



MODUL DE INSTRUIRE PENTRU MEMBRII C.E.Î.:

**RAPORTAREA FINANCIARĂ ÎN CONFORMITATE
CU IFRS ȘI ANALIZA FINANCIARĂ CA
INSTRUMENT STRATEGIC C.E.Î.**

PROJECT VS/2019/0025

"EWC – PROCESSING FINANCIAL INFORMATION AS A KEY FACTOR FOR EFFECTIVE COMMUNICATION AND NEGOTIATION"
RECEIVED FUNDING FROM THE EUROPEAN UNION

Cuprins

Parte I:	Situații Financiare	5
Parte II:	Cadrul juridic pentru raportarea financiară	14
Parte III:	Conținutul și semnificația elementelor Individuale ale situațiilor financiare.	23
Parte IV:	Conținutul și semnificația elementelor individuale Situațiile financiare. Contul de profit și pierdere	40
Parte V:	Conținutul și semnificația elementelor individuale din situația financiară. Situația fluxurilor de trezorerie	57
Parte VI:	Conținutul și semnificația elementelor individuale din situația financiară Dependența dintre situațiile financiare	63
Parte VII:	Analiza financiară. Probleme de bază	66
Parte VIII:	Analiza financiară. Analiza indicatorilor	71
Parte IX:	Indicatorii de lichiditate	73
Parte X:	Indicatori de risc operațional. Datorii	79
Parte XI:	Indicatori de performanță (de activitate)	87
Parte XII:	Indicatori de profitabilitate	68
Parte XIII:	Anexe	101
Anexa nr 1	Bilans – aktywa – pasive	101
Anexa nr 2	Informație confidențială – dimensiune europeană	109
Anexa nr 3	Industria 4.0	128



SITUAȚII FINANCIARE

INFORMAȚII DE BAZĂ

Tema nr. 1 [discuția]

- Vă rog să indicați elementele, în sens larg, a mediului întreprinderii.



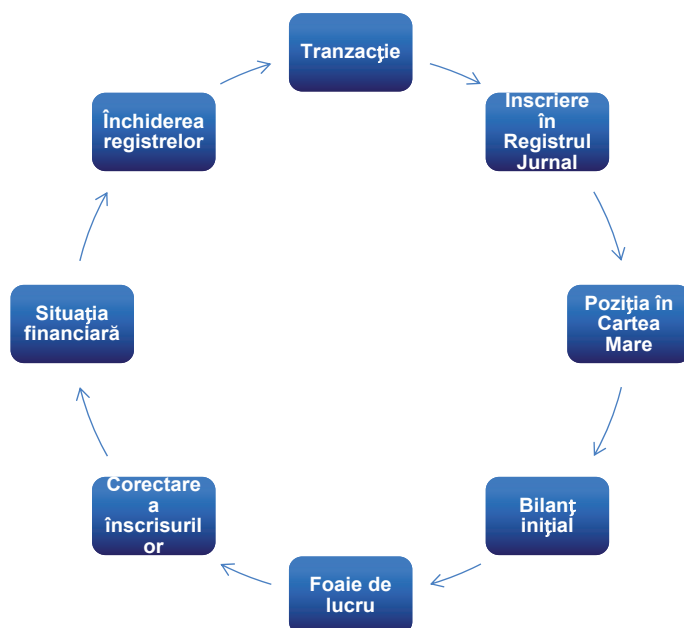
Tema nr. 2 [discuția]

- Vă rog să indicați sursa de informații despre întreprindere și mediul acesteia.

Definiția situației financiare

- Situația financiară constituie prezentarea structurată a poziției financiare și a rezultatelor financiare ale activității întreprinderii.
- Situația financiară este un raport periodic care prezintă situația întreprinderii.
- Este un set de informații despre situația bunurilor și cea financiară, precum și despre fluxul de numerar.
- Situația financiară constituie finalizarea procesului contabil pentru exercițiul financiar.
- Situația financiară reprezintă produsul final de prelucrare a informațiilor în sistemul contabil.

Ciclul contabil (fluxul de informații)



6

Scopul situațiilor financiare

- Obiectivul situațiilor financiare destinate cu scop general este furnizarea informațiilor privind situația financiară, rezultatele financiare ale activității și fluxurile de numerar ale întreprinderii, care sunt utile pentru o gamă largă de utilizatori atunci când iau decizii economice. În plus situația financiară prezintă rezultatele gestionării de către conducere a resurselor care i-au fost încredințate.
- Pentru a atinge acest scop situațiile financiare furnizează informații despre:
 - bunuri
 - datorii
 - capitalul propriu
 - venituri și cheltuieli, inclusiv profituri și pierderi
 - fluxurile de numerar.
- Această informație, împreună cu alte date incluse în notele la situația financiară îl ajută pe utilizatorul situației financiare să anticipeze viitoarele fluxuri de trezorerie ale întreprinderii, în special termenele și gradul de certitudine al acestora.

7

7

Tema nr. 3 [discuție]

- Vă rog să încercați să indicați componentele situațiilor financiare.
- Vă rog să încercați să indicați conținutul situațiilor financiare (în general).
- Vă rog să încercați să indicați avantajele situațiilor financiare.
- Vă rog să încercați să indicați limitele situațiilor financiare.

Elementele situațiilor financiare

- Situația financiară completă include :
 - raport din situația financiară (bilanț) la încheierea perioadei
 - raport privind profiturile sau pierderile și a altor venituri totale pentru perioada respectivă (prezentate ca o situație unică sau ca o secțiune de profit și pierdere într-un raport separat privind profitul și pierderea, urmată imediat de un raport care prezintă venitul total, începând cu profitul sau pierderea))
 - situația modificărilor capitalului propriu pentru perioada respectivă
 - situația fluxurilor de numerar pentru perioada respectivă
 - note care conțin un rezumat al principiilor contabile importante și alte informații explicative
 - informații comparative specificate de standard.
- Întreprinderea poate utiliza alte titluri ale documentelor decât cele sus-menționate. Toate situațiile financiare trebuie prezentate cu aceeași corectitudine.
- Când întreprinderea aplică principiul contabil retrospectiv sau restructurează retroactiv elementele în situațiile sale financiare sau reclasifică elementele în situațiile sale financiare, atunci trebuie, de asemenea, să prezinte raportul din situația financiară (bilanțul) la începutul celei mai vechi perioade comparative.
- Rapoartele prezentate în afara situațiilor financiare – inclusiv raportul de gestiune al Consiliului de Administrație, rapoartele de mediu și declarațiile privind valoarea adăugată – depășesc sfera IFRS.

Tema nr. 4 [discuție]

- Vă rog să indicați structura de bază și conținutul situațiilor financiare.

10

Structura și conținutul situațiilor financiare (general)

- Situațiile financiare sunt identificate în mod clar și se disting de celelalte informații conținute în același document publicat.
- IFRS se aplică în exclusivitate situațiilor financiare și nu altor informații prezentate în raportul anual sau în alt document. Așadar, este important ca utilizatorii să aibă posibilitatea de a distinge informațiile care au fost pregătite prin utilizarea IFRS de alte informații, care pot fi utile pentru ei, dar nu fac obiectul acestor reglementări.
- În mod distinct se identifică fiecare parte a situației financiare.
- În plus trebuie afișate și repetate următoarele informații, întrucât acest lucru este indispensabil pentru înțelegerea corectă a informațiilor prezentate:
 - numele entității raportoare sau alte date de identificare, precum și orice modificare a datelor de mai sus, care a avut loc de la data bilanțului anterior
 - precizarea dacă situația financiară se referă la o singură entitate sau la un grup de capital
 - data bilanțului sau perioada acoperită de situația financiară, în funcție de partea situației financiare
 - moneda de prezentare, definită conform IAS 21, și consecințele modificării cursurilor de schimb valutar
 - nivelul de rotunjire utilizat la prezentarea sumelor în situațiile financiare.

11

Informații comparative

- IAS solicită ca informațiile comparative să fie prezentate în raport cu exercițiul financiar anterior pentru toate sumele raportate în situația financiară, atât în situația financiară cât și în note, cu excepția cazului când standardul prevede altfel.
- Entitatea trebuie să prezinte cel puțin două perioade financiare pentru fiecare situație financiară.
- Al treilea raport din situația financiară trebuie să fie prezentat dacă entitatea aplică retroactiv principiile contabile, transformă pozițiile sau reclasifică pozițiile, iar corecturile acestea au avut o influență semnificativă asupra informațiilor din situația financiară la începutul perioadei comparative.
- În cazul modificărilor sau a reclasificării sumelor comparative, diferite informații sunt necesare.

12

Avantajele situațiilor financiare

- Situația financiară conține cele mai **agregate valori economice**, care sunt atât obiectul cât și efectul activității economice, iar datorită exprimării în bani sunt reduse la un numitor comun,
- **Caracterul sintetic al numerelor** prezentate în rapoarturi facilitează comunicarea,
- Forma și conținutul situațiilor financiare sunt **în mod constant dezvoltate și îmbunătățite** pentru a reflecta schimbările în realitatea economică și, în plus, caracteristicile informațiilor conținute în raport (inteligibilitate, obiectivitate, comparabilitate etc.) îndeplinesc așteptările utilizatorilor și sunt incluse în reglementări privind întocmirea rapoartelor,
- Datele financiare prezentate în rapoarte sunt **documentate, evaluate și prezentate** în conformitate cu principiile contabile actualizate permanent și extrem de precise (așa-numitel Standarde de contabilitate),
- Rapoartele sunt supuse **unei armonizări continue**, adică procesul de creare a principiilor contabile este asemănător în diferite țări.

13

Limitele situațiilor financiare [1]

- **Dependența de costurile istorice.** Aceasta este o problemă la revizuirea bilanțului, în care valoarea activelor și pasivelor se poate schimba în timp. Unele poziții precum titlurile de valoare sunt modificate pentru a le adapta la valorile pieței, însă unele elemente, precum mijloacele fixe nu se modifică. Bilanțul poate duce, așadar, în eroare, dacă o mare parte din suma prezentată se bazează pe costurile istorice.
- **Efectele inflației.** Dacă rata inflației este relativ ridicată, sumele aferente activelor și pasivelor în bilanț vor apărea excesiv de scăzute, întrucât nu sunt ajustate în funcție de inflație. Acest lucru se aplică mai ales la activele pe termen lung.
- **Imobilizările necorporale nu sunt înregistrate.** Multe imobilizări necorporale nu sunt înregistrate ca active. În schimb, toate cheltuielile efectuate pentru a crea un activ necorporal sunt taxate imediat la cost. Această politică poate duce la scăderea drastică a valorii unei firme, în special a uneia care a cheltuit o sumă mare pentru construirea unei imagini a mărcii sau pentru dezvoltarea unor noi produse. Aceasta este o problemă în special pentru firmele start-up, care au creat o proprietate intelectuală, dar care până acum au generat vânzări minime.
- **Modificările în timp.** Utilizatorul situațiilor financiare poate obține o imagine incorectă a rezultatelor financiare sau a fluxurilor de numerar ale firmei analizând doar o singură perioadă de raportare. Fiecare perioadă poate fi diferită de rezultatele obișnuite ale întreprinderii, probabil din cauza unei creșteri bruște a vânzării sau a efectelor sezoniere. Este mai bine să analizați un număr mai mare de situații financiare, pentru a obține o mai bună imagine a rezultatelor curente.

Limitele situațiilor financiare [2]

- **Nu întotdeauna sunt comparabile în diferite firme.** Dacă utilizatorul dorește să compare rezultatele diferitelor firme, situațiile financiare ale acestora nu întotdeauna sunt comparabile, întrucât entitățile utilizează practici contabile diferite. Aceste chestiuni pot fi localizate, analizând informațiile care însoțesc situațiile financiare.
- **Contabilitate creatoare.** Echipa de conducere a firmei poate distorsiona în mod intenționat rezultatele prezentate. Această situație poate apărea când există o presiune excesivă pentru a raporta rezultate excelente, de exemplu când planul de premii prevede plăți numai atunci când nivelul raportat al vânzărilor crește. Se poate prevedea existența acestei probleme când rezultatele raportate ating un nivel care depășește norma din domeniu.
- **Lipsa elementelor nefinanciare (calitative).** Situațiile financiare nu se referă la chestiuni nefinanciare, cum ar fi impactul firmei asupra mediului sau a comunității locale. Firma care are rezultate financiare excelente poate fi un fiasco în aceste alte domenii.
- **Lipsa verificării.** Dacă situațiile financiare nu au fost audiate, înseamnă că nimeni nu a examinat principiile de contabilitate, practicile și mecanismele de control ale emitentului, pentru a se asigura că a întocmit situații financiare exacte. Raportul din audit anexat situației financiare constituie o dovadă a acestei analize.
- **Lipsa valorii predictive.** Informațiile din setul de situații financiare conține informații despre rezultatele istorice sau despre situația financiară a firmei într-o anumită zi. Declarațiile nu neapărat oferă vreo valoare în a prevedea ce se va întâmpla în viitor. De exemplu firma poate anunța rezultate excelente într-o lună și nu va avea deloc vânzări în luna viitoare întrucât contractul pe care s-a bazat a expirat.

Asimetria informațiilor

- Unul din factorii cheie în contabilitate și raportarea financiară este furnizarea de informații oricărei persoane care ar putea avea nevoie de aceste informații.
- Ulterior utilizatorii utilizează aceste informații contabile pentru a lua decizii de afaceri și investiții sau pot să nu ia nicio decizie.
- Însă pentru a lua o decizie corespunzătoare informațiile furnizate trebuie să fie corecte și adecvate.
- În raportarea financiară adeseori întâlnim fenomenul numit asimetria informațiilor.
- Aceasta este o situație în care o parte are mai multe sau mai puține informații decât cealaltă parte.

Două tipuri de asimetrie a informațiilor referitoare la finanțe

Selecția negativă	Hazardul moral
Informația ascunsă	Acțiune / comportament ascuns
O parte are avantaj informațional față de cealaltă parte	Una din părți poate observa acțiunea în timp ce cealaltă parte nu poate
Informația ascunsă despre trecut devine prezentă	Informație ascunsă despre viitor
Exemplu: Achiziționarea unui autoturism uzat	Exemplu: Profesorii acordă o mai mare importanță examenelor decât temelor

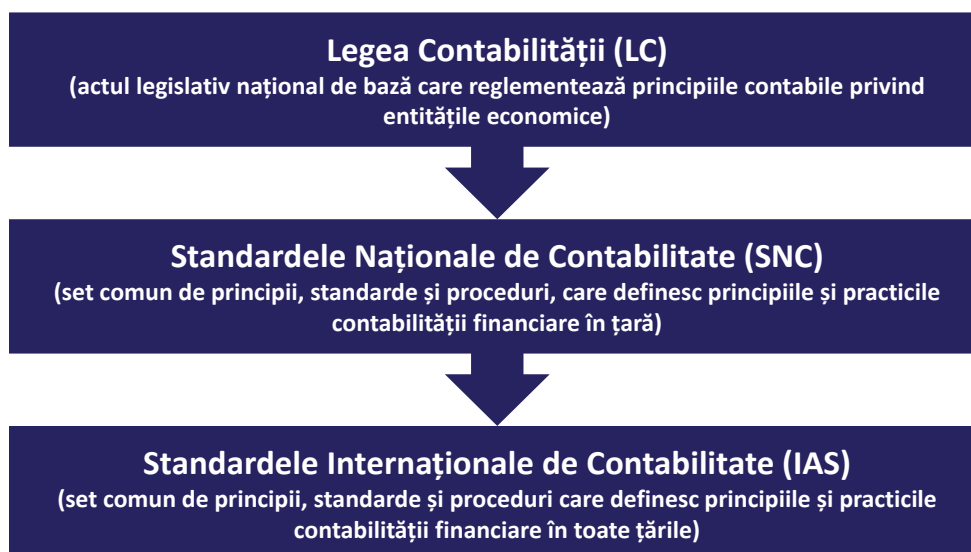
Gestionarea informațiilor

Motivele creșterii profitului	Motivele scăderii profitului
Bonusuri din rezultatele financiare	Optimizarea sarcinilor fiscale
Rambursarea datoriilor	Sporirea șanselor de a obține asistență guvernamentală
Îmbunătățirea percepției firmei (adică reducerea percepției riscului)	Înregistrarea unor cheltuieli mai mari în perioada de scădere a conjuncturii permite creșterea rentabilității în viitor



CADRUL JURIDIC PENTRU RAPORTAREA FINANCIARĂ

Cadrul juridic al contabilității



Convenții contabile

- În practică există patru convenții contabile principale:
 - **conservatorismul** este o convenție conform căreia, atunci când sunt disponibile două valori ale tranzacției, se înregistrează tranzacția cu valoare mai mică. Conform acestei convenții, nu trebuie niciodată supraestimat profitul și ar trebui să existe întotdeauna o rezervă pentru pierderi.
 - **coeziunea** presupune aplicarea aceluiași principii contabile de la o perioadă contabilă la următoarea, astfel încât să fie utilizate aceleași standarde pentru calcularea profitului și pierderii.
 - **relevanța** înseamnă că toate faptele relevante trebuie înregistrate în contabilitate. Contabilii trebuie să înregistreze datele importante și să omită informațiile irelevante.
 - **transparența completă** implică divulgarea tuturor informațiilor, atât benefice cât și prejudiciabile pentru întreprindere și care au o valoare semnificativă pentru creditori și debitori.

21

Două convenții contabile cheie [1]

- **Principiile contabile general acceptate (GAAP) și Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS)** sunt două scheme de bază ale contabilității utilizate în prezent în lume. Deși organizațiile responsabile pentru aceste două structuri au purtat discuții pentru a minimaliza diferențele dintre cadre, în continuare există câteva diferențe majore.
- Diferențele dintre GAAP și IFRS includ:
 - **Reguli și principii.** GAAP se bazează pe reguli, ceea ce înseamnă că este plin de reguli specifice privind tratarea unui număr mare de tranzacții. Acest fapt determină anumite jocuri în sistem, întrucât utilizatorii crează tranzacții care vizează manipularea regulilor pentru a obține rezultate financiare mai bune. Baza regulilor duce la un număr foarte mare de standarde, astfel încât textul GAAP este mult mai lung decât textul IFRS. Pe de altă parte IFRS se bazează pe principii generale, care definesc orientările generale și se așteaptă de la utilizatori ca aceștia să acționeze conform celor mai bune principii.
 - **Stocuri cf. LIFO.** GAAP permite firmei să utilizeze metoda de evaluare a stocurilor în conformitate cu principiul LIFO, în timp ce în conformitate cu IFRS acest lucru este interzis. LIFO are tendința de a genera un nivel extrem de scăzut al veniturilor raportate și nu reflectă fluxul efectiv de stocuri în majoritatea cazurilor, așadar poziția IFRS, teoretic, este mai corectă.

22

Două convenții contabile cheie [2]

- **Evaluarea imobilizărilor corporale.** GAAP impune ca imobilizările corporale să fie înregistrate la costul minus amortizarea acumulată. IFRS permite reevaluarea imobilizărilor corporale pentru ca sumele raportate în bilanț să poată crește. Teoretic abordarea IFRS este mai corectă, însă necesită totodată un efort contabil mai mare.
- **Actualizare modificărilor.** GAAP impune ca valoarea stocurilor sau a imobilizărilor corporale să fie dedusă, actualizată la valoare lor de piață; GAAP specifică faptul că sumele deduse nu pot fi reluate, dacă valoarea pe piață a activelor ulterior crește. Conform cu IFRS, deducerea poate fi reluată. Poziția GAAP este excesiv de conservatoare, întrucât nu relectă schimbările pozitive ale valorilor pe piață.
- **Costurile lucrărilor de dezvoltare.** GAAP impune ca toate costurile lucrărilor de dezvoltare să fie incluse la costuri atunci când sunt suportate. IFRS permite capitalizarea și amortizarea unor costuri pentru mai multe perioade. Poziția IFRS poate fi prea „agresivă”, permițând amânarea costurilor, care ar trebui să fie facturate în același timp.

23

IFRS

- Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS *) stabilesc principiile comune, datorită cărora situațiile financiare sunt coerente, transparente și comparabile în întreaga lume.
 - IFRS sunt emise de către Consiliul pentru Standarde Internaționale de Contabilitate (International Accounting Standards Board - IASB).
 - Acestea indică modul în care firmele trebuie să mențină și să raporteze conturile, specificând tipurile de tranzacții și alte evenimente care au un impact financiar.
 - IFRS au fost create pentru a stabili un limbaj contabil comun, astfel încât firmele și situațiile lor financiare să fie coerente și credibile de la o firmă la altă firmă și de la o țară la altă țară.
- **Uniunea Europeană a fost prima jurisdicție importantă din lume care a adoptat IFRS.**

* IFRS sunt uneori confundate cu Standardele Internaționale de Contabilitate (IAS), care sunt standardele vechi care au fost înlocuite de IFRS. IAS au fost emise în anii 1973-2000, iar Consiliul pentru Standarde Internaționale de Contabilitate (IASB) a înlocuit Comitetul pentru Standarde Internaționale de Contabilitate (IASC) în anul 2001.



24

Beneficii din standardele IFRS

- Standardele IFRS asigură transparență prin creșterea comparabilității internaționale și a calității informațiilor financiare, permițând investitorilor și altor participanți de pe piață luarea unor decizii de afaceri în cunoștință de cauză.
- Standardele IFRS măresc responsabilitatea prin reducerea decalajului de informații dintre furnizorii de capital și oamenii cărora le-au încredințat banii. IFRS oferă informații necesare pentru evaluarea deciziilor luate de către conducerea firmelor. Ca sursă de informații global comparabile, standardele IFRS au o importanță deosebită pentru autoritățile de reglementare din întreaga lume.
- Standardele IFRS contribuie la eficiența economică, contribuind la identificarea oportunităților și pericolelor din întreaga lume, îmbunătățind astfel alocarea capitalului. Pentru firme utilizarea unui singur limbaj contabil unic, sigur, reduce costul capitalului și micșorează costurile rapoartelor internaționale.

25

Cadrul juridic european privind raportarea financiară

- **DIRECTIVA 2013/34 / UE A PARLAMENTULUI EUROPEAN ȘI A CONSILIULUI** din 26 iunie 2013 privind situațiile financiare anuale, situațiile financiare consolidate și rapoartele conexe ale anumitor tipuri de întreprinderi, de modificare a Directivei 2006/43/CE a Parlamentului European și a Consiliului și de abrogare a Directivelor 78/660/CEE și 83/349/CEE ale Consiliului.
- **Regulamentul (CE) nr. 1606/2002 al Parlamentului European și al Consiliului** din 19 iulie 2002 privind aplicarea standardelor internaționale de contabilitate
- **REGULAMENTUL (CE) NR. 1126/2008 AL COMISIEI** din 3 noiembrie 2008 de adoptare a anumitor standarde internaționale de contabilitate în conformitate cu Regulamentul (CE) nr. 1606/2002 al Parlamentului European și al Consiliului
- **DECIZIA COMISIEI din 12 decembrie 2008** privind utilizarea de către emitenții de valori mobiliare din țările terțe a standardelor de contabilitate naționale ale anumitor țări terțe și a Standardelor Internaționale de Raportare financiară pentru întocmirea situațiilor financiare consolidate (notificată cu numărul C (2008) 8218).
- **REGULAMENTUL (CE) NR. 1569/2007 AL COMISIEI** din 21 decembrie 2007 de instituire a unui mecanism pentru determinarea echivalenței standardelor de contabilitate aplicate de emitenții de valori mobiliare din țări terțe, în conformitate cu Directivele 2003/71/CE și 2004/109/CE ale Parlamentului European și ale Consiliului.
- **REGULAMENTUL (CE) NR. 809/2004 AL COMISIEI** din 29 aprilie 2004 de punere în aplicare a Directivei 2003/71/CE a Parlamentului European și a Consiliului în ceea ce privește informațiile conținute în prospectele, structura prospectelor, includerea de informații prin trimeri, publicarea prospectelor și difuzarea comunicatelor cu caracter publicitar.

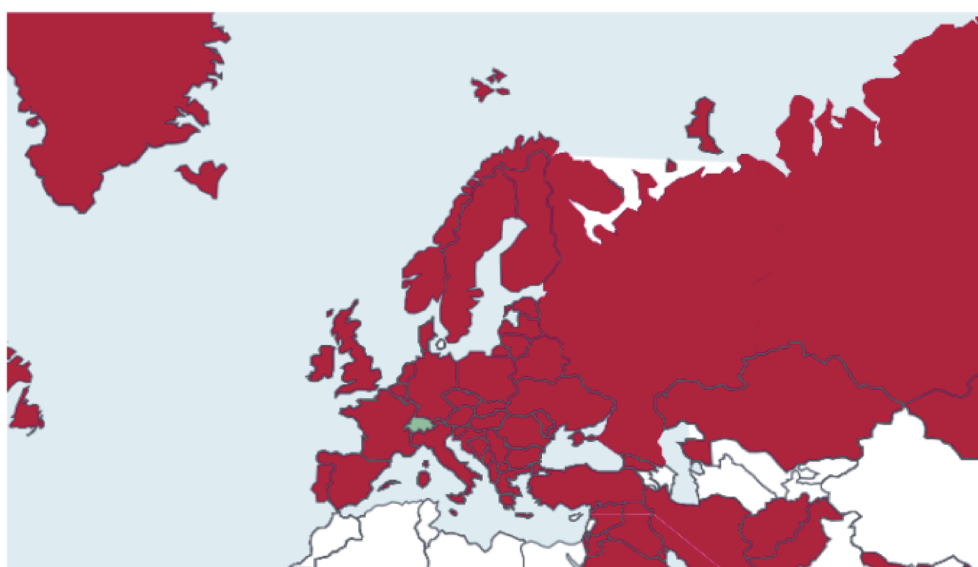


26

Cadrul juridic european privind raportarea nefinanciară

- **DIRECTIVA PARLAMENTULUI EUROPEAN ȘI A CONSILIULUI 2014/95/UE** din 22 octombrie 2014 de modificare a Directivei 2013/34/UE în ceea ce privește prezentarea de informații nefinanciare și de informații privind diversitatea de către anumite întreprinderi și grupuri mari.

IFRS în conformitate cu jurisdicția europeană



Jurisdicții care impun aplicarea IFRS - 43
Jurisdicții care permit aplicarea IFRS - 1

- Statele membre pot permite sau solicita ca societățile care posedă titluri de valoare admise la tranzacționarea pe o piață reglementată de UE să întocmească situații financiare anuale conform cu IFRS.

Italia



- Organ juridicțional național– Organismo Italiano di Contabilità (OIC)
- www.fondazioneoic.eu

Domeniul de aplicare IFRS	Statut	Informații suplimentare
Standardele IFRS sunt solicitate de la companiile naționale publice	✓	Toate societățile naționale ale căror titluri de valoare sunt tranzacționate pe o piață reglementată sunt obligate să utilizeze standardele IFRS aprobate de UE în situațiile lor financiare consolidate.
Standardele IFRS sunt permise, dar nu sunt solicitate de la companiile publice naționale		
Standardele IFRS sunt solicitate sau permise în cazul în cazul listării companiilor străine	✓	Standardele IFRS adoptate de UE sunt solicitate în situațiile financiare consolidate, cu excepția companiilor străine ale căror standarde de jurisdicție națională sunt recunoscute de UE ca fiind echivalente cu standardele IFRS, caz în care aceste companii pot aplica standardele naționale.
Standardul IFRS pentru IMM-uri este cerut sau permis		Nu.
Se ia în considerare standardul IFRS pentru IMM-uri		Nu.

29

România



- Organ juridicțional național – Corpul Experților Contabili și Contabililor Autorizați din România (CECCAR)
- <http://www.ceccar.org>

Domeniul de aplicare IFRS	Statut	Informații suplimentare
Standardele IFRS sunt solicitate de la companiile naționale publice	✓	Toate societățile naționale ale căror titluri de valoare sunt tranzacționate pe o piață reglementată sunt obligate să utilizeze standardele IFRS aprobate de UE în situațiile lor financiare consolidate.
Standardele IFRS sunt permise, dar nu sunt solicitate de la companiile naționale publice		
Standardele IFRS sunt solicitate sau permise în cazul listării companiilor străine	✓	Standardele IFRS adoptate de UE sunt solicitate în situațiile financiare consolidate, cu excepția companiilor străine ale căror standarde de jurisdicție națională sunt recunoscute de UE ca fiind echivalente cu standardele IFRS, caz în care aceste companii își pot aplica standardele naționale.
Standardul IFRS pentru IMM-uri este cerut sau permis		Nu.
Se ia în considerare standardul IFRS pentru IMM-uri		Nu.

30

Polonia



- Organ jurisdicțional național – Komitet Standardów Rachunkowości (KSR) care funcționează pe lângă Ministerul Finanțelor.
- www.mf.gov.pl

Domeniul de aplicare MSSF	Statut	Informații suplimentare
Standardele IFRS sunt solicitate de la companiile naționale publice	✓	Toate societățile naționale ale căror titluri de valoare sunt tranzacționate pe o piață reglementată sunt obligate să utilizeze standardele IFRS aprobate de UE în situațiile lor financiare consolidate.
Standardele IFRS sunt permise, dar nu sunt solicitate de la companiile naționale publice		
Standardele IFRS sunt solicitate sau permise în cazul listării companiilor străine	✓	Standardele IFRS adoptate de UE sunt solicitate în situațiile financiare consolidate, cu excepția companiilor străine ale căror standarde de jurisdicție națională sunt recunoscute de UE ca fiind echivalente cu standardele IFRS, caz în care aceste companii își pot aplica standardele naționale.
Standardul IFRS pentru IMM-uri este cerut sau permis		Nu.
Se ia în considerare standardul IFRS pentru IMM-uri		Nu.

31

Macedonia de Nord



- Organ jurisdicțional național – Министерство за финансии на Република Македонија
- www.finance.gov.mk

Domeniul de aplicare MSSF	Statut	Informații suplimentare
Standardele IFRS sunt solicitate de la companiile naționale publice	✓	Necesar.
Standardele IFRS sunt permise, dar nu sunt solicitate de la companiile naționale publice		
Standardele IFRS sunt solicitate sau permise în cazul listării companiilor străine	✓	Necesar.
Standardul IFRS pentru IMM-uri este solicitat sau permis	✓	Necesar pentru unele IMM-uri. Standardele complete IFRS sunt solicitate numai de la societățile cotate la bursă și instituțiile financiare, dar și de la entitățile comerciale mari și mijlocii precum și de la altele. Toate celelalte sunt obligate să aplice IFRS pentru IMM-uri.
Se ia în considerare standardul IFRS pentru IMM-uri		

32

Croația



- Organ jurisdicțional național – Računovodstvo i financije (RiF)
- www.rif.hr/naslovnica

Domeniul de aplicare MSSF	Statut	Informații suplimentare
Standardele IFRS sunt solicitate de la companiile naționale publice	✓	Toate societățile naționale ale căror titluri de valoare sunt tranzacționate pe o piață reglementată sunt obligate să utilizeze standardele IFRS aprobate de UE în situațiile lor financiare consolidate.
Standardele IFRS sunt permise, dar nu sunt solicitate de la companiile naționale publice		
Standardele IFRS sunt solicitate sau permise în cazul listării companiilor străine	✓	Standardele IFRS adoptate de UE sunt solicitate în situațiile financiare consolidate, cu excepția companiilor străine ale căror standarde de jurisdicție națională sunt recunoscute de UE ca fiind echivalente cu standardele IFRS, caz în care aceste companii își pot aplica standardele naționale.
Standardul IFRS pentru IMM-uri este cerut sau permis		Nu.
Se ia în considerare standardul IFRS pentru IMM-uri		Nu.

33

PROJECT VS/2019/0025
"EWC – PROCESSING FINANCIAL INFORMATION AS A KEY FACTOR FOR EFFECTIVE COMMUNICATION AND NEGOTIATION"
RECEIVED FUNDING FROM THE EUROPEAN UNION

Spania



- Organ jurisdicțional național – Instituto de Contabilidad y Auditoria de Cuentas (ICAC)
- www.icac.meh.es

Domeniul de aplicare MSSF	Statut	Informații suplimentare
Standardele IFRS sunt solicitate de la companiile naționale publice	✓	Toate societățile naționale ale căror titluri de valoare sunt tranzacționate pe o piață reglementată sunt obligate să utilizeze standardele IFRS aprobate de UE în situațiile lor financiare consolidate.
Standardele IFRS sunt permise, dar nu sunt solicitate de la companiile naționale publice		
Standardele IFRS sunt solicitate sau permise în cazul listării companiilor străine	✓	Standardele IFRS adoptate de UE sunt solicitate în situațiile financiare consolidate, cu excepția companiilor străine ale căror standarde de jurisdicție națională sunt recunoscute de UE ca fiind echivalente cu standardele IFRS, caz în care aceste companii își pot aplica standardele naționale.
Standardul IFRS pentru IMM-uri este cerut sau permis		Nu.
Se ia în considerare standardul IFRS pentru IMM-uri		Nu.

34

PROJECT VS/2019/0025
"EWC – PROCESSING FINANCIAL INFORMATION AS A KEY FACTOR FOR EFFECTIVE COMMUNICATION AND NEGOTIATION"
RECEIVED FUNDING FROM THE EUROPEAN UNION





- Organ juridicțional național – ИНСТИТУТ НА ДИПЛОМИРАНТЕ ЕКСПЕРТ-СЧЕТОВОДИТЕЛИ В БЪЛГАРИЯ (IDES).
- www.ides.bg/en/Institution.aspx

Domeniul de aplicare MSSF	Statut	Informații suplimentare
Standardele IFRS sunt solicitate de la companiile naționale publice	✓	Toate societățile naționale ale căror titluri de valoare sunt tranzacționate pe o piață reglementată sunt obligate să utilizeze standardele IFRS aprobate de UE în situațiile lor financiare consolidate.
Standardele IFRS sunt permise, dar nu sunt solicitate de la companiile naționale publice		
Standardele IFRS sunt solicitate sau permise în cazul listării companiilor străine	✓	Standardele IFRS adoptate de UE sunt solicitate în situațiile financiare consolidate, cu excepția companiilor străine ale căror standarde de jurisdicție națională sunt recunoscute de UE ca fiind echivalente cu standardele IFRS, caz în care aceste companii își pot aplica standardele naționale.
Standardul IFRS pentru IMM-uri este cerut sau permis		Nu.
Se ia în considerare standardul IFRS pentru IMM-uri		Nu.

Reguli de transparență fiscală pentru întreprinderile internaționale

- Raportarea pe țări se deosebește de raportarea financiară regulată prin faptul că firmele trebuie să publice informații pentru fiecare țară în care operează, în loc să furnizeze un singur set de informații la nivel global.
- În 2016 Comisia Europeană a propus o directivă care să impună marilor companii internaționale să publice informații cheie despre locul unde realizează profit și unde plătesc impozite în UE în fiecare țară.
- De asemenea firmele vor trebui să dezvăluie suma taxelor pe care le plătesc pentru activitățile desfășurate în afara UE. În cazul jurisdicțiilor fiscale care nu respectă standardele de bună guvernare fiscală, aceste informații trebuie dezvăluite împărțite pe categorii.
- Aceste cerințe suplimentare privind transparența se vor aplica fiecărei companii multinaționale – europene și neeuropene - care:
 - este în prezent activă pe piața unică a UE
 - are o prezență permanentă în UE
 - atinge venituri globale care depășesc suma de 750 000 000 EUR pe an
- Propunerea se bazează pe activitatea Comisiei de a soluționa problema evaziunii fiscale a întreprinderilor din Europa, care costă țările UE aproximativ 50–70 miliarde EUR anual. Acest lucru va ajuta la analizarea comportamentului fiscal al companiilor multinaționale. Va determina firmele să plătească impozite acolo unde încasează profit.



CONȚINUTUL ȘI SEMNIFICAȚIA ELEMENTELOR INDIVIDUALE ALE SITUAȚIILOR FINANCIARE

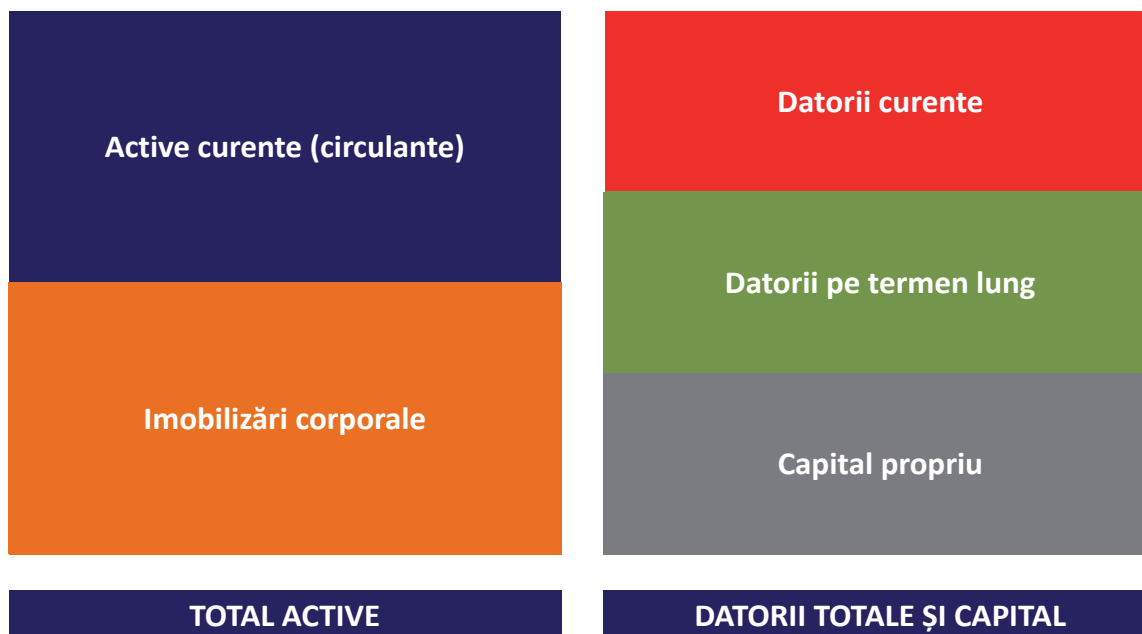
BILANȚUL

Ecuatia de bază

- Bilanțul este unul dintre cele trei situații financiare de bază.
- Bilanțul prezintă suma activelor companiei și modul de finanțare al acestor active prin creanțe (datorii) sau capital propriu.
- De asemenea bilanțul este legat de ecuația de bază:



Segmentarea de bază a bilanțului



PROJECT VS/2019/0025
"EWC - PROCESSING FINANCIAL INFORMATION AS A KEY FACTOR FOR EFFECTIVE COMMUNICATION AND NEGOTIATION"
RECEIVED FUNDING FROM THE EUROPEAN UNION

39

Active circulante

- **Numerar și echivalente de numerar**
Cel mai lichid dintre toate activele numerarul apare în primul rând al bilanțului. De asemenea echivalentele în numerar reprezintă sume forfetare în cadrul acestei poziții și include activele cu o scadență mai mică de trei luni sau active pe care societatea le poate lichida în scurt timp, cum ar fi titlurile de valoare orientate spre piață. De obicei firmele vor dezvălui ce fel de echivalente sunt incluse în notele la bilanț.
- **Creanțe**
Acest cont include soldul tuturor veniturilor din vânzări încă pe credit, după deducerea tuturor rezervelor pentru facturi incerte (care generează costul creanțelor neperformante). În măsura în care întreprinderea recuperează creanțele, contul este redus, iar numerarul este majorat cu aceeași sumă.
- **Stocuri**
Stocurile includ sumele pentru materii prime, mărfurile în curs și produsele finite. Întreprinderea utilizează acest cont atunci când efectuează o vânzare.

PROJECT VS/2019/0025
"EWC - PROCESSING FINANCIAL INFORMATION AS A KEY FACTOR FOR EFFECTIVE COMMUNICATION AND NEGOTIATION"
RECEIVED FUNDING FROM THE EUROPEAN UNION

Echivalente de numerar

- Numerarul include mijloace legale de plată, facturi, monede, bancnote, cekuri primite, dar nu depozitate, precum și conturi de cekuri și economii. Echivalentul în numerar reprezintă toate titlurile de investiții pe termen scurt cu scadențe de cel mult 90 de zile. Acestea includ certificate de depozit bancar, acceptări bancare, bonuri de trezorerie, hârtii comerciale și alte instrumente ale pieței monetare.
- Numerarul și echivalentele acestuia se deosebesc de alte active circulante, cum ar fi titlurile de plasament și creanțele în funcție de caracterul acestora. Totuși unele titluri de plasament pot fi clasificate ca echivalente de numerar, în funcție de politica de contabilitate a firmei.

41

Creanțe

- Creanțele reprezintă vânzările pe credit ale firmei, care nu au fost încă plătite integral de către clienți. Firmele le permit clienților să plătească într-o perioadă rezonabilă, prelungită, cu condiția să fie convenite condițiile. În cazul anumitor tranzacții clientul poate primi o reducere pentru rambursarea anticipată a creanțelor către firmă.
- Există multe riscuri asociate cu deplasarea unui bilanț mare AR, printre care:
 - Datoriile neachitate – creanțele ridicate, care nu sunt rambursate pentru o perioadă lungă de timp sunt trecute ca datorii neperformante. Această situație are loc când clienții care cumpără pe credit dau faliment sau nu plătesc facturile
 - lipsa fluxurilor de trezorerie - firma are nevoie de fluxuri de numerar pentru activitatea sa. Vânzările pe credit pot crește veniturile, dar nu oferă intrări reale de numerar. Pe termen scurt acest lucru este permis, însă pe termen lung aceasta poate determina situația în care firma începe să-și piardă numerarul și va fi nevoită să preia alte datorii pentru finanțarea operațiunilor.

42

Stocuri

- Stocurile este contul activelor curente în bilanț, formate din toate materiile prime, producția în curs și produsele finite pe care firma le-a acumulat.
- Se consideră a fi cel mai puțin lichid dintre toate activele curente.
- Există o legătură între contul de stocuri și costul mărfurilor vândute sau a produselor din contul de profit și pierdere.

Tema nr. 5 [discuție]

- Consultați, vă rog, activele curente (circulante) din bilanțul atașat și încercați să discutați despre componența acestora.

Imobilizări corporale

- **Mijloace fixe**

Imobilizările corporale materiale sunt în principal mijloace fixe. Acestea includ mai ales clădiri, terenuri, drepturi de uzufruct perpetuu, mașini utilizate în producție, mijloace de transport. În conformitate cu reglementările, inclusiv mijloacele fixe străine pot fi incluse în activele fixe ale întreprinderii, dacă sunt utilizate de întreprindere pe baza unui contract de închiriere, arendă sau leasing. În această situație întreprinderea amortizează inclusiv fondurile respective din cauza uzurii.

De asemenea în imobilizările corporale intră și mijloacele fixe aflate în construcție sau avansurile pentru mijloace fixe.

- **Imobilizări necorporale**

Această poziție include toate imobilizările necorporale ale firmei care pot fi sau nu identificate. Imobilizările necorporale identificabile includ brevetele, licențele și formulele secrete. Imobilizările necorporale neidentificabile includ marca și fondul comercial.

45

Mijloacele fixe [1]

- În principiu mijloacele fixe includ imobilizările corporale pe termen lung ale firmei. Imobilizările corporale sunt materiale, posibil de identificat și se așteaptă să genereze rentabilitate economică pentru firmă pentru mai mult de un an sau un ciclu operațional (în funcție de care dintre aceste perioade este mai lungă). Aici pot fi incluse, dar nu se limitează numai la acestea mașini, echipamente, vehicule, clădiri, terenuri, spații de birouri, echipament de birou și alte dotări. Trebuie remarcat că din toată această clasă de active, terenul este unul din puținele active care, de obicei, nu își pierde din valoare.
- Dacă firma produce mașini (de vânzare), aceste mașini nu sunt clasificate ca imobiliare, echipamente sau dotări. Mașinile utilizate pentru producerea mașinilor de vânzare sunt mijloace fixe, însă mașinile produse pentru vânzare sunt clasificate ca stocuri. Același lucru se aplică și în cazul firmelor imobiliare care dețin clădiri și terenuri proprii. Clădirile lor de birouri și terenurile sunt mijloace fixe, dar casele pe care le vând sunt stocuri.

46

27

Mijloace fixe [2]

- Contul de mijloace fixe este adeseori definit ca amortizare acumulată. Aceasta înseamnă că dacă firma nu achiziționează echipamente noi (de aceea cheltuielile de investiție sunt zero), atunci mijloacele fixe vor avea dreptat o valoare tot mai mică cu fiecare an datorită amortizării. Acest lucru poate fi mai bine definit cu ajutorul programului de amortizare.
- În general mijloacele fixe sunt foarte puțin lichide. Firma își poate vinde echipamentul, dar nu atât de ușor cum își poate vinde stocurile sau investițiile cum ar fi obligațiunile sau acțiunile. Valoarea mijloaceleor fixe între întreprinderi variază în funcție de profilul de activitate.

Imobilizări necorporale

- Putem descrie imobilizările necorporale ca fiind toate drepturile deținute de o entitate și care pot fi utilizate în scopuri economice. Exemple de asemenea drepturi sunt: licențe, brevete, drepturi de autor, mărci comerciale, modele de utilizare înregistrate etc. Precum și costurile lucrărilor de dezvoltare finalizate, avansurile pentru imobilizări necorporale și fondul comercial dobândit (goodwill). De asemenea tot aici va fi indicată și valoarea software-ului informatic achiziționat de către firmă.
- De obicei imobilizările necorporale sunt răscumpărate foarte rapid datorită îmbătrânirii rapide a acestora. Adeseori programele informatice sunt depășite deja după câțiva ani. Însă unele imobilizări necorporale sunt capabile să-și mențină valoarea mulți ani. De exemplu, acesta este cazul mărcilor comerciale achiziționate. Mărcile companiilor renumite pot avea o mare valoare și pe care o pot menține pe perioade lungi.

Imobilizări necorporale identificabile și neidentificabile

- Imobilizările necorporale identificabile sunt cele care pot fi separate de alte active și chiar vândute. Acestea sunt active precum proprietatea intelectuală, brevetele, drepturile de autor, mărcile comerciale și denumirile comerciale. De asemenea software-ul și alte active legate de calculator în afara echipamentului sunt clasificabile ca imobilizări necorporale identificabile.
- Imobilizările necorporale neidentificabile sunt cele care nu pot fi separate fizic de societate. Elementul dominant, imposibil de identificat al imobilizărilor corporale este fondul comercial. Fondul comercial generat intern este recunoscut ca o pierdere, dar fondul comercial generat extern, atunci când o companie achiziționează o altă companie sau fuzionează cu o altă companie, este activat ca un element al activului. Aceasta înseamnă că atunci când o companie plătește peste valoarea justă a unei alte firme pentru a o achiziționa, diferența constituie fondul comercial. Acest element al activelor nu este amortizat ca mijloacele fixe, însă este testat regulat privind pierderea valorii. Societatea își asumă pierderea din deprecierea valorii, dacă consideră că fondul comercial nu este atât de ridicat ca valoarea contabilă a acestuia.
- O altă sursă cheie, imposibil de identificat este branding-ul și reputația. În timp ce o companie poate vinde mărcile comerciale, logo-ul și altele, separarea unui brand bun și a reputației de o companie puternică poate fi foarte dificilă. Se așteaptă ca marca respectivă să genereze în viitor profituri economice bune pentru companie.

49

Tema nr. 6 [discuție]

- Consultați, vă rog, imobilizările corporale din bilanțul anexat și încercați să analizați componența acestora.

Datorii curente

- **Decontări cu furnizorii**
Acestea reprezintă datoriile curente. Este suma pe care firma o datorează furnizorilor pentru produse sau servicii achiziționate pe credit.
- **Datoria curentă**
Include alte datorii decât decontările cu furnizorii exigibile în termen de un an sau în cadrul unui curs normal al ciclului de exploatare a firmei (în funcție de care dintre perioade este mai lungă). De asemenea obligațiile de plată pot avea o versiune pe termen lung, incluzând note cu un termen de scadență mai mare de un an.
- **Partea curentă a datoriei pe termen lung**
Această sumă poate sau nu să fie decontată împreună cu datoria curentă. Deși aceste elemente pot părea similare, partea curentă a datoriei este suma exigibilă în anul respectiv al datoriei, a cărei scadență depășește un an. De exemplu dacă firma primește un credit bancar, care trebuie achitat în 5 ani, acest cont acoperă acea parte a creditului exigibilă în anul următor.

51

Decontările cu furnizorii

- Decontările cu furnizorii sunt generate atunci când firma achiziționează mărfuri sau servicii de la furnizorii săi pe credit. Se așteaptă ca datoriile să fie rambursate în termen de un an sau în cadrul unui ciclu de exploatare (în funcție de care perioadă este mai lungă).
- Datoriile sunt considerate a fi una din formele cele mai lichide ale datoriilor curente din bilanț. Datoriile din conturile unei entități sunt adeseori creanțe pentru o altă entitate.

52

Datoria curentă

- Nu toate societățile au o datorie curentă, însă cele care au o utilizează în mod expres în cazul unor împrumuturi cu un termen exigibil mai mic de un an. Unele firme le specifică prin bilet la ordin.
- Diferă de datoriile care rezultă din decontările cu furnizorii întrucât aceste datorii se referă la mărfurile sau serviciile împrumutate pe credit.

Partea curentă a datoriei pe termen lung

- Datoria pe termen lung va avea o scadență mai lungă de un an. Poate fi de doi ani, cinci ani, zece ani sau chiar treizeci de ani. Partea curentă a datoriei pe termen lung este suma capitalului și dobânzile de la această sumă datorate într-un an.
- Aceasta nu trebuie confundată cu datoria curentă, care reprezintă împrumuturile cu scadențe mai scurte de un an.
- Unele firme consolidează aceste două sume în poziția totală a datoriei curente din bilanț.

Tema nr. 7 [discuție]

- Consultați, vă rog, datoriile curente în bilanțul anexat și încercați să analizați componența acestora.

Datorii pe termen lung

- **Obligațiuni**
Acest cont include suma amortizată a tuturor obligațiunilor emise de către societate.
- **Datoria pe termen lung**
Acest cont include suma totală a datoriei pe termen lung (excluzând partea curentă, dacă acest cont este prezent în datoriile pe termen scurt). Acest cont provine din programul de datorii, care indică toate datoriile restante ale întreprinderii, costurile dobânzilor și rambursarea capitalului pentru fiecare perioadă.

Obligațiuni

- Datoriile din obligațiuni sunt generate atunci când societatea emite obligațiuni pentru a genera numerar. În calitate de emitentă a obligațiilor societatea este debitor. Prin urmare actul de emisie a obligațiunii creează o datorie. Așadar obligațiunile plătite apar pe partea pasivelor din bilanț. În general, datoriile din obligațiuni se încadrează în clasa datoriilor pe termen lung.
- Obligațiunile sunt emise cu o primă, o reducere sau la valoarea nominală. Aceasta depinde de diferența dintre rata cuponului și rentabilitatea pieței la momentul emiterii. În momentul emiterii obligațiunilor emitentul înregistrează valoarea nominală a obligațiunilor. El primește numerar pentru valoarea justă a obligațiunilor, iar diferența pozitivă (negativă) (dacă apare) este înregistrată ca o primă (discount) de la obligațiunile plătite.

57

Datoria pe termen lung

- Programul datoriei definește îndatorarea totală a întreprinderii la scadență, fiind de obicei utilizat de întreprinderi pentru a întocmi analiza fluxului de numerar.
- Cheltuielile cu dobânzile din programul de datorii sunt creditate în contul de profit și pierdere, soldul final al datoriei afectează bilanțul și rambursarea capitalului - prin intermediul situației fluxurilor de trezorerie (activitatea financiară).
- Programul datoriei este unul din documentele justificative, care leagă trei situații financiare.
- Printre altele, tipurile de datorii includ:
 - împrumuturi (bancare, de afaceri)
 - credite
 - leasing
 - titluri de creanță
 - obligațiuni

58

Tema nr. 8 [discuție]

- Consultați, vă rog, datoriile pe termen lung din bilanțul anexat și analizați compoziția acestora.

Capitalul propriu

- **Capitalul social**

Aceasta este valoarea fondurilor pe care acționarii le-au investit în societate. Când este înființată o firmă, de obicei acționarii investesc numerar. De exemplu un investitor înființează o firmă și investește 10 mil. EUR. Numerarul (activele) cresc cu 10 mil. EUR, iar capitalul social (contul de capital) crește cu 10 mil. EUR, echilibrând bilanțul.

- **Profiturile reținute**

Aceasta este suma totală a venitului net pe care compania decide să o păstreze. În fiecare perioadă, societatea poate plăti dividende din venitul său net. Toate sumele rămase în companie sunt adăugate la profitul reținut.

Capitalul social

- Capitalul social (capitalul acționarilor, aportul de capital sau capital vărsat) este suma investită de acționarii societății pentru a fi utilizată în cadrul activității. Atunci când este înființată o societate, în cazul în care unicul său activ este numerarul investit de către acționari, bilanțul este echilibrat pe partea dreaptă de capitalul social, contul de capital.
- Capitalul social este elementul principal, dar uneori este împărțit de către firme în diferite tipuri de acțiuni emise. Acestea pot fi acțiuni ordinare și acțiuni preferențiale, acestea din urmă cuprinzând valoarea nominală a acțiunilor.
- Capitalul social este separat de alte capitaluri generate de către entitate. După cum indică și denumirea „capital vărsat”, acest cont de capital se referă numai la suma „vărsată” de către investitori și acționari, spre deosebire de sumele generate de către societate, care influențează contul profitului reținut.

61

Excedentul și capitalul suplimentar vărsat

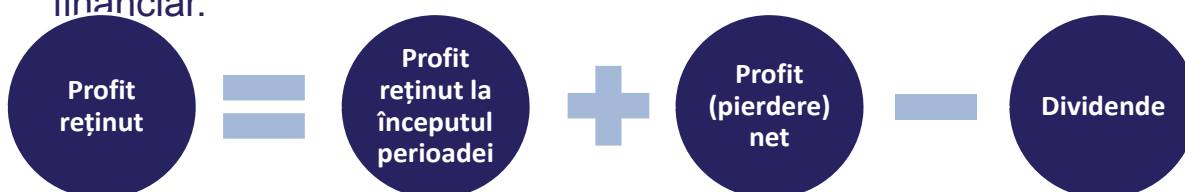
- Capitalul social cuprinde două conturi suplimentare de bilanț, de care trebuie ținut cont și care constituie excedentul și capitalul suplimentar vărsat.
- Excedentul vărsat este o poziție contabilă care apare atunci când societatea emite acțiuni peste valoarea lor nominală sau emite acțiuni fără valoare nominală. De asemenea contul include câștigurile și pierderile la emiterea, răscumpărarea acțiunilor, precum și câștigurile și pierderile din vânzarea instrumentelor financiare complexe.
- Dacă societatea ar fi obținut 1 milion de euro din acțiuni cu o valoare nominală de 100.000 PLN EUR, ar avea un excedent în valoare de 900.000 EUR. Valoarea nominală a acțiunilor este, în principiu, un număr arbitrar, deoarece acțiunile nu pot fi răscumpărate pentru valoarea lor nominală.
- Rezumând, dacă societatea emite 1 milion de euro de acțiuni ordinare cu o valoare nominală de 100.000 PLN EUR, capitalurile proprii sunt împărțite în elementele de bază după cum urmează:
 - acțiuni ordinare în valoare de 100 tys. EUR
 - excedent de 900 000 EUR (sau capital suplimentar vărsat)
 - capital social total în valoare de 1 mln EUR
- Această poziție depinde doar de prețul de emisiune a capitalului și nu de valoarea de piață. Când acțiunile societății încep să fie listate la bursă, modificările de preț nu afectează valoarea acestei poziții în bilanț.



62

Profituri reținute [1]

- Profiturile reținute constituie o parte a profiturilor companiei care nu sunt plătite ca dividende pentru acționari, ci sunt rezervate pentru reinvestiții.
- De obicei aceste fonduri sunt utilizate pentru achiziționarea de capital de lucru și mijloace fixe (cheltuieli de investiții) sau pentru rambursarea datoriilor.
- Profiturile reținute sunt prezentate în bilanț în partea referitoare la capitalul propriu al acționarilor la sfârșitul fiecărui exercițiu financiar.



Profituri reținute [2]

- La sfârșitul fiecărui exercițiu financiar profiturile reținute sunt prezentate în bilanț ca venitul acumulat din anul precedent (inclusiv venitul pe anul în curs) minus dividendele plătite acționarilor.
- În următorul ciclu de facturare, soldul final al RE din perioada contabilă anterioară devine acum profitul reținut care începe soldul.
- Soldul profiturilor reținute nu întotdeauna este un număr pozitiv, întrucât poate reflecta faptul că pierderea netă din perioada curentă este mai mare decât soldul inițial al profiturilor reținute. Alternativ, o distribuție mare a dividendelor care depășește soldul câștigurilor reținute poate determina un rezultat negativ.

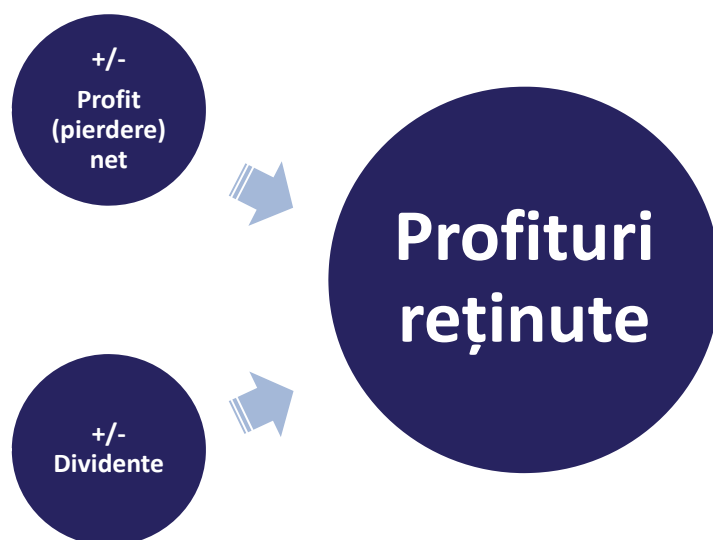
Scopul profitului reținut

- Profiturile reținute reprezintă o legătură utilă între contul de profit și pierderi și bilanț, întrucât sunt înregistrate ca parte a capitalului propriu, care îmbină ambele situații.
- Scopul menținerii acestor profituri poate fi variat și include achiziționarea de echipamente și utilaje noi, cheltuieli de cercetare și dezvoltare sau alte activități care pot genera o creștere a companiei. Această reinvestiție în companie are ca scop obținerea unor profituri și mai mari în viitor.
- Dacă firma nu crede că poate obține o rentabilitate suficientă a investiției din aceste profituri reținute (adică să câștige mai mult decât costul capitalului), adeseori va distribui profiturile respective acționarilor sub formă de dividende sau răscumpărări de acțiuni.

65

Factori care influențează nivelul profiturilor reținute

- De obicei modificarea profiturilor reținute rezultă din doi factori:



66

Tema nr. 9 [discuție]

- Consultați , vă rog, capitalul propriu din bilanțul anexat și încercați să analizați conținutul acestuia.

Importanța bilanțului

- **Lichiditatea** – compararea activelor curente ale societății cu datoriile curente oferă imaginea lichidității.
- **Efectul de levier**- descrie în ce mod este finanțată firma, ceea ce la rândul ei indică cât de mare este riscul financiar al companiei.
- **Eficiența** – utilizând contul de profit și pierdere în legătură cu bilanțul se poate evalua cât de eficient utilizează compania activele proprii.
- **Ratele de rentabilitate** – bilanțul poate fi utilizat pentru a evalua cât de rentabilă este compania.

Limitele bilanțului

- Bilanțul are anumite dezavantaje:
- **instantaneu în timp** – permite doar evaluarea între un anumit moment și un alt punct unic din trecut
- **valorile contabile** – sumele indicate în bilanț pot fi mult mai mici decât valoarea lor de piață
- **diferite sisteme contabile și modalități de a face față amortizației și stocurilor** – acestea denaturează datele înscrise în bilanț
- **elementele din bilanț nu sunt evaluate în același mod** – unele active și datorii sunt evaluate la costul istoric, în timp ce altele sunt evaluate pe baza valorii lor actuale de piață. Metoda de evaluare aplicată poate influența considerabil sumele raportate
- **activele sau datoriile extrabilanțiere** – cu toate că nu sunt înregistrate în bilanț, constituie în continuare activele și pasivele societății. Numai activele achiziționate prin tranzacții sunt înregistrate în bilanț. Prin urmare sunt omise anumite active foarte valoroase, care nu sunt orientate spre tranzacție și nu pot fi exprimate în termeni monetari.



CONȚINUTUL ȘI SEMNIFICAȚIA ELEMENTELOR INDIVIDUALE ÎN SITUAȚIILE FINANCIARE

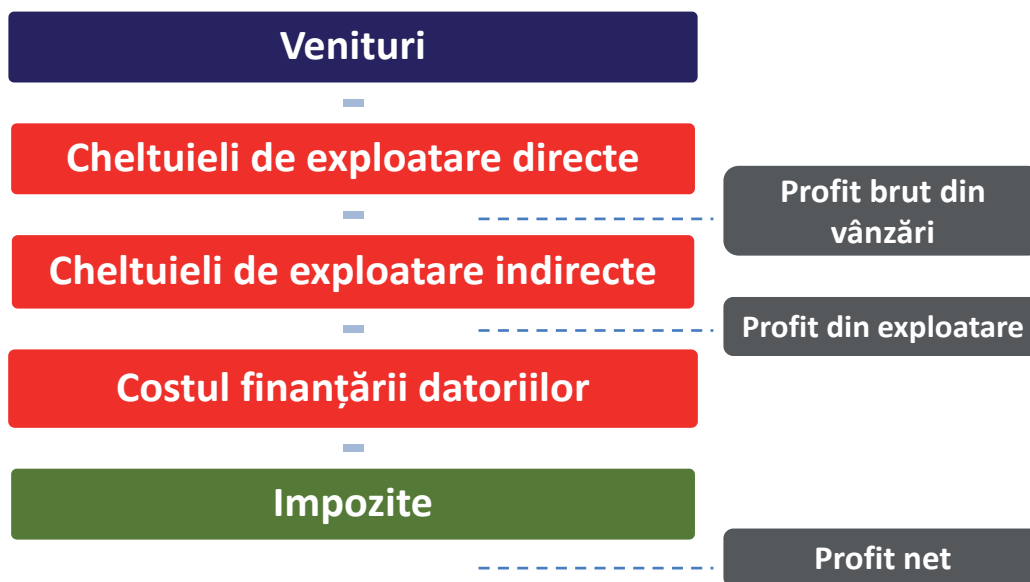
CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE

Contul de profit și pierdere (contul de rezultate)

- Contul de profit și pierdere este unul dintre rapoartele financiare de bază ale firmei, care prezintă rezultatele financiare pentru o anumită perioadă..
- Profitul sau pierderea se stabilește luând toate veniturile și scăzând toate cheltuielile atât din activitatea de exploatare, cât și din cea neoperațională.
- Contul de rezultate prezintă veniturile, costurile, profitul brut, costurile de vânzare și costurile administrative, alte cheltuieli și venituri, impozitele plătite și profitul net într-o manieră coerentă și logică.
- Contul de rezultate este împărțit pe perioade, care reflectă logic activitățile firmei.
- Cea mai frecventă împărțire periodică este cea lunară (pentru raportarea internă), deși unele firme pot utiliza un ciclu pe termen lung. Aceste rapoarte periodice sunt însumate în valori totale pentru rezultatele trimestriale și anuale.
- Contul de profit și pierdere este construit într-o asemenea manieră încât să prezinte pe rând elementele care influențează rezultatul financiar al întreprinderii.
- Se poate spune că, într-un anumit sens elementele care alcătuiesc rezultatul financiar sunt aranjate în ordinea de la cele mai strâns legate de activitatea firmei până la cele mai îndepărtate de aceasta.



Segmentarea de bază a contului de profit și pierdere



72

Elementele contului de profit și pierdere

- Contul de profit și pierdere poate avea mici diferențe între diferite firme, întrucât cheltuielile și veniturile depind de tipul de operațiune sau activitate desfășurate. Cu toate acestea există câteva elemente generale care sunt vizibile adeseori în contul de profit și pierdere.
- Cele mai frecvente elemente ale contului de profit și pierdere includ:
 - venituri / vânzări
 - costul bunurilor vândute (COGS)
 - profit brut
 - costuri de marketing, publicitate și promovare
 - costuri generale și administrative (G&A)
 - EBITDA
 - costuri de amortizare
 - profit din exploatare (sau EBIT)
 - dobânzi
 - alte cheltuieli
 - EBT (venituri înainte de impozitare)
 - impozite pe venit
 - profit net

73

Venituri din vânzări

- Veniturile din vânzări sunt veniturile obținute de către societate din vânzarea produselor, mărfurilor sau din prestarea de servicii.
- În contabilitate termenii „vânzare” și „venituri” pot fi utilizați cu schimbul și înseamnă același lucru.
- Trebuie remarcat că veniturile nu înseamnă neapărat încasările primite în numerar. O parte din veniturile din vânzări pot fi plătite în numerar, o parte pot fi plătite pe credit, în condiții cum ar fi creanțele.
- Veniturile din vânzări pot fi menționate în contul de profit și pierdere ca fiind suma veniturilor brute sau a venitul net.
- Venitul net include toate deducerile pentru returnarea mărfurilor, posibilitatea de a nu livra mărfurile și costul datoriilor nerecuperabile (denumit și costul datoriilor neperformante care influențează bilanțul prin deducerea în conturi incerte).
- La rândul lor veniturile brute nu includ aceste deduceri.

Sursa de venituri

- Există venituri din exploatare și venituri neoperaționale. Veniturile din exploatare descriu suma obținută din activitatea de bază a firmei. Vânzarea de mărfuri sau servicii constituie un exemplu ar veniturilor din exploatare. Veniturile neoperaționale se referă la banii obținuți din activitatea financiară. Exemple în acest sens sunt venituri din dobânzi și veniturile din dividende.
- Pentru majoritatea firmelor există câteva conturi tipice de venituri:
 - venituri provenite din vânzarea produselor, mărfurilor sau prestarea serviciilor: este contul de bază al veniturilor din exploatare pentru majoritatea și de obicei are o denumire specifică de ex. venituri din vânzări sau venituri din servicii
 - venituri din dobânzi: în acest cont sunt înregistrate dobânzile obținute din investiții, cum ar fi datoria avută. De obicei sunt venituri neoperaționale
 - venituri din chirii: în acest cont sunt înregistrate sumele obținute din închirierea clădirilor sau a echipamentelor și se consideră tot venituri neoperaționale.
 - venituri din dividende: suma dividendelor obținute din deținerea acțiunilor altor societăți. Sunt și acestea tot venituri neoperaționale.

Modele de venituri

- **Venituri bazate pe tranzacții**
Încasări din vânzarea de mărfuri, care de obicei sunt plăți unice de la clienți.
- **Venituri din servicii**
Veniturile sunt generate prin prestarea de servicii pentru clienți și sunt calculate în funcție de timp. De exemplu numărul de ore în care au fost prestate servicii de consultanță.
- **Venituri din proiecte**
Venituri obținute datorită proiectelor unice cu clienții existenți sau cu noii clienți.
- **Venituri repetabile**
Câștiguri provenite din plățile curente pentru servicii continue sau servicii post-vânzare pentru clienți. Modelul veniturilor repetabile este modelul cel mai frecvent utilizat de către firme, întrucât este previzibil și asigură o sursă constantă de venituri pentru companie. Există mai multe tipuri de fluxuri repetabile de venituri:
 - taxă de abonament (de ex. Netflix „flux ciclic de venituri”)
 - închirierea, leasingul sau împrumutul de active
 - licențierea către terțe părți
 - taxa de brokeraj
 - taxe de publicitate

76

Cheltuieli de exploatare

- **Costul produselor vândute**
Costul produselor vândute (COGS) măsoară „costul direct” suportat pentru producerea de mărfuri sau servicii. Include costurile materialelor, costurile directe ale forței de muncă și costurile directe generale ale fabricii și sunt direct proporționale cu veniturile. Odată cu creșterea veniturilor sunt necesare resurse suplimentare pentru realizarea de produse sau servicii. Adeseori COGS este al doilea element în contul de profit și pierdere, imediat după veniturile provenite din vânzări. COGS este dedus din venituri pentru a afla profitul brut din vânzări.
- COGS include toate costurile legate de fabricarea produselor sau prestarea serviciilor oferite de către firmă. În cazul produselor aceste costuri pot include costuri variabile de producere a produselor, cum ar fi materiile prime și forța de muncă. De asemenea pot include costuri fixe cum ar fi costurile generale ale fabricii, costurile de depozitare și în funcție de principiile contabile corespunzătoare uneori și costurile de amortizare.
- COGS nu cuprinde costurile generale de vânzare, cum ar fi remunerațiile pentru consiliul de administrație și costurile de publicitate. Aceste costuri scad sub linia profitului brut în partea referitoare la cheltuielile de vânzare, cheltuielile generale și administrative (SG&A).

77

Contabilitatea costurilor produselor vândute

- IFRS permite diferite principii pentru stabilirea costurilor bunurilor vândute. Pe scurt există patru tipuri principale de clasificare a costurilor produselor vândute:
 - First-in-first-out (FIFO)
 - Last-in-first-out (LIFO)
 - Costul mediu ponderat
 - Identificare concretă

Tema nr. 10 [exercițiu]

- **FIFO vs. LIFO**
- Să presupunem că întreprinderea a înregistrat următoarele intrări în depozit:

Numărul lotului	Numărul de unități	Costul unei unități EUR
1	100	10
2	100	15
3	100	20
Total	300	4500

- Să presupunem că firma produce și vinde produsul său în loturi de câte 100 de bucăți. Dacă inflația este pozitivă, costul producției va crește în timp. Să presupunem că 1 lot de 100 unități este produs în fiecare perioadă de timp, iar costul producției crește după fiecare perioadă următoare.
- Analizați detaliile referitoare la cele trei loturi de producție prezentate în tabelul de mai sus. Să presupunem că numerele loturilor sunt sortate în funcție de data producției lotului.
- Ar trebui să fie evident că firma nu va fi în stare să vândă exact 100 de unități de produs în fiecare perioadă. Va trebui să le vândă în conformitate cu comenzile primite, precum și în funcție de disponibilitatea produselor în stocurile de produse finite. Să presupunem, așadar, că firma va primi comenzi pentru un total de 150 de unități după producerea celui de-al treilea lot de 100 de unități.

* În majoritatea țărilor sunt respectate standardele contabile IFRS, care nu permit utilizarea metodei LIFO. Așadar companiile nu au această alegere.

Impactul FIFO asupra situațiilor financiare

- **Calitatea înaltă a evaluării bilanțului**

Bilanțul conține informații despre stocuri de o calitate mai bună, oferind astfel informații de înaltă calitate privind evaluarea lor.

- **Calitatea scăzută a concordanței contului de profit și pierdere**

Întrucât First-In First-Out reglează în primul rând costurile cele mai vechi, veniturile din vânzarea stocurilor sunt „neconcordante” cu aceste costuri.

Profit brut (din vânzări) / marjă brută

- Profitul brut (din vânzări) al unei întreprinderi este rezultatul contabil obținut după deducerea costului de producție a produselor vândute și a restituirilor/ deducerile din vânzări din veniturile totale din vânzări.
- Profitul brut (din vânzări) este utilizat pentru a determina marja brută a societății.
- Marja brută servește ca valoare financiară utilizată pentru a determina marja de profit brut a întreprinderii. Acesta arată cât de bine vânzările acoperă costurile directe asociate producției de mărfuri



Cheltuieli de exploatare [2]

- **Costurile de vânzare, cheltuieli generale și administrative (SG&A)**
Costurile de SG & A includ toate cheltuielile neproductive suportate de societate într-o anumită perioadă. Acestea includ cheltuielile, cum ar fi chiria, publicitatea, marketingul, contabilitatea, litigiile, călătoriile, mesele, taxele de conducere, premiile și multe altele. De asemenea, poate include uneori costul de amortizare, în funcție de ce anume este legat.
- În contul de profit și pierdere, profitul brut minus SG&A (și costurile de amortizare) este egal cu profitul din exploatare, cunoscut și sub numele de profit înainte de dobânzi și impozite (EBIT).

82

Costurile de vânzare

- Linia acestor costuri este legată de costurile directe și indirecte ale generării veniturilor (din vânzarea de produse sau servicii).
- **Costurile directe de vânzări** sunt costurile suportate la un anumit punct de vânzare al unui produs sau serviciu. Costurile de vânzare directă includ costurile tranzacțiilor și comisioanele plătite la vânzări.
- **Costurile indirecte de vânzări** sunt costurile suportate înainte sau după vânzare, inclusiv remunerația, beneficiile și remunerația pentru vânzători, costurile de călătorie și de cazare.

83

Cheltuieli administrative generale (G&A)

- Cheltuielile administrative generale sunt costurile generale ale întreprinderii, multe dintre acestea fiind fixe sau parțial fixe. Aceste cheltuieli nu se referă direct la vânzarea de produse sau servicii, ci mai degrabă la activitatea generală curentă a societății.
- Cele mai frecvente exemple sunt chiria, asigurarea, serviciile comunale, aprovizionările și cheltuieli legate de administrarea companiei, cum ar fi salariile conducerii, personalului administrativ și ale vânzătorilor.

Cheltuieli de exploatare [4]

- **Amortizarea**

Atunci când se achiziționează un activ pe termen lung, acesta este adesea capitalizat și nu este contabilizat într-o anumită perioadă. Acest lucru se datorează faptului că, în general, acest activ va fi în continuare viabil din punct de vedere economic și generează profituri după încheierea acestui exercițiu financiar, astfel încât cheltuielile acestuia în această perioadă vor duce la supraevaluare în această perioadă și la o subestimare în toate perioadele viitoare. Pentru a evita acest lucru, costurile de amortizare sunt utilizate pentru a se potrivi mai bine cu costurile activelor pe termen lung cu veniturile pe care le generează.

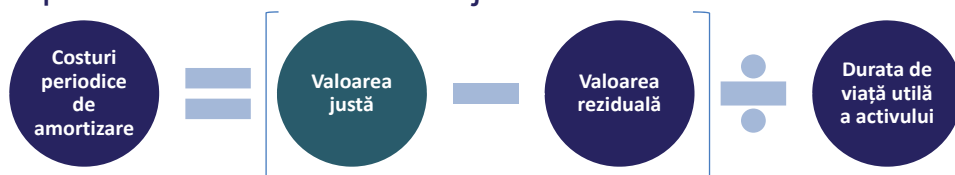
Amortizarea reprezintă cheltuieli nemonetare create de contabili pentru a defalca costul mijloacelor fixe, cum ar fi imobiliarele, utilajele și echipamentele (mijloacele fixe).

Există diferite metode de calculare a costurilor de amortizare, iar tipul de decontare a amortizării utilizat este în general selectat pentru a se potrivi cu natura echipamentului. De exemplu, pentru vehiculele care se depreciază mult mai repede în primii ani, este adesea aleasă metoda de depreciere accelerată.

Metode de decontare a amortizării [1]

Amortizarea liniară

Este metoda de amortizare cea mai frecvent utilizată și cea mai ușor de calculat. Această metodă presupune un cost egal pe toată perioada de utilizare a mijlocului fix.



De exemplu firma cumpără o clădire pentru 50 mil. EUR, care va fi utilizată timp de 25 de ani, fără valoare reziduală.

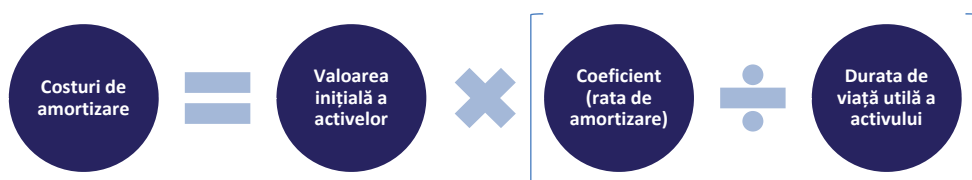
Costurile de amortizare sunt de 2 mil. EUR, se împart 50 mil. EUR la 25 de ani.

86

Metode de decontare a amortizării [2]

Amortizarea accelerată (scăderea costurilor de amortizare)

Această metodă este utilizată atunci când componenta activului se depreciază mai repede în primii ani. După cum sugerează și denumirea, costurile de amortizare scad în timp. Pentru a face acest lucru, contabilul alege un factor mai mare decât unu. În amortizarea liniară costul este stabilit prin înmulțirea valorii juste cu $1 / \text{perioada de utilizare}$. În acest calcul, coeficientul este 1. În metoda accelerată coeficientul poate fi 1,5, 2 sau mai mare. Factorul 2 în scădere este cunoscut sub numele de soldul de scădere dublă.



Costul amortizării se modifică în fiecare an, întrucât se înmulțește cu valoarea inițială a mijlocului fix, care scade în timp datorită amortizării acumulate. Trebuie remarcat că valoarea reziduală este ignorată în această metodă.

De exemplu o firmă are un vehicul în valoare de 100.000 EUR, cu o durată de viață utilă de 5 ani. Dorește o amortizare accelerată. În primul an amortizare costă 40.000 EUR ($100 \times 2/5$ EUR). În anul următor costul amortizării este de 24.000 EUR ($(100.000 \text{ EUR} - 40.000 \text{ EUR}) \times 2/5$).

87

Metode de decontare a amortizării [3]

- **Amortizare calculată pe unitate de produs**

Conform acestei metode, costul amortizării pe unitate de produs realizat se calculează împărțind valoarea justă minus valoarea reziduală a unui activ la durata de viață utilă în unități. Această metodă oferă un cost mai ridicat atunci când producția este înaltă pentru a se potrivi cu utilizarea echipamentului. De asemenea această metodă este cea mai utilă în cazul unor mașini de producție.



De exemplu o firmă are o mașină în valoare de 100.000 EUR cu o valoare reziduală de 5.000 EUR. Unitățile de producție sunt 95 000. Așadar pe baza costului pe unitate, acesta este de (100 000 EUR - 5 000 EUR) / 95 000 = 1 EUR. Într-un an Societatea produce 10 000 unități și suportă costuri în valoare de 10 000 EUR.

Amortizarea calculată pe unitate de produs este utilizată pe scară largă în activitățile miniere.

88

Metode de decontare a amortizării[4]

- **Metoda sumei de ani**

Metoda sumei de ani este una dintre metodele de amortizare accelerată. Costurile mai ridicate sunt suportate în primii ani, iar costurile mai mici în anii următori de activitate.

În metoda amortizării sumei de ani, durata de viață utilă rămasă a activului se împarte la suma anilor și apoi se înmulțește cu baza de amortizare pentru determinarea costului.



89

49

Cheltuieli de exploatare [5]

- Marketing, publicitate și promovare
- Remunerații, beneficii și salarii
- Închiriere și asigurare
- Altele

Profit din exploatare (EBIT)

- **Profitul înainte de dobânzi și impozite**

EBIT înseamnă profitul înainte de dobânzi și impozite și este una dintre ultimele sume parțiale în contul de profit și pierdere înainte de profitul net. EBIT este uneori definit ca venituri din activitatea de exploatare și este numit astfel întrucât rezultă din deducerea tuturor cheltuielilor de exploatare (costurilor de producție și costurilor de neproducție) din veniturile din vânzări.

Împărțirea EBIT pe venituri din vânzări are ca rezultat o marjă operațională, exprimată ca procent (adică 15% marja operațională).

Marja poate fi comparată cu marjele operaționale anterioare ale firmei, marja de profit curentă a companiei și marja sau marjele brute ale altor societăți din același domeniu.

Cheltuieli neoperaționale [1]

- **Cheltuielile cu dobânzile**

Cheltuielile cu dobânzile reprezintă unul dintre costurile de bază indicate în contul de profit și pierdere. Firma trebuie să-și finanțeze activele prin datorii sau prin capital. În primul caz, compania va trebui să suporte costurile aferente costurilor împrumuturilor. Înțelegerea cheltuielilor cu dobânzile companiei este o modalitate excelentă de a înțelege structura capitalului acesteia și rezultatele financiare.

Adeseori dobânzile apar ca un element separat sub EBIT (profituri înainte de dobânzi și impozite). Alternativ, unele firme pot indica dobânzile în secțiunea ȘG&A, în funcție de practicile contabile aplicate.

Cel mai frecvent, cheltuielile cu dobânzile rezultă din împrumutarea banilor de către firmă. O altă tranzacție care generează costuri cu dobânzile este utilizarea de leasing de capitaluri proprii. Atunci când o companie închiriaza un activ de la o altă companie, soldul de leasing generează cheltuielile cu dobânzile care apar în contul de profit și pierdere.

92

Cheltuieli neoperaționale [2]

- **Alte cheltuieli**

Adeseori firmele au alte cheltuieli, care sunt specifice domeniului respectiv.

Alte cheltuieli pot include activități de cercetare și dezvoltare (R&D), remunerații pe bază de acțiuni, deduceri din deprecieri, câștiguri, pierderi din vânzarea investițiilor, intrări de valută și multe alte cheltuieli care sunt unice pentru un anumit sector sau pentru o anumită companie.

Profit înainte de impozitare

▪ EBT (profit înainte de impozitare)

EBT este profitul înainte de impozitare și este dedus prin deducerea costurilor de dobândă din profitul de exploatare. Aceasta este ultima sumă parțială înainte de realizarea profitului net.



Cheltuieli neoperaționale [3]

▪ Impozite

Impozitele sunt taxe obligatorii impuse persoanelor fizice sau juridice și executate de o entitate guvernamentală - locală, regională sau națională - pentru a finanța activitățile guvernului. În economie, impozitele revin oricăror persoane care suportă impozitul, indiferent dacă este vorba despre o entitate impozabilă, cum ar fi o firmă sau consumatorii finali ai bunurilor companiei.

Există câteva tipuri generale de impozite:

- Impozitul de venit de la persoanele fizice - procent din venituri depus la guvern
- impozitul pe venit de la persoanele juridice - procent din profiturile întreprinderilor tratat ca un impozit de către guvern pentru finanțarea unei părți a bugetului
- impozitul pe vânzări (TVA) – impozite aplicate anumitor mărfuri și servicii
- impozitul pe bunurile imobiliare – bazat pe valoarea terenurilor și a clădirilor
- tarife - impozite pe mărfurile importate impuse pentru a consolida întreprinderile interne
- impozitul pe bunurile imobiliare – rată aplicată valorii juste de piață a bunului imobil în momentul decesului

Sistemele fiscale se deosebesc considerabil între țări și este important ca persoanele fizice și juridice să studieze cu atenție noile legi fiscale privind imobilele, înainte de a începe să câștige sau să își desfășoare acolo activitatea.

Impozitul pe venit și impozitul „contabil”

- Impozitul înregistrat în situațiile financiare ale societății rareori corespunde impozitelor în declarațiile fiscale. Acest lucru se datorează faptului că fiecare element (datele financiare ale companiei și declarația fiscală) are obiective diferite, utilizatori și contabilitate. Datele financiare ale companiei sunt destinate investitorilor și creditorilor și, ca atare, sunt create pentru a oferi informații fiabile despre poziția financiară a entității. La rândul său, declarația fiscală este destinată guvernului sau autorității fiscale corespunzătoare și urmărește respectarea politicii fiscale publice.
- Situațiile financiare vor conține informații despre povara fiscală, dar impozitul real datorat provine din declarația fiscală.
- Dihotomia în raportarea acestor două elemente creează diferențe care trebuie să fie convenite și contabilizate. Aceste diferențe sunt fie diferențe permanente care nu se întorc niciodată, fie sunt diferențe temporare, reversibile în timp.

96

Trei obiective principale ale contabilizării impozitului pe venit

- **Optimizarea profitului**
În primul rând, contabilitatea impozitului pe profit trebuie să fie în concordanță cu strategia sa operațională. Aceasta înseamnă că, pentru a maximiza profiturile, compania trebuie să înțeleagă modul în care își asumă obligațiile fiscale și să își adapteze strategiile în consecință.
- **Flexibilitatea finanțării**
În al doilea rând, plata impozitului pe profit poate permite companiei să mențină flexibilitatea financiară. Există diferite consecințe ale finanțării activității companiei prin datorii și / sau capital, iar structura capitalului companiei poate afecta impozitele pe venit. Cunoașterea acestor efecte va permite companiei să planifice și să mențină în mod adecvat flexibilitatea financiară prin menținerea opțiunilor deschise.
- **Amânarea plăților**
În cele din urmă, decontarea fiscală permite companiei să gestioneze fluxurile de trezorerie și să reducă la minimum taxele plătite în numerar. Este benefic să amânați plățile fiscale în viitor și astăzi să nu plătiți impozite. Firma va dori să deducă taxele mai devreme, și nu mai târziu, să maximizeze valoarea banilor săi.

97

Profit net

- Profitul net reprezintă valoarea profitului contabil pe care compania îl are după achitarea tuturor cheltuielilor. Profitul net se obține prin luarea în considerare a veniturilor din vânzări și deducerea COGS, a SG&A, a amortizării, a cheltuielilor cu dobânzile, a impozitelor și a oricăror alte cheltuieli.
- Profitul net este ultimul element din contul de profit și pierdere. Unele conturi de profit și pierderi vor avea o secțiune separată în partea de jos, care ia în considerare câștigurile inițiale reținute.

Tema nr. 11 [discuție]

- Consultați, vă rog, contul de profit și pierdere anexat și încercați să discutați despre structura acestuia.

Importanța contului de profit și pierdere [1]

- **Oferă informații despre veniturile firmei.**

Unul dintre principalele avantaje ale contului de profit și pierdere este că informațiile furnizate sunt direct legate de venitul organizației. Este un document precis care oferă persoanelor o trecere în revistă prin toate veniturile și cheltuielile suportate în timpul perioadei de evaluare. Depășește operațiunile, inclusiv impozitele, cheltuielile și plata dobânzilor. Nu există un document mai bun pentru a examina informații complete despre veniturile companiei.
- **Facilitează analiza.**

Contul de profit și pierdere facilitează evaluarea situației financiare a companiei pe o perioadă de timp specificată. Unele date cheie sunt furnizate direct în document și nu este nevoie să le estimați.
- **Facilitează compararea în timp.**

Când analizați conturile de profit și pierdere pe termen lung, puteți compara rezultatele companiei. Comparațiile multiple vor elimina unele dintre dezavantajele acestui document, deoarece pot fi detectate tendințele și pot fi eliminate unele taxe unice care pot afecta datele.
- **Poate fi utilizat ca instrument de prognoză.**

Contul de profit și pierdere devine baza pentru prognoza viitoarelor perioade contabile. Aceste previziuni sunt utilizate pentru a genera bugetele companiilor care pot fi de 12 luni, 5 ani sau chiar 10 ani, în funcție de ceea ce este evaluat. Aceste evaluări sunt folosite pentru a anticipa problemele care pot apărea în viitor, permițând companiei să elaboreze un plan de reacționare la situațiile care rezultă din contul de profit și pierdere. Acest lucru facilitează soluționarea problemei, înainte ca aceasta să devină prea gravă.

100

Importanța contului de profit și pierdere [2]

- **Poate fi emis în două forme populare.**

Există două tipuri de cont de profit și pierdere care sunt emise astăzi de către întreprinderi. Primul este un cont de profit și pierdere într-o singură etapă, care este cel mai des întâlnit. Construcția acestuia într-o singură etapă arată în mod clar veniturile, cheltuielile și calculul profitului. În contul de profit și pierdere pe mai multe niveluri elementele arată diferit. Datele sunt prezentate împreună cu calculele lor, care oferă în cele din urmă mai multe date, însă și documentul este mai dificil de citit.
- **Este un instrument pe care creditorii îl utilizează pentru viitoarele oportunități de finanțare.**

Contul de profit și pierdere este una dintre situațiile financiare pe care creditorii le evaluează atunci când iau o decizie de finanțare.
- **Măsoară succesul sau insuccesul unor anumite domenii de activitate.**

Contul de profit și pierdere este un instrument util pentru măsurarea sănătății generale a unei companii. Acesta poate fi, de asemenea, utilizat pentru a determina sănătatea generală a departamentelor individuale din cadrul companiei. Informațiile din acest document financiar pot fi utilizate pentru a verifica cât de bine funcționează zonele individuale.
- **Permite identificarea potențialelor avantaje ale concurenței.**

Cele mai multe companii vor genera un cont de profit și pierdere care poate fi găsit undeva. De obicei companiile publice sunt obligate să dezvăluie aceste informații.

Limitele contului de profit și pierdere

- **Poate prezenta eronat fondul comercial.**

Conturile de profit și pierderi includ, de asemenea, creanțele datorate. Acestea sunt fonduri care nu au fost încă primite. Totodată, acesta include datoriile ca și costuri, chiar dacă nu au fost plătite. Atunci când există un cost mare unic sau un venit unic, acesta ascunde imaginea companiei.

- **Nu permite evaluarea factorilor calitativi.**

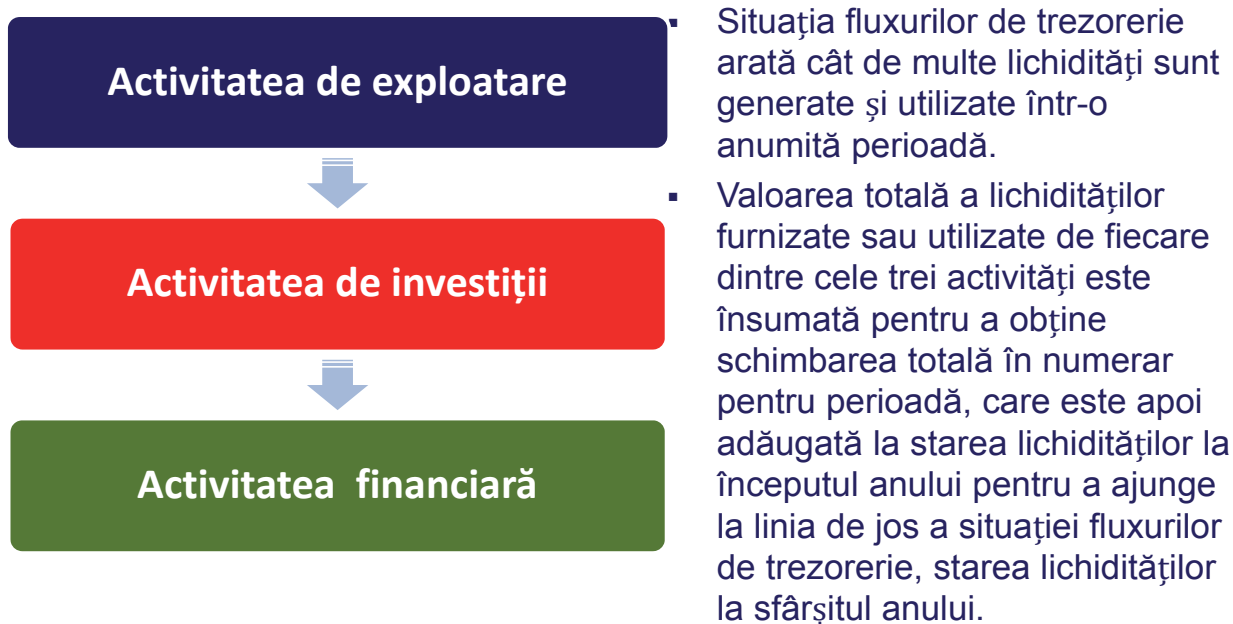
Contul de profit și pierdere ține cont numai de rezultatele financiare ale operațiunilor. El nu analizează modul în care compania câștigă din vânzările clienților săi.



CONȚINUTUL ȘI SEMNIFICAȚIA ELEMENTELOR INDIVIDUALE DIN SITUAȚIA FINANCIARĂ

SITUAȚIA FLUXURILOR DE TREZORERIE

Segmentarea de bază a situației fluxurilor de trezorerie



Fluxurile de trezorerie din activitatea de exploatare

- Fluxurile de numerar din activități de exploatare reprezintă o secțiune din situația fluxurilor de trezorerie a companiei, care reprezintă cantitatea de lichidități pe care compania o generează (sau o utilizează) din operațiunile sale pentru o anumită perioadă de timp.
- Activitatea de exploatare include generarea veniturilor, plata cheltuielilor și finanțarea capitalului circulant.

Configurarea fluxului de trezorerie din activitatea de exploatare

- Fluxurile de numerar din activitatea de exploatare sunt calculate pornind de la profitul net, care provine din partea inferioară a contului de profit și pierdere. Deoarece contul de profit și pierdere utilizează contabilitatea de angajamente, acesta acoperă cheltuieli care nu au fost încă plătite. Prin urmare, veniturile nete trebuie să fie ajustate prin adăugarea tuturor costurilor fără numerar, cum ar fi amortizarea, remunerațiile pe bază de acțiuni și altele.
- După ajustarea rezultatului net cu toate cheltuielile fără numerar, aceasta ar trebui ajustată și pentru modificările soldului capitalului circulant. Deoarece contabilii recunosc venitul atunci când un produs sau un serviciu au fost furnizate (și nu atunci când acesta este efectiv plătit), o parte din venit poate fi neachitată și, prin urmare, poate crea un sold de creanțe. Același lucru este valabil și pentru cheltuielile care au fost încasate în contul de profit și pierdere, dar care nu au fost efectiv plătite.



Fluxul de trezorerie din activitatea de investiții [1]

- Fluxul de numerar din activitățile de investiții este o secțiune din situația fluxurilor de trezorerie a companiei care arată cât de mulți bani au fost utilizați (sau generați) din investiții într-o anumită perioadă de timp.
- Activitățile de investiții includ achiziții de active pe termen lung (cum ar fi imobilizări corporale), achiziții ale altor întreprinderi și investiții în titluri de plasament (acțiuni și obligațiuni).

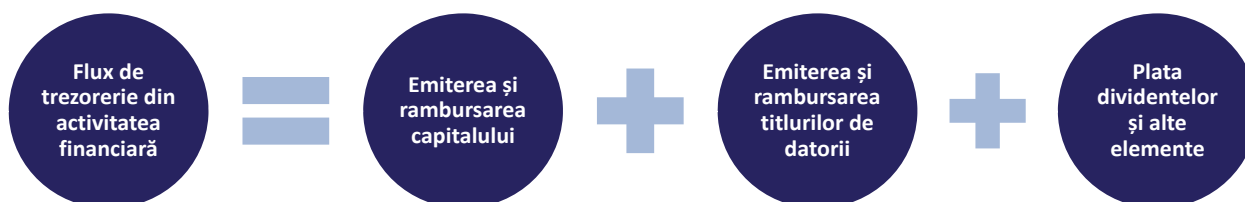


Fluxul de trezorerie din activitatea de investiții [2]

Activitatea de investiții include	Activitatea de investiții nu include
Achiziționarea de mijloace fixe (PP&E) – cheltuieli de capital	Dobânzi sau dividende
Încasări din vânzarea mijloacelor fixe	Datorii, capital propriu sau alte forme de finanțare
Achiziționarea altor firme	Amortizarea mijloacelor fixe (chiar dacă achiziționarea acestor active face parte din investiție)
Încasări din vânzarea altor întreprinderi (lichidare)	Toate veniturile și costurile
Achiziționarea de titluri de valoare pentru tranzacții (de ex. acțiuni, obligațiuni etc.)	
Încasări din vânzarea de titluri de plasament	

Fluxul de trezorerie din activitatea financiară [1]

- Fluxurile de numerar provenite din activitățile de finanțare reprezintă suma netă a finanțării generate de firmă într-o anumită perioadă, utilizată pentru finanțarea operațiunilor.
- Activitatea financiară include emiterea și rambursarea capitalului, plata dividendelor, emiterea și rambursarea datoriilor și pasivelor rezultate din leasingul de capital. Societățile care necesită capital vor acumula bani prin emiterea titlurilor de datorii sau a capitalului propriu și vor fi reflectate în această secțiune a situației fluxurilor de trezorerie.



Fluxul de trezorerie din activitatea financiară [2]

- **Emiterea (rambursarea) datoriilor**
Societatea emite datoria ca un mod de finanțare a propriei activități. Cu cât are mai mult numerar, cu atât mai bine întrucât va putea să se dezvolte rapid. Spre deosebire de capitalul propriu, emiterea titlurilor de datorii nu oferă niciun fel de părți de proprietate în firmă, așadar nu slăbește proprietatea acționarilor actuali. Emiterea titlurilor de datorii este un flux de numerar întrucât firma găsește investitori, care doresc să acționeze în calitate de creditori. Însă în cazul returnării acestor investitori, rambursarea datoriei reprezintă o ieșire de numerar.
- **Emiterea (rambursarea) capitalului propriu**
Acesta este un alt mod de finanțare a operațiunilor companiei. Spre deosebire de datorii, acționarii au o anumită cotă în companie în schimbul banilor transferați către companie pentru utilizare. Veniturile viitoare trebuie să fie împărțite cu acești acționari sau investitori. Emisiunea de capital este o sursă suplimentară de numerar, deci este un flux de numerar. Și invers, rambursarea capitalului reprezintă o ieșire de numerar. Este o răscumpărare, prin plata de numerar, de capital de la investitorii săi și, prin urmare, o creștere a acțiunilor deținute de societatea în sine.

Soldul de lichidități

- Ultima secțiune a situației fluxului de trezorerie este stabilirea poziției totale de numerar, care se leagă de bilanț.
- **Creșterea netă (scăderea) a numerarului și închiderea soldului de lichidități (starea lichidităților la sfârșitul anului)**
După obținerea tuturor soldurilor nete de numerar pentru fiecare dintre cele trei părți ale situației fluxurilor de trezorerie, le-am însumat pe toate pentru a găsi o creștere sau o scădere a numerarului net într-o anumită perioadă. Apoi, acceptăm această sumă și o adăugăm la soldul numerar al deschiderii pentru a obține în final soldul numerar al închiderii. Această sumă va fi raportată în bilanț în secțiunea privind activele curente.
- **Deschiderea soldului de numerar (soldul de numerar la începutul anului)**
Soldul de numerar de deschidere este soldul de închidere din ultimul an. Această sumă poate fi găsită pe baza situației fluxurilor de trezorerie din anul trecut și a bilanțului contabil.

111

Tema nr. 12 [discuție]

- Consultați, vă rog, situația fluxului de trezorerie anexată și încercați să discutați despre componența acestuia.

112

Semnificația situației fluxurilor de trezorerie

- **Determinarea soldului optim de numerar**
De asemenea, situația fluxurilor de numerar ajută la stabilirea soldului optim de lichidități al companiei. Dacă este posibil să fie stabilit un sold optim de numerar, firma poate determina inactivitatea și / sau surplusul și / sau lipsa poziției de numerar. Odată ce a fost stabilită poziția numerarului, conducerea poate investi un surplus de numerar, dacă acesta există, sau poate împrumuta fonduri din surse externe pentru a acoperi deficitul de numerar.
- **Gestiunea numerarului**
Gestionarea corectă a lichidităților este posibilă dacă situația fluxului de numerar este pregătită corespunzător. Conducerea poate pregăti informații estimative privind diverse intrări și ieșiri de numerar, astfel încât să le fie foarte utile pentru planificarea în viitor.
- **Decizii bugetare**
Deoarece bugetarea capitalului implică o decizie privind cheltuielile de capital în diferite forme pe termen lung, fluxul de numerar este foarte important în acest scop.
- **Superioritatea metodei de trezorerie față de metoda de angajamente**
- Fără îndoială, situația fluxurilor de trezorerie sau contabilitatea de trezorerie este mai fiabilă sau fiabilă decât contabilitatea de angajamente, deoarece în al doilea caz au fost efectuate mai multe ajustări tehnice. Contabilitatea fluxului de numerar nu prezintă astfel de probleme.

Dezavantajele situației fluxului de trezorerie

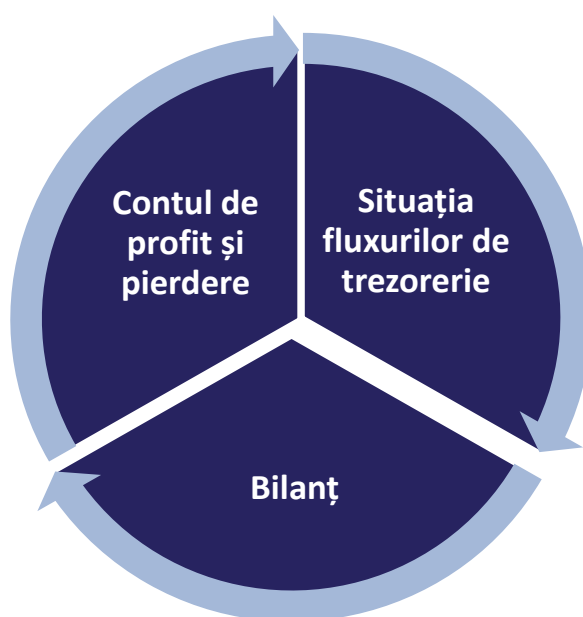
- **Nu poate prezenta profitul net**
Situația fluxurilor de trezorerie nu prezintă efectiv profitul net al companiei pentru această perioadă, deoarece nu ține cont de elementele nemonetare care pot fi ușor determinate pe baza contului de profit și pierdere. Acesta poate fi utilizat ca o completare la contul de profit și pierdere.
- **Nu poate evalua lichiditatea și solvabilitatea**
Practic, situația fluxurilor de trezorerie nu ajută la evaluarea lichidității sau a solvabilității societății. Evaluarea lichidității nu poate fi evaluată pe baza situației fluxurilor de trezorerie, care prezintă doar poziția numerarului la sfârșitul perioadei. Aceasta ajută doar la a stabili ce sumă din datorii poate fi îndeplinită.
- **Nu permite evaluarea rentabilității**
- Practic, fluxurile de trezorerie din activitățile operaționale nu ajută la estimarea rentabilității companiei, deoarece nu iau în considerare costurile sau veniturile.
- **Nu evaluează viitoarele fluxuri de numerar**
Întrucât situația fluxurilor de trezorerie este pregătită pe baza costului istoric și ca atare nu contribuie la cunoașterea fluxurilor de numerar viitoare / prognozate.
- **Nu este posibilă o comparație între diferite branșe**
Întrucât situația fluxurilor de trezorerie nu măsoară performanța economică a companiei, nu este posibilă compararea acesteia cu alte comparații între branșe, de exemplu o firmă cu investiții de capital mai reduse va avea un flux de numerar mai mic decât o companie care are mai multe investiții de capital cu un flux de numerar mai mare.



CONȚINUTUL ȘI SEMNIFICAȚIA ELEMENTELOR INDIVIDUALE DIN SITUAȚIA FINANCIARĂ

DEPENDENȚA DINTRE SITUAȚIILE FINANCIARE

Situațiile financiare sunt legate între ele și depind una de cealaltă



Profit net și profit reținut

Income Statement		Balance Sheet	
Revenue	124 071	Assets	
Cost of Goods Sold (COGS)	44 096	Cash	167 971
Gross Profit	79 975	Accounts Receivable	5 100
Expenses		Inventory	17 738
Salaries and Benefits	31 450	Property & Equipment	45 500
Rent and Overhead	11 998	Total Assets	236 309
Depreciation & Amortization	20 500		
Interest	2 500	Liabilities	
Total Expenses	66 448	Accounts Payable	3 902
Earnings Before Tax	13 527	Debt	50 000
		Total Liabilities	53 902
Taxes	1 120	Shareholder's Equity	
Net Earnings	12 407	Equity Capital	170 000
		Retained Earnings	12 407
		Shareholder's Equity	182 407
		Total Liabilities & Sharehold	236 309

PROJECT VS/2019/0025
"EWC - PROCESSING FINANCIAL INFORMATION AS A KEY FACTOR FOR EFFECTIVE COMMUNICATION AND NEGOTIATION"
RECEIVED FUNDING FROM THE EUROPEAN UNION

117

Mijloace fixe, amortizare și cheltuieli de investiții [2]

Income Statement	Balance Sheet	Cash Flow Statement	
Revenue	124 071	Operating Cash Flow	
Cost of Goods Sold (COGS)	44 096	Net Earnings	12 407
Gross Profit	79 975	Plus: Depreciation & Amortization	20 500
Expenses		Less: Changes in Working Capital	19 936
Salaries and Benefits	31 450	Cash from Operations	12 971
Rent and Overhead	11 998		
Depreciation & Amortization	20 500	Investing Cash Flow	
Interest	2 500	Investments in Property & Equipm	15 000
Total Expenses	66 448	Cash from Investing	15 000
Earnings Before Tax	13 527		
Taxes	1 120	Financing Cash Flow	
Net Earnings	12 407	Issuance (repayment) of debt	-
		Issuance (repayment) of equity	170 000
		Cash from Financing	170 000
		Net Increase (decrease) in Cash	167 971
		Opening Cash Balance	-
		Closing Cash Balance	167 971

PROJECT VS/2019/0025
"EWC - PROCESSING FINANCIAL INFORMATION AS A KEY FACTOR FOR EFFECTIVE COMMUNICATION AND NEGOTIATION"
RECEIVED FUNDING FROM THE EUROPEAN UNION

118



Capital circulant (capital de lucru)

Balance Sheet		
Assets		
Cash	167 971	181 210
Accounts Receivable	5 100	5 904
Inventory	17 738	19 601
Property & Equipment	45 500	42 350
Total Assets	236 309	249 065
Liabilities		
Accounts Payable	3 902	4 800
Debt	50 000	50 000
Total Liabilities	53 902	54 800
Shareholder's Equity		
Equity Capital	170 000	170 000
Retained Earnings	12 407	24 265
Shareholder's Equity	182 407	194 265
Total Liabilities & Shareholder	236 309	249 065

Cash Flow Statement		
Operating Cash Flow		
Net Earnings	12 407	24 265
Plus: Depreciation & Amortization	20 500	18 150
Less: Changes in Working Capital	19 936	1 769
Cash from Operations	12 971	28 239

PROJECT 1/NSRF/2019/0025
"EWC - PROCESSING FINANCIAL INFORMATION AS A KEY FACTOR FOR EFFECTIVE COMMUNICATION AND NEGOTIATION"
RECEIVED FUNDING FROM THE EUROPEAN UNION



ANALIZA FINANCIARĂ

PROBLEME DE BAZĂ

Utilitatea datelor (situațiile financiare)

Disponibilitatea datelor

Amploarea informațiilor

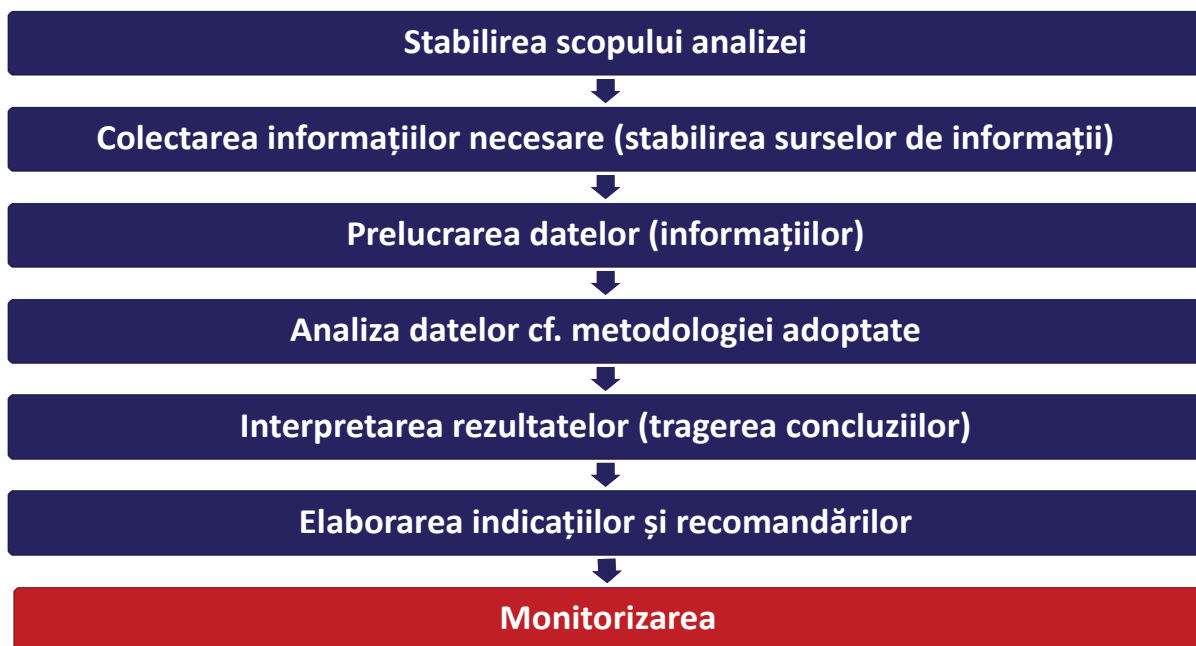
Continuitatea informațiilor

Credibilitatea informațiilor

PROJECT VS/2019/0025
"EWC - PROCESSING FINANCIAL INFORMATION AS A KEY FACTOR FOR EFFECTIVE COMMUNICATION AND NEGOTIATION"
RECEIVED FUNDING FROM THE EUROPEAN UNION

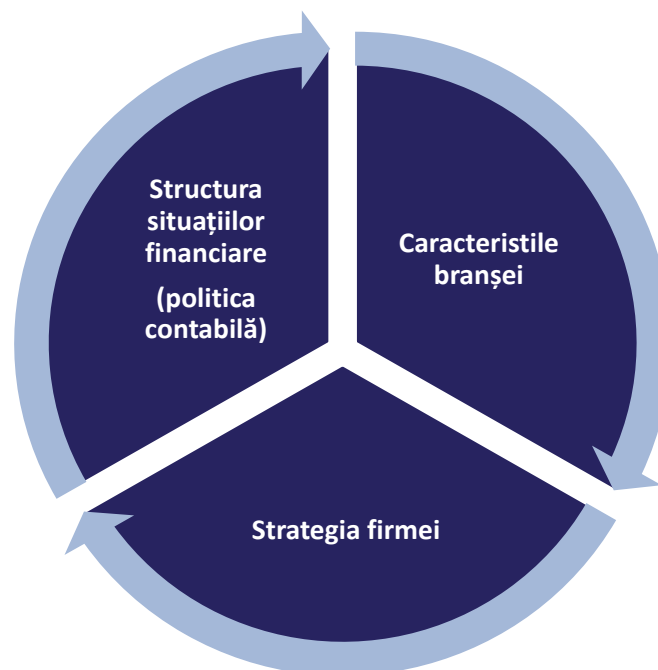


Etapele de bază ale analizei financiare



122

Domenii de importanță cheie pentru analiza financiară eficientă



123

Exemple de etape ale unei analize financiare eficiente



4 tipuri de analiză financiară

- Analiza pe baza unor date specifice (surse de informații):
 - analiză externă
 - analiză internă
- Analiza pe baza Modus Operandi:
 - analiză orizontală – analiză a tendințelor
 - analiză verticală – analiză statică, analiză a structurilor
- Analiza în raport cu unitățile (entitățile) specifice:
 - analiză unitară
 - analiză transversală (analiză comparativă de ex. cu branșa)
- Analiza pe baza perspectivei timpului:
 - analiză pe termen scurt
 - analiză pe termen lung

Domeniile analizei financiare

Subiectiv	Periodic	Spațial	Obiectiv
<ul style="list-style-type: none">• analiza unitară• analiza transversală	<ul style="list-style-type: none">• analiza ex post• analiza curentă (operațională)• analiza ex ante	<ul style="list-style-type: none">• soluții de sistem• condiții de piață• concurenți• poziția întreprinderii pe piață	<ul style="list-style-type: none">• bunurile societății• sursele de finanțare a societății• venituri• costuri• rezultate financiare• etc.

Tipuri de comparații utilizate (referințe)

În timp

În spațiu

Cu date postulate

Factori care perturbă interpretarea rezultatelor analizei financiare



PROJECT VS/2019/0025
"EWC – PROCESSING FINANCIAL INFORMATION AS A KEY FACTOR FOR EFFECTIVE COMMUNICATION AND NEGOTIATION"
RECEIVED FUNDING FROM THE EUROPEAN UNION



ANALIZA FINANCIARĂ

ANALIZA INDICATORILOR

Analiza indicatorilor

- Analiza indicatorilor este o parte a analizei financiare, care reprezintă o prelungire a analizei preliminare a situațiilor financiare.
- Sarcina analizei indicatorilor este de a furniza informații despre operațiunile economice, despre funcționarea întreprinderii și, mai ales, despre situația sa financiară.
- Analizele indicatorilor se bazează pe aplicarea a numeroase unități de măsură care permit examinarea diverselor aspecte ale operațiunilor unității de afaceri.
- Selectarea indicatorilor depinde numai de nevoile utilizatorilor, deoarece nu există o metodă care să efectueze gradarea importanței acestora pentru evaluarea activității.
- O chestiune importantă în analiza indicatorilor este alegerea bazei comparațiilor utilizate pentru evaluare - este referința indicatorilor stabiliți la perioadele anterioare, adică analiza prin prisma dinamicii fenomenelor.

PROJECT VS/2019/0025
"EWC - PROCESSING FINANCIAL INFORMATION AS A KEY FACTOR FOR EFFECTIVE COMMUNICATION AND NEGOTIATION"
RECEIVED FUNDING FROM THE EUROPEAN UNION



Tipurile de indicatori financiari

Indicatori de lichiditate

- evaluează capacitatea întreprinderii de menținere a lichidității (de ex. dacă societatea este capabilă să-și îndeplinească obligațiile pe termen scurt)
- măsoară cantitatea de numerar pe care firma o posedă în fiecare perioadă de decontare
- utili pentru evaluarea strategiilor de gestionare a numerarului

Indicatori de risc operațional

- evaluează amploarea riscului adus de structura de capital a întreprinderii și modelul operațional
- măsoară bonitatea și capacitatea de a achita datoriile
- utili pentru evaluarea efectului de levier financiar

Indicatori de profitabilitate

- evaluează capacitatea companiei de a genera profit, luând în considerare investițiile realizate în active sau capital
- măsoară rentabilitatea fondurilor utilizate în modelul operațional
- utili pentru evaluarea rentabilității

Indicatori de performanță

- evaluează performanța pe care o firmă o poate obține datorită activității sale
- măsoară performanța resurselor individuale
- utili pentru identificarea domeniilor care necesită îmbunătățiri



INDICATORII DE LICHIDITATE

132

Definiție

- În termeni financiari, lichiditatea unei întreprinderi este indicatorul a cât de ușor poate aceasta să își îndeplinească obligațiile financiare pe termen scurt.
- Elementele din bilanțul companiei sunt listate, de obicei, de la cele mai mult la cele mai puțin lichide. Prin urmare, numerarul este întotdeauna listat în partea de sus a secțiunii de active, în timp ce alte tipuri de active, cum ar fi imobilele, instalațiile și echipamentele (PP & E), sunt listate la sfârșit.
- Cei mai frecvenți indicatori de lichiditate sunt:
 - indicatorul curent – activele circulante minus datoriile curente
 - indicatorul rapid de lichiditate – raportul numai dintre activele cele mai lichide (numerar, creanțe, etc.) față de datoriile curente
 - indicatorul lichidității în numerar – numerarul în casă în raport cu datoriile curente

PROJECT VS/2019/0025
"EWC – PROCESSING FINANCIAL INFORMATION AS A KEY FACTOR FOR EFFECTIVE COMMUNICATION AND NEGOTIATION"
RECEIVED FUNDING FROM THE EUROPEAN UNION

Indicatorul de lichiditate curentă

$$\frac{\text{active curente}}{\text{datorii curente}}$$

- Activele curente sunt enumerate după cum urmează:
 - numerar
 - titluri de plasament (inclusiv acțiuni, obligațiuni și alte investiții în circuitul public)
 - stocuri (produse, produse finite, materii prime etc. care pot fi vândute)
 - creanțe (creanțe în numerar datorate vânzării pe credit către clienți)
- Datoriile curente sunt enumerate după cum urmează:
 - decontări cu furnizorii (bani datorați furnizorilor)
 - conturi de regularizare și asimilate (costuri înregistrate în momentul suportării acestora, cu toate că numerarul nu a fost încă plătit)
 - venituri nerealizate (numite și venituri amânate) – sunt generate atunci când societatea primește plăți pentru bunuri și / sau servicii pe care nu le-a livrat / realizat încă. În contabilitatea de angajamente, veniturile sunt înregistrate numai atunci când au fost obținute. În cazul în care clientul plătește pentru bunuri / servicii în avans, compania nu înregistrează veniturile în contul de profit și pierdere și în schimb, înregistrează datoria în bilanțul său.

Indicatorul lichiditate rapidă

$$\frac{\text{numerar și echivalente} + \text{titluri de plasamente} + \text{creanțe}}{\text{datorii curente}}$$

$$\frac{\text{active curente} - \text{stocuri} - \text{avansuri}}{\text{datorii curente}}$$

- Indicatorul lichidității rapide, cunoscut și sub numele de Acid-test, măsoară capacitatea companiei de a plăti datorii pe termen scurt prin deținerea de active care pot fi ușor convertite în numerar.
- Aceste active sunt: numerar, titluri de plasament și creanțe.
- Aceste active sunt cunoscute ca active "rapide", deoarece pot fi transformate rapid în numerar.

Indicatorul de lichiditate imediată (în numerar)

$$\frac{\text{numerarul și echivalentele sale}}{\text{datorii curente}}$$

- Indicatorul de lichiditate imediată este indicatorul de lichiditate care arată capacitatea companiei de a rambursa datoriile pe termen scurt cu numerar sau echivalentele acestuia.
- În comparație cu alți indicatori de lichiditate, cum ar fi indicatorul curent și indicatorul de lichiditate rapidă, cel de lichiditate imediată este mult mai riguros, mai conservativ, întrucât pentru calcul se utilizează numai numerarul și echivalentele de numerar – cele mai lichide active ale societății.

136

Indicatorul de suficiența numerarului operațional

$$\frac{\text{fluxul de numerar din activitatea de exploatare}}{\text{datorii curente}}$$

- Indicatorul de suficiență a numerarului operațional reprezintă măsura în care o companie își poate plăti datoriile curente cu fluxurile de numerar provenite din activitatea sa de bază.
- Cu alte cuvinte acest indicator arată cât câștigă o firmă din activitatea sa de exploatare pentru un dolar de datorii curente.
- Întrucât câștigurile sunt asociate cu decontări între perioade și pot fi manipulate de către conducere, indicatorul de suficiență operațională constituie o măsură mai precisă a lichidității pe termen scurt a companiei.
- Alternativ, formula pentru fluxul de numerar din operații este egală cu profitul net + costuri nemonetare (amortizare) + modificările capitalului circulant.

137

Fluxul de numerar din activitatea de exploatare la CAPEX

Fluxul de numerar din activitatea de exploatare *CAPEX*

- Acest indicator informează câți bani din fluxul de numerar provenit din activitatea de exploatare a firmei sunt destinați cheltuielilor de capital.
- Este un indicator al riscului financiar care apreciază cât de mare este accentul pe care firma îl pune pe investiția în proiecte care necesită mult capital. În mod ideal, proiectele pe care firma se hotărăște să le realizeze indică o valoare netă pozitivă chiar și în cazul celor mai sumbre ipoteze privind rata de actualizare aplicată, rata de impozitare sau rata de creștere a veniturilor.

138

Coeficientul intervalului de siguranță

$$\frac{\text{numerar} + \text{creanțe} + \text{titluri de valoare}}{\left(\frac{\text{costuri operaționale anuale} - \text{costuri nemonetare (amortizare)}}{365} \right)}$$

- Coeficientul intervalului de siguranță este indicatorul lichidității financiare care arată câte zile firma poate funcționa fără necesitatea de a utiliza alte surse de capital decât activele curente proprii.
- Sursele de capital includ activele pe termen lung, cum ar fi brevetele companiei sau investițiile în mijloace fixe care au o lichiditate relativ slabă. Aceasta înseamnă că poate acorda mai mult timp pentru a vinde la valoarea justă de piață.

139

Indicatorul de acoperire a dobânzilor din fluxul de numerar din activitatea de exploatare

$$\frac{\text{flux de numerar din activitatea de exploatare} + \text{impozitul pe venit} + \text{costuri fixe}}{\text{costurile totale ale dobânzilor}}$$

- Indicatorul acesta măsoară capacitatea firmei de a realiza plățile periodice ale dobânzilor la datoriile sale.
- Scopul principal al acestui indicator este de a determina probabilitatea ca o întreprindere să nu plătească rambursarea împrumuturilor sale.

140

Capital circulant net (capital de lucru)

$$\text{active curente} - \text{datorii curente}$$

sau

$$(\text{capital propriu} + \text{datorii pe termen lung} + \text{rezerve pe termen lung} + \text{conturi de regularizare și asimilate pe termen lung}) - \text{imobilizări corporale}$$

- Capitalul circulant net este diferența dintre activele circulante ale societății și datoriile curente din bilanțul său.
- Este măsura lichidității societății și a capacității sale de a-și îndeplini obligațiile pe termen scurt, precum și operațiunile legate de activitatea firmei. Poziția ideală este de a avea mai multe active curente decât datoriile curente și, prin urmare, un sold pozitiv net de capital circulant.
- Diferențele abordări la calcularea capitalului circulant net pot exclude numerarul și datoria (numai partea ei curentă) sau include doar creanțele, stocurile și datoriile.

141

77

Indicatorul ponderii capitalului circulant în totalul activelor

$$\frac{\text{capital circulant}}{\text{totalul activelor}}$$

- Valoarea acestui indicator depinde de lungimea ciclului de producție.
- În cazul unui ciclu scurt, valoarea indicatorului ar trebui să fie scăzută, în timp ce ciclul lung trebuie să aibă un nivel mai ridicat.

142

PROJECT VS/2019/0025
"EWC – PROCESSING FINANCIAL INFORMATION AS A KEY FACTOR FOR EFFECTIVE COMMUNICATION AND NEGOTIATION"
RECEIVED FUNDING FROM THE EUROPEAN UNION

Tema nr. 13 [exercițiu / practică]

- Vă rog să analizați și să interpretați lichiditatea financiară a societății din anexă.

PROJECT VS/2019/0025
"EWC – PROCESSING FINANCIAL INFORMATION AS A KEY FACTOR FOR EFFECTIVE COMMUNICATION AND NEGOTIATION"
RECEIVED FUNDING FROM THE EUROPEAN UNION

143



INDICATORI DE RISC OPERAȚIONAL

DATORII

144

Liability vs Debt

Liability	Debt
Datoriile pot fi obținute de la creditor, furnizori sau bănci, precum și de la alte instituții financiare	Creanțele sunt obținute de la bănci sau alte instituții financiare
Datoriile pot avea o formă standardizată, cât și una nestandardizată	Creanțele au doar o formă standardizată
Datoriile includ printre altele împrumuturi pe termen lung sau scurt, obligațiuni, remunerații calculate, impozite pe venit și alte datorii	Creanțele se limitează doar la credite și la obligațiuni pe termen scurt și lung
Datoriile nu trebuie să implice o anumită rată a dobânzii, iar termenii de plată pot fi flexibili.	În cazul creanțelor există de obicei o rată specifică a dobânzii plătită conform unui anumit program

PROJECT VS/2019/0025
"EWC – PROCESSING FINANCIAL INFORMATION AS A KEY FACTOR FOR EFFECTIVE COMMUNICATION AND NEGOTIATION"
RECEIVED FUNDING FROM THE EUROPEAN UNION

Tipuri de indicatori de risc operațional

- Indicatorii de risc operațional au două forme:
 - indicatorii de datorie, primul tip, pun accentul pe bilant și măsoară suma capitalului străin în raport cu capitalul sau activele societății
 - Indicatorii de acoperire, al doilea tip, se concentrează pe contul de profit și pierdere și măsoară capacitatea societății de a rambursa datoriile.

Indicatorii de îndatorare globală

datorii pe termen lung ^{a)} + datorii pe termen scurt ^{a)}

totalul activelor

- Raportul dintre datorii și active este indicatorul efectului de levier care permite evaluarea gradului în care activitatea firmei este finanțată din datorii. În multe cazuri un indicator al efectului de levier ridicat indică, de asemenea, un nivel mai ridicat al riscului financiar. Acest fapt se datorează faptului că o firmă cu datorii ridicate are mai multe șanse să nu-și achite împrumuturile. Pe parcursul ciclurilor lente de vânzări sau în perioada de recesiune, firma cu un nivel ridicat al efectului de levier poate suferi pierderi ale solvabilității, întrucât scad rezervele de numerar.
- Raportul dintre datorii și active poate fi de asemenea considerat ca fiind valoarea activelor societății care au fost finanțate prin datorii. Acesta poate furniza informații despre deciziile anterioare luate de conducere cu privire la sursele de capital pe care le-au ales pentru punerea în aplicare a anumitor proiectelor.

a) – în acest caz vorbim despre datorii (debt) standardizate, cu dobândă.

Indicatorul îndatorării de capital (cu dobândă)

$$\frac{\text{datorii pe termen lung}^{\text{a)}} + \text{datorii pe termen scurt}^{\text{a)}}}{\text{datorii pe termen lung}^{\text{a)}} + \text{datorii pe termen scurt}^{\text{a)}} + \text{capital propriu}}$$

- La fel ca în cazul indicatorului anterior, o valoare ridicată înseamnă, de obicei, un risc financiar mai mare, prin urmare indică o solvabilitate mai slabă a companiei.
- Indicatorul de îndatorare oferă o idee mai bună despre structura financiară a companiei și dacă societatea este cea mai potrivită investiție.
- Datoriile cu dobândă includ creditele bancare, obligațiunile plătite, etc. Datoriile fără dobândă includ regularizările și asimilările pasive, datoriile care rezultă în urma livrărilor și serviciilor etc.

a) – în acest caz vorbim despre datorie (debt) standardizată, cu dobândă.

148

Indicatorul îndatorării de capital propriu

$$\frac{\text{datorie pe termen lung}^{\text{a)}} + \text{datorie pe termen scurt}^{\text{a)}}}{\text{capital propriu}}$$

- Indicatorul îndatorării de capital propriu ajută la evaluarea efectului de levier al firmei.
- Este măsura gradului în care întreprinderea își finanțează propria activitate prin datorii în raport cu fondurile deținute integral.
- Mai exact reflectă capacitatea capitalului propriu de a acoperi toate datoriile neachitate în cazul unei recesiuni economice.

a) – în acest caz vorbim despre datorie (debt) standardizată, cu dobândă.

Indicatorul de levier financiar

$$\frac{\text{valoarea medie a totalului activelor}}{\text{valoarea medie a capitalurilor proprii}}$$


- Acest indicator prezintă valoarea capitalului propriu în raport cu activele.
- Valoarea 3 a acestui indicator înseamnă că fiecare 1 EUR de capital gestionează 3 EUR de active.
- Cu cât este mai mare ponderea capitalului propriu în raport cu activele, cu atât este mai mare nivelul de siguranță, deși această problemă, luând în considerare eficiența și eficacitatea managementului, nu înseamnă neapărat că este mai bine.
- Acest coeficient este adeseori definit în categoriile de active totale medii și capitalul propriu mediu total.

Indicatori de acoperire

- Coeficienții de acoperire sunt un grup de indicatori financiari utilizați pentru a măsura capacitatea companiei de a-și achita obligațiile financiare.
- Cei mai frecvenți indicatori de acoperire sunt:
 - indicatorul de acoperire a dobânzilor – capacitatea firmei de a acoperi costurile dobânzilor (numai) la datoriile sale
 - indicatorul de acoperire (a deservirii) datoriilor – capacitatea societății de a plăti toate costurile datoriilor, inclusiv rambursarea capitalului și a dobânzilor
 - indicatorul de acoperire în numerar – capacitatea firmei de a acoperi costurile dobânzilor prin soldul de numerar
 - indicatorul de acoperire a activelor – capacitatea societății de a rambursa datoriile rezultate din activele sale

Indicatorul de acoperire a dobânzilor

$$\frac{\text{venituri din exploatare (EBiT)}}{\text{cheltuieli cu dobânzile aferente datoriei}}$$



nivelul mediu al datoriei * rata dobânzii

- Indicatorul de acoperire a dobânzii evaluează de câte ori societatea este capabilă să plătească cheltuielile cu dobânzile aferente datoriei sale din veniturile din exploatare.
- Indicatorul de acoperire a dobânzii de 1,5 se consideră a fi raportul minim acceptabil. Un coeficient sub 1,5 poate semnala riscul de insolvabilitate și refuzul de a acorda un împrumut.

152

Indicatorii de acoperire (a deservirii) datoriei

$$\frac{\text{venituri din exploatare (EBiT)}}{\text{datorie + cheltuielile cu dobânzile aferente datoriei}}$$

- Indicatorul de acoperire (a deservirii) datoriei evaluează capacitatea firmei de a-și utiliza veniturile din exploatare pentru rambursarea datoriilor, inclusiv dobânzile.
- Acest indicator este deseori calculat când firma ia un împrumut de la o bancă, o instituție financiară sau un alt furnizor de credit.
- Coeficientul sub 1 sugerează incapacitatea firmei de deservi datoriile firmei.

153

Indicatorul de acoperire în numerar

$$\frac{\text{totalul de numerar aflat la dispoziția societății}}{\text{cheltuieli cu dobânzile aferente datoriei}}$$

- Acesta este un coeficient foarte conservator, întrucât compară numai numerarul din casă (fără alte active) cu costurile dobânzii pe care societatea le are datorită îndatorării sale.

Indicatorul de acoperire a activelor

$$\frac{(\text{total active – imobilizări necorporale}) – (\text{datorii curente – datorii pe termen scurt}^{\text{a)})}}{\text{total datorii}^{\text{a)}}$$

- Indicatorul de acoperire a activelor evaluează capacitatea companiei de a-și rambursa datoriile prin vânzarea de active "negrevate" de datorii.
- Cu alte cuvinte acest indicator evaluează capacitatea firmei de a rambursa activele după îndeplinirea plata datoriilor.

a) – în acest caz vorbim despre datorie (debt) standardizată, cu dobândă.

Indicatorul de acoperire a datoriei din fluxul de numerar

$$\frac{\text{fluxuri de numerar din activitatea de explorare}}{\text{total datorii}^{\text{a)}}$$

- La calcularea coeficientului fluxului de numerar față de datorie, de obicei nu utilizăm fluxurile de trezorerie din finanțare sau fluxurile de numerar din investiții. Dacă firma are o structură de capital cu capital datorat, există o mare probabilitate de rambursare a datoriei. Nu are sens să presupunem că firma rambursează datoria cu capitalul datoriei. Din această cauză fluxurile de numerar din finanțare nu sunt utilizate în calcule.
- Fluxurile de numerar din activitățile de investiții nu sunt de asemenea utilizate pe scară largă pentru a calcula raportul, deoarece activitățile de investiții nu fac parte din activitățile de bază generatoare de numerar. Se consideră că este mai bine să se utilizeze fluxul de numerar, care este mai reprezentativ pentru activitatea zilnică a companiei. Două opțiuni bune sunt fluxurile de trezorerie din activitățile de exploatare sau fluxurile de trezorerie gratuite neîntrerupte.

a) – în acest caz vorbim despre datorie (debt) standardizată, cu dobândă

156

Fluxul de numerar liber nealocat

$$\begin{aligned} \text{NFCF} = & \\ & \text{venituri din exploatare (EBIT)} \\ & - \text{impozite} \\ & + \text{amortizare} \\ & - \text{CAPEX} \\ & - \text{modificări în capitalul circulant} \end{aligned}$$

- Fluxul de numerar liber nealocat reprezintă valoarea teoretică a fluxului de numerar pentru o societate total lipsită de datorii și, prin urmare, nu suportă costurile dobânzilor.

157

Tema nr. 14 [exercițiu / practică]

- Vă rog să analizați și să interpretați datoria companiei din anexă.



INDICATORI DE PERFORMANȚĂ (DE ACTIVITATE)

159

Indicatori de performanță

- Indicatorii de activitate sunt de asemenea cunoscuți și ca indicatorii de utilizare a activelor sau indicatorii de eficiență operațională.
- Această categorie de indicatori are ca scop prezentarea modului în care firma gestionează diverse activități, mai ales cum gestionează diferite active.
- Indicatorii de activitate sunt analizați ca indicatori ai eficienței operaționale curente.
- Acești indicatori reflectă gestionarea eficientă atât a capitalului circulant, cât și a activelor pe termen lung.
- Eficiența are un impact direct asupra lichidității (capacitatea companiei de a-și îndeplini datoriile pe termen scurt), așadar unii indicatori de activitate sunt utili la evaluarea lichidității.

PROJECT VS/2019/0025
"EWC – PROCESSING FINANCIAL INFORMATION AS A KEY FACTOR FOR EFFECTIVE COMMUNICATION AND NEGOTIATION"
RECEIVED FUNDING FROM THE EUROPEAN UNION



160

Indicatorul vitezei de rotație a stocurilor

$$\frac{\text{costul produselor și mărfurilor vândute}}{\text{valoarea medie a stocurilor}}$$

- Indicatorul vitezei de rotație a stocurilor este un coeficient al eficienței care arată cât de efectiv sunt gestionate stocurile, comparând costul mărfurilor și produselor vândute cu valoarea medie a stocurilor pentru perioada respectivă.
- Acesta măsoară de câte ori stocul mediu „se rotește” sau este vândut într-o anumită perioadă. Cu alte cuvinte de câte ori firma a vândut cantitatea medie totală a stocurilor pe parcursul anului.

Indicatorul vitezei de rotație a stocurilor în zile

$$\frac{\text{valoarea medie a stocurilor}}{\text{costurile produselor și mărfurilor vândute}} * 365$$

- Indicatorul informează despre amploarea înghețării capitalului sub formă de stocuri și ilustrează cât timp, în medie, stocurile așteaptă să fie vândute.
- Coeficientul ridicat al ciclului indică o cifră de afaceri lentă și înghețarea capitalului sub formă de stocuri, în schimb un indicator scăzut înseamnă o activitate mai eficientă a întreprinderii în ceea ce privește gestionarea stocurilor.

Indicatorul vitezei de rotație a datoriilor

$$\frac{\text{venituri din vânzări}}{\text{valoarea medie a creanțelor}}$$

- Indicatorul informează de câte ori pe an întreprinderea poate recupera creanțele rezultate din vânzarea de produse și mărfuri. Valoarea acestui indicator este determinată de timpul de așteptare acceptabil pentru plată.

163

Indicatorul vitezei de rotație a datoriilor în zile

$$\frac{\text{valoarea medie a creanțelor}}{\text{venituri din vânzări}} * 365$$

- Acest indicator informează la interval de câte zile societatea a încasat (primit) creanțele sale.



164

Indicatorul vitezei de rotație a datoriilor pe termen scurt

$$\frac{\text{achiziții}}{\text{valoarea medie a datoriilor pe termen scurt}^{\text{a)}}$$

- Indicatorul vitezei de rotație a datoriilor pe termen scurt este un indicator al lichidității care măsoară de câte ori compania plătește creditorii într-o perioadă de decontare.
- Indicatorul vitezei de rotație a datoriilor este măsura lichidității pe termen scurt, iar un coeficient mai mare al vitezei de rotație a datoriilor este mai benefic.
- În scopul calculării indicatorului, se presupune că societatea realizează toate achizițiile prin împrumuturi.
- În cazul în care cantitatea achizițiilor nu este direct disponibilă, aceasta se poate calcula ca fiind costul produselor și mărfurilor vândute plus stocurile la sfârșitul anului minus stocurile la începutul anului.
- În mod alternativ, costul produselor și bunurilor vândute este uneori folosit ca o aproximare a achizițiilor.

a) În principal se referă la datorii comerciale.

165

Indicatorul vitezei de rotație a datoriilor pe termen scurt în zile

$$\frac{\text{valoarea medie a datoriilor pe termen scurt}^{\text{a)}}}{\text{achiziții}} * 365$$

- Indicatorul vitezei de rotație a datoriilor pe termen scurt în zile arată numărul de zile de care compania are nevoie pentru a rambursa datoriile pe termen scurt (comerciale).

a) În principal se referă la datorii comerciale.



166

Indicatorul vitezei de rotație a activelor totale

venituri din vânzări

valoarea medie a activelor totale

- Indicatorul vitezei de rotație a activelor măsoară capacitatea generală a firmei de a genera venituri la un anumit nivel al activelor.
- Coeficientul 1,20 ar indica faptul că firma generează venituri de 1,20 EUR pentru fiecare 1 EUR din activele medii.
- Coeficientul superior indică o eficiență mai mare. Coeficientul mai mic al vitezei de rotație a activelor poate fi un indicator al ineficienței sau intensității relative a capitalului unei întreprinderi. Raportul reflectă, de asemenea, deciziile strategice ale conducerii - de exemplu, decizia de a aplica o politică care necesită un efort de muncă mai intens (și mai puțin capital) la operațiunile sale sau o utilizare mai intensă a capitalului (și mai puțin intensivă a forței de muncă).
- Întrucât acest indicator include atât imobilizări corporale, cât și active curente, gestionarea ineficientă a capitalului circulant poate denatura interpretările generale. Din această cauză este utilă separarea analizei indicatorilor de viteză de rotație a capitalului circulant și a mijloacelor fixe.

167

Indicatorul vitezei de rotație a capitalului circulant net

venituri din vânzări

valoarea medie a capitalului circulant

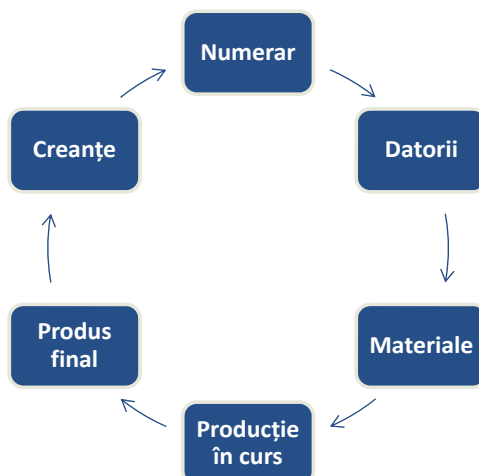
- Rotațiile capitalului circulant arată cât de eficient firma generează venituri din capitalul circulant. Așadar este o măsură care indică numărul de zile care este necesar pentru a transforma capitalul circulant net (de lucru) în venituri din vânzări.
- De asemenea se poate afirma că indicatorul reflectă cantitatea de capital de lucru care este necesar pentru a genera un zlot venituri din vânzări.
- De exemplu indicatorul vitezei de rotație a capitalului circulant la nivelul de 4,0 înseamnă că firma generează venituri de 4 EUR pe 1 EUR de capital circulant .
- Indicatorul ridicat al vitezei de rotație a capitalului circulant indică o eficiență mai mare (adică societatea generează un nivel ridicat de venituri în raport cu capitalul circulant). În cazul unor anumite companii capitalul circulant poate fi aproape zero sau negativ, ceea ce înseamnă că acest coeficient nu poate fi interpretat.

168

Ciclul de conversie a numerarului

indicatorul vit. de rotație a stocurilor + indicatorul vit. de rotație a creanțelor – indicatorul vit. de rotație a datoriilor pe termen scurt

- Indicatorul vitezei de rotație a capitalului circulant net este o denumire alternativă pentru ciclul de conversie a numerarului.



Indicatorul vitezei de rotație a imobilizărilor corporale

venituri din vânzări

valoare medie a imobilizărilor corporale

- Un indicator de eficiență care indică cât de bine sau eficient compania utilizează mijloacele fixe pentru a genera vânzări.
- Acest indicator împarte vânzările nete conform imobilizărilor corporale nete pe o perioadă de un an.
- Imobilizările corporale nete includ cantitatea imobilizărilor corporale minus amortizarea acumulată.
- În general, un indicator mai ridicat al vitezei de rotație a imobilizărilor corporale înseamnă o utilizare mai eficientă a investițiilor în mijloace fixe pentru generarea veniturilor.
- Rotația activelor poate fi influențată de alți factori decât eficacitatea companiei. Indicatorul vitezei de rotație a mijloacelor fixe ar fi mai mic în cazul unei companii ale cărei active sunt mai noi (prin urmare mai puțin amortizate și astfel reflectate în situațiile financiare la o valoare contabilă mai mare) decât indicatorul unei societăți cu active mai vechi (așadar care sunt mai mult amortizate și au o valoare contabilă mai mică). Indicatorul mijloacelor fixe poate fi neregulat, întrucât deși veniturile pot avea o rată de creștere fixă, creșterea mijloacelor fixe poate să nu fie netedă.
- Acest indicator este adeseori analizat alături de indicatorii efectului de levier și de rentabilitate.

Tema nr. 15 [exercițiu / practică]

- Vă rog să analizați și să interpretați indicatorii de performanță ai companiei din anexă.



INDICATORI DE PROFITABILITATE

172

Rentabilitatea

- Rentabilitatea poate fi definită ca fiind capacitatea unei întreprinderi de a genera profit. Ea reflectă poziția competitivă a companiei pe piață și, în consecință, calitatea administrării acesteia .
- Evaluarea se face pe trei planuri de bază – se analizează rentabilitatea:
 - vânzărilor
 - activelor
 - capitalului

PROJECT VS/2019/0025
"EWC - PROCESSING FINANCIAL INFORMATION AS A KEY FACTOR FOR EFFECTIVE COMMUNICATION AND NEGOTIATION"
RECEIVED FUNDING FROM THE EUROPEAN UNION

Indicatorul marjei brute din vânzări

$$\frac{\text{venituri din vânzări} - \text{costul produselor vândute}}{\text{venituri din vânzări}}$$

- Indicatorul marjei brute, cunoscut și sub denumirea indicatorul de marjă de profit brut, este un indicator al rentabilității, care compară marja brută a companiei cu veniturile. Acesta arată cât profit câștigă compania după rambursarea costului bunurilor vândute (COGS).
- Indicatorul indică procentul fiecărui euro de venit, pe care compania îl păstrează ca profit brut.
- De exemplu, dacă marja brută este calculată la 20%, înseamnă că, pentru fiecare euro de venit se reține suma de 0,20 EUR, iar 0,80 EUR se atribuie costului bunurilor vândute. Suma rămasă poate fi utilizată pentru a plăti cheltuielile generale și administrative, cheltuielile cu dobânzile, datoria, chiria, cheltuielile generale etc.

174

Indicatorul rentabilității operaționale

$$\frac{\text{venituri din exploatare}}{\text{venituri din vânzări}} * 100$$

- Marja operațională este un indicator de rentabilitate care măsoară veniturile după acoperirea cheltuielilor de exploatare și a celor neoperaționale ale unei întreprinderi. Veniturile din exploatare reprezintă baza pentru cât de mult din vânzările generate vor rămâne atunci când toate cheltuielile din exploatare vor fi rambursate.
- Firma care este capabilă să genereze profit din exploatare și nu să acționeze în pierdere este un semn pozitiv pentru potențialii investitori și creditorii existenți. Aceasta înseamnă că marja de operare a companiei creează valoare pentru acționari și pentru continuarea serviciului de împrumuturi către creditorii. Cu cât este mai mare marja companiei, cu atât riscul financiar este mai redus comparativ cu un indicator mai mic.
- Creșterea continuă a marjei de profit în timp indică o îmbunătățire a profitabilității. Acest lucru se poate datora controlului eficient al cheltuielilor de exploatare sau al altor factori care afectează creșterea veniturilor, cum ar fi prețurile, marketingul și creșterea cererii clienților.

175

Indicatorul de rentabilitate netă (ROS)

$$\frac{\text{profit net}}{\text{venituri din vânzări}} * 100$$

- Marja de profit net (cunoscută și sub denumirea de "marjă de profit" sau „indicatorul marjei de profit net”) este un indicator financiar utilizat pentru calcularea procentului din profitul generat de o companie din totalul veniturilor sale.
- Măsoară valoarea profitului net obținut de firmă pentru un euro din veniturile obținute.
- În general, profitul net utilizat pentru calcularea marjei de profit net este ajustat de elemente unice pentru a oferi o imagine mai bună a rentabilității firmei.

Indicator de rentabilitate a profitului brut (înainte de impozitare)

$$\frac{\text{profit net + costuri fiscale}^{\text{a)}}}{\text{venituri din vânzări}} * 100$$

- Indicatorul de rentabilitate a profitului înainte de impozitare, dar după dobânzi (EBT), este un indicator de rentabilitate util pentru analiza independentă a rentabilității activităților societății, întrucât nu include costurile fiscale.
- De asemenea indicatorul marjei înainte de impozitare este util pentru evaluarea creșterii organice de la an la an pe care compania o are, întrucât se concentrează pe valoarea internă generată de firmă și ignoră influența politicii fiscale (de ex. optimizarea fiscală).

a) așa-numitul profit brut poate fi, de asemenea, calculat ca diferența dintre profitul din exploatare și cheltuielile cu dobânzile

Indicatorul de rentabilitate a activelor (ROA)

$$\frac{\text{profit net}}{\text{active totale}}$$
$$\frac{\text{profit net}}{\text{media activelor totale}}$$

- Rentabilitatea activelor (ROA) este un tip de rentabilitate a investiției în active care măsoară rentabilitatea unei întreprinderi în raport cu activele totale.
- Acest indicator arată cât de bine funcționează firma, comparând profitul (profitul net) generat de aceasta cu capitalul investit în active.
- Cu cât indicatorul este mai mare cu atât gestionarea este mai eficientă și resursele economice sunt mai eficiente utilizate.

178

Indicatorul ajustat de rentabilitate a activelor

- Problema cu formula anterioară constă în faptul că profitul net reprezintă o rentabilitate pentru deținătorii de acțiuni, în timp ce activele sunt finanțate atât de acționari, cât și de creditori. Cheltuielile cu dobânzile (returnate la creditori) au fost deja deduse în calcul.
- De aceea unii preferă să adauge returnarea din dobânzi la calcul. În astfel de cazuri dobânzile trebuie să fie ajustate cu impozitul pe venit, întrucât venitul net este stabilit după impozitare. Datorită acestei ajustări raportul va fi calculat astfel:

$$\frac{\text{profit net} + \text{cheltuieli cu dobânzile} * (1 - \text{rata de impozitare})}{\text{media activelor totale}}$$

Indicator de rentabilitate operațională a activelor

$$\frac{\text{profit din exploatare}}{\text{media activelor totale}}$$

- În acest caz indicatorul ROA se măsoară pe baza profiturilor înainte de deducerea dobânzilor la datorii și impozite (adică profit din exploatare).
- Această abordare a acestui indicator reflectă rentabilitatea tuturor activelor investite în societate, indiferent dacă acestea sunt finanțate prin datorii, creanțe sau capitaluri proprii.

Indicator de rentabilitate a investiției (ROI)

$$\frac{\text{profit din exploatare}}{\text{datorii pe termen lung}^{\text{a)}} + \text{datorii pe termen scurt}^{\text{a)}} + \text{capital propriu}} * 100$$

- Acesta este un indicator clasificat în grupul indicatorilor de rentabilitate. ROI este folosit pentru a măsura eficacitatea unei întreprinderi, indiferent de structura bunurilor sale sau de factorii extraordinari.
- ROI informează despre randamentul (profitul) procentual din capitalul investit în companie. Prin urmare, acest indicator este adeseori denumit indicatorul rentabilității capitalului.

a) – în acest caz vorbim despre datorie (debt) standardizată, cu dobândă

Indicatorul de rentabilitate a capitalului propriu (ROE)

$$\frac{\text{profit net}}{\text{capital propriu}}$$

a) dividendul prioritar este dividendul calculat și plătit pe acțiunile preferențiale ale societății. În cazul în care societatea nu este în măsură să plătească toate dividendele, cererile de dividende prioritare au prioritate față de cererile de dividende plătite pentru acțiunile ordinare. Principalul avantaj al acțiunilor preferențiale este că se plătesc, de obicei, rate ale dividendelor mult mai mari decât acțiunile ordinare ale aceleiași companii.

182

Indicatorul de rentabilitate a capitalului propriu angajat (ROCE)

$$\frac{\text{profit net – dividend prioritar}^{\text{a)}}}{\text{media capitalului propriu angajat}}$$

- Indicatorul ROCE (Return on Common Equity) se referă la returnarea pe care investitorii de capital obișnuiți le primesc din investiții.
- ROCE diferă de rentabilitatea de capital (ROE) profitul prin faptul că izolează rentabilitatea pe care societatea îl vede numai în capitalul său angajat și nu măsoară profitul total pe care societatea îl generează prin întregul său capital.
- Capitalul primit de la investitori ca și capitaluri privilegiate proprii este exclus din acest calcul, ceea ce face ca raportul să fie mai reprezentativ pentru profitul din investiții în acțiuni ordinare.
- Modelul prezentat are ca scop eliminarea efectelor acțiunilor privilegiate atât din calcul, cât și de la numitor, lăsând doar efectele reziduale ale venitului net și capitalului propriu.

a) dividendul prioritar este dividendul calculat și plătit pe acțiunile preferențiale ale societății. În cazul în care societatea nu este în măsură să plătească toate dividendele, cererile de dividende prioritare au prioritate față de cererile de dividende plătite pentru acțiunile ordinare. Principalul avantaj al acțiunilor preferențiale este că se plătesc, de obicei, rate ale dividendelor mult mai mari decât acțiunile ordinare ale aceleiași companii.



183

Tema nr. 16 [exercițiu / practică]

- Vă rog să analizați și să interpretați indicatorii de rentabilitate ai companiei din anexă.



THANK YOU FOR YOUR ATTENTION

Daniel Kiewra

PhD in Economics

Mobile: +48 601 530 455

Email: daniel@kiewra.pl

LinkedIn <https://www.linkedin.com/in/daniel-kiewra>



Bilans	Bilant
AKTYWA	ACTIVE
Aktywa trwałe	Imobilizări corporale
Rzeczowe aktywa trwałe	Imobilizări corporale materiale
Aktywa z tytułu poszukiwania i oceny zasobów mineralnych	Active de explorare și evaluare a resurselor minerale
Wartości niematerialne i prawne	Imobilizări necorporale
Wartość firmy	Fondul comercial
Nieruchomości inwestycyjne	Investiții imobiliare
Inwestycje w jednostki powiązane	Investiții în entități afiliate
Długoterminowe aktywa finansowe	Active financiare pe termen lung
Długoterminowe pożyczki i należności	Împrumuturi și creanțe pe termen lung
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	Active rezultate din impozitul pe venit amânat
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	Conturi de regularizare și asimilate pe termen lung
Długoterminowe instrumenty pochodne	Instrumente financiare derivate
Pozostałe aktywa długoterminowe	Alte active pe termen lung
Aktywa obrotowe	Active circulare (curente)
Zapasy	Stocuri
Aktywa niematerialne	Imobilizări necorporale
Aktywa biologiczne	Active biologice
Należności handlowe	Creanțe comerciale
Pożyczki i pozostałe należności	Împrumuturi și alte creanțe
Aktywa finansowe	Active financiare
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	Numerar și echivalente de numerar
Rozliczenia międzyokresowe	Conturi de regularizare
Aktywa z tytułu bieżącego podatku	Active rezultate din impozitul curent
Instrumenty pochodne	Instrumente derivate
Pozostałe aktywa	Alte active
Aktywa przeznaczone do zbycia i działalność zaniechana	Active destinate cedării și activității întrerupte
Należne wpłaty na kapitał	Plăți datorate pentru capital
Akcje własne	Ațiuni proprii

Bilans**Bilanț****PASYWA****PASIVE****Kapitał własny udziałowców podmiotu dominującego**

Kapitał podstawowy
 Należne wpłaty na kapitał podstawowy
 Akcje/udziały własne
 Kapitał zapasowy
 Wyceny i różnice kursowe
 Pozostałe kapitały
 Zyski zatrzymane / niepokryte straty
 Udziały niekontrolujące

Capitalul social al acționarilor societății-mamă

Capital de bază
 Plăți datorate pentru capitalul de bază
 Acțiuni/părți sociale proprii
 Capital de rezervă
 Evaluări și diferențe de curs valutar
 Alte capitaluri
 Profit reținut / pierderi neacoperite
 Părți necontrolabile

Zobowiązania długoterminowe

Długoterminowe zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych
 Długoterminowe zobowiązania finansowe
 Długoterminowe zobowiązania z tytułu obligacji
 Długoterminowe zobowiązania z tytułu leasingu
 Długoterminowe zobowiązania handlowe

 Długoterminowe rezerwy na świadczenia pracownicze
 Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego
 Długoterminowe rezerwy
 Pozostałe zobowiązania długoterminowe
 Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe (zobowiązania)

Datorii pe termen lung

Datorii pe termen lung rezultate din instrumente derivate
 Datorii financiare pe termen lung
 Datorii pe termen lung rezultate din obligațiuni
 Datorii pe termen lung rezultate din leasing
 Datorii comerciale pe termen lung
 Rezerve pe termen lung pentru beneficiile angajaților
 Rezervă rezultată din impozitul pe venit amânat
 Rezerve pe termen lung
 Alte datorii pe termen lung
 Conturi de regularizare și asimilate pe termen lung (datorii)

Zobowiązania krótkoterminowe

Zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych
 Zobowiązania finansowe
 Zobowiązania z tytułu obligacji
 Zobowiązania z tytułu leasingu
 Zobowiązania handlowe
 Świadczenia pracownicze
 Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku
 Rezerwy
 Pozostałe zobowiązania
 Rozliczenia międzyokresowe (zobowiązania)

Datorii pe termen scurt

Datorii rezultate din instrumente derivate
 Datorii financiare
 Datorii rezultate din obligațiuni
 Datorii rezultate din leasing
 Datorii comerciale
 Beneficii pentru angajați
 Datorii rezultate din impozitul curent
 Rezerve
 Alte datorii
 Conturi de regularizare (datorii)

Zobowiązania związane z aktywami do zbycia i działalnością zaniechaną

Datorii legate de activele destinate cedării și activității întrerupte

Rachunek wyników**Contul de rezultate**

Przychody ze sprzedaży	Venituri din vânzări
Przychody ze sprzedaży produktów i usług	Venituri din vânzarea produselor și serviciilor
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	Venituri din vânzarea mărfurilor și materialelor
Pozostałe przychody z działalności podstawowej	Alte venituri din activitatea de bază
Koszt własny sprzedaży	Costul propriu de vânzare
Koszt sprzedanych produktów i usług	Costul produselor și serviciilor vândute
Koszt sprzedanych towarów i materiałów	Costul mărfurilor și materialelor vândute
Zysk/strata brutto ze sprzedaży	Profit/pierdere brut din vânzări
Koszty sprzedaży	Costuri de vânzare
Koszty ogólnego zarządu	Cheltuieli administrative generale
Koszty działalności operacyjnej (porównawczy)	Cheltuielile activității de exploatare (comparativ)
Zysk/strata ze sprzedaży	Profit/pierdere din vânzări
Pozostałe przychody operacyjne	Alte venituri din exploatare
Pozostałe koszty operacyjne	Alte cheltuieli de exploatare
Wynik na aktywach niefinansowych	Rezultat la activele nefinanciare
Zysk/strata z działalności operacyjnej	Profit/pierdere din activitatea de exploatare
Przychody finansowe	Venituri financiare
Koszty finansowe	Costuri financiare
Różnice kursowe	Diferențe de curs valutar
Wynik na inwestycjach	Rezultat la investiții
Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	Rezultatul evenimentelor extraordinare
Udział w wyniku jednostek stowarzyszonych i wspólnych przedsięwzięć	Participare la unități asociate și asocieri în participație
Zysk/strata brutto	Profit brut/pierdere brută
Podatek dochodowy	Impozit pe venit
Pozostałe zdarzenia i odpisy z zysku	Alte evenimente și deduceri din profit
Udział w wyniku jednostek powiązanych	Participare la unități asociate
Zysk/strata netto na działalności zaniechanej	Profit net/pierdere netă la activități întrerupte
Zysk/strata netto	Profit net/pierdere netă
zysk/strata netto udziałowców jednostki dominującej	profit net/pierdere netă a acționarilor societății-mamă
zysk/strata netto właścicieli udziałów niekontrolujących	profit net/pierdere netă a proprietarilor de părți sociale necontrolabile
Pozostałe całkowite dochody, netto	Alte venituri totale, net
Różnice kursowe z jednostek powiązanych	Diferențe de curs valutar cu entitățile afiliate
Wynik z aktualizacji wycen	Rezultat din actualizarea evaluărilor
Zabezpieczenie przepływów pieniężnych	Asigurarea fluxului de numerar
Inne składniki pozostałego całkowitego dochodu	Alte componente ale venitului total rămas
Podatek odroczone od pozostałych całkowitych dochodów	Impozit amânat din restul veniturilor totale
Całkowite dochody ogółem	Venituri totale
całkowite dochody udziałowców jednostki dominującej	veniturile totale ale acționarilor societății-mamă
całkowite dochody udziałowców niekontrolujących	veniturile totale ale acționarilor care nu controlează
Amortyzacja (noty)	Amortizare (note)
Naliczone odsetki	Dobânzi calculate

Koszty według rodzaju	Costuri conform tipului
amortyzacja (koszt)	amortizare (cost)
zużycie materiałów i energii	consumul de materiale și energie
usługi obce	servicii externe
podatki i opłaty	impozite și taxe
wynagrodzenia	remunerații
ubezpieczenia społeczne i inne	asigurări sociale și altele
pozostałe koszty rodzajowe	alte costuri de tip
wartość sprzedanych towarów i materiałów	valoarea mărfurilor și materialelor vândute

Przepływy pieniężne

Fluxuri de trezorerie

Przepływy operacyjne	Fluxuri din activități de exploatare
Wynik finansowy	Rezultat financiar
Udział w wyniku jednostek powiązanych	Participare la rezultatul entităților asociate
Amortyzacja (przepływy operacyjne)	Amortizare (fluxuri de exploatare)
Różnice kursowe z działalności operacyjnej	Diferențe de curs valutar din activitatea de exploatare
Odsetki i dywidendy z działalności operacyjnej	Dobânzi și dividende din activitatea de exploatare
Wynik na działalności inwestycyjnej	Rezultat la activitatea de investiții
Wynik na zmianie wartości aktywów	Rezultat la modificarea valorii activelor
Podatek dochodowy odroczoney	Impozit pe venit amânat
Podatek dochodowy zapłacony	Impozit pe venit achitat
Płatności rozliczane w akcjach	Plăți decontate în acțiuni
Zmiana stanu rezerw	Modificarea rezervelor
Zmiana stanu zapasów	Modificarea stocurilor
Zmiana stanu należności	Modificarea creanțelor
Zmiana stanu zobowiązań	Modificarea datoriilor
Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	Modificarea conturilor de regularizare
Zmiana stanu pozostałych aktywów i pasywów	Modificarea altor active și pasive
Pozostałe przepływy operacyjne	Alte fluxuri de exploatare
Przepływy operacyjne z działalności zaniechanej	Fluxuri de exploatare din activități întrerupte

Przepływy inwestycyjne	Fluxuri din activități de investiții
Zbycie rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych	Cedarea de imobilizări corporale și imobilizări necorporale
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych	Achiziționarea de imobilizări corporale și imobilizări necorporale
Zbycie udziałów w podmiotach powiązanych	Cedarea părților sociale în entități asociate
Nabycie udziałów w podmiotach powiązanych	Achiziționarea de părți sociale în entități asociate
Zbycie nieruchomości	Vânzarea imobilelor
Nabycie nieruchomości	Achiziționarea de imobile
Zbycie/zapadalność aktywów finansowych	Vânzarea/maturitatea activelor financiare
Nabycie aktywów finansowych	Achiziționarea de active financiare
Zwrot udzielonych pożyczek	Rambursarea împrumuturilor acordate
Udzielone pożyczki	Împrumuturi acordate
Odsetki i dywidendy z działalności inwestycyjnej	Dobânzi și dividende din activitatea de investiții
Pozostałe przepływy inwestycyjne	Alte fluxuri de investiții
Przepływy inwestycyjne z działalności zaniechanej	Fluxuri de investiții din activități întrerupte
Wydatki na badania i rozwój	Cheltuieli pentru cercetare și dezvoltare

Przepływy finansowe	Fluxuri din activități financiare
Emisja akcji własnych	Emiterea de acțiuni proprii
Nabycie akcji własnych	Achiziționarea de acțiuni proprii
Wyemitowane papiery dłużne	Emiterea titlurilor de creanță
Wykup papierów dłużnych	Răscumpărarea titlurilor de creanță
Zaciągnięte kredyty i pożyczki	Credite și împrumuturi contractate
Splacone kredyty i pożyczki	Credite și împrumuturi rambursate
Dywidendy na rzecz udziałowców podmiotu dominującego	Dividende pentru acționarii societății-mamă
Płatności z tytułu leasingu	Plăți rezultate din leasing
Inne wypłaty z zysku	Alte plăți din profit
Odsetki z działalności finansowej	Dobânzi din activitatea financiară
Pozostałe przepływy finansowe	Alte fluxuri financiare
Przepływy finansowe z działalności zaniechanej	Fluxuri financiare din activități întrerupte

Przepływy pieniężne netto	Fluxuri de numerar net
Różnice kursowe	Diferențe de curs valutar
Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych	Modificarea balanței în numerar
Środki pieniężne na początek okresu	Numerar la începutul perioadei
Środki pieniężne na koniec okresu	Numerar la închiderea perioadei

Zestawienie zmian w kapitale własnym

Situația modificărilor capitalurilor proprii

Kapitał (fundusz) własny na początek okresu (BO)	Capital (fond) propriu la începutul perioadei (BO)
korekty błędów podstawowych i zmiany zasad rachunkowości	corectarea erorilor de bază și modificarea principiilor contabile
Kapitał (fundusz) własny na początek okresu (BO), po korektach	Capital (fond) propriu la începutul perioadei (BO) după ajustări
Kapitał (fundusz) podstawowy na początek okresu	Capital (fond) social la începutul perioadei
Zmiany kapitału (funduszu) podstawowego	Modificări în capitalul (fondul) social
zwiększenie (z tytułu)	majorare (rezultată din)
wydania udziałów (emisji akcji)	emiterea de părți sociale (emiterea de acțiuni)
.....
zmniejszenie (z tytułu)	scădere (rezultată din)
umorzenie udziałów (akcji)	răscumpărarea părților sociale (acțiunilor)
.....
Kapitał (fundusz) podstawowy na koniec okresu	Capital (fond) social la închiderea perioadei
Należne wpłaty na kapitał podstawowy na początek okresu	Plăți datorate la capitalul social la începutul perioadei
Zmiana należnych wpłat na kapitał podstawowy	Modificarea plăților datorate la capitalul social
zwiększenie (z tytułu)	majorare (rezultată din)
.....
zmniejszenie (z tytułu)	scădere (rezultată din)
.....
Należne wpłaty na kapitał podstawowy na koniec okresu	Plăți datorate la capitalul social la închiderea perioadei
Udziały (akcje) własne na początek okresu	Părți sociale (acțiuni) propria la începutul perioadei
zwiększenie	majorare
zmniejszenie	scădere
Udziały (akcje) własne na koniec okresu	Părți sociale (acțiuni) la închiderea perioadei
Kapitał (fundusz) zapasowy na początek okresu	Capitalul (fondul) suplimentar la începutul perioadei
Zmiany kapitału (funduszu) zapasowego	Modificările de capital (fond) suplimentar
zwiększenie (z tytułu)	majorare (rezultată din)
emisji akcji powyżej wartości nominalnej, z podziału zysku (ustawowo)	emiterea de acțiuni peste valoarea nominală din distribuția profitului (statutar)
z podziału zysku (ponad wymaganą ustawowo minimalną wartość)	din distribuția profitului (peste valoarea statutară minimă)
.....
zmniejszenie (z tytułu)	scădere (rezultată din)
pokrycia straty	acoperirea pierderii
.....
Stan kapitału (funduszu) zapasowego na koniec okresu	Capitalul (fondul) suplimentar la închiderea perioadei
Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny na początek okresu	Capitalul (fondul) din reevaluare la începutul perioadei
Zmiany kapitału (funduszu) z aktualizacji wyceny	Modificarea capitalului (fondului) din reevaluare
zwiększenie (z tytułu)	majorare (rezultată din)
.....
zmniejszenie (z tytułu)	scădere (rezultată din)

zbycia środków trwałych	vânzarea de mijloace fixe
Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny na koniec okresu	Capital (fond) din reevaluare la sfârșitul perioadei
Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe na początek okresu	Alte capitaluri (fonduri) de rezervă la începutul perioadei
Zmiany pozostałych kapitałów (funduszy) rezerwowych	Modificări în alte capitaluri (fonduri) de rezervă
zwiększenie (z tytułu)	majorare (rezultată din)
.....
zmniejszenie (z tytułu)	scădere (rezultată din)
.....
Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe na koniec okresu	Alte capitaluri (fonduri) de rezervă la închiderea perioadei
Zysk (strata) z lat ubiegłych na początek okresu	Profit (pierdere) din anii anteriori la începutul perioadei
Zysk z lat ubiegłych na początek okresu	Profitul din anii anteriori la începutul perioadei
korekty błędów podstawowych i zmiany zasad rachunkowości	ajustări ale erorilor de bază și modificarea principiilor contabile
Zysk z lat ubiegłych na początek okresu, po korektach	Profitul din anii anteriori la începutul perioadei, după ajustări
zwiększenie (z tytułu)	majorare (rezultată din)
podziału zysku z lat ubiegłych	distribuția profitului din anii anteriori
.....
zmniejszenie (z tytułu)	scădere (rezultată din)
.....
Zysk z lat ubiegłych na koniec okresu	Profit din anii anteriori la închiderea perioadei
Strata z lat ubiegłych na początek okresu (-)	Pierdere din anii anteriori la începutul perioadei (-)
korekty błędów podstawowych i zmiany zasad rachunkowości	ajustări ale erorilor de bază și modificarea principiilor de contabilitate
Strata z lat ubiegłych na początek okresu, po korektach	Pierdere din anii anteriori, după ajustări
zwiększenie (z tytułu)	majorare (rezultată din)
przeniesienie straty z lat ubiegłych do pokrycia	transferul pierderilor din anii anteriori pentru acoperire
.....
zmniejszenie (z tytułu)	scădere (rezultată din)
.....
Strata z lat ubiegłych na koniec okresu	Pierdere din anii anteriori la închiderea perioadei
Zysk (strata) z lat ubiegłych na koniec okresu	Profit (pierdere) din anii anteriori la închiderea perioadei
Wynik netto	Rezultat net
zysk netto	profit net
strata netto (wielkość ujemna)	pierdere netă (valoare negativă)
odpisy z zysku (wielkość ujemna)	deduceri din profit (valoare negativă)
Kapitał (fundusz) własny na koniec okresu (BZ)	Capital (fond) propriu la închiderea perioadei (BZ)
Kapitał (fundusz) własny, po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku (pokrycia straty)	Capitalul (fondul) propriu după luarea în considerare a distribuirii propuse a profitului (acoperirea pierderii)

ANEXA NR 2

Informație confidențială – dimensiune europeană

Directiva 2009/38/CE nu definește în detaliu problema confidențialității informațiilor. Aceasta oferă un anumit cadru legal, care trebuie dezvoltat cu norme la nivel național. Principiul autonomiei părților, adoptat în art. 6 al directivei, lasă partenerilor sociali un câmp larg de manevră pentru stabilirea unor acorduri comune în contractul privind CEÎ, care pot aborda inclusiv chestiunile referitoare la confidențialitatea informațiilor. Acest lucru înseamnă că în anumite situații și stări de fapt la decodificarea principiilor de tratare a informațiilor confidențiale vor contribui trei regimuri juridice: dreptul european, dreptul național și dispozițiile contractului CEÎ. Acest lucru determină și faptul că lucrarea de față nu are și nu poate oferi linii directoare detaliate pentru tratarea informațiilor confidențiale, ci doar poate stabili liniile directoare generale și un indiciu sigur unde să fie căutate informațiile într-un caz specific care reglementează în detaliu această problemă.

Obiectivele Directivei 2009/38/CE a Parlamentului European și a Consiliului din 6 mai 2009 privind instituirea unui comitet european de întreprindere sau a unei proceduri de informare și consultare a lucrătorilor în întreprinderile și grupurile de întreprinderi de dimensiune comunitară, denumită în continuare: Directiva CEÎ au fost definite în art. 1. Conform acestuia obiectivul Directivei CEÎ este îmbunătățirea dreptului la informare și consultare a lucrătorilor în întreprinderile de dimensiune comunitară și în grupurile de întreprindere de dimensiune comunitară. Condițiile de informare și consultare a lucrătorilor trebuie definite și aplicate astfel încât să asigure eficacitatea și să permită întreprinderii sau grupului de întreprinderi luarea unor decizii eficiente. Informarea și consultarea lucrătorilor se efectuează la un nivel relevant de conducere și de reprezentare, în funcție de subiectul tratat. În acest scop, competența comitetului de întreprindere european și domeniul de aplicare al procedurii de informare și de consultare a lucrătorilor reglementată de Directiva CEÎ se limitează la aspectele transnaționale.

Cu alte cuvinte implementarea acestor obiective se realizează prin precizarea condițiilor pentru fluxul de informații cu caracter transnațional între comitetul european al întreprinderii și conducerea centrală.

Informațiile vor fi transmise reprezentanților acelor lucrători, care vor fi afectați de decizii și consultări. Informațiile acestea au un numitor comun – sunt informații cu caracter transnațional. În conformitate cu art. 1 alin. 4. al Directivei CEÎ sunt considerate ca fiind transnaționale acele aspecte care se referă la întreprinderea de dimensiune comunitară sau grupul de întreprinderi de dimensiune comunitară ca întreg sau la cel puțin două întreprinderi sau unități ale unei întreprinderi sau ale grupului, situate în două state membre diferite.

De exemplu considerentul 10 indică informațiile care intră în sfera de aplicare a dispozițiilor directivei, așadar informații la care trebuie să aibă acces comitetul european de întreprindere. Acestea sunt: procesul de fuziune, fuziunile transfrontaliere, achizițiile și întreprinderile comune și astfel internaționalizarea întreprinderilor și grupurilor de întreprinderi.

Art. 2 al Directivei CEÎ conține definițiile termenilor: „informare” și „consultare”. Un aspect important al acestor definiții este timpul sau mai exact termenul de transmitere a informațiilor. În cazul informării, informația trebuie să fie prezentată la momentul corespunzător, care permite cunoașterea și evaluarea acesteia. Informațiile ar trebui să fie furnizate într-un mod adecvat și să conțină un conținut corespunzător pentru a permite o

evaluare aprofundată a posibilului impact și - dacă este necesar - pentru pregătirea consultărilor cu autoritatea competentă a întreprinderii sau grupul de întreprinderi de dimensiune comunitară.

De asemenea și în cazul consultării, factorul timp, adică momentul primirii informației de către CEÎ este important. Consultarea trebuie organizată într-un asemenea mod care să permită reprezentanților lucrătorilor să emită un aviz, pe baza informațiilor puse la dispoziția lor, privind măsurile propuse la care se referă consultarea, fără a afecta responsabilitățile conducerii, și într-un termen rezonabil, care poate fi luat în considerare în cadrul întreprinderii de dimensiune comunitară sau al grupului de întreprinderi de dimensiune comunitară.

Factorul timp este un element important nu numai în ceea ce privește atingerea obiectivelor Directivei CEÎ, ci și în contextul confidențialității informațiilor. Ceea ce astăzi sunt informații confidențiale, mâine pot fi informații publice.

Informațiile transmise comitetului european de întreprindere se referă în special la:

- structura,
- situația economică și financiară,
- dezvoltarea posibilă a activității,
- producerea și vânzarea produselor unei întreprinderi sau grup de întreprindere de dimensiune comunitară.

Informarea și consultarea comitetului european de întreprindere se referă mai ales la:

- situația și tendințele în privința angajărilor,
- situația și tendințele în investiții și
- modificările importante legate de organizare,
- modificările importante legate de introducerea unor noi metode de lucru sau noi procese de producție,
- modificările importante legate de relocarea producției,
- modificările importante legate de fuziunea întreprinderilor,
- modificările importante legate de reducerea sau închiderea întreprinderilor, locurilor de muncă sau a unei părți importante a locurilor de muncă sau concedieri colective.

Reglementând principiile de bază ale funcționării CEÎ și accesului acestuia la informații, dispozițiile Directivei CEÎ iau în considerare faptul că unele dintre informații furnizate către CEÎ au caracter confidențial.

Directiva CEÎ în sine nu conține definiția informațiilor confidențiale. Însă chestiunea legată de procedurile în cazul unei informații confidențiale apare în mai multe dispoziții ale Directivei CEÎ.

Art. 8 ale Directivei CEÎ este dedicat problemei confidențialității, impunând statelor membre obligația de a adopta dispoziții legislative specifice care să asigure faptul că membrii echipei de negociere sau ai comitetului european de întreprindere, reprezentanții lucrătorilor care acționează în cadrul procedurii de informare și consultare a angajaților și experții nu sunt autorizați să dezvăluie informațiile care le-au fost comunicate, cu titlul confidențial, așa-numita clauză de confidențialitate.

Această obligație se aplică indiferent de locul în care persoanele respective se află, inclusiv după expirarea mandatului. Conducerea centrală poate scurta perioada de aplicare a confidențialității.

Formularea literală a dispoziției poate duce la concluzia că obligația de păstrare a confidențialității se referă la toate informațiile furnizate către CEÎ, care au titlu confidențial, indiferent de natura informației.

Însă la o altă concluzie duce art. 11 alin. 3 al Directivei CEÎ, care prevede că statele membre au obligația de a stabili proceduri administrative sau judiciare privind căile de atac pe care reprezentanții lucrătorilor le pot iniția atunci când conducerea centrală impune confidențialitatea. Această prevedere are ca scop contracararea situației în care conducerea centrală impune clauza de confidențialitate pentru toate informațiile sau pentru o mare parte a acestora, fără o nevoie reală.

Conținutul ambelor prevederi menționate ne permite să concluzionăm că informația care poate fi acoperită de clauza de confidențialitate trebuie să îndeplinească simultan două premise: să aibă un caracter confidențial și să fie comunicată expres membrilor CEÎ cu titlu de confidențialitate.

Prin art. 8 alin. 2 al Directivei se prevede obligația statelor membre că, în anumite cazuri și în condițiile și limitele prevăzute de legislația națională, conducerea centrală situată pe teritoriul său nu este obligată să comunice informații atunci când natura acestora, potrivit unor criterii obiective, ar dăuna serios sau ar prejudicia funcționarea întreprinderilor respective. Statul membru respectiv poate subordona această dispensă unei autorizări administrative sau judiciare prealabile. Ceea ce merită subliniat este faptul că Directiva CEÎ propune ca nefurnizarea acestor informații să depindă de obținerea unei autorizări adecvate, însă acceptul unei asemenea condiții rămâne de competența statului membru respectiv.

De asemenea și în cazul informațiilor cu caracter special, art. 11 alin. 2 al Directivei CEÎ prevede un mecanism de control, impunând statelor membre obligația de a stabili o procedură administrativă sau juridică care să permită executarea obligațiilor rezultate din Directiva CEÎ. Cu alte cuvinte o procedură care permite unei instanțe sau unei autorități ordonante să obțină o hotărâre care să ordone comunicarea informației nefurnizate în cazul în care nu există motive reale pentru derogarea conducerii centrale de obligația de a furniza informații.

Directiva CEÎ, ca un act european care nu se aplică direct, a fost implementată prin prevederi juridice naționale. Modul de punere în aplicare a dispozițiilor sus-menționate poate diferi de la țară la țară. De ex. prevederile legii poloneze din 5 aprilie 2002 privind comitetele europene de întreprindere (text consolidat M.O. din 2012, poz. 1146 cu modif. ult.), în continuare: Legea privind CEÎ nu prevede un mecanism care să condiționeze nefurnizarea informațiilor cu caracter special de obținerea în prealabil de către conducerea centrală a unei autorizații corespunzătoare. Cu siguranță lipsa unei astfel de soluții micșorează semnificativ accesul CEÎ la informații.

Informații care nu fac obiectul clauzei de confidențialitate în sensul Directivei CEÎ

Directiva conține o serie de indicații pentru stabilirea informațiilor care fac obiectul clauzei de confidențialitate. Urmărindu-le vom încerca să stabilim ce informații nu sunt sau nu ar trebui să fie acoperite de clauza de confidențialitate.

Întrucât interdicția de a divulga informații include informațiile furnizate CEÎ care au un caracter confidențial și au fost etichetate ca fiind confidențiale, nu vor fi acoperite de interdicție informațiile care nu le-au fost furnizate membrilor CEÎ și pe care membrii CEÎ le-au obținut pe altă cale, în mod legal.

Clauza de confidențialitate nu acoperă, de asemenea, datele care au un caracter confidențial dar nu au fost incluse în clauza de confidențialitate. Însă, trebuie amintit că interdicția de a dezvălui astfel de informații poate rezulta din alte prevederi.

Interdicția de dezvăluire a informațiilor nu ar trebui să includă informațiile care le-au fost furnizate membrilor CEÎ cu o clauză de confidențialitate, dar care nu au caracter de informații confidențiale, de ex. sunt publice sau care și-au pierdut statutul de confidențialitate. Însă, în acest caz, decisivă este hotărârea organului competent sau a instanței care eliberează de obligația de păstrare a confidențialității informației.

Legislația națională joacă un rol important în definirea sferei informațiilor confidențiale, care poate introduce condiții suplimentare pentru ca informațiile să fie supuse clauzei de confidențialitate.

De ex. legea poloneză privind CEÎ prevede că clauza de confidențialitate poate cuprinde numai acele informații care au fost obținute în legătură cu funcția îndeplinită, constituind secretul întreprinderii, pentru care conducerea centrală a impus obligația de păstrare a confidențialității.

În acest caz clauza de confidențialitate nu poate acoperi acele informații care au fost legal obținute din alte surse, fără nicio legătură cu participarea la CEÎ. Clauza de confidențialitate nu poate acoperi nici informațiile care nu constituie secretul comercial.

Transmiterea informațiilor organizațiilor naționale

Art. 10 alin. 2 al Directivei CEÎ îi autorizează pe membrii comitetului european al întreprinderii să-i informeze pe reprezentanții lucrătorilor unităților sau ai întreprinderilor aparținând unui grup de întreprinderi de dimensiune comunitară sau - în absența reprezentanților - totalitatea lucrătorilor cu privire la conținutul și rezultatele procedurii de informare și consultare pusă în practică în conformitate cu dispozițiile Directivei CEÎ. Această prevedere trebuie interpretată prin prisma considerentului 33 că, pentru a-și putea exercita pe deplin atribuțiile și a asigura utilitatea comitetului european de întreprindere, reprezentanții lucrătorilor trebuie să raporteze lucrătorilor pe care îi reprezintă.

Prevederile art. 10 alin. 2 al Directivei CEÎ introduc condiția că informarea reprezentanților lucrătorilor nu poate încălca prevederile art. 8 referitoare la informațiile confidențiale. Cu alte cuvinte membrii CEÎ pot, ba chiar trebuie să ofere reprezentanților lucrătorilor de la locul de muncă informații despre conținutul și rezultatele modului de informare și consultare, cu excepția informațiilor care au fost comunicate cu titlul confidențial.

Partnerii sociali din acordul privind crearea CEÎ pot specifica sfera informațiilor confidențiale. Nu este în interesul CEÎ ca această sferă să fie formulată prea larg.

Clauza de confidențialitate în contract privind modalitățile detaliate de informare și consultare a lucrătorilor

Organele legislative europene și cele naționale au bazat modelul de informare a lucrătorilor din întreprinderile transnaționale pe principiul autonomiei părților.

În contractul privind modalitățile detaliate de informare și consultare a angajaților, în continuare: Contractul CEÎ pot fi reglementate în detaliu diverse probleme, inclusiv cele privind confidențialitatea informațiilor. Contractul CEÎ poate conține o definiție a informațiilor confidențiale, regulile de confidențialitate sau durata acestei clauze.

În unele contracte privind CEÎ informația confidențială este definită într-un sens foarte larg, de ex. într-unul din contractele privind CEÎ se află o astfel de definiție a informației

confidențiale: Informație confidențială este orice informație care a fost clasificată ca fiind confidențială de către conducerea centrală și despre care membrii CEÎ sau experții au fost informați oral sau scris de către conducerea centrală despre caracterul ei confidențial.

Definiția indicată repetă aproape în totalitate art. 8 alin. 1 *in fine* al Directivei CEÎ, fără a lua în considerare alte obiective și restul prevederilor Directivei CEÎ.

Definiția indicată a informațiilor confidențiale permite clasificarea ca informații confidențiale și includerea acestora în clauza de confidențialitate inclusiv a informațiilor care, conform prevederilor legii sau stării de fapt în momentul respectiv nu au caracteristicile confidențialității de ex. care nu au o valoare economică sau a căror confidențialitate nu poate fi justificată prin interesul întreprinderii.

Definirea prea largă a informațiilor confidențiale nu este o bună practică, întrucât poate paraliza activitățile CEÎ și poate practic paraliza punerea în aplicare a obiectivelor directivei – furnizarea de informații organizațiilor sindicale naționale.

De asemenea domeniul contractual al definiției informațiilor confidențiale ar trebui să fie luat în considerare în Contractul CEÎ la formularea prevederilor referitoare la sancțiuni pentru utilizarea sau dezvăluirea informațiilor confidențiale unor persoane neautorizate de către membrii CEÎ. Cu cât este mai largă definiția informațiilor confidențiale în Contractul CEÎ, cu atât este mai mare sfera de aplicare și riscul de răspundere, ceea ce nu este favorabil membrilor consiliului.

Se recomandă ca în contractul privind CEÎ să existe dispoziții privind regulile de informare a CEÎ și a organelor care îi reprezintă pe lucrători și consultarea acestora

Contractul ar putea include o clauză care să specifice momentul în care încetează clauza de confidențialitate, de ex. clauza de confidențialitate durează după expirarea mandatului până când informația respectivă este făcută publică.

Sanțiuni

Considerentul 36 al Directivei CEÎ precizează că, în conformitate cu principiile generale ale dreptului comunitar este indicat să fie aplicate proceduri administrative sau judiciare, precum și sancțiuni concrete, proporționale și cu caracter de descurajare în funcție de gravitatea încălcării, în cazul încălcării obligațiilor care decurg din Directiva CEÎ.

Directiva CEÎ nu conține alte indicații suplimentare privind sancțiunile rezultate din încălcarea Directivei CEÎ, lăsând stabilirea reglementărilor detaliate pe seama statelor membre.

Unele țări membre nu au încercat să introducă sancțiuni pentru practicile de nefurnizare a informațiilor membrilor CEÎ sau de abuz a clauzei de confidențialitate, limitându-se la stabilirea unei proceduri de control în privința confidențialității (dacă informațiile acoperite de clauza de confidențialitate sunt de fapt informații confidențiale) și să ordoneze dezvăluirea informațiilor în cazul nefurnizării acestora în circumstanțele prevăzute la art. 11 alin 2 al Directivei CEÎ.

Pe lângă reglementările la nivel național, sancțiunile pentru încălcarea clauzei de confidențialitate sunt prevăzute în contractele CEÎ.

Contractele prevăd o gamă largă de sancțiuni, de la sancțiuni administrative general indicate până la sancțiuni disciplinare (inclusiv scoaterea din CEÎ), civile (obligația de a compensa dauna sau plata unei sancțiuni contractuale) și sancțiuni penale.

Datorită îndoielilor referitoare la permiterea furnizării informațiilor confidențiale organizațiilor naționale, Contractul CEÎ poate reglementa aceste principii. De ex. în practică

în unele contracte se obligăția obținerii acordului scris de la conducerea centrală pentru transmiterea informațiilor confidențiale.

Merită să fie inclusă în contract și crearea unei echipe, care ar soluționa pe cale amiabilă îndoielile de interpretare sau eventualele litigii rezultate din aplicarea contractului.

Informațiile confidențiale în sistemele de drept național

Secretul comercial

În funcție de modul în care este pusă în aplicare Directiva CEI, conceptul de confidențialitate a informațiilor din fiecare țară poate avea diferite domenii. Atunci când definesc informații confidențiale, fiecare țară se poate referi la, de exemplu, la secretele comerciale.

Legislatorul UE a definit secretul comercial în Directiva (UE) 2016/943 a Parlamentului European și a Consiliului din 8 iunie 2016 privind protecția know-how-ului și a informațiilor de afaceri nedivulgate (secrete comerciale) împotriva dobândirii, utilizării și divulgării ilegale, în continuare: Directiva privind protecția secretului comercial, care este implementată în legislația poloneză prin Legea din 16 aprilie 1993 privind combaterea concurenței neloiale. (text consolidat M.O. 2019, poz. 1010).

În conformitate cu considerentul 18 al Directivei privind secretul comercial dobândirea, utilizarea sau divulgarea secretelor întreprinderii, atunci când este impusă sau permisă de lege ar trebui să fie considerată legală în sensul prezentei directive. Acest lucru se referă în special la dobândirea și la divulgarea de secrete comerciale în contextul exercitării drepturilor reprezentanților lucrătorilor la informare, consultare și participare în conformitate cu dreptul Uniunii și cu dreptul și practicile naționale, precum și apărarea colectivă a intereselor lucrătorilor și angajatorilor, inclusiv cogestiunea, precum și dobândirea sau divulgarea unui secret comercial în contextul auditurilor statutare efectuate în conformitate cu legislația Uniunii sau cu cea națională. Totuși, o astfel de apreciere ca legală a dobândirii unui secret comercial nu ar trebui să aducă atingere vreunei obligații de confidențialitate în ceea ce privește secretul comercial și niciunei limitări a utilizării sale pe care dreptul Uniunii sau dreptul național ar impune-o destinatarului informațiilor sau persoanei care îl obține.

Art. 2 alin. 1 al Directivei privind secretul definește în următorul mod secretul comercial:

- 1) „secretul comercial” înseamnă informațiile care îndeplinesc toate cerințele următoare:
 - a) sunt secrete în sensul că nu sunt, ca întreg sau astfel cum se prezintă sau se articulează elementele acestora, cunoscute la nivel general sau ușor accesibile persoanelor din cercurile care se ocupă, în mod normal, de tipul de informații în cauză;
 - b) au valoare comercială prin faptul că sunt secrete;
 - c) au făcut obiectul unor măsuri rezonabile, în circumstanțele date, luate de către persoana care deține în mod legal controlul asupra informațiilor respective, pentru a fi păstrate.

În conformitate cu art. 3 alin. 1 pct. c) al directivei dobândirea unui secret comercial este considerată legală în cazul în care secretul comercial, a fost obținut prin exercitarea dreptului lucrătorilor sau al reprezentanților lucrătorilor la informare și la consultare în conformitate cu dreptul Uniunii și legislațiile și practicile naționale.

Dobândirea, utilizarea sau divulgarea unui secret comercial sunt considerate legale în măsura în care o astfel de dobândire, utilizare sau divulgare este impusă sau permisă în temeiul dreptului Uniunii sau al dreptului național.

Reglementarea problemei protejării secretului comercial poate diferi de la o țară la alta datorită diferențelor în modul de implementare a Directivei privind protecția secretului comercial.

De asemenea, nu este posibil să se indice exhaustiv ce informații constituie un secret comercial. De exemplu, în dreptul polonez, un secret comercial, așa cum a fost înainte de punerea în aplicare a Directivei privind protecția secretului, a fost identificat după cum urmează.

Unele informații care constituie un secret al companiei sunt tehnice sau tehnologice, în timp ce altele includ anumite informații importante din punctul de vedere al organizării companiei ca atare (structura acesteia, fluxul de documente, metoda de calcul al prețurilor, securitatea datelor etc.). Calculul statutar este un catalog deschis.

Tribunalul Antimonopol în hotărârea din 15.10.1997, XVII Ama 1/96, „Wokanda” 1997/10, poz. 55, a indicat că informațiile confidențiale sunt în special date care indică volumul producției și vânzărilor, precum și sursele de aprovizionare și vânzări.

În conformitate cu hotărârea Tribunalului Antimonopol din Varșovia din 30.10.1996, XVII Amz 3/96(LEX nr. 56452), secretul întreprinderii sunt datele privind volumul producției și vânzărilor, precum și sursele de aprovizionare și vânzări.

De asemenea, secretul întreprinderii va fi și acel *know-how* confidențiale, modelele de utilități și cele decorative, invențiile, informațiile legate de activitatea comercială. În hotărârea Curții Supreme de Justiție din 28.02.2007, V CSK 444/06, LEX nr 449836, printre altele s-a subliniat faptul că chiar dacă informațiile referitoare la anumite elemente ale dispozitivului sunt publice, aceasta nu înseamnă că echipa este scutită de clauza de confidențialitate privind produsul. Informațiile acoperite de confidențialitate nu pot fi ușor disponibile pentru părțile interesate. Nu poate fi secret comercial informația făcută publică sau conținută într-un registru public sau postată pe internet. Curtea Supremă de Justiție în hotărârea din 5.09.2001, I CKN 1159/00, OSNC 2002/5, poz. 67, a exclus confidențialitatea informațiilor pe care persoana interesată le poate obține pe cale normală legală.

Referitor la secretul comercial, decizia privind clasificarea (stabilirea confidențialității) unor anumite informații nu poate fi lăsată doar la latitudinea întreprinzătorilor, ci ar trebui să se bazeze pe presupunerea rezonabilă că informația respectivă încă nu este cunoscută public, iar dezvăluirea acesteia ar periclita interesele importante ale întreprinderii și că această informație poate fi considerată confidențială, având în vedere obiceiurile și practicile din domeniul sau profesia respectivă. În plus, nu este posibil să se păstreze în secret informații cunoscute public sau informații despre conținutul căruia o anumită entitate, din cauza tipului de activitate desfășurată (profesiei exercitate), pot fi descoperite în mod obișnuit și legal. Și mai mult decât atât, informația necunoscută anterior își pierde caracterul său secret și totodată protecția când este făcută cunoscută într-un mod care permite oricărei persoane interesate să o afle, fără acordul dispunătorului.

Alte dispoziții

Dispozițiile referitoare la secretul comercial nu epuizează catalogul informațiilor care pot avea caracter confidențial. Informația cu caracter confidențial poate fi o informație despre o chestiune transnațională referitoare la o întreprindere de dimensiune comunitară, care poate afecta valoarea acesteia pe piața de capital.

Cazul C-384/02

Hotărârea Curții de Justiție a Uniunii Europene din ziua de 22 noiembrie 2005 în cazul C-384/02 face referire la divulgarea informațiilor confidențiale de către un reprezentant sindical.

Stare de fapt

Bang era președintele Finansforbundet, sindicatul lucrătorilor angajați în sectorul financiar. Finansforbundet avea aproximativ 50.000 de membri. K. Grøngaard era membru desemnat

de către lucrători în consiliul de administrație al societății RealDanmark, o instituție financiară importantă, listată la bursă, care angajează aproape 7.000 de lucrători. De asemenea, el a fost numit membru al comitetului de legătură al grupului RealDanmark (denumit în continuare „comitet”). Acest comitet a fost creat pe baza unui acord între Finansforbundet și RealDanmark. K. Grøngaard reprezenta sindicatul la forumul comitetului. K. Grøngaard era președintele Kapitalkreds, una dintre cele 11 secțiuni ale Finansforbundet, care avea aproximativ 6.500 de membri și avea peste 90% din angajații RealDanmark. În urma unei ședințe extraordinare a consiliului de administrație al RealDanmark, K. Grøngaard la 23 august 2000 l-a informat pe A. Bang despre planurile de a începe negocierile privind fuziunea cu Danske Bank, o altă instituție financiară semnificativă din Danemarca. Între 28 august și 4 septembrie 2000, A. Bang s-a consultat cu doi vicepreședinți, cu doamnele Madsen și Nielsen, precum și cu domnul Christensen, unul dintre colegii din secretariatul Finansforbundet, oferindu-le informațiile primite de la K. Grøngaard. În ziua de 31 august 2000, domnul Christensen a achiziționat acțiuni RealDanmark pentru aproximativ 48.000 EUR. Pe 18 septembrie 2000 K. Grøngaard a participat la ședința consiliului de administrație RealDanmark, în timpul căreia s-au discutat datele de realizare a fuziunii. Pe 22 septembrie 2000 a participat la o ședință extraordinară a comitetului de legătură, în cadrul căreia a fost pusă, de asemenea, problema datei de fuziune. Pe 26 septembrie 2000 a apelat din nou la A. Bang pentru a-i ajuta pe angajați să facă față consecințelor fuziunii. În special, aceștia au ridicat problema calendarului planificat pentru fuziune, precum și creșterea preconizată a prețului acțiunilor RealDanmark cu 60-70%. În zilele de 27 și 28 septembrie 2000 A. Bang i-a furnizat atât dlui. Larsen, șeful secretariatului Finansforbundet, cât și colegului său, dlui. Christensen informații referitoare mai ales la data anunțării fuziunii și la rata de schimb estimată a acțiunilor. În ziua de 29 septembrie 2000 dl. Christensen a achiziționat alte acțiuni ale RealDanmark pentru suma de aproximativ 214.000 EUR. Pe 2 octombrie 2000 s-a anunțat public fuziunea între RealDanmark și Danske Bank, iar cursul acțiunilor RealDanmark a crescut cu aproximativ 65%. Dl. Christensen a vândut acțiunile sale RealDanmark în zilele de 2 și 3 octombrie 2000, obținând un profit total în valoare de aproximativ 180.000 EUR. Ulterior a fost condamnat la șase luni de închisoare pentru utilizarea informațiilor confidențiale prin încălcarea legii. K. Grøngaard și A. Bang sunt judecați într-un proces penal de Københavns Byret pentru dezvăluirea informațiilor confidențiale cu încălcarea legii. Københavns Byret, examinând cazul, a decis să suspende procedura și s-a adresat Curții de Justiție cu următoarele întrebări preliminare:

„1) Interzice art. 3 lit. a) al Directivei 89/592 ca o persoană să dezvăluie informații confidențiale, dacă le-a obținut în calitate de membru desemnat de către consiliul de administrație al întreprinderii la care se referă informațiile confidențiale și dacă o dezvăluie președintelui organizației profesionale a angajaților, care a desemnat persoana respectivă ca membru al consiliului de administrație ?

2) Interzice art. 3 lit. a) al Directivei 89/592 ca o persoană să dezvăluie informații confidențiale, dacă le-a obținut în calitate de membru al comitetului de legătură al întreprinderii și dacă o dezvăluie președintelui organizației profesionale, care a desemnat persoana respectivă ca membru al comitetului de legătură?

3) Interzice art. 3 lit. a) al Directivei 89/592 președintelui unei organizații profesionale să divulge informații confidențiale dacă a obținut-o în circumstanțele descrise în prima întrebare și le transmite în consecință: a) celor doi vicepreședinți ai săi, b) șefului administrației la cel mai înalt nivel la secretariatul organizației și c) colegilor săi din secretariatul organizației?

Ce impact asupra răspunsului la primele patru întrebări are faptul că informațiile confidențiale care au fost dezvăluite:

- a) se referă la faptul că au fost inițiate negocieri cu privire la fuziunea a două companii listate;
- b) privesc data fuziunii între două societăți cotate sau
- c) se referă la creșterea cursului acțiunilor societății listate la bursă, care poate fi așteptat datorită fuziunii societății cu o altă companie listată la bursă?".

Curtea de Justiție a indicat:

Pentru a limita numărul de persoane care ar putea utiliza aceste informații la achiziționarea sau vânzarea titlurilor de valoare la care se referă, art. 3 din Directiva 89/592 prevede și pentru persoanele prevăzute la art. 2 din prezenta directivă interzicerea divulgării informațiilor confidențiale către terți.

Însă această interdicție nu are un caracter absolut.

În conformitate cu art. 3 lit. (a) al Directivei 89/592, interdicția de a divulga informații confidențiale nu se aplică în cazul în care divulgarea acestora se încadrează în desfășurarea normală a activităților acestor persoane în calitate de angajat, în cadrul profesiei sale sau a îndatoririlor sale oficiale.

Dacă există mai multe cazuri consecutive de dezvăluire, fiecare dintre acestea ar trebui să îndeplinească aceste cerințe pentru a intra în sfera de aplicare a excepției prevăzute la art. 3 lit. a) din Directiva 89/592.

Dacă este necesară evaluarea necesității de a dezvălui informațiile confidențiale trebuie să se țină seama și de faptul că orice dezvăluire ulterioară poate crește riscul ca informațiile să fie utilizate în scopuri contrare Directivei 89/592.

Pentru a determina dacă divulgarea este justificată într-un anumit caz, ar trebui să se țină seama și de gradul de confidențialitate al informațiilor în cauză.

O atenție deosebită este necesară atunci când dezvăluim informații confidențiale care pot afecta în mod semnificativ rata de schimb a titlurilor de valoare în cauză. Având în vedere cele de mai sus, trebuie menționat faptul că **informațiile confidențiale privind fuziunea a două companii listate au în general un caracter deosebit de confidențial.**

Aici trebuie subliniat în primul rând că statutul și principiile de funcționare ale organismelor administrative, de conducere sau de supraveghere ale companiilor de capital, precum și statutul și rolul reprezentanților angajaților în aceste organisme sunt reglementate în principiu de legislația statelor membre.

Din aceasta rezultă că răspunsul la întrebarea dacă divulgarea informațiilor confidențiale de către o astfel de persoană către președintele organizației profesionale constituie desfășurarea normală a îndeplinirii atribuțiilor oficiale depinde în mare măsură de dispozițiile care reglementează aceste atribuții oficiale în ordinea juridică națională în cauză.

În hotărârea sa Curtea a indicat:

Articolul 3 lit. a) a Directivei Consiliului 89/592/CEE din data de 13 noiembrie 1989 care coordonează dispozițiile privind utilizarea informațiilor confidențiale interzice ca o persoană care a obținut informații confidențiale ca reprezentant al angajaților pe consiliul de administrație al unei companii sau ca membru al comitetului de legătură al unui grup de companii să dezvăluie aceste informații președintelui unei organizații profesionale care asociază acești angajați și a desemnat persoana respectivă ca membru al comitetului de legătură, cu excepția cazului în care:

- **există o relație strânsă între divulgarea acestor informații și exercitarea angajării, profesiei sau îndatoririlor sale și**
- **dezvăluirea unor astfel de informații este strict necesară pentru exercitarea respectivei angajări, profesii sau atribuții oficiale.**

În cadrul evaluării, instanța națională trebuie, în lumina legislației naționale aplicabile, să țină cont în special de:

- faptul că respectiva **excepție de la interdicția divulgării informațiilor confidențiale trebuie interpretate strict;**

— **faptul că orice dezvăluire ulterioară poate crește riscul ca aceste informații să fie utilizate în scopuri contrare Directivei 89/592 și - influențează gradul de confidențialitate al informațiilor respective.**

Hotărârea făcea referire la interpretarea art. 3 lit a) a Directivei 89/592/CEE a Consiliului din 13 noiembrie 1989 care coordonează dispozițiile privind utilizare informațiilor confidențiale. Directiva aceasta a fost înlocuită cu Directiva 2003/6/CE a Parlamentului European și a Consiliului din 28 ianuarie 2003 privind utilizările abuzive ale informațiilor confidențiale și manipulările pieței (abuzul de piață), iar aceasta a fost abrogată prin Regulamentul Parlamentului European și al Consiliului (UE) nr. 596/2014 din 16 aprilie 2014 privind abuzul de piață (regulamentul privind abuzul de piață) și de abrogare a Directivei 2003/6/CE a Parlamentului European și a Consiliului și a Directivelor 2003/124/CE, 2003/125/CE și 2004/72/CE ale Comisiei, în continuare: Regulamentul MAR.

Hotărârea făcea referire la interpretarea art. 3 lit a) a Directivei 89/592. Chiar dacă Directiva 89/592 nu mai este în vigoare, teza hotărârii citate referitoare la dreptul de a divulga informații confidențiale de către un reprezentant sindical rămâne valabilă, întrucât MAR conține o dispoziție similară privind divulgarea informațiilor confidențiale (articolul 10 alineatul 1 din Regulamentul MAR). Regulamentul MAR introduce și clarifică definiția informațiilor confidențiale, reglementând în același timp ce înseamnă utilizarea informațiilor confidențiale și în ce cazuri utilizarea informațiilor este un act permis.

În prezent, sursa directă de reglementare a definiției informațiilor confidențiale privind piața financiară și regimul de abordare a acesteia este, în condițiile poloneze și în ordinele juridice ale altor state membre, Regulamentul Parlamentului European și al Consiliului (UE) nr. 596/2014 din 16 aprilie 2014 privind abuzul de piață (regulamentul privind abuzul de piață) și de abrogare a Directivei 2003/6/CE a Parlamentului European și a Consiliului și a Directivelor 2003/124/CE, 2003/125/CE și 2004/72/CE.

Regulamentul MAR introduce pentru prima dată o definiție identică a informațiilor confidențiale în toate statele membre.

Definiția informațiilor confidențiale este reglementată în art. 7 articol 1 din Regulamentul MAR. **Informațiile confidențiale** au următoarele caracteristici:

- sunt **definite în mod precis**;
- **nu au fost** făcute publice;
- se referă, **direct sau indirect**, la unul sau mai mulți emitenți sau la unul sau mai multe instrumente financiare;
- în cazul în care ar fi făcute publice, **ar putea influența semnificativ prețul instrumentelor financiare în cauză** sau prețul instrumentelor financiare derivate conexe;

Așadar, esența informației confidențiale este valoarea ei specială care rezultă din faptul că, până când sunt făcute publice, aceasta este proprietatea exclusivă a emitentului (sau a altei entități la care se raportează). Prin definiție această informație are o anumită valoare, materială sau morală și din această cauză accesul la aceasta au doar câteva persoane. De asemenea valoarea specială a informațiilor confidențiale constă în faptul că divulgarea acestora, în special divulgarea „prematură”, ar putea afecta prețul sau valoarea instrumentelor financiare specifice.

În dispozițiile art. 7 alin. 1 al Regulamentului MAR se disting patru categorii de informații confidențiale.

Prima, cea mai frecvent întâlnită, se aplică emitenților de bursă și din alte platforme de tranzacționare organizate (de regulă - societăți pe acțiuni).

A doua categorie se referă la certificatele de emisii sau produsele licitate pe baza acestora și participanții pieței certificatelor de emisie.

A treia categorie se referă la instrumentele financiare derivate pe mărfuri și emitenții acestora. Iar a patra a fost formată ca o extensie a definiției generale din art. 7 alin. 1 al Regulamentului MAR pentru persoanele însărcinate cu executarea ordinelor referitoare la instrumente financiare de către clienți (practic: agenții de bursă/brokeri).

O caracteristică inseparabilă a informațiilor este potențialul său de creare a prețurilor. Această creare a prețurilor este înțeleasă atât obiectiv cât și subiectiv din punct de vedere al investitorului și al emitentului.

În Hotărârea CJUE (Camera a doua) din 11 martie 2015 c-628/13, Curtea a subliniat că, în scopul recunoașterii informațiilor ca fiind informații cu caracter strict definit în sensul acestor dispoziții, nu este necesar să se poată deduce din aceasta suficient gradul de probabilitate ca impactul lor potențial asupra prețului instrumentelor financiare să aibă o anumită direcție atunci când acestea sunt făcute publice. Este suficient ca informațiile să fie suficient de specifice și detaliate (precise) pentru a evalua impactul potențial asupra prețului acțiunii. Numai informațiile generale sau neclare care nu permit să fie trase concluzii cu privire la caracterul său potențial de a crea prețul nu vor fi informații confidențiale în sensul Regulamentului MAR.

Informația confidențială trebuie să fie precisă. Precizia informațiilor trebuie înțeleasă ca starea în care conținutul unei informații date permite o evaluare a impactului posibil al circumstanțelor sau evenimentelor date asupra prețului sau valorii instrumentelor. Nivelul de detaliu (adică precizia) este baza pentru a evalua caracterul de creare a prețului a respectivei informații.

Un aspect important al determinării conceptului de informații confidențiale în Regulamentul MAR și a procesului de recunoaștere a acestora în fiecare caz în parte este orizontul de timp al informațiilor confidențiale și posibilitatea „răspândirii” acesteia în timp. Conform considerentului 16 din Regulamentul MAR, dacă informațiile confidențiale se referă la un proces care are loc în etape, fiecare etapă a procesului, precum și întregul proces pot constitui informații confidențiale. O etapă intermediară într-un proces pe termen lung poate fi în sine un ansamblu de circumstanțe sau un eveniment care are loc sau pentru care - pe baza unei evaluări globale a factorilor care apar la un moment dat - se poate aștepta realist să apară sau să se producă. Cu toate acestea, acest concept nu trebuie interpretat având în vedere importanța impactului acestui ansamblu de circumstanțe sau a acestui eveniment asupra prețurilor instrumentelor financiare. O etapă intermediară trebuie considerată confidențială dacă întrunește în sine criteriile pentru informații confidențiale. Această problemă a fost clarificată în considerentul 17 din preambulul Regulamentului MAR.

Informațiile care se referă la un eveniment sau la un set de circumstanțe ce reprezintă o etapă intermediară în cadrul unui proces prelungit se pot referi, de exemplu, la stadiul negocierilor contractuale, la termenii conveniți provizoriu în cadrul acestor negocieri, la posibilitatea plasării de instrumente financiare, la condițiile în care vor fi comercializate instrumentele financiare, la termenii provizorii conveniți pentru plasarea instrumentelor financiare sau la analizarea posibilității de a include un instrument financiar într-un index major sau la eliminarea unui instrument financiar din respectivul index.

Rezumând, dacă un fragment al procesului prelungit nu are potențial creator de prețuri, nu poate fi considerat informație confidențială.

Articolul 8 din Regulamentul MAR reglementează chestiunile legate de utilizarea informațiilor confidențiale, care poate avea diferite forme. În sensul Regulamentului MAR utilizarea informațiilor confidențiale este:

- 1) situația când o anumită persoană deține informații confidențiale și utilizează aceste informații pentru a achiziționa sau a ceda, în nume propriu sau în numele unui terț,

în mod direct sau indirect, instrumente financiare la care se referă informațiile respective,

- 2) utilizarea informațiilor confidențiale este, de asemenea, anularea sau modificarea unui ordin la care se referă informațiile, chiar și în cazul în care acel ordin a fost emis înainte ca persoana în cauză să intre în posesia informațiilor confidențiale,
- 3) în ceea ce privește licitațiile pentru certificate de emisii sau alte produse licitate pe baza acestora, utilizarea informațiilor confidențiale cuprinde, în afară de cele sus-menționate, și lansarea, modificarea sau retragerea unei oferte de către o persoană în nume propriu sau în numele unui terț.

Interzicerea utilizării informațiilor confidențiale exprimă un ordin absolut și necondiționat de a se abține de la acțiunile specificate în prevedere. O încălcare a interdicției va fi orice utilizare a informațiilor confidențiale pentru a obține - direct sau indirect - beneficii (de obicei materiale) sau pentru a reduce pierderile (pagubele) rezultate ca urmare a efectuării unei tranzacții interzise.

Art. 8 alin. 4 din Regulamentul MAR indică entitățile la care se aplică dispozițiile. Acestea sunt toate persoanele (fizice sau juridice) care dețin informații confidențiale ca urmare a faptului că:

- a) este membru în organele de administrație, de conducere sau de supraveghere ale emitentului sau participant la piața certificatelor de emisii;
- b) deține o parte din capitalul emitentului sau participant la piața certificatelor de emisii;
- c) are acces la informații prin exercitarea sarcinilor de serviciu, a profesiei sau a funcției (membrii CEÎ); sau
- d) este implicat în activități infracționale.

Prezentul articol se aplică, de asemenea, oricărei persoane care este în posesia unor informații privilegiate în alte împrejurări decât cele menționate la primul paragraf, în cazul în care persoana în cauză știe sau ar trebui să știe că sunt informații privilegiate.

Articolul 10 din Regulamentul MAR definește ce este divulgarea neautorizată a informațiilor confidențiale. Divulgarea neautorizată a informațiilor confidențiale are loc în cazul în care o persoană deține informații privilegiate și le divulgă unei alte persoane, **cu excepția cazului în care divulgarea se face în exercitarea normală a sarcinilor de serviciu, a profesiei sau a funcției.**

Prevederile art. 10 MAR completează dispozițiile art. 8 și - indirect - ale art. 9 MAR.

În conformitate cu Regulamentul MAR divulgarea informațiilor confidențiale, cu excepția publicării acestora în modul prevăzut (art. 17 din Regulamentul MAR) și contabilitatea admisă clar ca fiind autorizată (art. 9 din Regulamentul MAR) este un act ilegal și este interzisă. Prin divulgarea (ilegală) a informațiilor confidențiale se înțelege situația în care o persoană care deține informații confidențiale le dezvăluie altei persoane. **Nu constituie o divulgare ilegală de informații confidențiale atunci când divulgarea se face în exercitarea normală a sarcinilor de serviciu, a profesiei sau a funcției.** Cu alte cuvinte dezvăluirea informațiilor confidențiale în exercitarea normală a sarcinilor de serviciu, a profesiei sau a funcției exclude (și suprimă) ilegalitatea dezvăluirii informațiilor confidențiale. O astfel de divulgare a informațiilor confidențiale este permisă și conformă prevederilor legale.

Prevederile art. 10 din Regulamentul MAR se aplică în cazul membrilor CEÎ, cărora le-au fost încredințate informații confidențiale de către conducerea centrală.

Art. 14 al Regulamentului MAR prevede interzicerea utilizării abuzive și a divulgării neautorizate a informațiilor confidențiale. Prin această dispoziție se interzice oricărei persoane:

- a) să utilizeze abuziv sau să încerce să utilizeze abuziv informațiile confidențiale;

b) să recomande ca o altă persoană să participe la practici de utilizare abuzivă a informațiilor confidențiale sau să convingă o altă persoană să participe la utilizarea abuzivă a informațiilor confidențiale; sau

c) să divulge în mod neautorizat informații confidențiale

Art. 17 al Regulamentului MAR conține principiile de publicare a informațiilor confidențiale, constituind cheia întregului document. Conform cu art. 17 alin. 1 al Regulamentului MAR emitenții trebuie să facă publice, de îndată ce este posibil, informațiile confidențiale care se referă în mod direct la ei. Nu sunt acoperite de această obligație informațiile care se referă direct la emitent. Informație care se referă direct la emitent este orice informație despre situația, evenimentele, circumstanțele care se referă în mod direct la activitatea emitentului, chestiuni legate de structura organizatorică a emitentului, starea resurselor financiare (capitalurilor), starea sau valoarea activelor sale, a pasivelor, datoriilor, situația financiară. De asemenea se aplică și situațiilor, evenimentelor și circumstanțelor care au avut loc în afara structurii emitentului sau a întreprinderii acestuia, în cadrul grupului de capital. În sfera informațiilor confidențiale, entitatea filială și dominantă (membrii grupului de capital) este tratată ca o unitate organizatorică unică în scopul îndeplinirii obligațiilor de informare. Informațiile confidențiale ar trebui făcute publice cât mai curând posibil. Numai în cazuri speciale în care punerea în aplicare a acestei obligații ar putea dăuna intereselor legitime (îndreptățite) ale emitentului este permisă posibilitatea de a întârzia divulgarea informațiilor confidențiale.

După cum este indicat în pct. 50 al preambulului Regulamentului MAR, aceste interese legitime pot apărea, în special, în următoarele circumstanțe, care nu formează o listă exhaustivă: (a) negocieri în curs de desfășurare sau elemente conexe, în cazul în care publicarea lor, ipotetic vorbind, ar risca să le afecteze rezultatul sau cursul normal al negocierilor;

b) decizii luate sau contracte încheiate de organul de conducere al unui emitent, care necesită aprobarea unui alt organ al emitentului pentru a intra în vigoare (în cazul sistemului dualist al organelor emitentului),

cu condiția ca publicarea acestor informații înainte de aprobarea lor, împreună cu anunțarea simultană a faptului că se așteaptă aprobarea, ar pune în pericol aprecierea corectă a informației de către public.

Publicarea informației confidențiale ar trebui postată pe site-ul de internet al emitentului și să rămână acolo pentru o perioadă de cel puțin cinci ani.

În afara obligației de a publica informațiile confidențiale pe site-ul său de internet, emitentul este obligat să furnizeze aceste informații prin intermediul canalului indicat pentru sistemul de tranzacționare din fiecare stat membru (în Polonia este actualmente sistemul ESPI).

Divulgarea informațiilor confidențiale persoanelor terțe. Grupul de entități către care informațiile confidențiale pot fi transferate în mod legal în desfășurarea normală a activităților este indicat la art. 17 alin. 8 din Regulamentul MAR. În cazul în care un emitent sau un participant la piața certificatelor de emisii, sau o persoană care acționează în nume propriu divulgă informații confidențiale unui terț în cadrul desfășurării normale a sarcinilor de serviciu, a profesiei sau a funcției, astfel cum se menționează la art. 10 alin. 1, persoana respectivă trebuie să facă publice aceste informații integral și efectiv:

a) simultan în cazul publicării intenționate sau

b) imediat în cazul publicării neintenționate.

Nu se aplică în situația în care persoana care a obținut informația confidențială are obligația de a păstra confidențialitatea, indiferent de sursa acestei obligații.

În conformitate cu această prevedere, conducerea centrală poate încredința CEI informații cu caracter confidențial, care încă nu au fost publicate, cu condiția ca membrii CEI să fie obligați și să accepte obligația de păstrare a confidențialității acestora. În caz contrar în condițiile în care aceste informații sunt furnizate, apare obligația simultană de a dezvălui aceste informații în mod complet și eficient.

Sancțiuni

Art. 30 al Regulamentului MAR prevede că statele membre conferă autorităților competente, în conformitate cu dreptul intern, atribuțiile necesare pentru a lua sancțiuni administrative și alte măsuri administrative adecvate. Acestea includ încălcări ale art. 14 MAR referitoare la interdicția de utilizare și divulgare ilegală a informațiilor confidențiale. După cum se explică în considerentul 17, valoarea reală a amenzilor administrative impuse în anumite cazuri poate atinge nivelul maxim prevăzut de prezentul regulament sau un nivel superior prevăzut de legislația națională pentru încălcări grave, în timp ce amenziile semnificativ mai mici decât nivelul maxim pot fi aplicate pentru încălcări mai puțin semnificative sau în caz de soluționare. Acest regulament nu limitează posibilitatea ca statele membre să introducă sancțiuni mai drastice sau alte măsuri administrative.

Sancțiuni penale

Prevederile UE care indică cuantumul sancțiunilor penale sunt cuprinse în DIRECTIVA 2014/57/UE A PARLAMENTULUI EUROPEAN ȘI A CONSILIULUI din 16 aprilie 2014 privind sancțiunile penale pentru abuzul de piață (directiva privind abuzul de piață). Conform considerentului 23 – domeniul de aplicare al directivei este stabilit în așa fel încât să completeze și să asigure punerea în aplicare eficientă a Regulamentului (UE) nr. 596/2014. Infracțiunile trebuie sancționate în conformitate cu această directivă, dacă au fost comise intenționat și cel puțin în cazurile grave, în timp ce sancțiunile pentru încălcarea Regulamentului (UE) nr. 596/2014 nu necesită demonstrarea că au fost comise intenționat sau calificarea acestor încălcări ca fiind grave. În aplicarea dreptului intern care transpune prezenta directivă, statele membre ar trebui să se asigure că impunerea de sancțiuni penale pentru infracțiunile în conformitate cu prezenta directivă și de sancțiuni administrative în conformitate cu Regulamentul (UE) nr. 596/2014 nu duce la o încălcare a principiului ne bis in idem.

Directiva stabilește standarde minime pentru sancțiunile penale pentru utilizarea informațiilor confidențiale și divulgarea ilegală a informațiilor confidențiale. Prin „informații confidențiale” se înțeleg informații în sensul art. 7 alin. 1-4 din Regulamentul (UE) nr. 596/2014 (art. 2 pct. 2 al Directivei).

În conformitate cu art. 3 al Directivei utilizarea abuzivă a informațiilor confidențiale are loc atunci când o persoană deține informații privilegiate și utilizează aceste informații pentru a achiziționa sau a ceda instrumente financiare la care se referă informațiile respective, în nume propriu sau în numele unui terț, direct sau indirect.

Prezenta prevedere se aplică oricărei persoane care deține informații privilegiate ca urmare a faptului că persoana respectivă::

- a) este membră în organele administrative, de conducere sau de supraveghere ale emitentului sau ale participantului pe piața certificatelor de emisii
- b) deține o parte din capitalul emitentului sau al participantului pe piața certificatelor de emisii;
- c) are acces la informații prin natura postului ocupat, a profesiei sau a sarcinilor profesionale; sau;
- d) este implicată în activități infracționale.

Prezentul articol se aplică, de asemenea, oricărei persoane care a obținut informații privilegiate în alte împrejurări decât cele menționate la primul paragraf, în cazul în care persoana respectivă știe că sunt informații confidențiale.

În conformitate cu art. 4 alin 2 din Directivă, cazurile grave de divulgare ilegală a informațiilor confidențiale constituie o infracțiune dacă aceste fapte au fost comise în mod intenționat. Se consideră că dezvăluirea ilegală a informațiilor confidențiale are loc atunci când o persoană deține informații confidențiale și dezvăluie aceste informații unei alte persoane, **cu excepția cazului în care divulgarea se face în exercitarea normală a sarcinilor de serviciu, a profesiei sau a funcției.**

În conformitate cu art. 7 alin. 2 al Directivei infracțiunea de utilizare abuzivă a informațiilor confidențiale se sancționează cu o pedeapsă maximă cu închisoare de cel puțin patru ani. În schimb infracțiunea de divulgare a informației confidențiale se sancționează cu o pedeapsă maximă cu închisoarea de cel puțin doi ani.

Modalități legale de obținere a informațiilor despre o întreprindere

Reglementările legale, atât la nivel național, cât și european, impun întreprinderii emitente o serie de obligații de informare. Obligațiile de informare includ necesitatea ca emitenții să facă publice informații confidențiale, rapoarte curente și periodice.

Aceste obligații reies, printre altele, din următoarele acte juridice ale Uniunii Europene și acte juridice naționale care le pun în aplicare:

1. Directiva 2003/71/CE a Parlamentului European și a Consiliului din 4 noiembrie 2003 privind prospectul care trebuie publicat în cazul unei oferte publice de valori mobiliare sau pentru admiterea valorilor mobiliare la tranzacționare și de modificare a Directivei 2001/34/CE cu modif. ult. și Regulamentul (UE) 2017/1129 al Parlamentului European și al Consiliului din 14 iunie 2017 privind prospectul care trebuie publicat în cazul unei oferte publice de valori mobiliare sau al admiterii de valori mobiliare la tranzacționare pe o piață reglementată, și de abrogare a Directivei 2003/71/CE;
2. Regulamentul (UE) nr. 596/2014 al Parlamentului European și al Consiliului din 16 aprilie 2014 privind abuzul de piață (regulamentul privind abuzul de piață) și de abrogare a Directivei 2003/6/CE a Parlamentului European și a Consiliului și a Directivelor 2003/124/CE, 2003/125/CE și 2004/72/CE cu modif. ult. „Regulamentul MAR”);
3. Directiva 2004/109/CE a Parlamentului European și a Consiliului din 15 decembrie 2004 privind armonizarea obligațiilor de transparență în ceea ce privește informația referitoare la emitenții ale căror valori mobiliare sunt admise la tranzacționare pe o piață reglementată și de modificare a Directivei 2001/34/CE cu modif. ult. inclusiv cu modificările rezultate din Directiva 2013/50/UE a Parlamentului European și a Consiliului din 22 octombrie 2013.

Informațiile furnizate obligatoriu de către societățile emitente pe site-urile lor de internet constituie pentru investitori baza de evaluarea a situației economice și financiare a respectivului emitent și perspectivele de dezvoltare ale acestuia. De asemenea pot constitui o sursă valoroasă de informații pentru membrii CEI, indiferent de cele primite de la conducerea centrală.

Concentrarea și fuziunea întreprinderilor

Informațiile dacă este planificată transformarea unei întreprinderi de dimensiune comunitară și despre sfera de transformare poate oferi informații despre intenția concentrării. Concentrarea poate avea dimensiune națională sau comunitară.

Sistemul de control a fuziunii între întreprinderi a fost stabilit prin Regulamentul (CE) nr. 139/2004 al Consiliului din 20 ianuarie 2004 privind controlul concentrărilor economice între întreprinderi și Regulamentul Comisiei (CE) nr. 802/2004.

Putem vorbi despre o concentrare cu dimensiune comunitară în cazul în care:

- fuzionează două sau mai multe întreprinderi anterior independente sau părți ale întreprinderii;
- este preluat de către una sau mai multe persoane care deja controlează cel puțin o întreprindere, sau de către una sau mai multe întreprinderi controlul direct sau indirect în totalitate sau parțial asupra uneia sau mai multe întreprinderi, fie prin cumpărarea de titluri de valoare sau active, fie prin contract sau orice alte mijloace ;
- crearea unei întreprinderi comune care îndeplinește permanent toate funcțiile unei entități economice independente.

Concentrarea are o dimensiune comunitară (art. 1 alin. 2 Regulamentul 139/2004) atunci când:

- cifra de afaceri totală realizată la nivel mondial de toate întreprinderile implicate depășește 5 000 de milioane EUR și
- cifra de afaceri totală realizată în Comunitate de către fiecare din cel puțin două întreprinderi implicate depășește 250 de milioane EUR.

cu excepția cazurilor în care fiecare dintre întreprinderile implicate realizează mai mult de două treimi din cifra sa totală de afaceri la nivel comunitar într-unul și același stat membru.

(așa-numita regulă de două treimi). În această situație concentrarea, chiar dacă atinse pragurile sus-menționate, nu are dimensiune comunitară.

De asemenea concentrarea are dimensiune comunitară atunci când sunt îndeplinite simultan următoarele premise (art. 1 alin. 3 din Regulamentul 139/2004):

- cifra totală de afaceri combinată realizată la nivel mondial de toate întreprinderile implicate depășește 2 500 de milioane EUR;
- în fiecare din cel puțin trei state membre, cifra totală de afaceri combinată realizată de toate întreprinderile implicate depășește 100 de milioane EUR;
- în fiecare din cel puțin trei state membre care sunt incluse la punctul de mai sus, cifra totală de afaceri realizată de către fiecare din cel puțin două dintre întreprinderile implicate depășește 25 de milioane EUR și

- cifra totală de afaceri realizată în Comunitate de către fiecare din cel puțin două dintre întreprinderile implicate depășește 100 de milioane EUR.

Excepție face situația în care fiecare dintre întreprinderile implicate realizează mai mult de două treimi din cifra sa totală de afaceri la nivel comunitar într-unul și același stat membru (așa-numita regulă de două treimi). În această situație concentrarea, chiar dacă sunt îndeplinite toate premisele sus-menționate, nu are dimensiune comunitară.

Tranzacțiile care nu intră în acest domeniu nu fac obiectul notificării Comisiei Europene. În lipsa obligației de a notifica intenția concentrării la Comisia Europeană, în principiu apare obligația de a anunța această intenție de concentrare Președintelui organului național

competent. Aceasta constituie punerea în aplicare a principiului „ghișeului unic”, definit în Regulamentul 139/2004, care reglementează controlul concentrărilor economice între întreprinderi de către Comisia Europeană.

Site-ul de mai jos conține toate procedurile deschise conduse de Comisia Europeană:

http://ec.europa.eu/competition/elojade/isef/index.cfm?fuseaction=dsp_merger_ongoing

Informațiile referitoare la procedurile antitrust privind concentrarea sunt publicate curent pe site-ul Oficiului de Protecție a Concurenței și a Consumatorilor (<http://www.uokik.gov.pl/koncentracje.php>).

Deciziile în cazuri sunt publicate pe site-ul:

http://www.uokik.gov.pl/decyzje_prezesa_uokik2.php).

Entitățile interesate de informații cu privire la procedurile curente de concentrare, precum și deciziile emise în aceste cazuri le pot urmări curent pe site-urile web indicate mai sus.

RGPD și accesul CEI la informații

REGULAMENTUL (UE) 2016/679 AL PARLAMENTULUI EUROPEAN ȘI AL CONSILIULUI din 27 aprilie 2016 privind protecția persoanelor fizice în ceea ce privește prelucrarea datelor cu caracter personal și privind libera circulație a acestor date și de abrogare a Directivei 95/46/CE (Regulamentul general privind protecția datelor), în continuare RGPD, conține dispoziții care reglementează protecția persoanelor cu privire la prelucrarea datelor cu caracter personal și dispoziții privind liberul flux de date cu caracter personal. Aplicarea RGPD este asigurată de legile naționale. RGPD este în vigoare începând cu 25 mai 2018, impunând astfel obligații speciale companiilor și instituțiilor în domeniul protecției datelor cu caracter personal ale clienților, contractanților sau angajaților săi.

RGPD stabilește regulile de prelucrare a datelor cu caracter personal și în art. 83 introduce sancțiuni majore pentru încălcarea acestor principii. Din acest motiv, de la data intrării în vigoare a RGPD, companiile refuză adeseori să furnizeze date despre angajați, motivând prin RGPD. Analiza de mai sus urmărește să răspundă la întrebarea când refuzul de a furniza date de către conducerea centrală va fi justificat și când citarea RGPD este doar o scuză pentru a refuza furnizarea datelor.

Așadar ce înseamnă date cu caracter personal conform cu RGPD?

În conformitate cu art. 4 pct. 1 RGPD, „date cu caracter personal” înseamnă orice informații privind o persoană fizică identificată sau identificabilă („persoana vizată”). O persoană fizică identificabilă este o persoană care poate fi identificată, direct sau indirect, în special prin referire la un element de identificare, cum ar fi un nume, un număr de identificare, date de localizare, un identificator online, sau la unul sau mai multe elemente specifice, proprii identității sale fizice, fiziologice, genetice, psihice, economice, culturale sau sociale.

Domeniul de protecție RGPD acoperă prelucrarea datelor cu caracter personal, a cărei definiție este dată în art. 4 pct 2) RGPD. „Prelucrare” înseamnă orice operațiune sau set de operațiuni efectuate asupra datelor cu caracter personal sau asupra seturilor de date cu caracter personal, cu sau fără utilizarea de mijloace automatizate, cum ar fi colectarea, înregistrarea, organizarea, structurarea, stocarea, adaptarea sau modificarea, extragerea, consultarea, utilizarea, divulgarea prin transmitere, diseminarea sau punerea la dispoziție în orice alt mod, alinierea sau combinarea, restricționarea, ștergerea sau distrugerea.

După cum este indicat în considerentul 4 RGPD prelucrarea datelor cu caracter personal ar trebui să fie în serviciul cetățenilor. Dreptul la protecția datelor cu caracter personal nu este un drept absolut; acesta trebuie luat în considerare în raport cu funcția pe care o îndeplinește în societate și echilibrat cu alte drepturi fundamentale, în conformitate cu principiul proporționalității. RGPD respectă toate drepturile fundamentale și libertățile și principiile recunoscute în cartă astfel cum sunt consacrate în tratate, în special dreptul la (...) informații, a libertății de a desfășura o activitate comercială, dreptul la o cale de atac eficientă și la un proces echitabil, precum și diversitatea culturală, religioasă și lingvistică. Considerentul 26 prop. 1 indică la ce informații trebuie să fie aplicate regulile de protecție a datelor. Conform conținutului său, principiile protecției datelor ar trebui să se aplice tuturor informațiilor despre persoane fizice identificate sau identificabile. Așadar, principiile de protecție a datelor nu ar trebui să se aplice informațiilor anonime, adică informații care nu se referă la o persoană fizică identificată sau identificabilă sau la date cu caracter personal care sunt anonimizate astfel încât persoanele vizate nu pot fi identificate deloc sau nu mai pot fi identificate. Așadar, RGPD nu se aplică procesării informațiilor anonime, inclusiv prelucrării în scopuri statistice sau științifice.

În conformitate cu scopul Directivei CEI, informațiile furnizate CEI de către conducerea centrală se referă la chestiunile transnaționale, care influențează semnificativ interesele angajaților. Acestea vor fi informații precum:

- ▶ situația și tendințele în privința angajărilor,
- ▶ investițiile și modificările importante legate de organizare, modificările importante legate de introducerea unor noi metode de lucru sau noi procese de producție,
- ▶ relocarea producției,
- ▶ fuziunea întreprinderilor,
- ▶ reducerea sau închiderea întreprinderilor, locurilor de muncă sau a unei părți importante a locurilor de muncă
- ▶ și concedierile colective.

Datorită caracterului transnațional, comunitar al informațiilor, este puțin probabil ca informațiile furnizate de conducerea centrală cu privire la angajați sau care afectează problemele angajaților să fie suficient de precise pentru a putea determina în detaliu, concret și individual care sunt angajații sau la care alte persoane se referă. Desigur, este posibil să se determine un anumit grup de angajați la care se referă deciziile sau informațiile.

Cu toate acestea dacă, în practică, ar ieși la iveală că informațiile cu caracter transnațional legate de planurile conducerii centrale referitoare de ex. la relocarea unei întreprinderi sau a unei anume structuri a acesteia, de ex. a departamentului de cercetare sau dezvoltare într-o altă țară persoanele în cauză ar putea fi identificate individual de către membrii CEI. Dispozițiile RGPD nu pot constitui motive de a refuza furnizarea acestui tip de date către CEI. Temeiul legal care permite prelucrarea datelor cu caracter personal în acest caz este art. 6 alin. 1 lit c) din RGPD care prevede că prelucrarea datelor cu caracter personal este legală dacă prelucrarea este necesară în vederea îndeplinirii unei obligații legale care îi revine operatorului. Obligația legală menționată în prevedere este obligația de a furniza CEI informații sub forma unor informări sau consultări rezultate indirect din Directiva CEI și direct din legile naționale privind CEI, care pun în aplicare Directiva CEI.

Concluzii

1. Suprapunerea mai multor regimuri de drept: drept european, național precum și dispoziții contractuale și modificare firească a caracterului informației în timp nu

permit indicarea clară și definitivă care sunt informațiile care pot fi acoperite de clauza de confidențialitate.

2. Aplicare Directivei CEI necesită diferențierea între informațiile confidențiale și informațiile acoperite de clauza de confidențialitate. De regulă, sfera acestor concepte ar trebui să coincidă, însă practica arată că nu este așa.
3. Legislatorul decide care este sfera conceptuală a informațiilor confidențiale, în timp ce sfera informațiilor acoperite de clauza de confidențialitate într-o situație dată este decisă unilateral de către conducerea centrală, însă această decizie este supusă unui control administrativ sau judiciar, în funcție de soluțiile adoptate într-un anumit stat membru.

Disponând de informații trebuie ținut cont de câteva reguli:

1. Statutul informațiilor confidențiale se modifică în timp, motiv pentru care ar trebui, de asemenea, să fie modificat și statutul informațiilor acoperite de clauza de confidențialitate. Merită inclusă în contractul CEI o prevedere care indică momentul de încetare a clauzei de confidențialitate.
2. Domeniul conceptual al informațiilor cu titlu confidențial în sensul art. 8 alin. 1 al Directivei CEI va fi diferit în țările membre, în funcție de modul de punere în aplicare a acestei prevederi, inclusiv metoda de definire din dreptul național a informațiilor care pot fi acoperite de clauza de confidențialitate.
3. Nu poate fi o informație cu titlu confidențial în sensul Directivei CEI informația deținută de membrii CEI care a fost obținută într-un alt mod decât comunicarea ei de către conducerea centrală, de ex. informațiile general disponibile sau informațiile la care membrii CEI au obținut acces în mod legal, de ex. prin registre disponibile public, informații curente sau periodice publicate, informații confidențiale publicate de către emitent, zvonuri din industria de profil.
4. Din principiu nu va fi acoperită de clauza de confidențialitate în sensul Directivei CEI informația care nu a fost comunicată expres cu titlu confidențial.
5. Art. 10 alin. 1 din Directiva CEI stabilește principiul furnizării de informații de către membrii CEI reprezentanților angajaților locurilor de muncă sau angajaților în general cu excepția informațiilor menționate în art. 8 al Directivei CEI, adică exceptându-le pe cele care au fost comunicate expres cu titlu confidențial.
6. În cazul modificării caracterului informației confidențiale (informația a avut titlu confidențial, însă cu timpul și-a pierdut confidențialitatea, de ex. ca urmare a publicării acesteia sau a pierderii actualității ei, iart conducerea centrală nu a scurtat perioada de obligativitate a confidențialității), transmitând această informație structurilor, ca sursă a informației nu trebuie indicată conducerea centrală, ci altă sursă de informații, de ex. locul de publicare a informației.

Industria 4.0

Industria 4.0 înseamnă integrarea mașinilor inteligente, a sistemelor și introducerea de modificări în procesele de producție pentru creșterea eficienței producției și introducerea posibilității de modificări flexibile ale asortimentului. De asemenea, se referă la noi moduri de lucru și la rolul oamenilor în industrie.

Cele patru revoluții industriale

- Industria 1.0 – mecanizarea - inventarea și punerea în aplicare a motorului cu aburi a introdus producția în era industrializării;
- Industria 2.0 – electrificarea – electricitatea a înlocuit motoarele cu aburi, iar liniile de producție au putut produce mărfuri în serie mare;
- Industria 3.0 – digitalizarea – computere și sisteme de prelucrare a datelor din ce în ce mai eficiente au permis controlul mașinii prin intermediul software-ului. Datorită acestuia, utilajele au obținut o eficiență, o precizie și o flexibilitate mai mari, iar procesul de digitalizare a permis atingerea unor niveluri din ce în ce mai ridicate de automatizare. Au început să apară sisteme de planificare și control, al căror scop era coordonarea operațiunilor de producție;
- Industria 4.0 – integrarea sistemelor și crearea rețelelor; Industria 4.0 integrează oamenii și mașinile controlate digital cu internetul și tehnologiile informaționale. Materialele produse sau utilizate pentru producție pot fi întotdeauna identificate și, de asemenea, au capacitatea de a comunica independent între ele. Fluxul de informații este implementat pe verticală: de la componente individuale la departamentul IT al întreprinderii și de la departamentul IT la componente. A doua direcție a fluxului de informații se realizează pe orizontală: între mașinile implicate în procesul de producție și sistemul de producție al companiei.

Industria 4.0:

- într-un context mai larg este o parte a Internetului lucrurilor (obiecte care pot colecta, prelucra, schimba date prin inteligență artificială) și o nouă gamă de tehnologii inteligente legate de mobilitate, clădiri sau Smart Grid (rețea de energie inteligentă).
- înseamnă unirea lumii reale a mașinilor de producție cu lumea virtuală a internetului și a tehnologiei informației. Oamenii, mașinile și sistemele IT fac schimb automat de informații în timpul producției - în fabrică și în cadrul diferitelor sisteme IT care operează în companie: de la comanda și livrarea componentelor pentru producția în desfășurare, până la trimiterea mărfurilor către clienți și serviciile post-vânzare.
- oferă acces la informații utile, în orice moment, de oriunde, ceea ce permite producerea economică de produse personalizate și serii scurte (așa-numita Mass Customization), ceea ce duce la reducerea costurilor de producție și la răspunsul flexibil la întrebările clienților.

Avantajele noului tip de producție

- crearea de rețele și schimbul de date crește eficiența producției, răspunzând nevoilor individuale ale clienților și reduce timpul petrecut pentru adaptarea mașinilor la noile cerințe.
- instrumentele de producție își pot modifica singure funcționarea, adaptându-se la noile sarcini prin utilizarea comenzii corespunzătoare a programului mașinii care pornește automat modulele necesare pentru a efectua procesul respectiv și le dezactivează pe cele inutile, ceea ce permite producerea chiar și a unor piese individuale la costul producției standard în serie, totodată se detectează cazurile de reducere a eficienței și a deșeurilor.
- permite crearea de noi modele de afaceri. Provocarea este să fie remarcate, implementate cât mai repede și să se profite de beneficiile economice pe care le oferă.
- permite crearea de rețele de valori în care sistemele IT și liniile de producție ale producătorilor de mașini și furnizorii acestora vor face schimb automat de date între ele.

Tehnologia în practică: Controlul distribuit și standardele deschise

Componentele automatizate distribuite și inteligente sunt dotate cu propriile sisteme de prelucrare a datelor și software. Au nevoie numai de o comandă de la sistemul de control pentru a face o anumită mișcare sau o secvență anume. Cu cât mai multe funcții vor fi transferate către software, cu atât mai flexibil elementele executive se pot adapta la noile cerințe. Adaptarea utilajelor la noile condiții nu se mai face cu șurubelnițe, ci cu comenzi ale programului.

Internetul Lucrurilor – în direcția viitorului

Internetul lucrurilor – se ocupă cu schimbul de informații între dispozitive, sisteme și oameni, crearea noi oportunități în diferite aspecte ale vieții. De exemplu, mașinile care fac schimb de date prin internet pot preveni accidentele sau blocajele de trafic, termostatele dispozitivelor de încălzire pot crește în avans temperatura camerei etc.

Rolul omului în contextul celei de-a patra revoluții și amenințarea pentru partea socială

1. Modificări pe piața muncii:

- robotizarea locurilor de muncă determină cererea de angajați cu înalte calificări, ceea ce poate reduce semnificativ interesul pentru participarea la sindicate;
- dezvoltarea platformelor de internet este însoțită de transferul sarcinilor de la companie la alte entități externe (outsourcing), ceea ce duce la o mai mare dispersare a mediului angajaților și împiedică semnificativ modelul actual de funcționare a sindicatelor.

2. Modificări în sistemul educației:

- Necesitatea de a învăța pe tot parcursul vieții - o diplomă universitară și utilizarea tehnologiilor informatice nu mai reprezintă o garanție pentru obținerea sau păstrarea unui loc de muncă.

3. Modificări în sistemele de securitate socială:

- Impactul robotizării locurilor de muncă asupra formelor actuale de politică fiscală și a sistemelor de securitate socială bazate până acum în principal pe așa-numita solidaritate între generații și investițiile financiare.

4. Modificări în structurile sindicale:

- Necesitatea ajustării flexibile a structurilor organizaționale sindicale la noile forme ale pieței de muncă, un exemplu constituie angajarea distribuită în platformele online.