1 mil. lei – față de program comunicat de M.F.P., respectiv 74,77 mld. lei);

Pentru a se asigura comparabilitatea cu prevederile legilor bugetare anuale și cu realizările perioadei similare din anul 2017, atât din program cât și din analiza realizărilor cumulate ale primelor patru luni 2017/2018, precum și din realizările trimestrului I 2017/2018 s-au exclus încasările din “taxa clawback”, (ca venituri din contribuția datorată pentru medicamente finanțate din Fondul Național Unic de asigurări sociale de sănătate și din bugetul Ministerului Sănătății) și operațiunile de tip “ swap “ reglementate prin legile bugetare anuale.

Pentru a clarifica grava confuzie dintre veniturile fiscale la Bugetul General Consolidat și veniturile fiscale încasate de ANAF, trebuie precizat că veniturile colectate de ANAF sunt doar o parte din veniturile fiscale realizate la nivelul Bugetului General Consolidat.

Sursa: [ANAF](#)

Declarația Unică se poate

depune online

Începând cu 16 mai 2018, orice persoană care realizează venituri din activități economice sau alte categorii de venituri are posibilitatea să le declare online prin intermediul formularului electronic inteligent al Declarației Unice disponibil în Spațiul Privat Virtual (SPV). Formularul calculează automat cuantumul impozitelor și contribuțiilor datorate de persoanele fizice la bugetul de stat. Formularul poate fi accesat pe portalul ANAF în secțiunea "[Spațiul Privat Virtual](#)", rubrica Descărcare declarații.

Serviciul electronic Spațiul Privat Virtual este furnizat gratuit de Ministerul Finanțelor Publice, iar înregistrarea este posibilă fără a fi necesară deplasarea la ghișeele ANAF. În acest sens, MFP a transmis prin poștă fiecărui contribuabil o scrisoare personalizată, care conține toate datele necesare înrolării din confortul propriei case. Prin intermediul SPV se poate accesa oricând situația fiscală personală și se pot primi sau transmite o serie de documente, declarații fiscale și alte informații fiscale utile. De asemenea, formularul se poate completa și semna și de deținătorii de certificate digitale calificate. Depunerea se face pe portalul e-guvernare.ro.

“Așa cum am promis, astăzi am făcut un pas important către viitor: orice persoană fizică poate să depună online Declarația Unică și astfel să economisească timp și bani. Vreau să eficientizez activitatea ANAF, vreau să reduc birocrația fiscală și să încurajez trecerea de la hârtie la mediul electronic online”, a precizat ministrul finanțelor publice, Eugen Teodorovici.

Dacă Declarația Unică este depusă online până pe 15 iulie 2018 și plata obligațiilor se efectuează integral până la data de 15 martie 2019, inclusiv, se acordă o reducere de 5% din suma totală datorată bugetului de stat, iar dacă suma datorată,

stabilită la nivelul veniturilor estimate pentru anul 2018, este plătită integral până pe 15 decembrie 2018, se acordă o reducere suplimentară de 5% din suma datorată.

Principalele categorii de venituri care trebuie declarate de persoanele fizice provin din:

- activități independente;
- cedarea folosinței bunurilor, cu excepția veniturilor din arendă;
- activități agricole pentru care venitul net se stabilește în sistem real;
- piscicultură și/sau silvicultură;
- transferul titlurilor de valoare și orice alte operațiuni cu instrumente financiare, inclusiv instrumente financiare derivate, precum și din transferul aurului financiar;
- jocuri de noroc realizate de către persoanele fizice ca urmare a participării la jocuri de noroc la distanță și festivaluri de poker;
- activitățile artistice și sportive, în calitate de artiști de spectacol sau ca sportivi.

[Instrucțiuni depunere Declarație Unică](#)

Normele metodologice de aplicare a Codului Fiscal au

fost aprobate în ședința de Guvern

Guvernul a aprobat Normele metodologice de aplicare a Codului fiscal, pentru a sprijini mediul de afaceri și pentru a reduce costurile de conformare a contribuabililor.

Principala modificare față de proiectul pus în dezbatere publică, se referă la Impozitul pe veniturile microîntreprinderilor și vizează, luarea în considerare și a contractelor individuale de muncă/convențiilor individuale de muncă, încheiate potrivit legilor speciale, la stabilirea numărului de angajați. Rămân neschimbate prevederile referitoare la actualizarea referințelor la noul plafon de 1.000.000 euro și posibilitatea de a opta pentru aplicarea prevederilor Titlului II -Impozitul pe profit din Codul fiscal.

Reamintim cele mai importante clarificări cuprinse în actul normativ:

Impozitul pe profit:

- revizuirea regimului fiscal aplicabil cheltuielilor reprezentând valoarea creanțelor înstrăinate, potrivit legii;
- introducerea unor precizări referitoare la aplicarea Capitolului IIII – Norme împotriva practicilor de evitare a obligațiilor fiscale care au incidență directă asupra funcționării pieței interne, în legătură cu limitarea cheltuielilor cu dobânzile.

Impozitul pe venit și contribuții sociale:

a) noul mecanism de stabilire a impozitului pe venit și a contribuțiilor sociale inclus în declarația unică:

- aplicarea sistemului de autoimpunere;
- modul de efectuare a plăților privind obligațiile fiscale, respectiv impozit pe venit și contribuții sociale

pentru care termenul de plată este data de 15 martie a anului următor celui de realizare a veniturilor;

- calculul bonificațiilor la plata obligațiilor fiscale cu anticipație, până la termenul de plată al acestora;
- eliminarea plăților anticipate ale impozitului pe venit și contribuțiilor sociale în cazul persoanelor fizice care obțin venituri din activități independente, drepturi de proprietate intelectuală, venituri din cedarea folosinței bunurilor, venituri din activități agricole, silvicultură și piscicultură;
- ajustarea normei anuale de venit de către contribuabil care obțin venituri din activități independente și cedarea folosinței bunurilor;
- obligațiile contribuabililor persoane fizice în legătură cu stabilirea venitului net anual din activități agricole pe bază de norme de venit;
- exemplificarea modului de încadrare a veniturilor, în cazul persoanelor fizice care realizează venituri din activități independente și din drepturi de proprietate intelectuală, în plafonul reprezentând nivelul a 12 salarii minime brute pe țară, pentru stabilirea obligației de plată a contribuției de asigurări sociale pentru anul 2018, în contextul noului sistem de contribuții sociale;
- în contextul noului sistem de contribuții sociale, exemplificarea modului de încadrare a veniturilor în plafonul reprezentând nivelul a 12 salarii minime brute pe țară pentru stabilirea obligației de plată a contribuției de asigurări sociale de sănătate pentru anul 2018, în cazul persoanelor fizice care realizează venituri din activități independente, drepturi de proprietate intelectuală, activități agricole, silvicultură și piscicultură, asocieri cu persoane juridice, cedarea folosinței bunurilor, investiții și din alte surse;

b) susținerea entităților nonprofit:

- condițiile în care contribuabilii persoane fizice pot opta pentru direcționarea cotei de 2% din impozitul datorat, atât pentru susținerea entităților nonprofit care se

înființează și funcționează în condițiile legii cât și a unităților de cult și respectiv, pentru acordarea de burse private sau a entităților; condițiile în care contribuabilii persoane fizice pot opta pentru direcționarea cotei de 3,5% din impozitul datorat către entitățile nonprofit și unitățile de cult, care sunt furnizori de servicii sociale acreditați în condițiile legii;

- exercitarea opțiunii, ca direcționarea cotei de 2% sau de 3,5%, după caz, din impozitul pe venit datorat, să se efectueze de către plătitorul de venit, aceasta fiind valabilă pentru o perioadă de cel mult 2 ani fiscali consecutivi, pentru veniturile din salarii, drepturi de proprietate intelectuală sau obținute în baza contractelor de activitate sportivă;

c) alte măsuri:

- reglementarea regimului fiscal al veniturilor obținute în baza contractelor de activitate sportivă definite prin Legea educației fizice și sportului nr. 69/2000, în sensul introducerii sistemului de reținere la sursă a impozitului și a contribuțiilor sociale;

- reglementarea veniturilor din drepturi de proprietate intelectuală într-o categorie distinctă de venituri pentru care se aplică regimul de reținere la sursă a impozitului pe venit și a contribuțiilor sociale;

- eliminarea obligației de înregistrare la ANAF a contractelor de închiriere;

introducerea unui capitol nou, capitolul VIII "Contribuția asiguratorie pentru muncă", prin care se aduc clarificări referitoare la contribuabilii care datorează contribuția asiguratorie pentru muncă, precum și la veniturile pentru care se datorează contribuția;

Taxa pe valoarea adăugată:

- detalierea regulilor aplicabile din punct de vedere al includerii în sfera TVA și al exercitării dreptului de deducere a taxei pentru operațiunile de cercetare –

dezvoltare, având în vedere principalele situații ce se pot întâlni în practică;

- introducerea prevederilor din care rezultă cu claritate faptul că organismele de gestiune colectivă a drepturilor de autor și a drepturilor conexe sunt persoane impozabile din perspectiva TVA. În ceea ce privește regimul TVA aferent colectării remunerației compensatorii pentru copia privată, se clarifică regulile aplicabile, atât pe relația titularii de drepturi de autor – organism de gestiune colectivă, cât și pe relația organism de gestiune colectivă – utilizator de drepturi de autori, în sensul că această remunerație nu reprezintă contrapartida unei prestări de servicii în sfera TVA.

Accize și alte taxe speciale

- Corelarea prevederilor din normele metodologice referitoare la autoritățile competente care efectuează autorizarea antrepozitelor fiscale, a destinatarilor înregistrați, a expeditorilor înregistrați și a importatorilor autorizați, cu prevederile din Legea nr.227/2015 privind Codul fiscal cu modificările și completările ulterioare;

- acordarea dreptului de a beneficia de scutire de la plata accizelor pentru produsele accizabile achiziționate pentru/sau în numele forțelor NATO și pentru achizițiile efectuate de către structurile cu personalitate juridică aflate în subordinea Ministerul Apărării Naționale;

- actualizarea formulei de denaturare completă a alcoolului etilic în concentrație pe hectolitru de alcool pur, ca urmare a adoptării Regulamentului de punere în aplicare (UE) 2017/2236 al Comisiei din 5 decembrie 2017 de modificare a Regulamentului (CE) nr.3199/93 privind recunoașterea reciprocă a procedurilor pentru denaturarea completă a alcoolului în scopul scutirii de la plata accizelor.

Impozite și taxe locale:

- reglementarea regulilor pentru acordarea scutirii impozitului pe clădirile clasate ca monumente istorice, de

arhitectură sau arheologice, indiferent de titularul dreptului de proprietate sau de administrare, care au fațada stradală și/sau principală renovată sau reabilitată conform prevederilor Legii nr. 422/2001 privind protejarea monumentelor istorice, republicată, cu modificările și completările ulterioare;

· actualizarea exemplului de calcul a impozitului pe teren, ca urmare a abrogării impozitării suprafețelor de teren, înregistrate în registrul agricol la categoria de folosință terenuri cu construcții, precum și terenuri înregistrate în registrul agricol la altă categorie de folosință decât cea de terenuri cu construcții, în suprafața de până la 400 m².

Normele metodologice conțin exemple concrete, tocmai pentru a asigura aplicarea coerentă și mai simplă a Codului fiscal.

Raul Pop, EY România: înăsprirea controalelor forțează companiile să fie mai riguroase cu valorificarea deșeurilor

În mod excepțional, în România ultimilor trei ani, problematica valorificării deșeurilor din ambalaje a câștigat semnificativ în vizibilitate. Una dintre principalele cauze este înăsprirea controlului care, pe de-o parte a constatat raportări eronate, de ordinul a zeci de milioane de euro și, pe de altă parte, a pus companiile în fața obligației subite de a achita sume semnificative către Fondul pentru Mediu,

aferente unor obligații care fuseseră inițial considerate ca îndeplinite.

Unele companii, în special cele implicate în discuțiile tehnice la nivelul autorităților centrale – industria alimentară, industria bunurilor de larg consum etc. – au fost cu un pas înaintea celorlalți jucători din mediul de afaceri, fiind primele care au aflat despre deficiențele sistemului și au început să remedieze aspectele operaționale care țin de organizarea lor internă.

În prezent, obligația valorificării deșeurilor din ambalaje se cuantifică la 60% din totalul cantităților de ambalaje din hârtie-carton, plastic, sticlă, lemn și metal existente în circulație. O companie are la dispoziție mai multe modalități prin care își poate îndeplini această obligație :

- prin valorificarea propriilor deșeuri din ambalaje
- prin valorificarea deșeurilor de ambalaje din aceleași material, provenind de la terți
- prin plata unei contribuții de 2 lei/kg către Fondul pentru Mediu, pentru cantitățile în completare (între ceea ce a fost valorificat și ținta de 60%).

Spre deosebire de alte obligații, însă, contribuțiile fiscale aferente ambalajelor puse pe piață se nasc, cresc sau scad, respectiv, se pot optimiza în toate departamentele care se interpun în procesele și fluxurile fizice ale companiei care pune bunuri ambalate pe piață. Această obligație se conturează încă din faza de design a produsului, de la identificarea furnizorilor și a modului în care aceștia își ambalează bunurile și materialele livrate, a procesului de producție, depozitare, manipulare, ambalare sau re-ambalare, transport, livrare, desfacere. Toate aceste date și variații survenite în ambalarea materialelor și produselor sunt relevante, cuantificabile și fiscalizate.

De aici decurg, de altfel, și principalele dificultăți privind determinarea, evidența, raportarea și optimizarea sumelor de plată pentru îndeplinirea obligației de valorificare a ambalajelor. Este un proces foarte ramificat, absolut obligatoriu să fie coordonat unitar și sprijinit de managementul companiei. Obstacolele cele mai frecvent întâlnite în calea administrării performante a acestui proces sunt:

- asumarea leadership-ului la cel mai înalt nivel de management al companiei, în vederea distribuirii raționale a atribuțiilor concrete între departamente și responsabili;
- dificultatea de a corela prevederile legislative dinamice și "împrăștiate" în mai multe acte normative;
- actualizarea proceselor, formularelor, procedurilor de lucru, odată cu modificările legislative;
- identificarea corectă și completă a fluxurilor de ambalaje puse pe piață;
- lipsa disciplinei interne în colectarea informațiilor nou apărute (de exemplu, articole nou apărute, cu ambalare necunoscută);
- nerespectarea constrângerilor de timp cu privire la agregarea și depunerea raportului lunar către AFM;
- omiterea operării complete (inclusiv de pondere și decontare) a declarațiilor rectificative;
- păstrarea acurateții bazei de date a articolelor care contribuie la calculul ambalajelor puse pe piață;
- identificarea opțiunilor de diminuare a costurilor aferente valorificării ambalajelor;
- managementul contractelor cu furnizorii de servicii de valorificare a deșeurilor din ambalaje (găsirea cantităților necesare, documentarea corespunzătoare și la timp, decontarea serviciilor);
- pregătirea și derularea inspecției fiscale.

Deși această obligație fiscală creează încă probleme pentru

marea majoritate a companiilor – studiul EY “Ambalajele – riscuri si oportunități”, publicat în luna aprilie 2018, relevă că 9 din 10 companii sunt în situația de risc financiar major sau sever în ceea ce privește obligația valorificării ambalajelor: Unele organizații au făcut progrese semnificative, simultan cu dezvoltarea competențelor profesionale ale responsabililor cu această obligație și cu implicarea tot mai coerentă și constantă a departamentelor interne care influențează această latură a business-ului.

Nu în ultimul rând, în ultimii doi ani au apărut instrumente informatice specializate, în marea lor majoritate dezvoltate in-house, pentru administrarea riguroasă a acestor informații și ușurarea sarcinilor administrative și a riscurilor de eroare umană, aferente acestui proces distribuit.

Despre EY România

EY este una dintre cele mai mari firme de servicii profesionale la nivel global, cu 250.000 de angajați în peste 700 de birouri din 150 de țări și venituri de 31,4 miliarde de USD în anul fiscal încheiat la 30 iunie 2017. Rețeaua noastră este cea mai integrată la nivel global iar resursele din cadrul acesteia ne ajută să le oferim clienților servicii prin care să beneficieze de oportunitățile din întreaga lume. În România, EY este liderul de pe piața serviciilor profesionale încă de la înființare, în anul 1992. Cei 770 de angajați din România și Republica Moldova furnizează servicii integrate de audit, asistență fiscală, asistență în tranzacții și servicii de asistență în afaceri către companii multinaționale și locale. Avem birouri în București, Cluj-Napoca, Timișoara, Iași și Chișinău. EY România s-a afiliat în 2014 singurei competiții de nivel mondial dedicată antreprenoriatului, EY Entrepreneur Of The Year. Câștigătorul ediției locale reprezintă România în finala mondială ce are loc în fiecare an în luna iunie la Monte Carlo. În finala mondială se acordă

titlul World Entrepreneur Of The Year. Pentru mai multe informații, vizitați pagina noastră de internet: www.ey.com.

Autor: Raul Pop, senior manager al Serviciului de sustenabilitate și schimbări climatice din cadrul EY România