



**MODUŁ SZKOLENIOWY DLA CZŁONKÓW ERZ:**

**SPRAWOZDAWCZOŚĆ FINANSOWA WEDŁUG  
MSSF I ANALIZA FINANSOWA JAKO  
STRATEGICZNY INSTRUMENT ERZ**

---

PROJEKT VS/2019/0025

“ERZ-WŁAŚCIWE POSTĘPOWANIE Z INFORMACJĄ EKONOMICZNĄ KLUCZEM DO PRODUKTYWNEJ KOMUNIKACJI I NEGOCJACJI”  
DOFINANSOWANY ZE ŚRODKÓW UNII EUROPEJSKIEJ



## Spis treści

Część I:	Sprawozdania finansowe. Podstawowe Informacje .....	5
Część II:	Ramy prawne sprawozdawczości finansowej .....	14
Część III:	Treść i znaczenie poszczególnych pozycji sprawozdanie finansowego. Bilans .....	23
Część IV:	Treść i znaczenie poszczególnych pozycji sprawozdanie finansowego. Rachunek zysków i strat .....	40
Część V:	Treść i znaczenie poszczególnych pozycji sprawozdania finansowego. Sprawozdanie z przepływów pieniężnych .....	57
Część VI:	Treść i znaczenie poszczególnych pozycji sprawozdania finansowego. Zależności między sprawozdaniem finansowym .....	63
Część VII:	Analiza finansowa. Podstawowe zagadnienia .....	66
Część VIII:	Analiza finansowa. Analiza wskaźnikowa .....	71
Część IX:	Wskaźniki płynności .....	73
Część X:	Wskaźniki ryzyka operacyjnego. Zadłużenie .....	79
Część XI:	Wskaźniki wydajności. Aktywności .....	87
Część XII:	Wskaźniki rentowności .....	94
Część XIII:	Załączniki .....	101
Załącznik nr 1	Słownik pojęć ekonomicznych .....	101
Załącznik nr 2	Informacja poufna – wymiar europejski .....	109
Załącznik nr 3	Przemysł 4.0 .....	125





## SPRAWOZDANIA FINANSOWE

## PODSTAWOWE INFORMACJE

---

### Zadanie nr 1 [dyskusja]

---

- Proszę wskazać elementy szeroko rozumianego otoczenia przedsiębiorstwa.



## Zadanie nr 2 [dyskusja]

---

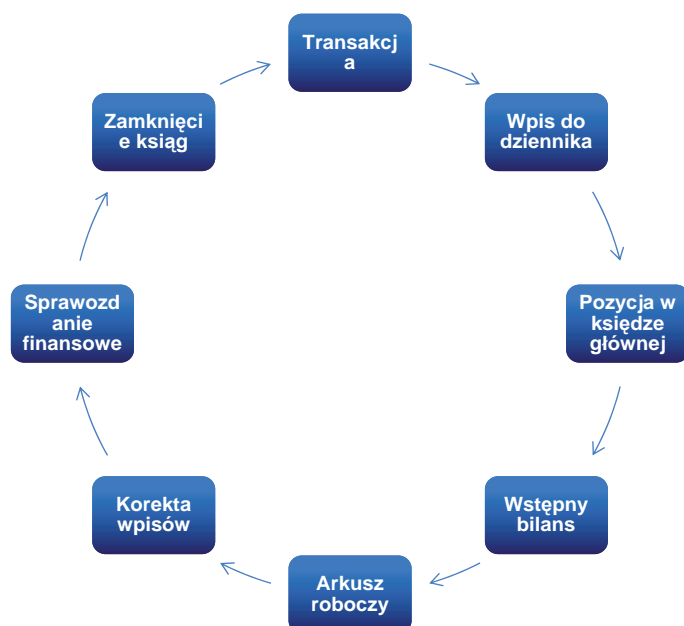
- Proszę wskazać źródła informacji o przedsiębiorstwie i jego otoczeniu.

## Definicja sprawozdania finansowego

---

- Sprawozdanie finansowe stanowi uporządkowane przedstawienie sytuacji finansowej i finansowych wyników działalności przedsiębiorstwa.
- Sprawozdanie finansowe jest okresowym raportem przedstawiającym sytuację przedsiębiorstwa.
- Jest to zbiór informacji o sytuacji majątkowej i finansowej, a także przepływach pieniężnych.
- Sprawozdanie finansowe stanowi zamknięcie procesu księgowego w okresie obrotowym.
- Sprawozdanie finansowe jest końcowym produktem procesu przetwarzania informacji w systemie księgowym.

# Cykl rachunkowości (przepływ informacji)



6

## Cel sprawozdań finansowych

- Celem sprawozdań finansowych o ogólnym przeznaczeniu jest dostarczanie informacji na temat sytuacji finansowej, finansowych wyników działalności i przepływów środków pieniężnych przedsiębiorstwa, które są użyteczne dla szerokiego kręgu użytkowników przy podejmowaniu przez nich decyzji gospodarczych. Ponadto sprawozdanie finansowe przedstawia wyniki zarządzania przez kierownictwo powierzonymi mu zasobami
- Aby osiągnąć ten cel, sprawozdania finansowe dostarczają informacji o:
  - majątku
  - zadłużeniu
  - kapitale własnym
  - przychodach i kosztach, w tym zyskach i stratach
  - przepływach środków pieniężnych.
- Informacja taka, wraz z innymi danymi zawartymi w informacji dodatkowej do sprawozdania finansowego, pomaga użytkownikom sprawozdań finansowych w przewidywaniu przyszłych przepływów środków pieniężnych przedsiębiorstwa, a w szczególności ich terminów oraz stopnia pewności

7

7

## Zadanie nr 3 [dyskusja]

---

- Proszę spróbować określić składniki sprawozdań finansowych.
- Proszę spróbować określić treść sprawozdań finansowych (ogólnie).
- Proszę spróbować określić zalety sprawozdań finansowych.
- Proszę spróbować określić ograniczenia sprawozdań finansowych.

## Elementy sprawozdań finansowych

---

- Kompletnie sprawozdanie finansowe obejmuje:
  - sprawozdanie z sytuacji finansowej (bilans) na koniec okresu
  - sprawozdanie z zysków lub strat i innych całkowitych dochodów za dany okres (prezentowane jako pojedyncze zestawienie lub prezentujące sekcję zysków i strat w oddzielnym sprawozdaniu z zysków lub strat, po którym bezpośrednio następuje sprawozdanie przedstawiające całkowity dochód rozpoczynający się od zysku lub straty))
  - zestawienie zmian w kapitale własnym za dany okres
  - zestawienie przepływów pieniężnych za dany okres
  - noty zawierające podsumowanie istotnych zasad rachunkowości i inne informacje objaśniające
  - informacje porównawcze określone przez normę.
- Przedsiębiorstwo może używać innych tytułów dokumentów niż wymienione powyżej. Wszystkie sprawozdania finansowe muszą być prezentowane z taką samą rzetelnością.
- Gdy przedsiębiorstwo stosuje retrospektywną zasadę rachunkowości lub dokonuje retrospektywnego przekształcenia pozycji w swoim sprawozdaniu finansowym lub przeklasyfikowuje pozycje w swoim sprawozdaniu finansowym, musi również przedstawić sprawozdanie z sytuacji finansowej (bilans) na początku najwcześniejszego okresu porównawczy.
- Raporty prezentowane poza sprawozdaniami finansowymi - w tym sprawozdanie zarządu, raporty środowiskowe i oświadczenia o wartości dodanej - wykraczają poza zakres MSSF.





## Zadanie nr 4 [dyskusja]

---

- Proszę określić podstawową strukturę i treść sprawozdań finansowych.

## Struktura i treść sprawozdań finansowych (generalnie)

---

- Sprawozdanie finansowe identyfikuje się w sposób wyraźny oraz odróżnia się je od innych informacji zawartych w tym samym publikowanym dokumencie.
- MSSF stosuje się wyłącznie do sprawozdania finansowego, a nie do innych informacji prezentowanych w raporcie rocznym lub innym dokumencie. Jest zatem ważne, aby użytkownicy mieli możliwość odróżnić informacje, które zostały sporządzone z wykorzystaniem MSSF, od innych informacji, które mogą być przydatne dla użytkowników, lecz nie podlegają tym regulacjom.
- W sposób wyraźny identyfikuje się każdą część sprawozdania finansowego.
- Ponadto należy wyeksponować i powtarzać następujące informacje, gdy jest to niezbędne dla poprawnego zrozumienia prezentowanych informacji:
  - nazwa jednostki sprawozdawczej lub inne dane identyfikacyjne, jak również wszelkie zmiany w powyższych danych, które nastąpiły od poprzedniego dnia bilansowego
  - stwierdzenie, czy sprawozdanie finansowe dotyczy pojedynczej jednostki, czy grupy kapitałowej
  - dzień bilansowy lub okres objęty sprawozdaniem finansowym, w zależności od części sprawozdania finansowego
  - waluta prezentacji, zdefiniowana w MSR 21 oraz skutki zmian kursów wymiany walut obcych
  - poziom zaokrągleń, które zastosowano przy prezentacji kwot w sprawozdaniu finansowym.

## Informacje porównawcze

- MSR wymaga, aby informacje porównawcze były ujawniane w odniesieniu do poprzedniego okresu dla wszystkich kwot wykazanych w sprawozdaniu finansowym, zarówno w sprawozdaniu finansowym, jak i w informacji dodatkowej, chyba że inny standard wymaga inaczej.
- Jednostka musi przedstawić co najmniej dwa okresy dla każdego sprawozdania finansowego
- Trzecie sprawozdanie z sytuacji finansowej musi być przedstawione, jeżeli jednostka retrospektywnie stosuje zasady rachunkowości, przekształca pozycje lub przeklasyfikowuje pozycje, a korekty te miały istotny wpływ na informacje w sprawozdaniu z sytuacji finansowej na początku okresu porównawczego .
- W przypadku zmiany lub przeklasyfikowania kwot porównawczych wymagane są różne ujawnienia.

12

## Zalety sprawozdań finansowych

- Sprawozdanie finansowe zawiera najbardziej **zagregowane wartości ekonomiczne**, które są zarówno przedmiotem, jak i skutkiem działalności gospodarczej, a dzięki wyrażeniu w pieniądzu są zredukowane do wspólnego mianownika,
- **Syntetyczny charakter liczb** przedstawionych w raportach ułatwia komunikację,
- Forma i treść sprawozdań finansowych jest **stale rozwijana i ulepszana** w celu odzwierciedlenia zmian w rzeczywistości gospodarczej, a ponadto cechy informacji zawartych w raporcie (zrozumiałość, obiektywność, porównywalność itp.) Spełniają oczekiwania użytkowników i są zapisane w przepisach dotyczących sporządzania raportów,
- Dane finansowe przedstawione w raportach są **dokumentowane, wyceniane i prezentowane** zgodnie ze stale aktualizowanymi i niezwykle dokładnymi zasadami rachunkowości (tzw. Standardy rachunkowości),
- Raporty podlegają **ciągłej harmonizacji**, tj. proces tworzenia zasad rachunkowości jest podobny w poszczególnych krajach.

13



## Ograniczenia sprawozdań finansowych [1]

- **Zależność od kosztów historycznych.** Jest to problem podczas przeglądu bilansu, w którym wartości aktywów i pasywów mogą się zmieniać w czasie. Niektóre pozycje, takie jak rynkowe papiery wartościowe, są zmieniane w celu dopasowania do ich wartości rynkowych, ale inne elementy, takie jak środki trwałe, nie zmieniają się. Bilans może więc wprowadzać w błąd, jeśli duża część prezentowanej kwoty opiera się na kosztach historycznych.
- **Efekty inflacyjne.** Jeśli stopa inflacji jest relatywnie wysoka, kwoty związane z aktywami i pasywami w bilansie będą wydawały się nadmiernie niskie, ponieważ nie są korygowane o inflację. Dotyczy to głównie aktywów długoterminowych.
- **Wartości niematerialne nie są rejestrowane.** Wiele wartości niematerialnych nie jest rejestrowanych jako aktywa. Zamiast tego wszelkie nakłady poniesione na wytworzenie składnika wartości niematerialnych są natychmiast obciążane kosztem. Ta polityka może drastycznie zaniżyć wartość firmy, zwłaszcza takiej, która wydała dużą kwotę na zbudowanie wizerunku marki lub opracowanie nowych produktów. Jest to szczególnie problem dla firm start-upowych, które stworzyły własność intelektualną, ale które do tej pory generowały minimalną sprzedaż.
- **Zmiany w czasie.** Użytkownik sprawozdań finansowych może uzyskać niepoprawny obraz wyników finansowych lub przepływów pieniężnych firmy, patrząc tylko na jeden okres sprawozdawczy. Każdy okres może różnić się od normalnych wyników operacyjnych przedsiębiorstwa, być może z powodu nagłego wzrostu sprzedaży lub efektów sezonowości. Lepiej jest przejrzeć dużą liczbę kolejnych sprawozdań finansowych, aby uzyskać lepszy wgląd w bieżące wyniki.

14

## Ograniczenia sprawozdań finansowych [2]

- **Nie zawsze porównywalne w różnych firmach.** Jeśli użytkownik chce porównać wyniki różnych firm, ich sprawozdania finansowe nie zawsze są porównywalne, ponieważ jednostki stosują różne praktyki księgowość. Kwestie te można zlokalizować, analizując ujawnienia towarzyszące sprawozdaniom finansowym.
- **Kreatywna księgowość.** Zespół zarządzający firmą może celowo zniekształcić przedstawione wyniki. Sytuacja ta może wystąpić, gdy istnieje nadmierna presja na zgłaszanie doskonałych wyników, na przykład gdy plan premiowy wymaga wypłat tylko wtedy, gdy zgłaszany poziom sprzedaży wzrasta. Można podejrzewać obecność tego problemu, gdy zgłaszane wyniki osiągają poziom przekraczający normę branżową.
- **Brak elementów niefinansowych (jakościowych).** Sprawozdania finansowe nie dotyczą kwestii pozafinansowych, takich jak wpływ działalności firmy na środowisko czy społeczność lokalną. Firma, która wykazuje doskonałe wyniki finansowe, może być porażką w tych innych obszarach.
- **Brak weryfikacji.** Jeżeli sprawozdanie finansowe nie zostało zbadane, oznacza to, że nikt nie zbadał zasad rachunkowości, praktyk i mechanizmów kontrolnych emitenta, aby upewnić się, że sporządził dokładne sprawozdanie finansowe. Opinia z badania dołączona do sprawozdania finansowego stanowi dowód takiego przeglądu.
- **Brak wartości predykcyjnej.** Informacje w zestawie sprawozdań finansowych zawierają informacje o historycznych wynikach lub stanie finansowym firmy na konkretny dzień. Oświadczenia niekoniecznie dostarczają żadnej wartości w przewidywaniu tego, co wydarzy się w przyszłości. Na przykład firma może zgłosić doskonałe wyniki w ciągu jednego miesiąca, a w ogóle nie będzie sprzedaży w następnym miesiącu, ponieważ kontrakt, na którym się opierał, zakończył się.

15



# Asymetria informacji

- Jednym z kluczowych czynników w rachunkowości i sprawozdawczości finansowej jest przekazywanie informacji finansowych każdemu, kto może potrzebować tych informacji.
- Użytkownicy następnie wykorzystują te informacje księgowe do podejmowania decyzji biznesowych i inwestycyjnych lub mogą w ogóle nie podejmować decyzji.
- Aby jednak podejmować właściwe decyzje, dostarczane informacje muszą być rzetelne i odpowiednie.
- W sprawozdawczości finansowej często spotykamy zjawisko zwane asymetrią informacji.
- Jest to sytuacja, w której jedna strona ma więcej lub mniej informacji niż inna strona.

## Dwa rodzaje asymetrii informacji dotyczące finansów

Negatywna selekcja	Moralny hazard
Ukryta informacja	Ukryta akcja / zachowanie
Jedna strona ma przewagę informacyjną nad drugą stroną	Jedna ze stron może obserwować działania podczas gdy druga strona nie może
Ukryta informacja o przeszłości stanie obecnym	Ukryta informacja o przyszłości
Przykład: Zakup używanego samochodu	Przykład: Nauczyciele przypisują większą wagę egzaminom niż pracom domowym

# Zarządzanie informacją

Przyczyny wzrostu zysków	Przyczyny spadku zysków
Bonusy od wyników finansowych	Optymalizacja obciążeń podatkowych
Splata zobowiązań	Increase the chances of obtaining government assistance
Poprawa postrzegania firma (tj. zmniejszenie postrzeganie ryzyka)	Rejestracja większych wydatków w okresie spadku koniunktury pozwala zwiększyć rentowność w przyszłości



## RAMY PRAWNE SPRAWOZDAWCZOŚCI FINANSOWEJ

### Ramy prawne rachunkowości



# Konwencje rachunkowości

- W praktyce istnieją cztery główne konwencje rachunkowości:
  - **konserwatyzm** jest konwencją, według której, gdy dostępne są dwie wartości transakcji, rejestrowana jest transakcja o niższej wartości. Zgodnie z tą konwencją, zysku nigdy nie należy przeceniać, i zawsze powinno być rezerwę na straty.
  - **spójność** nakazuje stosowanie tych samych zasad rachunkowości od jednego okresu cyklu księgowego do następnego, tak aby te same standardy były stosowane do obliczania zysku i straty.
  - **istotność oznacza**, że wszystkie istotne fakty powinny być rejestrowane w księgowości. Księgowi powinni rejestrować ważne dane i pomijać nieistotne informacje.
  - **pełne ujawnienie** pociąga za sobą ujawnienie wszystkich informacji, zarówno korzystnych, jak i szkodliwych dla przedsiębiorstwa, i które mają istotną wartość dla wierzycieli i dłużników.

## Dwie kluczowe konwencje rachunkowe [1]

- **Ogólnie przyjęte zasady rachunkowości (GAAP) i Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF)** to dwa podstawowe schematy rachunkowości stosowane obecnie na świecie. Choć organizacje odpowiedzialne za te dwie struktury zaangażowały się w rozmowy mające na celu zminimalizowanie różnic między ramami, nadal istnieją kilka istotnych różnic.
- Różnice między GAAP a MSSF obejmują:
  - **Reguły a zasady.** GAAP jest oparty na regułach, co oznacza, że jest on pełen bardzo specyficznych reguł dotyczących traktowania dużej liczby transakcji. Powoduje to pewne gry w systemie, ponieważ użytkownicy tworzą transakcje, które mają na celu manipulowanie regułami w celu osiągnięcia lepszych wyników finansowych. Podstawa reguł skutkuje również bardzo dużą liczbą standardów, tak że tekst GAAP jest znacznie większy niż tekst MSSF. MSSF z kolei jest oparty na ogólnych zasadach, które określają ogólne wytyczne i od użytkowników oczekuje się, że będą postępować zgodnie z najlepszymi zasadami.
  - **Zapasy wg. LIFO.** GAAP zezwala firmie na stosowanie metody wyceny zapasów według zasady LIFO, podczas gdy zgodnie z MSSF jest to zabronione. LIFO ma tendencję do generowania niezwykle niskiego poziomu raportowanego dochodu i nie odzwierciedla rzeczywistego przepływu zapasów w większości przypadków, więc pozycja MSSF jest teoretycznie bardziej poprawna.



## Dwie kluczowe konwencje rachunkowe [2]

- **Wycena aktywów trwałych.** GAAP wymaga, aby aktywa trwałe były ujmowane według kosztu, po odliczeniu skumulowanej amortyzacji. MSSF pozwalają na przeszacowanie aktywów trwałych, aby ich zgłoszone wartości w bilansie mogły wzrosnąć. Podejście MSSF jest teoretycznie bardziej poprawne, ale wymaga również znacznie większego wysiłku księgowego.
- **Aktualizacja zmian.** GAAP wymaga, aby wartość składnika zapasów lub aktywów trwałego była odpisywana, aktualizowana do ich wartości rynkowej; GAAP określa również, że kwoty odpisu nie można odwrócić, jeżeli wartość rynkowa składnika aktywów następnie wzrasta. Zgodnie z MSSF odpis może zostać odwrócony. Pozycja GAAP jest nadmiernie konserwatywna, ponieważ nie odzwierciedla pozytywnych zmian wartości rynkowej.
- **Koszty prac rozwojowych.** GAAP wymaga, aby wszystkie koszty prac rozwojowych obciążały koszty w momencie poniesienia. MSSF pozwalają na kapitalizację i amortyzację niektórych z tych kosztów przez wiele okresów. Pozycja MSSF może być zbyt „agresywna”, pozwalając na odroczenie kosztów, które należało obciążyć jednocześnie kosztami.

23

## MSSF

- Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF \*) ustalają wspólne zasady, dzięki którym sprawozdania finansowe mogą być spójne, przejrzyste i porównywalne na całym świecie.
  - MSSF są wydawane przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (International Accounting Standards Board - IASB).
  - Określają one, w jaki sposób firmy muszą utrzymywać i raportować swoje konta, określając rodzaje transakcji i inne zdarzenia mające wpływ finansowy.
  - MSSF zostały ustanowione w celu stworzenia wspólnego języka księgowego, tak aby firmy i ich sprawozdania finansowe mogły być spójne i wiarygodne od firmy do firmy i kraju do kraju.
- **Unia Europejska była pierwszą znaczącą jurysdykcją na świecie, która przyjęła MSSF.**

\* MSSF są czasem mylone z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości (MSR), które są starszymi standardami zastąpionymi przez MSSF. MSR został wydany w latach 1973-2000, a Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (IASB) zastąpiła Komitet Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (IASC) w 2001 roku.



24



## Korzyści ze standardów MSSF

- Standardy MSSF zapewniają przejrzystość poprzez zwiększenie międzynarodowej porównywalności i jakości informacji finansowych, umożliwiając inwestorom i innym uczestnikom rynku podejmowanie świadomych decyzji gospodarczych.
- Standardy MSSF zwiększają odpowiedzialność poprzez zmniejszenie luki informacyjnej między dostawcami kapitału a ludźmi, którym powierzyli swoje pieniądze. MSSF dostarczają informacji potrzebnych do oceny decyzji podejmowanych przez kierownictwo firm. Jako źródło globalnie porównywalnych informacji, standardy MSSF mają również istotne znaczenie dla organów regulacyjnych na całym świecie.
- Standardy MSSF przyczyniają się do efektywności ekonomicznej, pomagając w identyfikowaniu szans i zagrożeń na całym świecie, a tym samym poprawiając alokację kapitału. Dla firm korzystanie z jednego, zaufanego języka księgowego obniża koszt kapitału i zmniejsza koszty raportowania międzynarodowego.

25

## Europejskie ramy prawne dotyczące sprawozdawczości finansowej

- **DYREKTYWA 2013/34 / UE PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO I RADY** z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie rocznych sprawozdań finansowych, skonsolidowanych sprawozdań finansowych i powiązanych sprawozdań niektórych rodzajów przedsiębiorstw, zmieniająca dyrektywę 2006/43 / WE Parlamentu Europejskiego i Rady Rada i uchylające dyrektywy Rady 78/660 / EWG i 83/349 / EWG.
- **Rozporządzenie (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady** z dnia 19 lipca 2002 r. w sprawie stosowania międzynarodowych standardów rachunkowości
- **ROZPORZĄDZENIE KOMISJI (WE) NR 1126/2008** z dnia 3 listopada 2008 r. przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady.
- **DECYZJA KOMISJI z dnia 12 grudnia 2008 r.** w sprawie stosowania przez emitentów papierów wartościowych z krajów trzecich krajowych standardów rachunkowości niektórych państw trzecich i Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej do celów sporządzania skonsolidowanych sprawozdań finansowych (notyfikowana jako dokument nr C (2008) 8218).
- **ROZPORZĄDZENIE KOMISJI (WE) NR 1569/2007** z dnia 21 grudnia 2007 r. ustanawiające mechanizm określania równoważności standardów rachunkowości stosowanych przez emitentów papierów wartościowych z krajów trzecich zgodnie z dyrektywami 2003/71 / WE i 2004/109 / WE Parlamentu Europejskiego i Rady.
- **ROZPORZĄDZENIE KOMISJI (WE) NR 809/2004** z dnia 29 kwietnia 2004 r. w sprawie wykonania dyrektywy 2003/71 / WE Parlamentu Europejskiego i Rady w odniesieniu do informacji zawartych w prospektach emisyjnych, a także formatu, włączenia przez odniesienie i publikacji takich prospektów emisyjnych i rozpowszechniania reklam.



26

## Europejskie ramy prawne dotyczące sprawozdawczości niefinansowej

- **DYREKTYWA PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO I RADY 2014/95/UE** z dnia 22 października 2014 r. zmieniająca dyrektywę 2013/34/UE w odniesieniu do ujawniania informacji niefinansowych i informacji dotyczących różnorodności przez niektóre duże jednostki oraz grupy

## MSSF według europejskich jurysdykcji



Jurysdykcje wymagające stosowania MSSF - 43  
Jurysdykcje zezwalające na stosowanie MSSF - 1

- Państwa członkowskie mogą zezwolić lub wymagać, aby spółki posiadające papiery wartościowe dopuszczone do obrotu na rynku regulowanym UE przygotowały roczne sprawozdania finansowe zgodnie z MSSF.

# Włochy



- Krajowy organ jurysdykcyjny – Organismo Italiano di Contabilità (OIC)
- [www.fondazioneoic.eu](http://www.fondazioneoic.eu)

Zakres stosowania MSSF	Status	Dodatkowe informacje
Standardy MSSF są wymagane dla krajowych spółek publicznych	✓	Wszystkie krajowe spółki, których obrót papierami wartościowymi odbywa się na rynku regulowanym są zobowiązane do stosowania Standardów MSSF zatwierdzonych przez UE w swoich skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych.
Standardy MSSF są dozwolone, ale nie są wymagane w krajowych spółkach publicznych		
Standardy MSSF są wymagane lub dozwolone w przypadku notowań spółek zagranicznych	✓	Standardy MSSF przyjęte przez UE są wymagane w skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych, z wyjątkiem, spółek zagranicznych, której standardy jurysdykcji macierzystej są uznawane przez UE za równoważne standardom MSSF, w tej sytuacji spółki te mogą stosować swoje standardy krajowe.
Standard MSSF dla MŚP jest wymagany lub dozwolony		Nie.
Rozważany jest standard MSSF dla MSP		Nie.

29

# Rumunia



- Krajowy organ jurysdykcyjny – Corpul Expertilor Contabili și Contabililor Autorizați din România (CECCAR)
- <http://www.ceccar.org>

Zakres stosowania MSSF	Status	Dodatkowe informacje
Standardy MSSF są wymagane dla krajowych spółek publicznych	✓	Wszystkie krajowe spółki, których obrót papierami wartościowymi odbywa się na rynku regulowanym są zobowiązane do stosowania Standardów MSSF zatwierdzonych przez UE w swoich skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych.
Standardy MSSF są dozwolone, ale nie są wymagane w krajowych spółkach publicznych		
Standardy MSSF są wymagane lub dozwolone w przypadku notowań spółek zagranicznych	✓	Standardy MSSF przyjęte przez UE są wymagane w skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych, z wyjątkiem, spółek zagranicznych, której standardy jurysdykcji macierzystej są uznawane przez UE za równoważne standardom MSSF, w tej sytuacji spółki te mogą stosować swoje standardy krajowe.
Standard MSSF dla MŚP jest wymagany lub dozwolony		Nie.
Rozważany jest standard MSSF dla MSP		Nie.

30



# Polska



- Krajowy organ jurysdykcyjny – Komitet Standardów Rachunkowości (KSR) działający przy Ministerstwie Finansów.
- [www.mf.gov.pl](http://www.mf.gov.pl)

Zakres stosowania MSSF	Status	Dodatkowe informacje
Standardy MSSF są wymagane dla krajowych spółek publicznych	✓	Wszystkie krajowe spółki, których obrót papierami wartościowymi odbywa się na rynku regulowanym są zobowiązane do stosowania Standardów MSSF zatwierdzonych przez UE w swoich skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych.
Standardy MSSF są dozwolone, ale nie są wymagane w krajowych spółkach publicznych		
Standardy MSSF są wymagane lub dozwolone w przypadku notowań spółek zagranicznych	✓	Standardy MSSF przyjęte przez UE są wymagane w skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych, z wyjątkiem, spółek zagranicznych, której standardy jurysdykcji macierzystej są uznawane przez UE za równoważne standardom MSSF, w tej sytuacji spółki te mogą stosować swoje standardy krajowe.
Standard MSSF dla MŚP jest wymagany lub dozwolony		Nie.
Rozważany jest standard MSSF dla MSP		Nie.

31

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

# Macedonia Północna



- Krajowy organ jurysdykcyjny – Министерство за финансии на Република Македонија
- [www.finance.gov.mk](http://www.finance.gov.mk)

Zakres stosowania MSSF	Status	Dodatkowe informacje
Standardy MSSF są wymagane dla krajowych spółek publicznych	✓	Wymagany.
Standardy MSSF są dozwolone, ale nie są wymagane w krajowych spółkach publicznych		
Standardy MSSF są wymagane lub dozwolone w przypadku notowań spółek zagranicznych	✓	Wymagany.
Standard MSSF dla MŚP jest wymagany lub dozwolony	✓	Wymagane dla niektórych MŚP. Pełne standardy MSSF są wymagane nie tylko dla spółek notowanych na giełdzie i instytucji finansowych, ale także dla dużych i średnich podmiotów handlowych oraz niektórych innych. Wszystkie pozostałe są zobowiązane do stosowania MSSF dla MŚP.
Rozważany jest standard MSSF dla MSP		

32

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



# Chorwacja



- Krajowy organ jurysdykcyjny – Računovodstvo i financije (RiF)
- [www.rif.hr/naslovnica](http://www.rif.hr/naslovnica)

Zakres stosowania MSSF	Status	Dodatkowe informacje
Standardy MSSF są wymagane dla krajowych spółek publicznych	✓	Wszystkie krajowe spółki, których obrót papierami wartościowymi odbywa się na rynku regulowanym są zobowiązane do stosowania Standardów MSSF zatwierdzonych przez UE w swoich skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych.
Standardy MSSF są dozwolone, ale nie są wymagane w krajowych spółkach publicznych		
Standardy MSSF są wymagane lub dozwolone w przypadku notowań spółek zagranicznych	✓	Standardy MSSF przyjęte przez UE są wymagane w skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych, z wyjątkiem, spółek zagranicznych, które standardy jurysdykcji macierzystej są uznawane przez UE za równoważne standardom MSSF, w tej sytuacji spółki te mogą stosować swoje standardy krajowe.
Standard MSSF dla MŚP jest wymagany lub dozwolony		Nie.
Rozważany jest standard MSSF dla MSP		Nie.

33

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

# Hiszpania



- Krajowy organ jurysdykcyjny – Instituto de Contabilidad y Auditoria de Cuentas (ICAC)
- [www.icac.meh.es](http://www.icac.meh.es)

Zakres stosowania MSSF	Status	Dodatkowe informacje
Standardy MSSF są wymagane dla krajowych spółek publicznych	✓	Wszystkie krajowe spółki, których obrót papierami wartościowymi odbywa się na rynku regulowanym są zobowiązane do stosowania Standardów MSSF zatwierdzonych przez UE w swoich skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych.
Standardy MSSF są dozwolone, ale nie są wymagane w krajowych spółkach publicznych		
Standardy MSSF są wymagane lub dozwolone w przypadku notowań spółek zagranicznych	✓	Standardy MSSF przyjęte przez UE są wymagane w skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych, z wyjątkiem, spółek zagranicznych, które standardy jurysdykcji macierzystej są uznawane przez UE za równoważne standardom MSSF, w tej sytuacji spółki te mogą stosować swoje standardy krajowe.
Standard MSSF dla MŚP jest wymagany lub dozwolony		Nie.
Rozważany jest standard MSSF dla MSP		Nie.

34

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





- Krajowy organ jurysdykcyjny – ИНСТИТУТ НА ДИПЛОМИРАНИТЕ ЕКСПЕРТ-СЧЕТОВОДИТЕЛИ В БЪЛГАРИЯ (IDES).
- [www.ides.bg/en/Institution.aspx](http://www.ides.bg/en/Institution.aspx)

Zakres stosowania MSSF	Status	Dodatkowe informacje
Standardy MSSF są wymagane dla krajowych spółek publicznych	✓	Wszystkie krajowe spółki, których obrót papierami wartościowymi odbywa się na rynku regulowanym są zobowiązane do stosowania Standardów MSSF zatwierdzonych przez UE w swoich skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych.
Standardy MSSF są dozwolone, ale nie są wymagane w krajowych spółkach publicznych		
Standardy MSSF są wymagane lub dozwolone w przypadku notowań spółek zagranicznych	✓	Standardy MSSF przyjęte przez UE są wymagane w skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych, z wyjątkiem, spółek zagranicznych, której standardy jurysdykcji macierzystej są uznawane przez UE za równoważne standardom MSSF, w tej sytuacji spółki te mogą stosować swoje standardy krajowe.
Standard MSSF dla MŚP jest wymagany lub dozwolony		Nie.
Rozważany jest standard MSSF dla MSP		Nie.

## Zasady przejrzystości podatkowej dla przedsiębiorstw międzynarodowych

- Sprawozdawczość według krajów różni się od regularnej sprawozdawczości finansowej tym, że firmy muszą publikować informacje dla każdego kraju, w którym działają, zamiast dostarczać pojedynczego zestawu informacji na poziomie globalnym.
- W 2016 r. Komisja Europejska zaproponowała dyrektywę zobowiązującą duże międzynarodowe przedsiębiorstwa do publikowania kluczowych informacji o tym, gdzie osiągają zyski i gdzie płacą podatek w UE w poszczególnych krajach.
- Firmy będą również musiały ujawnić, ile podatku płacą od działalności prowadzonej poza UE. W przypadku jurysdykcji podatkowych, które nie przestrzegają standardów dobrego zarządzania podatkowego, takie informacje będą musiały zostać ujawnione w rozbiciu na poszczególne kategorie.
- Te dodatkowe wymogi w zakresie przejrzystości będą miały zastosowanie do każdej wielonarodowej firmy - europejskiej jak i nieeuropejskiej – która:
  - jest obecnie aktywny na jednolitym rynku UE
  - ma stałą obecność w UE
  - osiąga globalne przychody przekraczające 750 000 000 EUR rocznie
- Wniosek opiera się na pracach Komisji zmierzających do rozwiązania problemu unikania opodatkowania przedsiębiorstw w Europie, które kosztują kraje UE szacowane na 50–70 mld EUR rocznie. Pomoże to przeanalizować zachowania podatkowe firm międzynarodowych. Doprowadzi to firmy do płacenia podatków tam, gdzie przynoszą zysk.



## TREŚĆ I ZNACZENIE POSZCZEGÓLNYCH POZYCJI SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

### BILANS

#### Podstawowe równanie

- Bilans jest jednym z trzech podstawowych sprawozdań finansowych.
- Bilans pokazuje sumę aktywów spółki oraz sposób finansowania tych aktywów, przez zadłużenie (zobowiązania), albo kapitał własny.
- Bilans jest również powiązany z podstawowym równaniem:





# Podstawowa segmentacja bilansu



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

39

## Aktywa obrotowe

- **Gotówka i jej ekwiwalenty**  
Najbardziej płynny ze wszystkich aktywów, gotówka, pojawia się w pierwszym wierszu bilansu. Ekwiwalenty środków pieniężnych są również ryczałtowane w ramach tej pozycji i obejmują aktywa o krótkim terminie zapadalności poniżej trzech miesięcy lub aktywa, które spółka może zlikwidować w krótkim terminie, takie jak rynkowe papiery wartościowe. Firmy będą zazwyczaj ujawniać, jakie ekwiwalenty zawierają w przypisach do bilansu.
- **Należności**  
Rachunek ten obejmuje saldo wszystkich przychodów ze sprzedaży nadal na kredyt, po odliczeniu wszelkich rezerw na wątpliwe rachunki (które generują koszt nieściągalnych należności). W miarę jak przedsiębiorstwa odzyskują należności, konto to zmniejsza się, a gotówka wzrasta o tę samą kwotę.
- **Zapasy**  
Zapasy obejmują kwoty na surowce, towary w toku i wyroby gotowe. Przedsiębiorstwo korzysta z tego konta, gdy zgłasza sprzedaż.

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

40





## Ekwiwalenty środków pieniężnych

- Środki pieniężne obejmują prawny środki płatnicze, rachunki, monety, banknoty, czek otrzymane, ale nie zdeponowane oraz rachunki czekowe i oszczędnościowe. Ekwiwalenty środków pieniężnych to wszelkie krótkoterminowe inwestycyjne papiery wartościowe o okresie zapadalności nie dłuższym niż 90 dni. Obejmują one certyfikaty bankowe depozytów, akceptacje bankierów, bony skarbowe, papiery komercyjne i inne instrumenty rynku pieniężnego.
- Środki pieniężne i ich ekwiwalenty różnią się od innych aktywów obrotowych, takich jak zbywalne papiery wartościowe i należności, w zależności od ich charakteru. Jednak niektóre zbywalne papiery wartościowe mogą być klasyfikowane jako ekwiwalent pieniężny, w zależności od polityki rachunkowości firmy.

## Należności

- Należności reprezentują sprzedaż kredytową firmy, która nie została jeszcze w pełni opłacona przez klientów. Firmy zezwalają swoim klientom na płacenie w rozsądnym, przedłużonym czasie, pod warunkiem uzgodnienia warunków. W przypadku niektórych transakcji klient może otrzymać zniżkę za wcześniejszą spłatę należności firmie.
- Istnieje wiele zagrożeń związanych z przenoszeniem dużego bilansu AR, w tym:
  - nieodebrany dług - wysokie należności, które nie są spłacane przez dłużni czas, są odpisywane jako nieściągalne należności. Taka sytuacja ma miejsce, gdy klienci, którzy kupują na kredyt, bankrutują lub w inny sposób nie płacą faktury
  - niedobory przepływów pieniężnych - firma potrzebuje przepływów pieniężnych dla swojej działalności. Sprzedaż na kredyt może zwiększyć przychody i dochody, ale nie zapewnia rzeczywistych wpływów pieniężnych. W perspektywie krótkoterminowej jest to dopuszczalne, ale w dłuższej perspektywie może spowodować, że firma zacznie tracić gotówkę i będzie musiała przejąć inne zobowiązania na finansowanie operacji.

## Zapasy

---

- Zapasy to rachunek aktywów bieżących znajdujący się w bilansie, składający się ze wszystkich surowców, produkcji w toku i wyrobów gotowych, które zgromadziła firma.
- Uważa się go za najbardziej nie płynny ze wszystkich aktywów bieżących.
- Istnieje powiązanie pomiędzy kontem zapasów a kosztem sprzedanych towarów czy produktów w rachunku zysków i strat.

## Zadanie nr 5 [dyskusja]

---

- Proszę spojrzeć na aktywa bieżące (obrotowe) w załączonym bilansie i spróbować omówić ich skład.

# Aktywa trwałe

---

- **Środki trwałe**

Rzeczowe aktywa trwałe to głównie środki trwałe. Obejmują one przede wszystkim budynki, grunty, prawa wieczystego użytkowania, maszyny wykorzystywane w produkcji, środki transportu. Zgodnie z przepisami również obce środki trwałe mogą być zaliczane do środków trwałych przedsiębiorstwa, jeżeli są wykorzystywane przez przedsiębiorstwo na podstawie umowy najmu, dzierżawy lub leasingu. W takich sytuacjach, przedsiębiorstwo amortyzuje również dane środki ze względu na zużycie. Do rzeczowych aktywów trwałych zalicza się też środki trwałe w budowie oraz zaliczki na środki trwałe.

- **Wartości niematerialne**

Ta pozycja zawiera wszystkie niematerialne aktywa trwałe firm, które mogą być identyfikowalne lub nie. Możliwe do zidentyfikowania wartości niematerialne obejmują patenty, licencje i tajne formuły. Niezidentyfikowane wartości niematerialne obejmują markę i wartość firmy.

# Środki trwałe [1]

---

- Środki trwałe zasadniczo obejmują długoterminowe aktywa rzeczowe firmy. Aktywa rzeczowe są materialne, możliwe do zidentyfikowania i oczekuje się, że wygenerują zwrot ekonomiczny dla spółki przez ponad rok lub jeden cykl operacyjny (w zależności od tego, który z tych okresów jest dłuższy). Rachunek może obejmować między innymi maszyny, sprzęt, pojazdy, budynki, grunty, powierzchnie biurowe, sprzęt biurowy i wyposażenie. Należy zauważyć, że spośród wszystkich tych klas aktywów grunt jest na ogół jednym z niewielu aktywów, który zwykle nie traci na wartości.
- Jeśli firma produkuje maszyny (na sprzedaż), maszyny te nie są klasyfikowane jako nieruchomości, urządzenia i wyposażenie. Maszyny używane do produkcji maszyn do sprzedaży to środki trwałe, ale maszyny produkowane na sprzedaż klasyfikowane są jako zapasy. To samo dotyczy firm zajmujących się nieruchomościami, które posiadają budynki i grunty pod ich majątkiem. Ich budynki biurowe i grunty są środkami trwałymi, ale domy, które sprzedają, są zapasami.

## Środki trwałe [2]

---

- Rachunek środków trwałych jest często określany jako skumulowana amortyzacja. Oznacza to, że jeśli firma nie zakupi dodatkowego nowego sprzętu (dlatego jej wydatki inwestycyjne wynoszą zero), wówczas środki trwałe powinny powoli zmniejszać swoją wartość każdego roku z powodu amortyzacji. Można to lepiej określić za pomocą harmonogramu amortyzacji.
- Środki trwałe generalnie są bardzo nie płynne. Firma może sprzedać swój sprzęt, ale nie tak łatwo, jak może sprzedać swoje zapasy lub inwestycje, takie jak obligacje lub akcje. Wartość środków trwałych pomiędzy przedsiębiorstwami będzie się różnić w zależności od działalności.

47

## Wartości niematerialne

---

- Wartości niematerialne możemy opisać jako wszelkie prawa posiadane przez jednostkę i nadające się do wykorzystania gospodarczego. Przykładami takich praw są: licencje, patenty, prawa autorskie, znaki towarowe, zarejestrowane wzory użytkowe itp. oraz koszty zakończonych prac rozwojowych, zaliczki na wartości niematerialne i nabyta wartość firmy (goodwill). Również tu wykazana będzie wartość zakupionego przez firmę oprogramowania komputerowego.
- Wartości niematerialne prawne z reguły umarzane są bardzo szybko, ze względu na ich szybkie starzenie się. Programy komputerowe często są przestarzałe już po kilku latach. Niektóre wartości niematerialne jednak, potrafią utrzymywać wartość przez wiele lat. Dzieje się tak na przykład z wartością nabytych znaków towarowych. Marki znanych firm potrafią mieć wysoką wartość i utrzymywać ją przez długie okresy.

48



## Wartości niematerialne identyfikowalne i nieidentyfikowalne

---

- Możliwe do zidentyfikowania wartości niematerialne to takie, które można oddzielić od innych aktywów, a nawet sprzedać. Są to takie aktywa, jak własność intelektualna, patenty, prawa autorskie, znaki towarowe i nazwy handlowe. Oprogramowanie i inne aktywa związane z komputerem poza sprzętem klasyfikuje się również jako możliwe do zidentyfikowania wartości niematerialne.
- Niezidentyfikowane wartości niematerialne to takie, których nie można fizycznie oddzielić od spółki. Najbardziej dominującym, niemożliwym do zidentyfikowania składnikiem wartości niematerialnych jest wartość firmy. Wewnętrznie generowana wartość firmy jest ujmowana jako strata, ale zewnętrznie wygenerowana wartość firmy, gdy spółka nabywa lub łączy się z inną spółką, jest aktywowana jako składnik aktywów. Oznacza to, że gdy firma płaci powyżej wartości godziwej innej firmy w celu jej nabycia, różnica jest wartością firmy. Ten składnik aktywów nie jest amortyzowany jak środki trwałe, ale jest regularnie testowany pod kątem utraty wartości. Spółka przejmuje stratę z tytułu utraty wartości, jeśli uzna, że wartość firmy nie jest tak wysoka jak jej wartość księgową.
- Innym kluczowym, niemożliwym do zidentyfikowania zasobem, jest branding i reputacja. Podczas gdy firma może sprzedawać swój znak towarowy, logo i inne, oddzielenie dobrej marki i reputacji od silnej firmy może być bardzo trudne. Oczekuje się, że ta marka wygeneruje dobre zyski ekonomiczne dla firmy w przyszłości.

## Zadanie nr 6 [dyskusja]

---

- Proszę spojrzeć na aktywa trwałe w załączonym bilansie i spróbować omówić ich skład.

## Zobowiązania bieżące

---

- **Rozrachunki z dostawcami**  
Stanowią one zobowiązania bieżące. To kwota, którą firma jest winna dostawcom za przedmioty lub usługi zakupione na kredyt.
- **Bieżący dług**  
Obejmuje zobowiązania inne niż rozrachunki z dostawcami, które są zapadalne w ciągu jednego roku lub w ramach jednego cyklu operacyjnego dla firmy (w zależności od tego, który z nich jest dłuższy). Zobowiązania do zapłaty mogą również mieć wersję długoterminową, która obejmuje noty o terminie zapadalności dłuższym niż jeden rok.
- **Bieżąca część zadłużenia długoterminowego**  
To kwota która może, ale nie musi, zostać rozliczone razem z bieżącym zadłużeniem. Chociaż pozycje te mogą się one wydawać podobne, bieżąca część długu jest kwotą zapadalną w danym roku długu, którego termin zapadalności przekracza jeden rok. Na przykład, jeśli firma przyjmuje kredyt bankowy, który ma zostać spłacony w ciągu 5 lat, konto to obejmie część tego kredytu zapadalną w następnym roku

51

## Rozrachunki z dostawcami

---

- Rozrachunki z dostawcami są generowane, gdy firma nabywa towary lub usługi od swoich dostawców na kredyt. Oczekuje się, że zobowiązania będą spłacane w ciągu roku lub w ramach jednego cyklu operacyjnego (w zależności od tego, który okres jest dłuższy).
- Zobowiązania są uważane za jedną z najbardziej płynnych form bieżących zobowiązań w bilansie. Zobowiązania z tytułu rachunków dla jednego podmiotu są często należnościami dla innego podmiotu.

52



## Bieżące zadłużenie

---

- Nie wszystkie spółki posiadają pozycję bieżącego zadłużenia, ale te, które używają go wyraźnie w odniesieniu do pożyczek, które zostały zaciągnięte z terminem zapadalności krótszym niż rok. Niektóre firmy określają je zobowiązaniami wekslowymi.
- Różni się to od zobowiązań wynikających z rozrachunków z dostawcami, ponieważ zobowiązania te dotyczą towarów lub usług pożyczonych na kredyt.

## Bieżąca część zadłużenia długoterminowego

---

- Dług długoterminowy będzie miał termin zapadalności dłuższy niż jeden rok. Może to być od dwóch lat, pięciu lat, dziesięciu lat lub nawet trzydziestu lat. Bieżąca część długu długoterminowego to kwota kapitału i odsetek tej kwoty należnej w ciągu jednego roku.
- Nie należy tego mylić z bieżącym zadłużeniem, którym są pożyczki o terminie zapadalności krótszym niż jeden rok.
- Niektóre firmy konsolidują te dwie kwoty w ogólnej pozycji długu bieżącego w bilansie.

## Zadanie nr 7 [dyskusja]

---

- Proszę spojrzeć na bieżące zobowiązania w załączonym bilansie i spróbować omówić ich skład.

## Zobowiązania długoterminowe

---

- **Obligacje**  
Rachunek ten obejmuje zamortyzowaną kwotę wszelkich obligacji wyemitowanych przez spółkę.
- **Długoterminowe zadłużenie**  
Rachunek ten obejmuje całkowitą kwotę długu długoterminowego (z wyłączeniem części bieżącej, jeżeli rachunek ten jest obecny w zobowiązaniach krótkoterminowych). Rachunek ten pochodzi z harmonogramu zadłużenia, który określa wszystkie zaległe zadłużenie przedsiębiorstw, koszty odsetek i spłatę kapitału za każdy okres.



## Obligacje

---

- Zobowiązania z tytułu obligacji generowane są, gdy spółka emituje obligacje w celu wygenerowania gotówki. Jako emitent obligacji spółka jest pożyczkobiorcą. W związku z tym akt emisji obligacji tworzy zobowiązanie. Zatem obligacje płatne pojawiają się po stronie pasywów bilansu. Ogólnie rzecz biorąc, zobowiązania z tytułu obligacji spadają w długoterminowej klasie zobowiązań.
- Obligacje są emitowane z premią, z dyskontem lub według wartości nominalnej. Zależy to od różnicy między stopą kuponu a rentownością rynkową przy emisji. W momencie emisji obligacji emitent rejestruje wartość nominalną obligacji. Otrzymuje środki pieniężne za wartość godziwą obligacji, a dodatnia (ujemna) różnica (jeśli występuje) jest rejestrowana jako premia (dyskonto) od obligacji płatnych.

## Zadłużenie długoterminowe

---

- Harmonogram zadłużenia określa całość zadłużenia przedsiębiorstwa w terminie zapadalności, zwykle wykorzystywanym przez przedsiębiorstwa do sporządzania analizy przepływów pieniężnych.
- Koszty odsetkowe w harmonogramie zadłużenia wpływają do rachunku zysków i strat, końcowe saldo zadłużenia wpływa do bilansu, a spłaty kapitału - przez rachunek przepływów pieniężnych (działalność finansowa).
- Harmonogram zadłużenia jest jednym z dokumentów wspierających, które wiążą ze sobą trzy sprawozdania finansowe.
- Rodzaje długów obejmują m.in.:
  - pożyczki (bank, biznes)
  - kredyty
  - leasing
  - skrypty dłużne
  - obligacje

## Zadanie nr 8 [dyskusja]

---

- Proszę spojrzeć na zobowiązania długoterminowe w załączonym bilansie i spróbować omówić ich skład.

## Kapitał własny

---

- **Kapitał zakładowy**

Jest to wartość funduszy, które akcjonariusze zainwestowali w spółkę. Kiedy firma powstaje po raz pierwszy, akcjonariusze zazwyczaj wkładają gotówkę. Na przykład inwestor uruchamia firmę i inwestuje 10 mln EUR. Środki pieniężne (aktywa) rosną o 10 mln EUR, a kapitał zakładowy (rachunek kapitałowy) wzrasta o 10 mln EUR, bilansując bilans.

- **Zyski zatrzymane**

Jest to całkowita kwota dochodu netto, który firma postanawia zatrzymać. W każdym okresie firma może wypłacać dywidendy ze swojego dochodu netto. Wszelkie kwoty pozostające w spółce są dodawane do zysków zatrzymanych.

## Kapitał zakładowy

- Kapitał zakładowy (kapitał akcjonariuszy, wniesiony kapitał lub wpłacony kapitał) to kwota zainwestowana przez udziałowców spółki do wykorzystania w działalności. Gdy powstaje firma, jeśli jej jedynym aktywem jest gotówka zainwestowana przez akcjonariuszy, bilans jest zrównoważony po prawej stronie przez kapitał zakładowy, rachunek kapitałowy.
- Kapitał akcyjny jest główną pozycją, ale czasami jest dzielony przez firmy na różne rodzaje wyemitowanych akcji. Może to stanowić akcje zwykłe i akcje uprzywilejowane, przy czym te ostatnie obejmują wartość nominalną akcji.
- Kapitał akcyjny jest oddzielony od innych kapitałów generowanych przez jednostkę. Jak nakazuje nazwa „wpłacony kapitał”, ten rachunek kapitałowy odnosi się tylko do kwoty „wpłaconej” przez inwestorów i akcjonariuszy, w przeciwieństwie do kwot generowanych przez samą firmę, która wpływa na rachunek zysków zatrzymanych.

## Nadwyżka i dodatkowy kapitał wpłacony

- Kapitał zakładowy obejmuje dwa dodatkowe konta bilansowe, o których należy pamiętać, a które stanowią nadwyżkę i dodatkowy kapitał wpłacony.
- Nadwyżka wniesiona to pozycja księgową, która powstaje, gdy spółka emituje akcje powyżej ich wartości nominalnej lub emituje akcje bez wartości nominalnej. Rachunek ten zawiera również zyski i straty z emisji, odkupu i umorzenia akcji, a także zyski i straty ze sprzedaży złożonych instrumentów finansowych.
- Gdyby spółka pozyskała 1 mln EUR z akcji o wartości nominalnej 100 tys. EUR, miałyby nadwyżkę wniesioną w wysokości 900 tys. EUR. Wartość nominalna akcji jest zasadniczo liczbą dowolną, ponieważ akcje nie mogą być umarżane za ich wartość nominalną.
- Podsumowując, jeśli spółka wyemituje 1 mln EUR akcji zwykłych o wartości nominalnej 100 tys. EUR, kapitał własny dzieli się na podstawowe elementy w następujący sposób:
  - akcje zwykłe o wartości 100 tys. EUR
  - 900 000 EUR nadwyżka (lub dodatkowy kapitał wpłacony)
  - łączny kapitał zakładowy w wysokości 1 mln EUR
- Pozycja ta zależy tylko od ceny emisyjnej kapitału, a nie od wartości rynkowej. Gdy akcje firmy zaczną być notowane na giełdzie, ich zmiany cen nie mają wpływu na wartość tej pozycji w bilansie.

## Zyski zatrzymane [1]

- Zyski zatrzymane stanowią część zysków firmy, które nie są wypłacane jako dywidendy dla akcjonariuszy, lecz są zarezerwowane na reinwestycje.
- Zwykle środki te są wykorzystywane na zakup kapitału obrotowego i środków trwałych (nakłady inwestycyjne) lub na spłatę zobowiązań dłużnych.
- Zyski zatrzymane są wykazywane w bilansie w części dotyczącej kapitału własnego akcjonariusza na koniec każdego okresu obrachunkowego.



63

## Zyski zatrzymane [2]

- Na koniec każdego okresu obrachunkowego zyski zatrzymane są wykazywane w bilansie jako skumulowany dochód z poprzedniego roku (w tym dochód bieżącego roku) minus dywidendy wypłacone akcjonariuszom.
- W następnym cyklu rozliczeniowym saldo końcowe RE z poprzedniego okresu obrachunkowego stanie się teraz zyskiem zatrzymanym rozpoczynającym saldo.
- Saldo zysków zatrzymanych nie zawsze może być liczbą dodatnią, ponieważ może odzwierciedlać, że strata netto bieżącego okresu jest większa niż salda początkowego zysków zatrzymanych. Alternatywnie, duża dystrybucja dywidend, która przekracza saldo zysków zatrzymanych, może spowodować, że będzie ona ujemna.

64

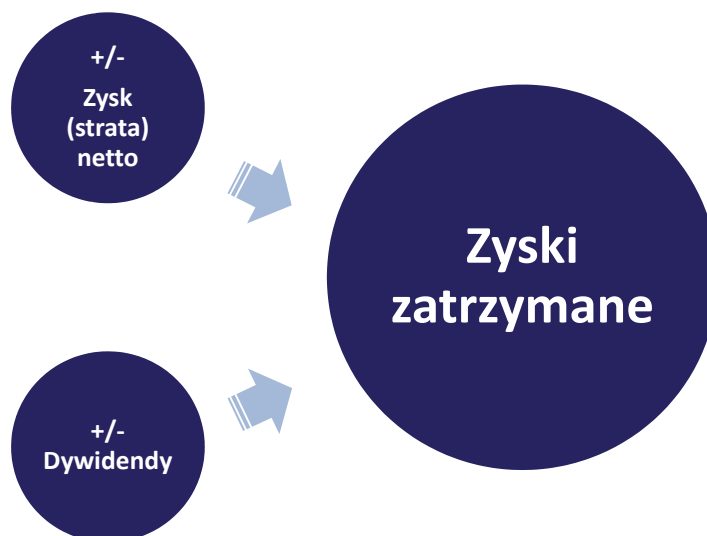
## Cel zysku zatrzymanego

- Zyski zatrzymane stanowią użyteczne powiązanie między rachunkiem zysków i strat a bilansem, ponieważ są one rejestrowane w ramach kapitału własnego, który łączy oba zestawienia.
- Cel utrzymania tych zarobków może być zróżnicowany i obejmuje zakup nowego sprzętu i maszyn, wydatki na badania i rozwój lub inne działania, które potencjalnie mogą generować wzrost dla firmy. Ta reinwestycja w spółkę ma na celu osiągnięcie jeszcze większych zysków w przyszłości.
- Jeśli firma nie wierzy, że może uzyskać wystarczający zwrot z inwestycji z tych zysków zatrzymanych (tj. zarabiać więcej niż koszt kapitału), często będzie dystrybuować te zyski na rzecz akcjonariuszy jako dywidendy lub odkup akcji.

65

## Czynniki wpływające na poziom zysków zatrzymanych

- Zmiana zysków zatrzymanych wynika zazwyczaj z dwóch czynników:



66

## Zadanie nr 9 [dyskusja]

---

- Proszę spojrzeć na kapitał własny w załączonym bilansie i spróbować omówić jego skład.

## Znaczenie bilansu

---

- **Płynność** - porównanie aktywów obrotowych spółki z jej bieżącymi zobowiązaniami daje obraz płynności.
- **Dźwignia finansowa** - opisuje, w jaki sposób firma jest finansowana, co z kolei wskazuje, ile ryzyka finansowego podejmuje firma.
- **Wydajność** - korzystając z rachunku zysków i strat w związku z bilansem, można ocenić, jak skutecznie firma wykorzystuje swoje aktywa.
- **Stopy zwrotu** - bilans może służyć do oceny, jaki firma generuje zwroty.

# Ograniczenia bilansu

---

- Bilans ma pewne wady:
- **migawka w czasie** – pozwala ocenić jedynie różnicę między konkretnym momentem a innym pojedynczym punktem w przeszłości
- **wartości księgowo** - kwoty wykazane w bilansie mogą być znacznie niższe niż ich wartość rynkowa
- **różne systemy księgowo i sposoby radzenia sobie z amortyzacją i zapasami** – zniekształcają dane księgowane w bilansie
- **pozycje w bilansie nie są wyceniane w ten sam sposób** - niektóre aktywa i zobowiązania są wyceniane według kosztu historycznego, podczas gdy inne są wyceniane na podstawie ich bieżącej wartości rynkowej. Zastosowana metoda pomiaru może znacząco wpłynąć na zgłaszane kwoty
- **aktywa lub zobowiązania pozabilansowe** - mimo że nie są rejestrowane w bilansie, nadal stanowią aktywa i pasywa spółki. Tylko aktywa nabyte przez transakcje są wykazywane w bilansie. Dlatego pomija niektóre bardzo cenne aktywa, które nie są zorientowane na transakcje i nie mogą być wyrażone w kategoriach pieniężnych



## TREŚĆ I ZNACZENIE POSZCZEGÓLNYCH POZYCJI SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

### RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

---

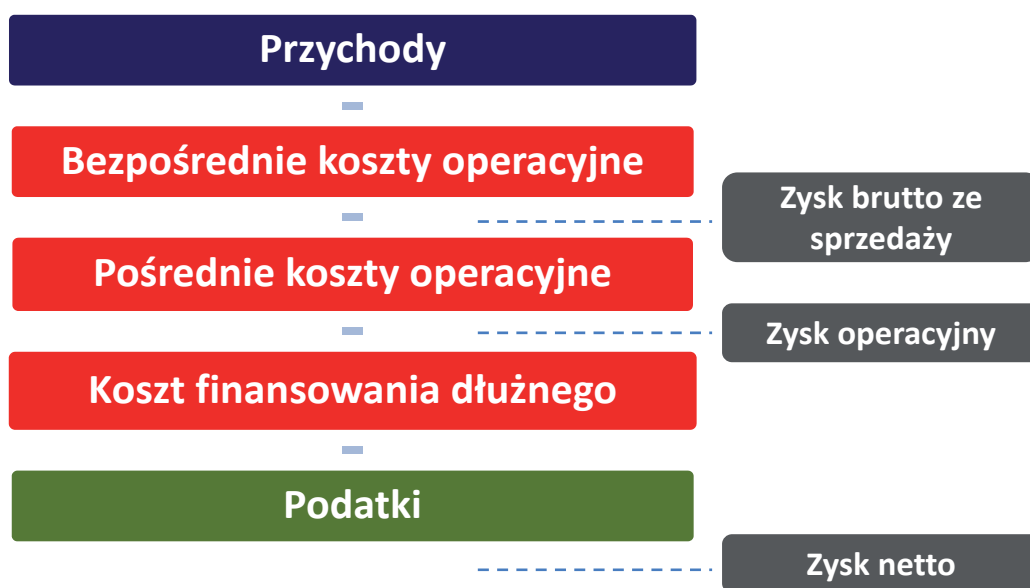
#### Rachunek zysków i strat (rachunek wyników)

---

- Rachunek zysków i strat jest jednym z podstawowych sprawozdań finansowych firmy, który pokazuje wyniki finansowe w pewnym okresie.
- Zysk lub stratę ustala się, przyjmując wszystkie przychody i odejmując wszystkie wydatki zarówno od działalności operacyjnej, jak i nieoperacyjnej.
- Rachunek wyników przedstawia przychody, koszty, zysk brutto, koszty sprzedaży i koszty administracyjne, inne wydatki i przychody, zapłacone podatki i zysk netto w spójny i logiczny sposób.
- Rachunek wyników jest podzielony na okresy, które logicznie odzwierciedlają działania firmy.
- Najczęstszym podziałem okresowym jest miesięczny (dla sprawozdawczości wewnętrznej), chociaż niektóre firmy mogą stosować cykl długoterminowy. Te okresowe sprawozdania są sumowane w wartości całkowite dla wyników kwartalnych i rocznych.
- Rachunek zysków i strat skonstruowany jest w taki sposób, że pokazuje po kolei elementy wpływające na wynik finansowy przedsiębiorstwa.
- Można powiedzieć, że w pewnym sensie elementy tworzące wynik finansowy ustawione są w kolejności od najbliższej związanych z bezpośrednią działalnością przedsiębiorstwa do tych najbardziej od niej odległych.



## Podstawowa segmentacja rachunku zysków i strat



72

## Elementy rachunku zysków i strat

- Rachunek zysków i strat może mieć niewielkie różnice między różnymi firmami, ponieważ wydatki i dochody będą zależały od rodzaju operacji lub prowadzonej działalności. Istnieje jednak kilka ogólnych elementów zamówienia, które są często widoczne w rachunku zysków i strat.
- Najczęstsze pozycje rachunku zysków i strat obejmują:
  - przychody / sprzedaż
  - koszt wytworzenia sprzedanych produktów (COGS)
  - zysk brutto
  - koszty marketingu, reklamy i promocji
  - wydatki ogólne i administracyjne (G&A)
  - EBITDA
  - koszty amortyzacji
  - zysk operacyjny (lub EBIT)
  - odsetki
  - inne wydatki
  - EBT (dochód przed opodatkowaniem)
  - podatki dochodowe
  - zysk netto

73

## Przychody ze sprzedaży

- Przychody ze sprzedaży to dochód uzyskany przez spółkę ze sprzedaży produktów, towarów lub świadczenia usług.
- W księgowości terminy „sprzedaż” i „przychody” mogą być używane zamiennie i oznaczają to samo.
- Należy zauważyć, że przychody niekoniecznie oznaczają otrzymaną gotówkę. Część przychodów ze sprzedaży może być wypłacana w gotówce, a część może być wypłacana na kredyt, na warunkach takich jak należności.
- Przychody ze sprzedaży mogą być wymienione w rachunku zysków i strat jako kwota przychodu brutto lub przychód netto.
- Przychody netto obejmują wszystkie potrącenia z tytułu zwrotu towarów, możliwość niedostarczenia towarów oraz koszt należności nieściągalnych (znany również jako koszt nieściągalnych należności, który wpływa do bilansu jako odpis na wątpliwe konta).
- Z kolei dochody brutto nie obejmują tych odliczeń.

74

## Źródła przychodów

- Istnieją przychody operacyjne i przychody nieoperacyjne. Przychody operacyjne opisują kwotę uzyskaną z podstawowej działalności firmy. Sprzedaż towarów lub usług byłaby przykładem przychodów operacyjnych. Przychody nieoperacyjne odnoszą się do pieniędzy uzyskanych z działalności finansowej. Przykłady obejmują przychody z odsetek i przychody z dywidend.
- Dla większości firm następujące są kilka typowych kont przychodów:
  - przychody ze sprzedaży produktów, towarów lub opłaty za usługi: jest to podstawowe konto przychodów operacyjnych dla większości firm i zazwyczaj ma określoną nazwę, taką jak przychody ze sprzedaży lub przychody z usług
  - przychody odsetkowe: na tym koncie zapisywane są odsetki uzyskane z inwestycji, takich jak posiadane zadłużenie. Jest to zazwyczaj przychód nieoperacyjny
  - przychody z czynszu: na tym koncie zapisywana jest kwota zarobiona z wynajmu budynków lub sprzętu i jest uważana za przychód nieoperacyjny
  - przychody z dywidend: kwota dywidend uzyskanych z posiadania akcji innych spółek. To także przychody nieoperacyjne.

75



# Modele przychodów

- **Przychody oparte na transakcjach**  
Wpływy ze sprzedaży towarów, które są zazwyczaj jednorazowymi płatnościami od klientów.
- **Przychody z usług**  
Przychody są generowane przez świadczenie usług klientom i są obliczane na podstawie czasu. Na przykład liczba godzin świadczenia usług doradczych.
- **Przychody z projektu**  
Przychody uzyskane dzięki jednorazowym projektom z obecnymi lub nowymi klientami.
- **Powtarzające się przychody**  
Zarobki z bieżących płatności za usługi ciągłe lub usługi posprzedażne dla klientów. Model przychodów powtarzających się jest modelem najczęściej używanym przez firmy, ponieważ jest przewidywalny i zapewnia stałe źródło przychodów firmy. Istnieje wiele różnych rodzajów powtarzających się strumieni przychodów:
  - opłaty abonamentowe (np. Netflix „cykliczny strumień przychodów”)
  - wynajem, leasing lub pożyczanie aktywów
  - licencjonowanie treści stronom trzecim
  - opłaty maklerskie
  - opłaty reklamowe

# Koszty operacyjne

- **Koszt wytworzenia sprzedanych produktów**  
Koszt wytworzenia sprzedanych produktów (COGS) mierzy „koszt bezpośredni” poniesiony przy produkcji wszelkich towarów lub usług. Obejmuje koszty materiałów, bezpośrednie koszty pracy i bezpośrednie koszty ogólne fabryki i jest wprost proporcjonalne do przychodów. Wraz ze wzrostem przychodów potrzebne są dodatkowe zasoby do wytworzenia produktów lub usług. COGS jest często drugą pozycją w rachunku zysków i strat, przychodzącą bezpośrednio po przychodach ze sprzedaży. COGS jest odliczany od przychodów, aby znaleźć zysk brutto ze sprzedaży.
- COGS obejmuje wszystkie koszty związane z produkcją produktów lub świadczeniem usług oferowanych przez firmę. W przypadku produktów koszty te mogą obejmować koszty zmienne związane z produkcją produktów, takie jak surowce i praca. Mogą one również obejmować koszty stałe, takie jak koszty ogólne fabryki, koszty magazynowania oraz w zależności od odpowiednich zasad rachunkowości, czasami koszty amortyzacji.
- COGS nie obejmuje ogólnych kosztów sprzedaży, takich jak wynagrodzenia zarządu i koszty reklamy. Koszty te spadną poniżej linii zysku brutto w części dotyczącej kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych (SG&A).

# Rachunkowość kosztów wytworzenia sprzedanych produktów

- MSSF umożliwiają różne zasady rozliczania kosztów sprzedanych towarów. W skrócie, istnieją cztery główne rodzaje klasyfikacji kosztów sprzedawanych towarów:
  - First-in-first-out (FIFO)
  - Last-in-first-out (LIFO)
  - Średnia ważona
  - Konkretna identyfikacja

## Zadanie nr 10 [ćwiczenie]

- **FIFO vs. LIFO**
- Załóżmy, że przedsiębiorstwo odnotowało następujące przyjęcia do magazynu:

Numer partii	Liczba jednostek	Koszt jednostkowy EUR
1	100	10
2	100	15
3	100	20
<b>łącznie</b>	<b>300</b>	<b>4500</b>

- Załóżmy, że firma produkuje i sprzedaje swój produkt w partiach po 100 sztuk. Jeśli inflacja jest dodatnia, koszt produkcji będzie wzrastał z czasem. Załóżmy więc, że 1 partia 100 jednostek jest produkowana w każdym okresie czasu, a koszt produkcji wzrasta po każdym kolejnym okresie.
- Rozważ szczegóły dotyczące trzech partii produkcji podanych w powyższej tabeli. Załóżmy, że numery partii są uporządkowane według daty produkcji partii.
- Powinno być oczywiste, że firma nie będzie w stanie sprzedać dokładnie 100 jednostek produktów w każdym okresie. Będzie musiał je sprzedać zgodnie z otrzymanymi zamówieniami, a także zgodnie z dostępnością produktów w zapasach gotowych produktów. Załóżmy więc, że firma otrzyma zamówienia w sumie 150 jednostek po wyprodukowaniu trzeciej partii 100 jednostek.

\* W większości krajów przestrzegane są standardy rachunkowości MSSF, które nie pozwalają na stosowanie metody LIFO. Więc firmy nie mają takiego wyboru.



## Wpływ FIFO na sprawozdania finansowe

- **Wysoka jakość wyceny bilansowej**  
Bilans zawiera lepszej jakości informacje o zapasów, zapewniając w ten sposób wysokiej jakości informacje na temat ich wyceny.
- **Niska jakość dopasowywania rachunku zysków i strat**  
Ponieważ First-In First-Out rozlicza w pierwszej kolejności najstarsze koszty, przychody ze sprzedaży zapasów są „niedopasowane” do tych kosztów.

80

## Zysk brutto (ze sprzedaży) / marża brutto

- Zysk brutto (ze sprzedaży) przedsiębiorstwa to wynik księgowy uzyskany po odjęciu kosztu wytworzenia sprzedanych produktów i zwrotów/ odpisów ze sprzedaży od całkowitych przychodów ze sprzedaży.
- Zysk brutto (ze sprzedaży) jest wykorzystywany do określenia marży brutto spółki.
- Marża brutto służy jako metryka finansowa stosowana do określania rentowności brutto działalności gospodarczej. Pokazuje, jak dobrze sprzedaż pokrywa bezpośrednio koszty związane z produkcją towarów.



81

45

## Koszty operacyjne [2]

---

- **Koszty sprzedaży, ogólne i administracyjne (SG&A)**  
Koszty SG&A obejmują wszystkie wydatki nieprodukcyjne poniesione przez przedsiębiorstwo w danym okresie. Obejmuje to wydatki takie jak czynsz, reklama, marketing, rachunkowość, spory sądowe, podróże, posiłki, wynagrodzenia zarządcze, premie i inne. Czasami może również obejmować koszt amortyzacji, w zależności od tego, z czym jest powiązany.
- W rachunku zysków i strat zysk brutto pomniejszony o SG&A (oraz koszt amortyzacji) jest równy zyskowi operacyjnemu, znanemu również jako zysk przed odsetkami i podatkiem (EBIT).

82

## Koszty sprzedaży

---

- Linia tych kosztów jest związana z bezpośrednimi i pośrednimi kosztami generowania przychodów (ze sprzedaży produktów lub usług).
- **Koszty bezpośrednie sprzedaży** to koszty poniesione w konkretnym punkcie sprzedaży produktu lub usługi. Kosztów sprzedaży bezpośredniej obejmują koszty transakcji i prowizje zapłacone ze sprzedaży.
- **Koszty pośrednie sprzedaży** to koszty poniesione przed lub po dokonaniu sprzedaży, obejmują wynagrodzenia, świadczenia i wynagrodzenia dla sprzedawców, koszty podróży i zakwaterowania.

83



## Koszty ogólnego zarządu (G&A)

---

- Koszty ogólnego zarządu to koszty ogólne przedsiębiorstwa, z których wiele jest stałych lub częściowo stałych. Koszty te nie odnoszą się bezpośrednio do sprzedaży produktów lub usług, ale raczej do ogólnej bieżącej działalności firmy.
- Najpowszechniejszymi przykładami są czynsz, ubezpieczenie, usługi komunalne, dostawy i wydatki związane z zarządzaniem firmą, takie jak pensje kadry kierowniczej, pracowników administracyjnych i sprzedawców.

## Koszty operacyjne [4]

---

- **Amortyzacja**

Kiedy nabywany jest składnik aktywów długoterminowych, jest on często kapitalizowany, a nie rozliczany w danym okresie. Dzieje się tak dlatego, że ten składnik aktywów będzie generalnie nadal przydatny ekonomicznie i generuje zyski po upływie tego okresu obrachunkowego, więc wydatkowanie go w tym okresie spowoduje zawyżenie kosztów w tym okresie i zniżenie go we wszystkich przyszłych okresach. Aby tego uniknąć, koszty amortyzacji są wykorzystywane w celu lepszego dopasowania kosztów aktywów długoterminowych do generowanych przez nie przychodów.

Amortyzacja to niepieniężne koszty tworzone przez księgowych w celu rozłożenia kosztów środków trwałych, takich jak nieruchomości, zakłady i wyposażenie (środki trwałe)

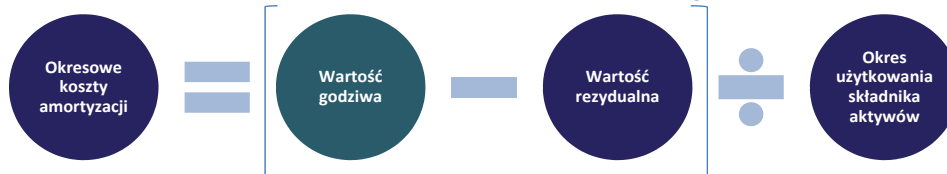
Istnieją różne metody obliczania kosztów amortyzacji, a rodzaj zastosowanego rozliczenia amortyzacji jest generalnie dobierany w celu dopasowania do charakteru sprzętu. Na przykład w przypadku pojazdów, które tracą na wartości znacznie szybciej w ciągu pierwszych kilku lat, często wybierana jest metoda przyspieszonej amortyzacji.



## Metody rozliczania amortyzacji [1]

### Amortyzacja liniowa

Jest to najczęściej stosowana metoda amortyzacji i najłatwiejsza do obliczenia. Ta metoda wymaga po prostu równego kosztu przez cały okres użytkowania środka trwałego.



Na przykład firma kupuje budynek za 50 mln EUR, który ma być wykorzystany przez 25 lat bez wartości rezydualnej.

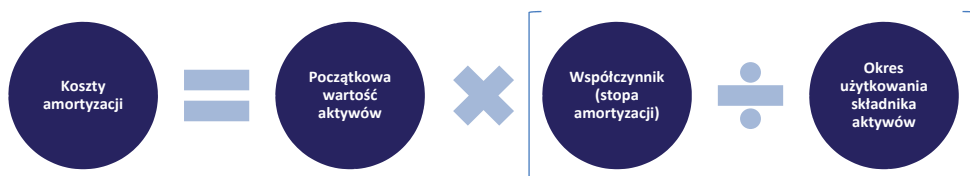
Koszty amortyzacji wynoszą 2 mln EUR, co można znaleźć, dzieląc 50 mln EUR przez 25.

86

## Metody rozliczania amortyzacji [2]

### Przyspieszona amortyzacja (spadających kosztów amortyzacji)

Metoda ta jest stosowana, gdy składnik aktywów ulega szybszej amortyzacji we wcześniejszych latach. Jak sama nazwa wskazuje, koszty amortyzacji spadają z czasem. Aby to zrobić, księgowy wybiera czynnik wyższy niż jeden. W amortyzacji liniowej koszt jest ustalany przez pomnożenie wartości godziwej przez 1 / okres użytkowania. W tym obliczeniu współczynnik wynosi 1. W metodzie przyspieszonej współczynnik może wynosić 1,5, 2 lub więcej. Obniżający się 2 czynnik znany jest jako saldo o podwójnym spadku.



Koszt amortyzacji zmienia się co roku, ponieważ jest mnożony przez wartość początkową środka trwałego, która zmniejsza się z upływem czasu z powodu zakumulowanej amortyzacji. Należy zauważyć, że wartość rezydualna jest ignorowana przy tej metodzie.

Na przykład firma ma pojazd o wartości 100 tys. EUR, o okresie użytkowania 5 lat. Chcą ją zamortyzować z przyspieszeniem. W pierwszym roku amortyzacja to koszt 40 tys. EUR (100 \* 2/5 EUR). W przyszłym roku koszt amortyzacji wynosi 24 tys. EUR ((100 tys. EUR - 40 tys. EUR) \* 2/5).

87



## Metody rozliczania amortyzacji [3]

### Amortyzacja jednostkowa

Zgodnie z tą metodą, koszt amortyzacji na jednostkę wytworzonej jednostki oblicza się, dzieląc wartość godziwą pomniejszoną o wartość rezydualną składnika aktywów o okres użytkowania w jednostkach. Ta metoda zapewnia wyższy koszt, gdy produkcja jest wysoka, aby dopasować się do użytkowania sprzętu. Ta metoda jest również najbardziej przydatna w przypadku maszyna produkcyjnych.



Na przykład firma ma maszynę o wartości 100 tys. EUR o wartości rezydualnej 5 tys. EUR. Jednostki produkcyjne to 95 000. Zatem na podstawie jednostkowej koszt wynosi  $(100\ 000\ \text{EUR} - 5\ 000\ \text{EUR}) / 95\ 000 = 1\ \text{EUR}$ . W ciągu roku Spółka produkuje 10 000 sztuk i ponosi koszty w wysokości 10 000 EUR.

Amortyzacja jednostkowa jest powszechnie stosowana w działalności wydobywczej.

88

## Metody rozliczania amortyzacji[4]

### Metoda sumy lat

Metoda sumy lat jest jedną z przyspieszonych metod amortyzacji. Wyższe koszty ponoszone są we wczesnych latach, a niższe koszty ponoszone są w późniejszych latach działalności.

W metodzie amortyzacji sumy lat, pozostały okres użytkowania składnika aktywów jest dzielony przez sumę lat, a następnie mnożony przez bazę amortyzacji w celu określenia kosztu.



89

49

## Koszty operacyjne [5]

---

- Marketing, reklama i promocja
- Wynagrodzenia, świadczenia i płace
- Wynajem i ubezpieczenie
- Inny

90

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

## Zysk operacyjny (EBIT)

---

- **Zarobki przed odsetkami i podatkami**

EBIT oznacza zysk przed odsetkami i podatkami i jest jednym z ostatnich sum częściowych w rachunku zysków i strat przed zyskiem netto. EBIT jest czasami określany jako dochód z działalności operacyjnej i nazywa się go, ponieważ wynika z odliczenia wszystkich kosztów operacyjnych (kosztów produkcji i kosztów nieprodukcyjnych) od przychodów ze sprzedaży.

Dzielenie EBIT przez przychody ze sprzedaży skutkuje marżą operacyjną, wyrażoną w procentach (tj. 15% marży operacyjnej).

Marża może być porównywana z wcześniejszymi marżami operacyjnymi firmy, bieżącą marżą zysku firmy i marżą brutto lub marżami innych firm w tej samej branży.

91

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



## Koszty nieoperacyjne [1]

---

- **Koszty odsetek**

Koszty odsetkowe są jednym z podstawowych kosztów wykazanych w rachunku zysków i strat. Firma musi finansować swoje aktywa poprzez zadłużenie lub kapitał. W pierwszym przypadku firma będzie musiała ponieść koszty związane z kosztami pożyczek. Zrozumienie kosztów odsetkowych firmy to świetny sposób na zrozumienie jej struktury kapitałowej i wyników finansowych.

Odsetki często występują jako osobna pozycja poniżej EBIT (zyski przed odsetkami i podatkami). Alternatywnie, niektóre firmy mogą wykazywać odsetki w sekcji SG&A, w zależności od stosowanych przez siebie praktyk księgowych.

Najczęściej koszty odsetek wynikają z pożyczania pieniędzy przez firmę. Jednak inną transakcją generującą koszty odsetkowe jest wykorzystanie leasingu kapitałowego. Gdy firma wynajmuje składnik aktywów od innej firmy, saldo leasingu generuje koszt odsetek, który pojawia się w rachunku zysków i strat.

## Koszty nieoperacyjne [2]

---

- **Inne wydatki**

Firmy często mają inne wydatki, które są unikalne dla ich branży. Inne wydatki mogą obejmować takie rzeczy, jak badania i rozwój (R&D), wynagrodzenie oparte na akcjach, odpisy z tytułu utraty wartości, zyski / straty ze sprzedaży inwestycji, wpływy walutowe i wiele innych wydatków, które są unikalne dla sektora lub konkretnej firmy.

# Zysk przed opodatkowaniem

- **EBT (zysk przed opodatkowaniem)**

EBT oznacza zysk przed opodatkowaniem i jest odejmowany przez odjęcie kosztów odsetek od zysku operacyjnego. Jest to ostatnia suma częściowa przed osiągnięciem zysku netto.



94

# Koszty nieoperacyjne [3]

- **Podatki**

Podatki to opłaty przymusowe nakładane na osoby fizyczne lub korporacje i egzekwowane przez jednostkę rządową - lokalną, regionalną lub krajową - w celu finansowania działań rządu. W ekonomii podatki spadają na każdego, kto ponosi ciężar podatku, niezależnie od tego, czy jest to podmiot opodatkowany, tak jak firma, czy końcowi konsumenci towarów firmy.

Istnieje kilka bardzo powszechnych rodzajów podatków:

- podatek dochodowy od osób fizycznych- procent zarobków złożony do rządu
- podatek dochodowy od osób prawnych - odsetek zysków przedsiębiorstw traktowany jako podatek przez rząd w celu sfinansowania części budżetu
- podatek od sprzedaży (VAT) - podatki nakładane na niektóre towary i usługi
- podatek od nieruchomości - oparty na wartości gruntów i nieruchomości
- taryfy - podatki od towarów importowanych nałożone w celu wzmocnienia wewnętrznych przedsiębiorstw
- podatek od nieruchomości - stawka stosowana do godziwej wartości rynkowej nieruchomości w chwili śmierci

Systemy podatkowe różnią się znacznie w poszczególnych krajach i ważne jest, aby osoby fizyczne i korporacje uważnie przestudiowały nowe przepisy podatkowe dotyczące lokali, zanim zaczną zarabiać lub prowadzić tam działalność.

95

## Podatek dochodowy a podatek „księgowy”

- Podatek zapisany w sprawozdaniu finansowym firmy rzadko odpowiada podatkowi złożonym w deklaracjach podatkowych. Dzieje się tak, ponieważ każdy element (dane finansowe firmy i zeznanie podatkowe) mają różne cele, użytkowników i sposób księgowania. Dane finansowe firmy są przeznaczone dla inwestorów i pożyczkodawców i - jako takie - są tworzone z myślą o dostarczeniu rzetelnej informacji o sytuacji finansowej podmiotu. Z kolei zeznanie podatkowe jest przeznaczone dla rządu lub odpowiedniego organu podatkowego i ma na celu przestrzeganie publicznej polityki podatkowej.
- Sprawozdania finansowe będą zawierały informacje o obciążeniu podatkowym, ale prawdziwy podatek należny pochodzi z zeznania podatkowego.
- Dychotomia w zgłaszaniu tych dwóch pozycji tworzy różnice, które należy uzgodnić i rozliczyć. Różnice te są albo stałymi różnicami, które nigdy się nie odwracają, albo przejściowymi różnicami, które są różnicami czasowymi, które z czasem się odwrócą.

## Trzy główne cele księgowania podatków dochodowych

- **Optymalizacja zysków**  
Po pierwsze, rachunkowość podatku dochodowego spółki powinna być zgodna z jej strategią operacyjną. Oznacza to, że aby zmaksymalizować zyski, firma musi zrozumieć, w jaki sposób ponosi zobowiązania podatkowe i odpowiednio dostosować swoje strategie.
- **Elastyczność finansowania**  
Po drugie, rozliczanie podatku dochodowego może pozwolić firmie na utrzymanie elastyczności finansowej. Istnieją różne skutki finansowania działalności firmy długiem i / lub kapitałem, a struktura kapitałowa firmy może wpływać na podatki dochodowe. Znajomość tych efektów pozwoli firmie odpowiednio zaplanować i utrzymać elastyczność finansową, utrzymując otwarte opcje.
- **Odroczenie płatności**  
Wreszcie, rozliczanie podatku pozwala firmie zarządzać przepływami pieniężnymi i minimalizować płacone podatki gotówkowe. Korzystne jest odroczenie płatności podatków w przyszłości, a nie płacenie podatków dzisiaj. Firma będzie chciała wcześniej odliczyć podatki, a nie później, aby zmaksymalizować wartość swoich pieniędzy.

## Zysk netto

---

- Zysk netto to kwota zysku księgowego, jaki firma pozostawiła po spłaceniu wszystkich wydatków. Zysk netto uzyskuje się poprzez uwzględnienie przychodów ze sprzedaży i odjęcie COGS, SG&A, amortyzacji, kosztów odsetek, podatków i wszelkich innych wydatków.
- Zysk netto jest ostatnią pozycją w rachunku zysków i strat. Niektóre rachunki zysków i strat będą jednak miały osobną sekcję na dole, która uzgadnia początkowe zyski zatrzymane.

## Zadanie nr 11 [dyskusja]

---

- Proszę spojrzeć na załączony rachunek zysków i strat i spróbować przedyskutować jego strukturę.

# Znaczenie rachunku zysków i strat [1]

- **Oferuje informacje na temat przychodów firmy.**  
Jedną z głównych zalet rachunku zysków i strat jest to, że dostarczone informacje są bezpośrednio związane z dochodami organizacji. Jest to dokładny dokument, który przenosi ludzi przez wszystkie przychody i wydatki poniesione w okresie oceny. Wykracza poza operacje, w tym podatki, wydatki i płatności odsetek. Nie ma lepszego dokumentu do zbadania kompletnych informacji o przychodach dla firmy.
- **Ułatwia analizę.**  
Rachunek zysków i strat ułatwia ocenę kondycji finansowej firmy w określonym przedziale czasu. Niektóre kluczowe dane są bezpośrednio podane w dokumencie i nie ma potrzeby ich szacowania.
- **Ułatwia porównanie w czasie.**  
Kiedy przeglądasz rachunki zysków i strat w długim okresie, możesz porównać wyniki firmy. Wielokrotne porównywanie zlikwidują niektóre wady tego dokumentu, ponieważ można wykryć trendy i wyeliminować jednorazowe opłaty, które mogą mieć wpływ na dane.
- **Może być używany jako narzędzie do prognozowania.**  
Rachunek zysków i strat staje się podstawą prognozy przyszłych okresów księgowych. Prognozy te są wykorzystywane do generowania budżetów dla firmy, które mogą rozciągać się na 12 miesięcy, 5 lat lub nawet 10 lat, w zależności od tego, co jest oceniane. Oceny te są wykorzystywane do przewidywania problemów, które mogą się pojawić w przyszłości, pozwalając firmie opracować plan reakcji na sytuacje, które wynikają z rachunku zysków i strat. Ułatwia to rozwiązanie problemu, zanim stanie się zbyt poważny.

100

# Znaczenie rachunku zysków i strat [2]

- **Może być wydany w dwóch popularnych formatach.**  
Istnieją dwa rodzaje rachunku zysków i strat, które są dziś powszechnie wydawane przez przedsiębiorstwa. Pierwszy to jednostopniowy rachunek zysków i strat, który jest najbardziej powszechny. Konstrukcja formatu jednostopniowego wyraźnie pokazuje przychody, wydatki i obliczenia zysku. W wielostopniowym rachunku zysków i strat pozycje wyglądają inaczej. Dane prezentowane są wraz z ich obliczeniami, co ostatecznie daje r więcej danych kosztem bycia trudniejszym dokumentem do odczytania.
- **Jest to narzędzie, które pożyczkodawcy wykorzystują na przyszłe możliwości finansowania.**  
Rachunek zysków i strat jest jednym ze sprawozdań finansowych, które kredytodawcy oceniają przy podejmowaniu decyzji o udzielaniu finansowania..
- **Mierzy sukces lub niepowodzenie określonych obszarów działalności.**  
Rachunek zysków i strat jest użytecznym narzędziem do pomiaru ogólnego stanu zdrowia firmy. Może być również wykorzystany do określenia ogólnego stanu zdrowia poszczególnych działów w firmie. Informacje z tego dokumentu finansowego można wykorzystać do sprawdzenia, jak dobrze działają poszczególne obszary.
- **Pozwala zidentyfikować potencjalne przewagi konkurencyjne.**  
Większość firm wygeneruje rachunek zysków i strat, który można gdzieś znaleźć. Firmy publiczne są zazwyczaj zobowiązane do ujawnienia tych informacji.

101



## Ograniczenia rachunku zysków i strat

---

- **Może błędnie przedstawiać wartość firmy.**

Rachunki zysków i strat obejmują również pieniądze należne z tytułu należności. Są to fundusze, które nie zostały jeszcze otrzymane. Obejmuje również zobowiązania jako koszty, nawet jeśli nie zostały zapłacone. Gdy występuje duży jednorazowy kosztów lub jednorazowy przychodów, zaciemnia to obraz firmy.

- **Nie pozwala ocenić czynników jakościowych.**

Rachunek zysków i strat uwzględnia jedynie wyniki finansowe działań. Nie analizuje, w jaki sposób firma zarabia na sprzedaży od swoich klientów.





## TREŚĆ I ZNACZENIE POSZCZEGÓLNYCH POZYCJI SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

### SPRAWOZDANIE Z PRZEPIŹYWÓW PIENIĘŻNYCH

#### Podstawowa segmentacja rachunku przepływów pieniężnych

**Działalność operacyjna**



**Działalność inwestycyjna**



**Działalność finansowa**

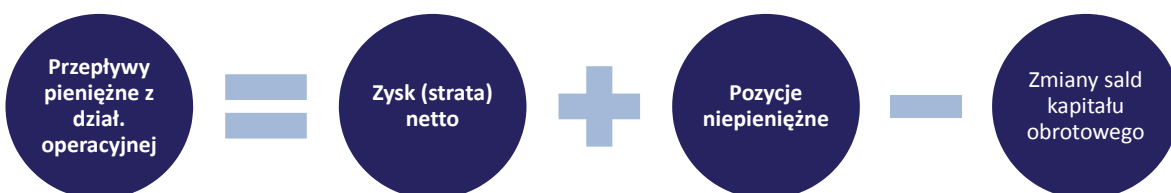
- Rachunek przepływów pieniężnych pokazuje, ile środków pieniężnych jest generowanych i wykorzystywanych w danym okresie.
- Łączna kwota środków pieniężnych dostarczonych z lub wykorzystanych przez każdą z trzech działalności jest sumowana w celu uzyskania całkowitej zmiany w gotówce za okres, który jest następnie dodawany do stanu środków pieniężnych na początku roku, aby osiągnąć dolną linię rachunku przepływów pieniężnych, stan środków pieniężnych na koniec roku .

## Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej

- Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej to sekcja rachunku przepływów pieniężnych firmy, która reprezentuje ilość środków pieniężnych, które firma generuje (lub zużywa) z prowadzenia swojej działalności operacyjnej przez pewien okres czasu.
- Działalność operacyjna obejmuje generowanie przychodów, opłacanie wydatków i finansowanie kapitału obrotowego.

## Konfiguracja przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej

- Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej oblicza się zaczynając od zysku netto, który pochodzi z dolnej części rachunku zysków i strat. Ponieważ rachunek zysków i strat wykorzystuje rachunkowość memoriałową, obejmuje wydatki, które w rzeczywistości jeszcze nie zostały opłacone. W związku z tym dochód netto musi zostać skorygowany poprzez dodanie wszystkich niegotówkowych kosztów, takich jak amortyzacja, wynagrodzenie w formie akcji i inne.
- Po skorygowaniu wyniku netto o wszystkie wydatki niepieniężne, należy go również skorygować o zmiany sald kapitału obrotowego. Ponieważ księgowi rozpoznają przychód na podstawie tego, kiedy produkt lub usługa są dostarczane (a nie wtedy, gdy jest faktycznie zapłacona), część przychodów może być nieopłacona, a tym samym utworzy saldo należności. To samo dotyczy wydatków, które zostały naliczone w rachunku zysków i strat, ale nie zostały faktycznie zapłacone.



## Przepływy pieniężne z działalności inwestycyjnej [1]

- Przepływ środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej to sekcja rachunku przepływów pieniężnych firmy, która pokazuje, ile pieniędzy zostało wykorzystanych (lub wygenerowanych) z inwestycji w określonym okresie czasu.
- Działalność inwestycyjna obejmuje zakupy długoterminowych aktywów (takich jak rzeczowe aktywa trwałe), przejęcia innych przedsiębiorstw oraz inwestycje w zbywalne papiery wartościowe (akcje i obligacje)



107

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

## Przepływy pieniężne z działalności inwestycyjnej [2]

Działania inwestycyjne obejmują	Działania inwestycyjne nie obejmują
Zakup środków trwałych (PP&E) - nakłady inwestycyjne	Płatności odsetkowe lub dywidendy
Wpływy ze sprzedaży środków trwałych	Dług, kapitał własny lub inne formy finansowania
Przejęcia innych firm	Amortyzacja środków trwałych (nawet jeśli zakup tych aktywów jest częścią inwestycji)
Wpływy ze sprzedaży innych przedsiębiorstw (zbycia)	Wszystkie przychody i koszty
Zakupy papierów wartościowych przeznaczonych do obrotu (np. akcje, obligacje itp.)	
Wpływy ze sprzedaży zbywalnych papierów wartościowych	

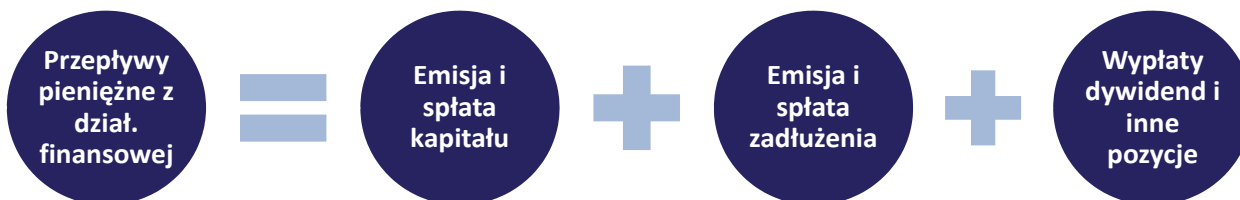


108

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

## Przepływy pieniężne z działalności finansowej [1]

- Przepływ środków pieniężnych z działalności finansowej to kwota netto finansowania generowanego przez firmę w danym okresie, wykorzystywana do finansowania działalności.
- Działalność finansowa obejmuje emisję i spłatę kapitału, wypłatę dywidend, emisję i spłatę zadłużenia oraz zobowiązania z tytułu leasingu kapitałowego. Spółki, które wymagają kapitału, będą gromadzić pieniądze poprzez emisję długu lub kapitału własnego i zostaną odzwierciedlone w tej sekcji rachunku przepływów pieniężnych.



## Przepływy pieniężne z działalności finansowej [2]

- Emisja (spłata) długu**  
Spółka emituje dług jako sposób finansowania swojej działalności. Im więcej ma gotówki, tym lepiej, ponieważ będzie mogła szybko się rozwijać. W przeciwieństwie do kapitału własnego, emisja długu nie daje żadnych udziałów własnościowych w firmie, więc nie osłabia własności obecnych akcjonariuszy. Emisja długu jest przepływem gotówkowym, ponieważ firma znajduje inwestorów chcących działać jako pożyczkodawcy. Jednak w przypadku zwrotu tych inwestorów spłata zadłużenia jest wypływem środków pieniężnych.
- Emisja (spłata) kapitału własnego**  
To kolejny sposób finansowania działalności firmy. W przeciwieństwie do zadłużenia, posiadacze akcji mają pewien udział w przedsiębiorstwie w zamian za pieniądze przekazane firmie do użytku. Przyszłe zarobki muszą być dzielone z tymi akcjonariuszami lub inwestorami. Emisja kapitału jest dodatkowym źródłem gotówki, więc jest to dopływ gotówki. I odwrotnie, spłata kapitału to wypływ środków pieniężnych. Jest to odkupienie, poprzez wypłatę gotówki, kapitału od swoich inwestorów, a tym samym zwiększenie udziałów posiadanych przez samą spółkę.

## Saldo środków pieniężnych

---

- Ostatnia sekcja sprawozdania z przepływów pieniężnych to uzgodnienie całkowitej pozycji gotówkowej, która łączy się z bilansem.
- **Wzrost netto (spadek) środków pieniężnych i zamknięcia salda środków pieniężnych (stan środków pieniężnych na koniec roku)**  
Po uzyskaniu wszystkich sald gotówkowych netto dla każdej z trzech części rachunku przepływów pieniężnych, sumujemy je wszystkie, aby znaleźć zwiększenie lub zmniejszenie gotówki netto w danym okresie. Następnie przyjmujemy tę kwotę i dodajemy ją do salda gotówkowego otwarcia, aby ostatecznie osiągnąć saldo gotówkowe zamknięcia. Kwota ta zostanie zgłoszona w zestawieniu bilansowym w sekcji aktywów bieżących.
- **Otwarcie salda gotówkowego (stan środków pieniężnych na początku roku)**  
Saldo gotówkowe otwarcia to saldo gotówkowe zamknięcia z ubiegłego roku. Kwotę tę możemy znaleźć na podstawie rachunku przepływów pieniężnych z ubiegłego roku i zestawienia bilansowego.

111

## Zadanie nr 12 [dyskusja]

---

- Proszę sprawdzić załączony rachunek przepływów pieniężnych i spróbuj omówić jego skład.



112

# Znaczenie rachunku przepływów pieniężnych

- **Ustalenie optymalnego salda gotówkowego**  
Rachunek przepływów pieniężnych pomaga również w ustaleniu optymalnego salda gotówkowego firmy. Jeśli możliwe jest określenie optymalnego salda gotówkowego, firma może ustalić bezczynność i / lub nadwyżkę i / lub niedobór pozycji gotówkowej. Po ustaleniu pozycji gotówkowej kierownictwo może zainwestować nadwyżkę gotówki, jeśli taka istnieje, lub pożyczyć środki ze źródeł zewnętrznych, odpowiednio do pokrycia deficytu gotówkowego.
- **Zarządzanie gotówką**  
Prawidłowe zarządzanie środkami pieniężnymi jest możliwe, jeśli rachunek przepływów pieniężnych jest odpowiednio przygotowany. Kierownictwo może przygotować szacunkowe informacje na temat różnych wpływów gotówki i wypływów gotówki, aby planowanie na przyszłość stało się dla nich bardzo pomocne.
- **Decyzje budżetowe**  
Ponieważ budżetowanie kapitałowe wiąże się z decyzją o wydatkach kapitałowych w różnych formach w długim okresie, przepływ środków pieniężnych jest bardzo ważny w tym celu.
- **Wyższość zasady kasowej nad zasadą memoriałową**  
Bez wątplenia rachunek przepływów pieniężnych lub rachunkowość kasowa jest bardziej niezawodny lub niezawodny niż rachunkowość memoriałowa, ponieważ w drugim przypadku dokonano szeregu korekt technicznych. Rachunkowość przepływów pieniężnych jest wolna od takich problemów.

# Ograniczenia rachunku przepływów pieniężnych

- **Nie potrafi przedstawić zysku netto**  
Rachunek przepływów pieniężnych w rzeczywistości nie przedstawia zysku netto firmy za okres, ponieważ nie uwzględnia pozycji niepieniężnych, które można łatwo ustalić na podstawie rachunku zysków i strat. Może być używany jako dodatek do rachunku zysków i strat.
- **Nie potrafi ocenić płynności i pozycji wypłacalności**  
Praktycznie rachunek przepływów pieniężnych nie pomaga ocenić płynności ani wypłacalności firmy. Ocena płynności nie może być oceniana na podstawie rachunku przepływów pieniężnych, który przedstawia jedynie pozycję gotówkową na koniec okresu. Pomaga tylko to, ile kwoty zobowiązań można spełnić.
- **Nie pozwala oceniać rentowności**  
Praktycznie przepływy pieniężne z działalności operacyjnej nie pomagają oszacować rentowności firmy, ponieważ ani nie uwzględniają kosztów, ani przychodów.
- **Nie ocenia przyszłych przepływów pieniężnych**  
Ponieważ rachunek przepływów pieniężnych jest sporządzany na podstawie kosztu historycznego i jako taki, nie pomaga poznać przyszłych / prognozowanych przepływów pieniężnych.
- **Porównanie między branżami nie jest możliwe**  
Ponieważ dokumenty dotyczące rachunku przepływów pieniężnych nie mierzą efektywności ekonomicznej firmy, w porównaniu z innymi porównaniami między branżami nie jest możliwe, np. firma posiadająca mniej inwestycji kapitałowych będzie miała mniejszy przepływ gotówki niż firma, która ma więcej inwestycji kapitałowych mających wyższy przepływ gotówki.



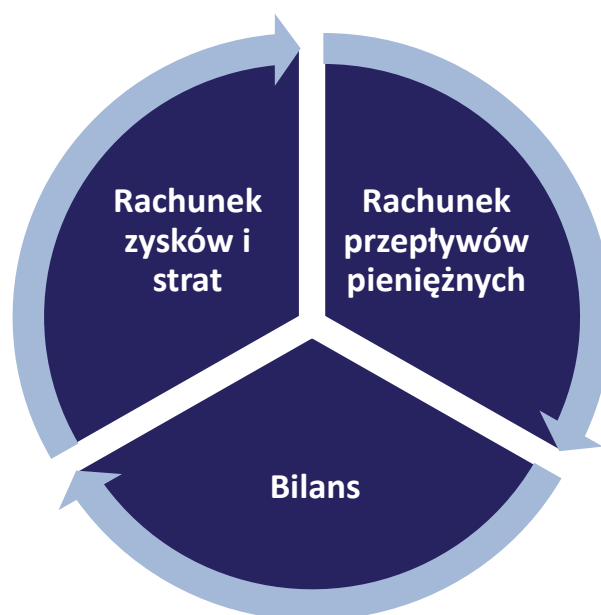
## TREŚĆ I ZNACZENIE POSZCZEGÓLNYCH POZYCJI SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

## ZALEŻNOŚCI MIĘDZY SPRAWOZDANIAMI FINANSOWYMI

---

**Sprawozdania finansowe są ze sobą powiązane  
i zależą od siebie**

---



## Zysk netto i zyski zatrzymane

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

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

117

## Środki trwałe, amortyzacja i nakłady inwestycyjne [2]

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

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

118





## Kapitał obrotowy (kapitał pracujący)

Balance Sheet			Cash Flow Statement		
<b>Assets</b>			<b>Operating Cash Flow</b>		
Cash	167 971	181 210	Net Earnings	12 407	24 265
Accounts Receivable	5 100	5 904	Plus: Depreciation & Amortization	20 500	18 150
Inventory	17 738	19 601	Less: Changes in Working Capital	19 936	1 769
Property & Equipment	45 500	42 350	<b>Cash from Operations</b>	<b>12 971</b>	<b>28 239</b>
<b>Total Assets</b>	<b>236 309</b>	<b>249 065</b>			
<b>Liabilities</b>					
Accounts Payable	3 902	4 800			
Debt	50 000	50 000			
<b>Total Liabilities</b>	<b>53 902</b>	<b>54 800</b>			
<b>Shareholder's Equity</b>					
Equity Capital	170 000	170 000			
Retained Earnings	12 407	24 265			
<b>Shareholder's Equity</b>	<b>182 407</b>	<b>194 265</b>			
<b>Total Liabilities &amp; Shareholder</b>	<b>236 309</b>	<b>249 065</b>			

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



## ANALIZA FINANSOWA

### PODSTAWOWE ZAGADNIENIA

---

#### Użyteczność danych (sprawozdań finansowych)

---

Dostępność danych

Obszerność informacji

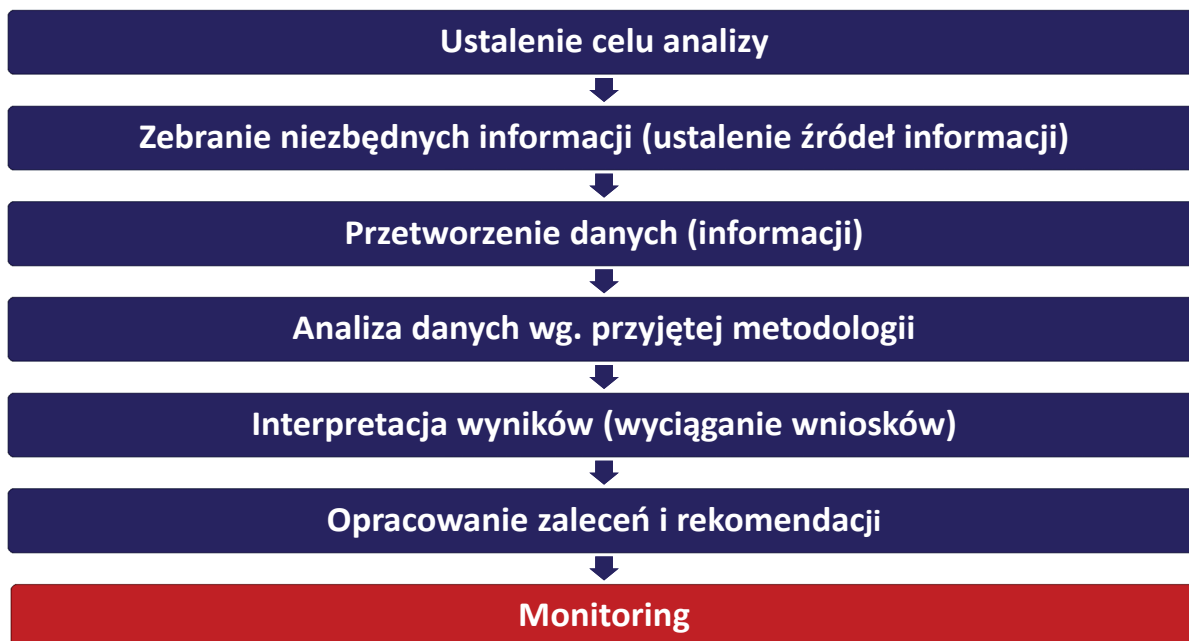
Ciągłość informacji

Wiarygodność informacji

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



## Podstawowe etapy analizy finansowej



122

## Kluczowe obszary istotne dla efektywnej analizy finansowej



123

## Przykładowe etapy efektywnej analizy finansowej



## 4 typy analizy finansowej

- Analiza na podstawie określonych danych (źródłach informacji):
  - analiza zewnętrzna
  - analiza wewnętrzna
- Analiza na podstawie Modus Operandi:
  - analiza horyzontalna (pozioma) – analiza trendów
  - analiza wertykalna (pionowa) – analiza statyczna, analiza struktury
- Analiza w odniesieniu do określonych jednostek (podmiotów):
  - analiza jednostkowa
  - analiza przekrojowa (analiza porównawcza np. z branżą)
- Analiza na podstawie horyzontu czasowego:
  - analiza krótkoterminowa
  - analiza długoterminowa

## Zakres analizy finansowej

Podmiotowy	Czasowy	Przestrzenny	Przedmiotowy
<ul style="list-style-type: none"><li>• analiza jednostkowa</li><li>• analiza przekrojowa</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• analiza ex post</li><li>• analiza bieżąca (operatywna)</li><li>• analiza ex ante</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• rozwiązania systemowe</li><li>• uwarunkowania rynkowe</li><li>• konkurenci</li><li>• pozycja przedsiębiorstwa na rynku</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• majątek spółki</li><li>• źródła finansowania spółki</li><li>• przychody</li><li>• koszty</li><li>• wyniki finansowe</li><li>• itd.</li></ul>

126

## Rodzaje stosowanych porównań (odniesień)

W czasie

W przestrzeni

Z danymi postulowanymi

127

# Czynniki zakłócające interpretację wyników analizy finansowej

---



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



## ANALIZA FINANSOWA

## ANALIZA WSKAŹNIKOWA

---

### Analiza wskaźnikowa

---

- Analiza wskaźnikowa jest częścią analizy finansowej, będącą rozwinięciem analizy wstępnej sprawozdań finansowych.
- Zadaniem analizy wskaźnikowej jest dostarczenie informacji o operacjach gospodarczych, funkcjonowaniu przedsiębiorstwa, a przede wszystkim jego kondycji finansowej.
- Analizy wskaźnikowe bazują na zastosowaniu wielu mierników, które pozwalają na zbadanie różnych aspektów działalności jednostki gospodarczej.
- Dobór wskaźników uzależniony jest jedynie od potrzeb użytkowników, gdyż nie ma metody która dokonywałaby ich gradacji ważności dla oceny działalności.
- Istotną kwestią w analizie wskaźnikowej jest wybór podstawy porównań stosowanej do oceny – jest nią odniesienie ustalonych wskaźników do okresów wcześniejszych, czyli badanie przez pryzmat dynamiki zjawisk.



# Rodzaje wskaźników finansowych

## Wskaźniki płynności

- oceniają zdolność przedsiębiorstwa do zachowania płynności (tj. czy spółka jest w stanie wywiązać się ze zobowiązań krótkoterminowych)
- mierzą ilość gotówki, jaką firma ma w każdym okresie rozliczeniowym
- przydatne do oceny strategii zarządzania gotówką

## Wskaźniki ryzyka operacyjnego

- oceniają skalę ryzyka, jakie niesie ze sobą struktura kapitałowa przedsiębiorstwa i model operacyjny
- mierzą zdolność kredytową i zdolność do spłacania zobowiązań
- przydatne do oceny dźwigni finansowej

## Wskaźniki rentowności

- oceniają zdolność firmy do generowania zysków, biorąc pod uwagę inwestycje dokonane w aktywa lub kapitał
- mierzą, rentowność funduszy użytych w modelu operacyjnym
- przydatne do oceny rentowności

## Wskaźniki wydajności

- oceniają wydajność, jaką firma jest w stanie osiągnąć dzięki swojej działalności
- mierzą wydajność poszczególnych zasobów
- przydatne do identyfikacji obszarów wymagających poprawy





## WSKAŹNIKI PŁYNNOŚCI

### Definicja

- W ujęciu finansowym płynność przedsiębiorstwa jest miarą tego, jak łatwo może on wywiązać się ze swoich krótkoterminowych zobowiązań finansowych.
- Pozycje w bilansie firmy są zazwyczaj wymienione od najbardziej do najmniej płynnych. W związku z tym gotówka jest zawsze wymieniona na górze sekcji aktywów, podczas gdy inne rodzaje aktywów, takie jak nieruchomości, urządzenia i wyposażenie (PP&E), są wymienione na końcu.
- Najczęstsze miary płynności to:
  - wskaźnik bieżący – aktywa obrotowe minus zobowiązania bieżące
  - wskaźnik szybkiej płynności – stosunek tylko najbardziej płynnych aktywów (gotówka, należności itp.) do zobowiązań bieżących
  - wskaźnik płynności gotówkowej – środki pieniężne w kasie w stosunku do zobowiązań bieżących

## Wskaźnik płynności bieżącej

$$\frac{\text{aktywa bieżące}}{\text{zobowiązania bieżące}}$$

- Bieżące aktywa są wymienione w następujący sposób:
  - gotówkowy
  - zbywalne papiery wartościowe (obejmowałyby akcje, obligacje i inne inwestycje w publicznym obrocie)
  - zapasy (produkty, wyroby gotowe, surowce itp., które można sprzedać)
  - należności (środki pieniężne należne od sprzedaży klientom na kredyt)
- Bieżące zobowiązania są wymienione w następujący sposób:
  - rozrachunki z dostawcami (pieniądze należne dostawcom)
  - rozliczenia międzyokresowe bierne (koszty, które są ujmowane w momencie ich poniesienia, mimo że środki pieniężne nie zostały jeszcze zapłacone)
  - niezrealizowane przychody (zwane także przychodami odroczone) – są generowane, gdy firma otrzymuje zapłatę za towary i / lub usługi, których jeszcze nie dostarczyła/zrealizowała. W rachunkowości memoriałowej przychody ujmuje się tylko wtedy, gdy zostały uzyskane. Jeśli klient płaci za towary / usługi z góry, firma nie rejestruje żadnych przychodów w rachunku zysków i strat, a zamiast tego rejestruje zobowiązanie w swoim bilansie.

134

## Wskaźnik szybkiej płynności

$$\frac{\text{środki pieniężne i ekwiwalenty} + \text{zbywalne papiery wartościowe} + \text{należności}}{\text{zobowiązania bieżące}}$$

$$\frac{\text{aktywa bieżące} - \text{zapasy} - \text{przedpłaty}}{\text{zobowiązania bieżące}}$$

- Wskaźnik szybkiej płynności, znany również jako Acid-test, mierzy zdolność firmy do spłaty krótkoterminowych zobowiązań poprzez posiadanie aktywów, które łatwo można zamienić na gotówkę.
- Aktywa te to: gotówka, zbywalne papiery wartościowe i należności.
- Aktywa te znane są jako aktywa „szybkie”, ponieważ można je szybko przekształcić w gotówkę.



135

## Wskaźnik płynności natychmiastowej (gotówkowej)

---

*gotówka oraz jej ekwiwalenty*  
*zobowiązania bieżące*

- Wskaźnik płynności natychmiastowej to wskaźnik płynności wskazujący zdolność firmy do spłaty krótkoterminowych zobowiązań dłużnych środkami pieniężnymi i ich ekwiwalentami.
- W porównaniu do innych wskaźników płynności, takich jak wskaźnik bieżący i wskaźnik szybkiej płynności, wskaźnik płynności natychmiastowej jest bardziej rygorystyczną, bardziej konserwatywną miarą, ponieważ do obliczeń wykorzystuje się tylko środki pieniężne i ekwiwalenty środków pieniężnych - najbardziej płynne aktywa spółki.

136

## Wskaźnik wystarczalności gotówki operacyjnej

---

*Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej*  
*zobowiązania bieżące*

- Współczynnik wystarczalności gotówki operacyjnej jest miarą tego, jak firma może spłacić swoje bieżące zobowiązania przepływami pieniężnymi wygenerowanymi z podstawowej działalności.
- Innymi słowy, wskaźnik ten pokazuje, ile firma zarabia na swojej działalności operacyjnej za dolara bieżących zobowiązań.
- Ponieważ zarobki wiążą się z rozliczeniami międzyokresowymi i mogą być manipulowane przez kierownictwo, wskaźnik wystarczalności gotówki operacyjnej jest uważany za dokładniejszą miarę krótkoterminowej płynności przedsiębiorstwa.
- Alternatywnie, wzór na przepływy pieniężne z operacji jest równy zyskowi netto + kosztom niepieniężnym (amortyzacja) + zmianom kapitału obrotowego.



137

## Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej do CAPEX

### Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej CAPEX

- Współczynnik ten informuje, ile gotówki z przepływów pieniężnych firmy z działalności operacyjnej przeznaczają się na wydatki kapitałowe.
- Jest to współczynnik ryzyka finansowego, który ocenia, jak duży nacisk kładzie firma na inwestowanie w projekty kapitałochłonne. W idealnym przypadku projekty, które firma zdecyduje się realizować, wykazują dodatnią wartość bieżącą netto nawet w przypadku najgorszych założeń dotyczących zastosowanej stopy dyskontowej, stopy podatkowej lub stopy wzrostu dochodów.

138

## Współczynnik interwału obronnego

$$\frac{\text{gotówka} + \text{należności} + \text{papiery wartościowe}}{\left(\frac{\text{roczne koszty operacyjne} - \text{koszty bezgotówkowe (amortyzacja)}}{365}\right)}$$

- Współczynnik interwencji obronnego jest wskaźnikiem płynności finansowej, który wskazuje, ile dni firma może działać bez konieczności korzystania z innych źródeł kapitału niż jej aktywa bieżące.
- Źródła kapitału obejmują długoterminowe aktywa, takie jak patenty firmy lub inwestycje w środki trwałe, które mają stosunkowo słabą płynność. Oznacza to, że mogą poświęcić znacznie więcej czasu na sprzedaż po godziwej wartości rynkowej.

139



## Wskaźnik pokrycia odsetek przepływami pieniężnymi z działalności operacyjnej

$$\frac{\text{Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej} + \text{podatek dochodowy} + \text{koszty stałe całkowite koszty odsetek}}{\text{całkowite koszty odsetek}}$$

- Wskaźnik ten mierzy zdolność firmy do dokonywania okresowych płatności odsetek od swojego zadłużenia.
- Głównym celem tego wskaźnika jest określenie prawdopodobieństwa niewywiązania się przez przedsiębiorstwo ze spłaty swoich pożyczek.

140

## Kapitał obrotowy netto (kapitał pracujący)

$$\text{aktywa bieżące} - \text{zobowiązania bieżące}$$

lub

$$(\text{kapitał własny} + \text{zobowiązania długoterminowe} + \text{rezerwy długoterminowe} + \text{rozliczenia międzyokresowe długoterminowe}) - \text{aktywa trwałe}$$

- Kapitał obrotowy netto jest różnicą między aktywami obrotowymi firmy a zobowiązaniami bieżącymi w jej bilansie.
- Jest to miara płynności firmy i jej zdolności do wywiązywania się z krótkoterminowych zobowiązań, a także operacji związanych z działalnością firmy. Idealną pozycją jest posiadanie większej liczby aktywów obrotowych niż zobowiązań bieżących, a zatem dodatnie saldo kapitału obrotowego netto.
- Różne podejścia do obliczania kapitału obrotowego netto mogą wykluczać środki pieniężne i zadłużenie (tylko bieżąca część) lub obejmować tylko należności, zapasy i zobowiązania.



141

## Wskaźnik udziału kapitału obrotowego w aktywach ogółem

---

$$\frac{\text{kapitał obrotowy}}{\text{aktywa ogółem}}$$

- Wartość tego wskaźnika zależy od długości cyklu produkcyjnego.
- W przypadku cyklu krótkiego wartość wskaźnika powinna być niska, przy długim cyklu natomiast winien charakteryzować się wyższym poziomem.

142

## Zadanie nr 13 [ćwiczenie]

---

- Proszę przeanalizować i zinterpretować płynność finansową spółki z załącznika.



143



## WSKAŹNIKI RYZYKA OPERACYJNEGO

### ZADŁUŻENIE

144

### Liability vs Debt

Liability	Debt
Zobowiązania mogą być zaciągnięte u wierzycieli, dostawców oraz w bankach jak i innych instytucjach finansowych	Zadłużenie zaciągany jest w bankach i innych instytucjach finansowych
Zobowiązania mogą przyjmować formę zestandaryzowaną jak i niezestandaryzowaną	Zadłużenie przyjmuje jedynie formę zestandaryzowaną
Zobowiązania obejmują między innymi krótkoterminowe i długoterminowe pożyczki, obligacje, naliczone wynagrodzenia, należne podatki dochodowe i inne zobowiązania	Zadłużenie ogranicza się tylko do kredytów i obligacji krótkoterminowych i długoterminowych
Zobowiązania nie muszą wiązać się z określoną stopą procentową, a warunki płatności mogą być elastyczne	W przypadku zadłużenia istnieje zazwyczaj określona stopa procentowa płacona w określonym harmonogramie

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

145

# Rodzaje wskaźników ryzyka operacyjnego

- Wskaźniki ryzyka operacyjnego przyjmują dwie formy:
  - wskaźniki zadłużenia, pierwszy typ, koncentrują się na bilansie i mierzą kwotę kapitału obcego w stosunku do kapitału lub majątku spółki
  - wskaźniki pokrycia, drugi typ, koncentrują się na rachunku zysków i strat i mierzą zdolność spółki do spłat zadłużenia.

146

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

# Wskaźniki zadłużenia ogółem

$$\frac{\text{zadłużenie długoterminowe}^{\text{a)}} + \text{zadłużenie krótkoterminowe}^{\text{a)}}}{\text{aktywa ogółem}}$$

- Wskaźnik zadłużenia do aktywów to wskaźnik dźwigni, który pomaga oszacować stopień, w jakim działalność firmy jest finansowana długiem. W wielu przypadkach wysoki wskaźnik dźwigni wskazuje również na wyższy stopień ryzyka finansowego. Dzieje się tak dlatego, że firma o dużym zadłużeniu charakteryzuje się większym prawdopodobieństwem niewywiązania się ze swoich pożyczek. Podczas powolnych cykli sprzedaży lub okresu dekonunktury, firma o wysokim poziomie dźwigni finansowej może doświadczyć utraty wypłacalności w miarę zmniejszania się rezerw gotówki.
- Wskaźnik zadłużenia do aktywów można również uznać za kwotę aktywów firmy, które zostały sfinansowane długiem. Może dostarczać informacji na temat wcześniejszych decyzji podjętych przez zarząd w odniesieniu do źródeł kapitału, które wybrali do realizacji określonych projektów.

a) – w tym przypadku mówimy o zadłużeniu (debt) zestandaryzowanym, oprocentowanym.

147

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





## Wskaźnik zadłużenia kapitału (oprocentowanego)

$$\frac{\text{zadłużenie długoterminowe}^{\text{a)}} + \text{zadłużenie krótkoterminowe}^{\text{a)}}}{\text{zadłużenie długoterminowe}^{\text{a)}} + \text{zadłużenie krótkoterminowe}^{\text{a)}} + \text{kapitał własny}}$$

- Podobnie jak w przypadku poprzedniego wskaźnika, wyższy wskaźnik zazwyczaj oznacza wyższe ryzyko finansowe, a zatem wskazuje na potencjalnie słabszą wypłacalność spółki.
- Współczynnik zadłużenia daje lepsze wyobrażenie o strukturze finansowej firmy oraz o tym, czy firma jest odpowiednią inwestycją.
- Dług oprocentowany obejmuje kredyty bankowe, obligacje płatne, obligacje płatne itp. Dług nieoprocentowany obejmuje rozliczenia międzyokresowe bierne, zobowiązania z tytułu dostaw i usług itp.

a) – w tym przypadku mówimy o zadłużeniu (debt) zestandaryzowanym, oprocentowanym.

148

## Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego

$$\frac{\text{zadłużenie długoterminowe}^{\text{a)}} + \text{zadłużenie krótkoterminowe}^{\text{a)}}}{\text{kapitał własny}}$$

- Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego służy do oceny dźwigni finansowej firmy.
- Jest to miara stopnia, w jakim przedsiębiorstwo finansuje swoją działalność poprzez zadłużenie w stosunku do funduszy będących w całości własnością.
- Dokładniej mówiąc, odzwierciedla zdolność kapitału własnego do pokrycia wszystkich niespłaconych długów w przypadku pogorszenia koniunktury gospodarczej.

a) – w tym przypadku mówimy o zadłużeniu (debt) zestandaryzowanym, oprocentowanym.



149

## Wskaźnik dźwigni finansowej

---

$$\frac{\text{przeciętna wartość aktywów ogółem}}{\text{przeciętna wartość kapitałów własnych}}$$

- Wskaźnik ten informuje o wysokości udziału kapitału własnego w relacji do aktywów razem.
- Wartość 3 dla tego współczynnika oznacza, że każde 1 EUR kapitału obsługuje 3 EUR aktywów.
- Im wyższy jest udział kapitału własnego w relacji do aktywów razem, tym wyższy jest poziom bezpieczeństwa, choć rozpatrując ten problem od strony skuteczności i efektywności zarządzania nie oznacza to, że lepiej.
- Współczynnik ten jest często definiowany w kategoriach średnich aktywów ogółem i średniego całkowitego kapitału własnego.

## Wskaźniki pokrycia

---

- Współczynnik pokrycia są grupą wskaźników finansowych wykorzystywanych do pomiaru zdolności firmy do spłaty zobowiązań finansowych.
- Najczęstsze wskaźniki pokrycia to:
  - wskaźnik pokrycia odsetek – zdolność firmy do pokrycia kosztów odsetek (tylko) od swojego zadłużenia
  - wskaźnik pokrycia (obsługi) zadłużenia – zdolność spółki do spłaty wszystkich zobowiązań dłużnych, w tym spłaty kapitału i odsetek
  - wskaźnik pokrycia gotówkowego – zdolność firmy do pokrycia kosztów odsetek przy pomocy salda gotówkowego
  - wskaźnik pokrycia aktywami – dolność spółki do spłaty zadłużenia z tytułu jej aktywów

## Wskaźnik pokrycia odsetek

---

$$\frac{\text{przychody operacyjne (EBiT)}}{\text{koszty odsetkowe zadłużenia}}$$

↓

przeciętny poziom zadłużenia \* stopa odsetek

- Wskaźnik pokrycia odsetek ocenia, ile razy firma jest w stanie spłacić koszty odsetek od swojego zadłużenia z przychodu operacyjnego.
- Wskaźnik pokrycia odsetek w wysokości 1,5 jest uważany za minimalny akceptowalny stosunek. Wskaźnik poniżej 1,5 może sygnalizować ryzyko niewypłacalności i odmowę udzielania pożyczki.

152

## Wskaźnik pokrycia (obsługi) zadłużenia

---

$$\frac{\text{przychody operacyjne (EBiT)}}{\text{zadłużenie + koszty odsetkowe zadłużenia}}$$

- Wskaźnik pokrycia (obsługi) długu ocenia zdolność firmy do wykorzystania swoich przychodów operacyjnych do spłaty zobowiązań, w tym odsetek.
- Wskaźnik ten jest często obliczany, gdy firma bierze pożyczkę od banku, instytucji finansowej lub innego dostawcy kredytu.
- Wskaźnik poniżej 1 sugeruje niezdolność do obsługi zadłużenia firmy.

153

## Wskaźnik pokrycia gotówkowego

---

$$\frac{\text{całkowita gotówka będąca w dyspozycji spółki}}{\text{koszty odsetkowe zadłużenia}}$$

- Jest to bardzo konserwatywny miernik, ponieważ porównuje tylko gotówkę w kasie (brak innych aktywów) z kosztami odsetek, które spółka ma w stosunku do swojego zadłużenia.

## Wskaźnik pokrycia aktywami

---

$$\frac{(\text{aktywa ogółem} - \text{aktywa niematerialne}) - (\text{zobowiązania bieżące} - \text{zadłużenie krótkoterminowy}^{\text{a)})}}{\text{zadłużenie ogółem}^{\text{a)}}$$

- Wskaźnik pokrycia aktywów ocenia zdolność firmy do spłaty zobowiązań poprzez sprzedaż aktywów „nieobciążonych” zobowiązaniami.
- Innymi słowy, wskaźnik ten ocenia zdolność firmy do spłaty zobowiązań z tytułu aktywów po spełnieniu zobowiązań.

a) – w tym przypadku mówimy o zadłużeniu (debt) zestandaryzowanym, oprocentowanym.

# Wskaźnik pokrycia zadłużenia przepływami pieniężnymi

$$\frac{\text{przepływy pieniężne z działalności operacyjnej}}{\text{zadłużenie ogółem } ^a)}$$

- Przy obliczaniu wskaźnika przepływów pieniężnych do zadłużenia zazwyczaj nie wykorzystujemy przepływów pieniężnych z finansowania lub przepływów pieniężnych z inwestycji. Jeśli firma ma lewarowaną długiem strukturę kapitałową, istnieje duże prawdopodobieństwo spłaty długu. Nie ma sensu zakładać, że firma spłaca swój dług za pomocą kapitału dłużnego. Dlatego przepływy pieniężne z finansowania nie są wykorzystywane w obliczeniach.
- Przepływy pieniężne z działalności inwestycyjnej również nie są powszechnie stosowane do obliczania wskaźnika, ponieważ działalność inwestycyjna nie jest częścią podstawowej działalności generującej środki pieniężne. Uważa się, że lepiej jest użyć przepływu środków pieniężnych, który jest bardziej reprezentatywny dla codziennej działalności firmy. Dwie dobre opcje to przepływy pieniężne z działalności operacyjnej lub nieprzerwane wolne przepływy pieniężne.

a) – w tym przypadku mówimy o zadłużeniu (debt) zestandaryzowanym, oprocentowanym

156

# Nielewarowane wolne przepływy pieniężne

NFCF =  
przychody operacyjne (EBIT)  
– podatki  
+ amortyzacja  
– CAPEX  
– zmiany w kapitale obrotowym

- Nielewarowane wolne przepływy pieniężne to teoretyczna wartość przepływu środków pieniężnych dla spółki całkowicie wolnej od zadłużenia, a zatem nie ponoszącej kosztów odsetek.



157

## Zadanie nr 14 [ćwiczenie]

---

- Proszę przeanalizować i zinterpretować zadłużenie spółki z załącznika.



## WSKAŹNIKI WYDAJNOŚCI

## AKTYWNOŚCI

159

### Wskaźniki wydajności

- Wskaźniki aktywności są również znane jako wskaźniki wykorzystania aktywów lub wskaźniki efektywności operacyjnej.
- Ta kategoria wskaźników ma na celu określenie, jak firma zarządza różnymi działaniami, w szczególności, jak zarządza różnymi aktywami.
- Wskaźniki aktywności są analizowane jako wskaźniki bieżącej wydajności operacyjnej.
- Wskaźniki te odzwierciedlają efektywne zarządzanie zarówno kapitałem obrotowym, jak i aktywami długoterminowymi.
- Wydajność ma bezpośredni wpływ na płynność (zdolność spółki do wywiązywania się z krótkoterminowych zobowiązań), więc niektóre wskaźniki aktywności są również przydatne w ocenie płynności.

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



160

## Wskaźnik rotacji zapasów w razach

$$\frac{\text{koszty sprzedanych produktów i towarów}}{\text{przeciętna wartość zapasów}}$$

- Wskaźnik rotacji zapasów to współczynnik efektywności, który pokazuje, jak skutecznie zarządza się zapasami, porównując koszt sprzedanych towarów i produktów ze średnim stanem zapasów za dany okres.
- Mierzy on, ile razy średni zapas jest „obracany” lub sprzedawany w danym okresie. Innymi słowy, mierzy, ile razy firma sprzedała całkowitą średnią kwotę zapasów w ciągu roku.

## Wskaźnik rotacji zapasów w dniach

$$\frac{\text{przeciętna wartość zapasów}}{\text{koszty sprzedanych produktów i towarów}} * 365$$

- Wskaźnik informuje o skali zamrożenia kapitałów w postaci zapasów oraz obrazuje, jak długo przeciętnie zapasy oczekują na sprzedaż.
- Wysoki wskaźnik cyklu zapasów świadczy o wolnej obrotowości i zamrożeniu kapitału w postaci zapasów, natomiast niski wskaźnik o sprawniejszym działaniu przedsiębiorstwa w zakresie gospodarowania zapasami.



## Wskaźnik rotacji należności w razach

---

$$\frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{przeciętna wartość należności}}$$

- Wskaźnik informuje o tym, ile razy w ciągu roku przedsiębiorstwo jest w stanie odtworzyć należności z tytułu sprzedaży produktów i towarów. Wysokość tego wskaźnika zdeterminowana jest akceptowalnym czasem oczekiwania na zapłatę.

163

## Wskaźnik rotacji należności w dniach

---

$$\frac{\text{przeciętna wartość należności}}{\text{przychody ze sprzedaży}} * 365$$

- Wskaźnik ten informuje co ile dni spółka inkasowała (otrzymywała) swoje należności.



164

## Wskaźnik rotacji zobowiązań krótkoterminowych w razach

$$\frac{\text{zakupy}}{\text{przeciętna wartość zob. krótkoterminowych}^{\text{a)}}$$

- Wskaźnik rotacji zobowiązań krótkoterminowych jest wskaźnikiem płynności, który mierzy, ile razy spółka płaci wierzycielom w okresie rozliczeniowym.
- Wskaźnik rotacji zobowiązań jest miarą płynności krótkoterminowej, przy czym korzystniejszy jest wyższy wskaźnik rotacji zobowiązań.
- Dla celów obliczenia wskaźnika zakłada się, że spółka dokonuje wszystkich zakupów za pomocą kredytu.
- Jeśli ilość zakupów nie jest bezpośrednio dostępna, można ją obliczyć jako koszt sprzedanych produktów i towarów plus zapasy na końcu roku minus zapasy na początku roku.
- Alternatywnie, koszt sprzedanych produktów i towarów jest czasami używany jako przybliżenie zakupów.

a) chodzi tu głównie o zobowiązania handlowe.

165

## Wskaźnik rotacji zobowiązań krótkoterminowych w dniach

$$\frac{\text{przeciętna wartość zob. krótkoterminowych}^{\text{a)}}}{\text{zakupy}} * 365$$

- Wskaźnik rotacji zobowiązań krótkoterminowych w dniach ukazuje liczbę dni, jaka potrzebna jest spółce do spłacenia zobowiązań krótkoterminowych (handlowych).

a) chodzi tu głównie o zobowiązania handlowe.

166



## Wskaźnik rotacji aktywów ogółem

$$\frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{przeciętna wartość aktywów ogółem}}$$

- Wskaźnik rotacji aktywów mierzy ogólną zdolność firmy do generowania przychodów przy danym poziomie aktywów.
- Stosunek 1,20 wskazywałby, że firma generuje EUR 1,20 przychodów na każde EUR 1 średnich aktywów.
- Wyższy współczynnik wskazuje na większą wydajność. Niski wskaźnik rotacji aktywów może być wskaźnikiem nieefektywności lub względnej intensywności kapitału przedsiębiorstwa. Współczynnik odzwierciedla również strategiczne decyzje kierownictwa - na przykład decyzję, czy zastosować bardziej pracochłonne (i mniej kapitałochłonne) podejście do swojej działalności, czy bardziej kapitałochłonne (i mniej pracochłonne) podejście.
- Ponieważ wskaźnik ten obejmuje zarówno aktywa stałe, jak i bieżące, nieefektywne zarządzanie kapitałem obrotowym może zniekształcić ogólne interpretacje. Dlatego pomocne jest oddzielne analizowanie wskaźników rotacji kapitału obrotowego i środków trwałych.

167

## Wskaźnik rotacji kapitału obrotowego netto

$$\frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{przeciętna wartość kapitału obrotowego}}$$

- Obroty kapitału obrotowego wskazują, jak skutecznie firma generuje przychody z kapitału obrotowego. Jest to zatem miara ukazująca liczbę dni, która jest niezbędna, aby dokonać konwersji kapitału obrotowego netto (inaczej pracującego) na przychody ze sprzedaży.
- Można również stwierdzić, że wskaźnik odzwierciedla ilość kapitału pracującego, która jest niezbędna do wygenerowania złotówki przychodów ze sprzedaży.
- Na przykład wskaźnik rotacji kapitału obrotowego na poziomie 4,0 wskazuje, że firma generuje EUR 4 przychodu na każdy EUR 1 kapitału obrotowego.
- Wysoki wskaźnik rotacji kapitału obrotowego wskazuje na większą efektywność (tj. spółka generuje wysoki poziom przychodów w stosunku do kapitału obrotowego). W przypadku niektórych spółek kapitał obrotowy może być bliski zeru lub ujemny, co sprawia, że współczynnik ten nie może być interpretowany.

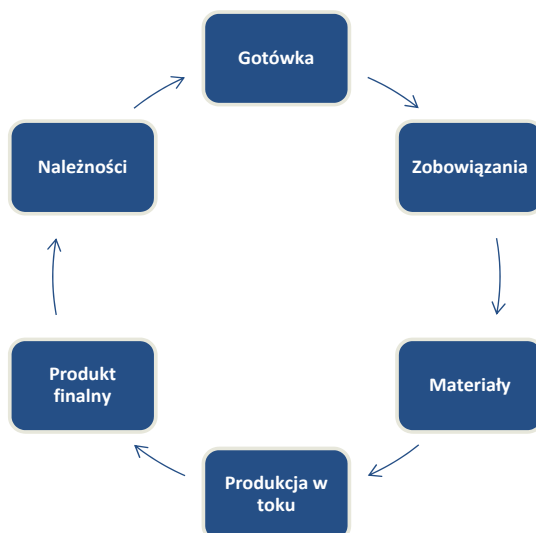


168

## Cykl konwersji gotówki

wskaźnik rotacji zapasów + wskaźnik rotacji należności – wskaźnik rotacji zob. krótkoterminowych

- Wskaźnik rotacji kapitału obrotowego netto to alternatywna nazwa dla cyklu konwersji gotówki.



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

169

## Wskaźnik rotacji aktywów trwałych

$$\frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{przeciętna wartość aktywów trwałych}}$$

- Wskaźnik efektywności, który wskazuje, jak dobrze lub efektywnie spółka wykorzystuje swoje środki trwałe do generowania sprzedaży.
- Wskaźnik ten dzieli sprzedaż netto według aktywów trwałych netto w okresie rocznym.
- Aktywa trwałe netto obejmują kwotę rzeczowych aktywów trwałych pomniejszoną o skumulowaną amortyzację.
- Ogólnie rzecz biorąc, wyższy wskaźnik rotacji aktywów trwałych oznacza bardziej efektywne wykorzystanie inwestycji w środki trwałe w celu generowania przychodów.
- Na rotację aktywów mogą mieć wpływ czynniki inne niż efektywność firmy. Wskaźnik rotacji środków trwałych byłby niższy w przypadku spółki, której aktywa są nowsze (a tym samym mniej amortyzowane i tak odzwierciedlone w sprawozdaniu finansowym przy wyższej wartości bilansowej) niż wskaźnik dla spółki ze starszymi aktywami (które są tym samym bardziej amortyzowane a więc odzwierciedlone przy niższej wartości bilansowej). Wskaźnik środków trwałych może być nieregularny, ponieważ chociaż przychody mogą mieć stałą stopę wzrostu, wzrost środków trwałych może nie przebiegać płynnie
- Współczynnik ten jest często analizowany obok wskaźników dźwigni i rentowności.

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

## Zadanie nr 15 [ćwiczenie]

---

- Proszę przeanalizować i zinterpretować wskaźniki wydajności spółki z załącznika.



## WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI

172

### Rentowność

- Rentowność można zdefiniować jako zdolność przedsiębiorstwa do generowania zysków. Odzwierciedla ona pozycję konkurencyjną firmy na rynku, a co za tym idzie, jakość jej zarządzania.
- Oceny tej dokonuje się w trzech podstawowych płaszczyznach - bada się rentowność:
  - sprzedaży
  - aktywów
  - kapitałów

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



173

## Wskaźnik marży brutto ze sprzedaży

$$\frac{\text{przychody ze sprzedaży} - \text{koszty sprzedanych produktów}}{\text{przychody ze sprzedaży}}$$

- Wskaźnik marży brutto, znany również jako wskaźnik marży zysku brutto ze sprzedaży, jest wskaźnikiem rentowności, który porównuje marżę brutto przedsiębiorstwa z przychodami. Pokazuje, ile zysk zarabia firma po spłacie kosztu sprzedanego towaru (COGS).
- Wskaźnik wskazuje procent każdego euro przychodu, który firma zachowuje jako zysk brutto.
- Na przykład, jeśli marża brutto jest obliczona na 20%, co oznacza, że za każdego euro wygenerowanego przychodu, EUR 0,20 zostaje zatrzymane, a EUR 0,80 przypisane kosztowi sprzedanych towarów. Pozostałą kwotę można wykorzystać na spłatę kosztów ogólnych i administracyjnych, kosztów odsetek, zadłużenia, czynszu, kosztów ogólnych itp.

174

## Wskaźnik rentowności operacyjnej

$$\frac{\text{przychody operacyjne}}{\text{przychody ze sprzedaży}} * 100$$

- Marża operacyjna to wskaźnik rentowności mierzący przychody po pokryciu kosztów operacyjnych i nieoperacyjnych przedsiębiorstwa. Dochód operacyjny jest podstawą tego, ile z wygenerowanej sprzedaży pozostanie, gdy wszystkie koszty operacyjne zostaną spłacone.
- Firma, która jest w stanie generować zysk operacyjny, a nie działać ze stratą, jest pozytywnym sygnałem dla potencjalnych inwestorów i istniejących wierzycieli. Oznacza to, że marża operacyjna spółki tworzy wartość dla akcjonariuszy i ciągłą obsługę kredytów dla kredytodawców. Im wyższa marża, jaką ma firma, tym mniejsze ryzyko finansowe w porównaniu z niższym wskaźnikiem.
- Ciągły wzrost marży zysku w czasie pokazuje, że rentowność poprawia się. Może to być spowodowane skuteczną kontrolą kosztów operacyjnych lub innymi czynnikami, które wpływają na wzrost przychodów, takich jak ceny, marketing i wzrost popytu klientów.



175

## Wskaźnik rentowności netto (ROS)

---

$$\frac{\text{zysk netto}}{\text{przychody ze sprzedaży}} * 100$$

- Marża zysku netto (znana również jako „marża zysku” lub „wskaźnik marży zysku netto”) jest wskaźnikiem finansowym wykorzystywanym do obliczania procentu zysku, jaki firma wytwarza ze swoich całkowitych przychodów.
- Mierzy kwotę zysku netto uzyskanego przez firmę za euro uzyskanych przychodów.
- Zasadniczo zysk netto wykorzystywany do obliczania marży zysku netto jest korygowany o pozycje jednorazowe, aby zapewnić lepszy obraz rentowności firmy.

## Wskaźnik rentowności zysku brutto (przed opodatkowaniem)

---

$$\frac{\text{zysk netto + koszty podatkowe}^{\text{a)}}}{\text{przychody ze sprzedaży}} * 100$$

- Wskaźnik rentowności zysku przed opodatkowaniem ale po odsetkach (EBT), to wskaźnik rentowności przydatny w analizie samodzielnej rentowności działalności firmy, ponieważ nie obejmuje kosztów podatkowych.
- Wskaźnik marży przed opodatkowaniem jest również przydatny w ocenie organicznego wzrostu z roku na rok, którego doświadcza firma, ponieważ koncentruje się na wewnętrznej wartości generowanej przez firmę i pomija wpływ polityki podatkowej (np. optymalizacja podatkowa).

a) tzw. zysk brutto, może być kalkulowany również jako różnica między zyskiem operacyjnym a kosztami odsetkowymi.



## Wskaźnik rentowności aktywów (ROA)

$$\frac{\text{zysk netto}}{\text{aktywa ogółem}}$$
$$\frac{\text{zysk netto}}{\text{przeciętne aktywa ogółem}}$$

- Zwrot z aktywów (ROA) to rodzaj wskaźnika zwrotu z inwestycji w aktywa, który mierzy rentowność przedsiębiorstwa w odniesieniu do jego aktywów ogółem.
- Wskaźnik ten wskazuje, jak dobrze firma działa, porównując zysk (zysk netto) generowany przez nią z kapitałem zainwestowanym w aktywa.
- Im wyższy zwrot, tym bardziej wydajne i wydajne zarządzanie wykorzystuje zasoby gospodarcze.

178

## Skorygowany wskaźnik rentowności aktywów

- Problem z wcześniejszą formułą polega na tym, że zysk netto to zwrot dla posiadaczy akcji, podczas gdy aktywa są finansowane zarówno przez akcjonariuszy, jak i wierzycieli. Koszty odsetkowe (zwrot do wierzycieli) zostały już odjęte w liczniku.
- Dlatego niektórzy wolą dodać zwrot z odsetek do licznika. W takich przypadkach odsetki muszą być skorygowane o podatki dochodowe, ponieważ dochód netto jest ustalany po opodatkowaniu. Dzięki tej regulacji stosunek zostanie obliczony jako:

$$\frac{\text{zysk netto} + \text{koszty odsetek} * (1 - \text{stopa podatkowa})}{\text{przeciętne aktywa ogółem}}$$



179

## Wskaźnik rentowności operacyjnej aktywów

$$\frac{\text{zysk operacyjny}}{\text{przeciętne aktywa ogółem}}$$

- W tym przypadku wskaźnik ROA jest mierzony w oparciu o zyski przed odjęciem odsetek od kapitału dłużnego i podatkami (tj. zysk operacyjny).
- Takie ujęcie tego wskaźnika odzwierciedla zwrot ze wszystkich aktywów zainwestowanych w spółkę, niezależnie od tego, czy są finansowane za pomocą zobowiązań, długu czy kapitału.

180

## Wskaźnik rentowności inwestycji (ROI)

$$\frac{\text{zysk operacyjny}}{\text{zadłużenie długoterminowe}^{\text{a)}} + \text{zadł. krótkoterminowe}^{\text{a)}} + \text{kapitał własny}} * 100$$

- Jest to wskaźniki zaliczany do grupy wskaźników rentowności. ROI stosowany jest do pomiaru efektywności działania przedsiębiorstwa, niezależnie od struktury jego majątku czy czynników nadzwyczajnych.
- ROI informuje o tym, jaki jest procentowy zwrot (zysk) z zainwestowanych w firmę kapitału. W związku z tym wskaźnik ten jest często określany jako wskaźnik rentowności z kapitału.

a) – w tym przypadku mówimy o zadłużeniu (debt) zestandaryzowanym, oprocentowanym



181

## Wskaźnik rentowności kapitału własnego (ROE)

$$\frac{\text{zysk netto}}{\text{kapitał własny}}$$

a) preferowaną dywidendą jest dywidenda naliczana i wypłacana na akcje uprzywilejowane spółki. W przypadku, gdy spółka nie jest w stanie spłacić wszystkich dywidend, roszczenia dotyczące uprzywilejowanych dywidend mają pierwszeństwo przed roszczeniami do dywidend wypłacanych od akcji zwykłych. Główną zaletą akcji uprzywilejowanych jest to, że zazwyczaj płaci znacznie wyższe stopy dywidendy niż akcje zwykłe tej samej spółki.

182

## Wskaźnik rentowności kapitału własnego zwykłego (ROCE)

$$\frac{\text{zysk netto – dywidenda uprzywilejowana}^{\text{a)}}}{\text{przeciętny kapitał własny zwykły}}$$

- Wskaźnik ROCE (Return on Common Equity) odnosi się do zwrotu, który inwestorzy kapitałowi zwykli otrzymują z inwestycji.
- ROCE różni się od zwrotu na kapitale (ROE) tym, że izoluje zwrot, który spółka widzi jedynie na swoim zwykłym kapitale, a nie mierzy całkowitego zysku, który spółka wygenerowała na całym swoim kapitale.
- Kapitał otrzymany od inwestorów jako uprzywilejowany kapitał własny jest wyłączony z tej kalkulacji, co sprawia, że wskaźnik jest bardziej reprezentatywny dla zysków z inwestycji w akcje zwykłe.
- Przedstawiony wzór ma na celu usunięcie skutków akcji uprzywilejowanych zarówno z licznika, jak i mianownika, pozostawiając jedynie efekty rezydualne dochodu netto i kapitału własnego.

a) dywidendą uprzywilejowaną jest dywidenda naliczana i wypłacana na akcje uprzywilejowane spółki. W przypadku, gdy spółka nie jest w stanie spłacić wszystkich dywidend, roszczenia dotyczące uprzywilejowanych dywidend mają pierwszeństwo przed roszczeniami do dywidend wypłacanych od akcji zwykłych. Główną zaletą akcji uprzywilejowanych jest to, że zazwyczaj płaci znacznie wyższe stopy dywidendy niż akcje zwykłe tej samej spółki.



183

## Zadanie nr 16 [ćwiczenie]

---

- Proszę przeanalizować i zinterpretować wskaźniki rentowności spółki z załącznika.



# THANK YOU FOR YOUR ATTENTION

**Daniel Kiewra**

PhD in Economics

Mobile: +48 601 530 455

Email: [daniel@kiewra.pl](mailto:daniel@kiewra.pl)



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



## SŁOWNIK POJĘĆ EKONOMICZNYCH

<b>Bilans</b>	<b>Balance sheet</b>
<b>AKTYWA</b>	<b>ASSETS</b>
<b>Aktywa trwałe</b>	<b>Non-current assets</b>
Rzeczowe aktywa trwałe	Property, plant and equipment
Aktywa z tytułu poszukiwania i oceny zasobów mineralnych	Exploration for and evaluation of mineral resources
Wartości niematerialne i prawne	Intangible assets
Wartość firmy	Goodwill
Nieruchomości inwestycyjne	Investment property
Inwestycje w jednostki powiązane	Investment in affiliates
Długoterminowe aktywa finansowe	Non-current financial assets
Długoterminowe pożyczki i należności	Non-current loans and receivables
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	Deferred income tax
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	Non-current deferred charges and accruals
Długoterminowe instrumenty pochodne	Non-current derivative instruments
Pozostałe aktywa długoterminowe	Other non-current assets
<b>Aktywa obrotowe</b>	<b>Current assets</b>
Zapasy	Inventories
Aktywa niematerialne	Current intangible assets
Aktywa biologiczne	Biological assets
Należności handlowe	Trade receivables
Pożyczki i pozostałe należności	Loans and other receivables
Aktywa finansowe	Financial assets
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	Cash and cash equivalents
Rozliczenia międzyokresowe	Accruals
Aktywa z tytułu bieżącego podatku	Assets from current tax
Instrumenty pochodne	Derivative instruments
Pozostałe aktywa	Other assets
Aktywa przeznaczone do zbycia i działalność zaniechana	Assets held for sale and discontinuing operations
Należne wpłaty na kapitał	Called up capital
Akcje własne	Treasury shares

**Bilans****Balance sheet****PASYWA****EQUITY & LIABILITIES****Kapitał własny udziałowców podmiotu dominującego****Equity shareholders of the parent**

Kapitał podstawowy

Share capital

Należne wpłaty na kapitał podstawowy

Called up share capital

Akcje/udziały własne

Own shares

Kapitał zapasowy

Supplementary capital

Wyceny i różnice kursowe

Valuation and exchange differences

Pozostałe kapitały

Other capitals

Zyski zatrzymane / niepokryte straty

Retained earnings / accumulated losses

Udziały niekontrolujące

Non-controlling interests

**Zobowiązania długoterminowe****Non-current liabilities**

Długoterminowe zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych

Non-current liabilities from derivatives

Długoterminowe zobowiązania finansowe

Non-current financial liabilities

Długoterminowe zobowiązania z tytułu obligacji

Non-current liabilities from bonds

Długoterminowe zobowiązania z tytułu leasingu

Non-current liabilities from finance leases

Długoterminowe zobowiązania handlowe

Non-current trade payables

Długoterminowe rezerwy na świadczenia pracownicze

Long-term provision for employee benefits

Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego

Deferred tax liabilities

Długoterminowe rezerwy

Non-current provision

Pozostałe zobowiązania długoterminowe

Other non-current liabilities

Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe (zobowiązania)

Non-current accruals (liability)

**Zobowiązania krótkoterminowe****Current liabilities**

Zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych

Liabilities from derivatives

Zobowiązania finansowe

Financial liabilities

Zobowiązania z tytułu obligacji

Non-current liabilities from bonds

Zobowiązania z tytułu leasingu

Liabilities from finance leases

Zobowiązania handlowe

Trade payables

Świadczenia pracownicze

Employee benefits

Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku

Current tax liabilities

Rezerwy

Provisions

Pozostałe zobowiązania

Other liabilities

Rozliczenia międzyokresowe (zobowiązania)

Accruals (liability)

Zobowiązania związane z aktywami do zbycia i działalnością zaniechaną

Liabilities related to assets held for sale and discontinued operations

**Rachunek wyników****Income statement**

<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>Revenues from sales</b>
Przychody ze sprzedaży produktów i usług	Revenues from sales of products and services
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	Revenues from sales of goods and materials
Pozostałe przychody z działalności podstawowej	Other revenues from core activities
<b>Koszt własny sprzedaży</b>	<b>Cost of sales</b>
Koszt sprzedanych produktów i usług	Cost of sales of products and services
Koszt sprzedanych towarów i materiałów	Cost of goods and materials sold
<b>Zysk/strata brutto ze sprzedaży</b>	<b>Gross profit/loss on sales</b>
Koszty sprzedaży	Cost of sales
Koszty ogólnego zarządu	General and administrative costs
Koszty działalności operacyjnej (porównawczy)	Operating expenses (comparative)
<b>Zysk/strata ze sprzedaży</b>	<b>Profit/loss on sales</b>
Pozostałe przychody operacyjne	Other operating revenues
Pozostałe koszty operacyjne	Other operating expenses
Wynik na aktywach niefinansowych	Profit on non-financial assets
<b>Zysk/strata z działalności operacyjnej</b>	<b>Operating profit/loss</b>
Przychody finansowe	Financial income
Koszty finansowe	Financial expenses
Różnice kursowe	Foreign exchange
Wynik na inwestycjach	Net income on investments
Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	Extraordinary items
Udział w wyniku jednostek stowarzyszonych i wspólnych przedsięwzięć	Share in profit of associates and joint ventures
<b>Zysk/strata brutto</b>	<b>Profit/loss before tax</b>
Podatek dochodowy	Income tax
Pozostałe zdarzenia i odpisy z zysku	Other events and deductions from profit
Udział w wyniku jednostek powiązanych	Share in profit of associated companies
Zysk/strata netto na działalności zaniechanej	Net profit/loss from discontinued operations
<b>Zysk/strata netto</b>	<b>Net profit/loss</b>
zysk/strata netto udziałowców jednostki dominującej	net profit/loss attributable to equity holders of the parent
zysk/strata netto właścicieli udziałów niekontrolujących	net profit/loss attributable to non-controlling interests
<b>Pozostałe całkowite dochody, netto</b>	<b>Other comprehensive income, net</b>
Różnice kursowe z jednostek powiązanych	Exchange differences from of related affiliates
Wynik z aktualizacji wycen	Net income from valuation
Zabezpieczenie przepływów pieniężnych	Cash flow hedges
Inne składniki pozostałego całkowitego dochodu	Other comprehensive income/expenses
Podatek odroczone od pozostałych całkowitych dochodów	Deferred tax on other comprehensive income
<b>Całkowite dochody ogółem</b>	<b>Total comprehensive income</b>
całkowite dochody udziałowców jednostki dominującej	total comprehensive income attributable to equity holders
całkowite dochody udziałowców niekontrolujących	total comprehensive income attributable to non-controlling interests
Amortyzacja (noty)	Depreciation
Naliczone odsetki	Interest accrued

<b>Koszty według rodzaju</b>	<b>Operating expenses</b>
amortyzacja (koszt)	depreciation (cost)
zużycie materiałów i energii	raw material costs
usługi obce	foreign service
podatki i opłaty	taxes and surcharges
wynagrodzenia	salaries
ubezpieczenia społeczne i inne	social security and other
pozostałe koszty rodzajowe	other costs
wartość sprzedanych towarów i materiałów	cost of goods and materials sold



**Przepływy pieniężne****Cash flow statement**

<b>Przepływy operacyjne</b>	<b>Cash flow from operating activities</b>
Wynik finansowy	Financial result
Udział w wyniku jednostek powiązanych	Share of profit of associates companies
Amortyzacja (przepływy operacyjne)	Depreciation
Różnice kursowe z działalności operacyjnej	Exchange differences from operating activities
Odsetki i dywidendy z działalności operacyjnej	Interest and dividends from operating activities
Wynik na działalności inwestycyjnej	Net income from investments
Wynik na zmianie wartości aktywów	Net change in assets
Podatek dochodowy odroczoney	Income tax deferred
Podatek dochodowy zapłacony	Income tax paid
Płatności rozliczane w akcjach	Share-based payments
Zmiana stanu rezerw	Change in reserves
Zmiana stanu zapasów	Change in inventories
Zmiana stanu należności	Change in receivables
Zmiana stanu zobowiązań	Change in liabilities
Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	Change in accruals
Zmiana stanu pozostałych aktywów i pasywów	Change in other assets & liabilities
Pozostałe przepływy operacyjne	Other adjustments
Przepływy operacyjne z działalności zaniechanej	Operating cash flow from discontinued operations

<b>Przepływy inwestycyjne</b>	<b>Cash flow from investing activities</b>
Zbycie rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych	Disposal of property, plant, equipment and intangible assets
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych	Purchase of property, plant, equipment and intangible assets
Zbycie udziałów w podmiotach powiązanych	Proceeds from disposal of shares in associates
Nabycie udziałów w podmiotach powiązanych	Purchase of shares in associates
Zbycie nieruchomości	Proceeds from disposal of real estate
Nabycie nieruchomości	Purchase of real estate
Zbycie/zapadalność aktywów finansowych	Sale/maturity financial assets
Nabycie aktywów finansowych	Purchase of financial assets
Zwrot udzielonych pożyczek	Repayment of loans
Udzielone pożyczki	Loans granted
Odsetki i dywidendy z działalności inwestycyjnej	Interest and dividends from investments
Pozostałe przepływy inwestycyjne	Other investment cash flows
Przepływy inwestycyjne z działalności zaniechanej	Investment cash flows from discontinued operations
Wydatki na badania i rozwój	Expenditure on research and development

<b>Przepływy finansowe</b>	<b>Cash flow from financing activities</b>
Emisja akcji własnych	Issue of shares
Nabycie akcji własnych	Purchase of own shares
Wyemitowane papiery dłużne	Debt securities issued
Wykup papierów dłużnych	Redemption of debt securities
Zaciągnięte kredyty i pożyczki	Credits and loans taken
Splacone kredyty i pożyczki	Payments of credits and loans taken
Dywidendy na rzecz udziałowców podmiotu dominującego	Dividends to the shareholders of the parent
Płatności z tytułu leasingu	Lease payments
Inne wypłaty z zysku	Other profit-sharing
Odsetki z działalności finansowej	Interest from financial activities
Pozostałe przepływy finansowe	Other financing cash flow
Przepływy finansowe z działalności zaniechanej	Financial cash flows from discontinued operations

<b>Przepływy pieniężne netto</b>	<b>Net cash flow</b>
Różnice kursowe	Exchange rate differences
Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych	Balance sheet change in cash
Środki pieniężne na początek okresu	Cash opening balance
Środki pieniężne na koniec okresu	Closing balance of cash

## Zestawienie zmian w kapitale własnym

## Statement of changes in equity

<b>Kapitał (fundusz) własny na początek okresu (BO)</b>	<b>Opening balance of equity</b>
korekty błędów podstawowych i zmiany zasad rachunkowości	adjustments of fundamental errors and changes in accounting principles
<b>Kapitał (fundusz) własny na początek okresu (BO), po korektach</b>	<b>Opening balance of equity after adjustments</b>
<b>Kapitał (fundusz) podstawowy na początek okresu</b>	<b>Opening balance of share capital</b>
Zmiany kapitału (funduszu) podstawowego	Changes in share capital
zwiększenie (z tytułu)	increase (due to)
wydania udziałów (emisji akcji)	issuance of shares
.....	.....
zmniejszenie (z tytułu)	decrease (due to)
umorzenie udziałów (akcji)	redemption of shares
.....	.....
Kapitał (fundusz) podstawowy na koniec okresu	Closing balance of share capital
<b>Należne wpłaty na kapitał podstawowy na początek okresu</b>	<b>Opening balance of called up share capital</b>
Zmiana należnych wpłat na kapitał podstawowy	Changes in called up share capital
zwiększenie (z tytułu)	increase (due to)
.....	.....
zmniejszenie (z tytułu)	decrease (due to)
.....	.....
Należne wpłaty na kapitał podstawowy na koniec okresu	Closing balance of called up share capital
<b>Udziały (akcje) własne na początek okresu</b>	<b>Opening balance of own shares</b>
zwiększenie	increase
zmniejszenie	decrease
Udziały (akcje) własne na koniec okresu	Closing balance of own shares
<b>Kapitał (fundusz) zapasowy na początek okresu</b>	<b>Opening balance of supplementary capital</b>
Zmiany kapitału (funduszu) zapasowego	Changes in supplementary capital
zwiększenie (z tytułu)	increase (due to)
emisji akcji powyżej wartości nominalnej, z podziału zysku (ustawowo)	issue of shares above face value from profit distribution (statutory)
z podziału zysku (ponad wymaganą ustawowo minimalną wartość)	from profit distribution (above the statutory minimum value)
.....	.....
zmniejszenie (z tytułu)	decrease (due to)
pokrycia straty	loss coverage
.....	.....
Stan kapitału (funduszu) zapasowego na koniec okresu	Closing balance of supplementary capital
<b>Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny na początek okresu</b>	<b>Opening balance of revaluation reserve</b>
Zmiany kapitału (funduszu) z aktualizacji wyceny	Changes in revaluation reserve
zwiększenie (z tytułu)	increase (due to)
.....	.....
zmniejszenie (z tytułu)	decrease (due to)
zbycia środków trwałych	sales of tangible fixed assets

..... Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny na koniec okresu	..... Closing balance of revaluation reserve
<b>Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe na początek okresu</b>	<b>Opening balance of other reserve capitals</b>
Zmiany pozostałych kapitałów (funduszy) rezerwowych	Changes in other reserve capitals
zwiększenie (z tytułu)	increase (due to)
.....	.....
zmniejszenie (z tytułu)	decrease (due to)
.....	.....
Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe na koniec okresu	Closing balance of other reserve capitals
<b>Zysk (strata) z lat ubiegłych na początek okresu</b>	<b>Opening balance of previous years' profit (loss)</b>
Zysk z lat ubiegłych na początek okresu	Opening balance of previous years' profit
korekty błędów podstawowych i zmiany zasad rachunkowości	adjustments of fundamental errors and changes in accounting principles
Zysk z lat ubiegłych na początek okresu, po korektach	Opening balance of previous years' profit, after adjustments
zwiększenie (z tytułu)	increase (due to)
podziału zysku z lat ubiegłych	distribution of previous years' profit
.....	.....
zmniejszenie (z tytułu)	decrease (due to)
.....	.....
Zysk z lat ubiegłych na koniec okresu	Closing balance of previous years' profit
Strata z lat ubiegłych na początek okresu (-)	Opening balance of previous years' loss (-)
korekty błędów podstawowych i zmiany zasad rachunkowości	adjustments of fundamental errors and changes in accounting principles
Strata z lat ubiegłych na początek okresu, po korektach	Opening balance of previous years' loss, after adjustments
zwiększenie (z tytułu)	increase (due to)
przeniesienie straty z lat ubiegłych do pokrycia	previous years' loss brought forward
.....	.....
zmniejszenie (z tytułu)	decrease (due to)
.....	.....
Strata z lat ubiegłych na koniec okresu	Closing balance of previous years' loss
Zysk (strata) z lat ubiegłych na koniec okresu	Closing balance of previous years' profit (loss)
<b>Wynik netto</b>	<b>Net result</b>
zysk netto	net profit
strata netto (wielkość ujemna)	net loss (negative value)
odpisy z zysku (wielkość ujemna)	write-offs on profit (negative value)
<b>Kapitał (fundusz) własny na koniec okresu (BZ)</b>	<b>Closing balance of equity</b>
<b>Kapitał (fundusz) własny, po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku (pokrycia straty)</b>	<b>Equity including proposed profit distribution (loss coverage)</b>

### **Informacja poufna – wymiar europejski**

Dyrektywa 2009/38/WE nie definiuje szczegółowo kwestii poufności informacji. Stanowi ona pewne ramy prawne, które pozostają do obudowania normami na poziomie krajowym. Przyjęta w art. 6 dyrektywy zasada autonomii stron pozostawia partnerom społecznym spore pole do wspólnych ustaleń w umowie o ERZ, które mogą również dotyczyć kwestii poufności informacji. To sprawia, iż w poszczególnych sytuacjach i stanach faktycznych na odkodowanie zasad postępowania z informacją poufną składać się będą trzy reżimy prawne: prawo europejskie, prawo krajowe i postanowienia umowy o ERZ. Przesądza to o tym, iż niniejsze opracowanie nie ma i nie może stanowić szczegółowych wytycznych postępowania z informacją poufną a może stanowić jedynie ogólne wskazówki i pewną podpowiedź gdzie szukać informacji w konkretnym przypadku szczegółowo regulujących tę kwestię.

Cele Dyrektywy 2009/38/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 6 maja 2009 r. w sprawie ustanowienia europejskiej rady zakładowej lub trybu informowania pracowników i konsultowania się z nimi w przedsiębiorstwach lub w grupach przedsiębiorstw o zasięgu wspólnotowym, dalej: Dyrektywy ERZ zostały sprecyzowane w art. 1. Zgodnie z tym przepisem, celem Dyrektywy ERZ jest wzmocnienie prawa do informowania pracowników przedsiębiorstw lub grup przedsiębiorstw o zasięgu wspólnotowym i konsultowania się z nimi. Warunki informowania pracowników i konsultowania się z nimi mają być określone i wdrożone w taki sposób, aby zapewnić ich skuteczność i umożliwić przedsiębiorstwu lub grupie przedsiębiorstw skuteczne podejmowanie decyzji. Informowanie pracowników i konsultowanie się z nimi mają miejsce na odpowiednim szczeblu kierownictwa i reprezentacji, w zależności od podnoszonej kwestii. W tym celu kompetencja europejskiej rady zakładowej oraz zakres trybu informowania pracowników i konsultowania się z nimi objęty Dyrektywą ERZ ograniczone są do kwestii ponadnarodowych. Innymi słowy realizacja wskazanych celów zachodzi poprzez sprecyzowanie warunków przepływu informacji o charakterze ponadnarodowym między europejską radą zakładową a zarządem centralnym.

Informacje mają trafić do przedstawicieli tych pracowników, których będą dotyczyć decyzje i konsultacje. Informacje te cechuje wspólny mianownik - mają to być informacje o charakterze ponadnarodowym. Zgodnie z art. 1 ust. 4. Dyrektywy ERZ za ponadnarodowe uważa się kwestie dotyczące całości przedsiębiorstwa lub grupy przedsiębiorstw o zasięgu wspólnotowym lub przynajmniej dwóch przedsiębiorstw lub zakładów pracy przedsiębiorstw lub grupy mających swą siedzibę w dwóch różnych państwach członkowskich. Motyw 10 wskazuje przykładowo informacje objęte zakresem uregulowań dyrektywy a tym samym, informacje do których dostęp ma mieć europejska rada zakładowa. Są to: proces łączenia przedsiębiorstw, fuzje transgraniczne, przejmowanie przedsiębiorstw, podejmowanie wspólnych przedsięwzięć, a co za tym idzie umiędzynaradawianie przedsiębiorstw i grup przedsiębiorstw.

Art. 2 Dyrektywy ERZ zawiera definicje: „informowania” i „konsultowania”. Ważnym aspektem tych definicji jest czas a właściwie termin przekazania informacji. W przypadku informowania, informacja powinna być przedstawiana w odpowiednim momencie, tak aby umożliwić zapoznanie się z podnoszoną kwestią i zbadanie jej. Informacja powinna zostać przekazana w odpowiedni sposób i zawierać odpowiednią treść, aby możliwe było przeprowadzenie dogłębnej oceny ewentualnego wpływu i – w razie potrzeby – przygotowanie konsultacji z właściwym organem danego przedsiębiorstwa lub grupy przedsiębiorstw o zasięgu wspólnotowym.

Również w przypadku konsultowania czynnik czasowy tj. moment otrzymania informacji przez ERZ ma znaczenie. Konsultowanie powinno zostać zorganizowane w taki sposób który umożliwiłaby przedstawicielom pracowników wyrażenie opinii na podstawie dostarczonych informacji, na temat proponowanych działań, których dotyczą konsultacje; bez uszczerbku dla zadań kierownictwa i w rozsądnym czasie tak aby działania te mogły być uwzględnione przez przedsiębiorstwa lub grupy przedsiębiorstw o zasięgu wspólnotowym.

Czynnik czasu jest ważnym elementem nie tylko w kwestii realizacji celów Dyrektywy ERZ ale również w kontekście poufności informacji. To co dziś jest informacją poufną jutro może być informacją ogólnodostępną.

Informacje przekazywane europejskiej radzie zakładowej dotyczą w szczególności:

- struktury,
- sytuacji ekonomicznej i finansowej,
- możliwego rozwoju działalności,
- produkcji i sprzedaży produktów przedsiębiorstwa lub grupy przedsiębiorstw o zasięgu wspólnotowym.

Informowanie europejskiej rady zakładowej i konsultowanie się z nią dotyczy w szczególności:

- sytuacji i tendencji w zakresie zatrudnienia,
- sytuacji i tendencji w zakresie inwestycji oraz
- istotnych zmian związanych z organizacją,
- istotnych zmian związanych z wprowadzeniem nowych metod pracy lub nowych procesów produkcji,
- istotnych zmian związanych z przeniesieniem produkcji,
- istotnych zmian związanych z fuzją przedsiębiorstw,
- istotnych zmian związanych z redukcją rozmiarów lub zamknięciem przedsiębiorstw, zakładów pracy lub ważnych części zakładów pracy oraz ze zwolnieniami grupowymi.

Regulując podstawowe zasady działania ERZ i dostępu przez nie do informacji przepisy Dyrektywy ERZ uwzględniają fakt, iż niektóre informacje przekazywane ERZ mogą mieć charakter poufny.

Sama Dyrektywa ERZ nie zawiera definicji informacji poufnych. Jednak kwestie postępowania z informacją co do której zastrzeżono poufność są zawarte w kilku przepisach Dyrektywy ERZ.

Kwestii poufności poświęcony jest art. 8 Dyrektywy ERZ nakładający na państwa członkowskie obowiązek przyjęcia określonych postanowień legislacyjnych, które mają zapewnić, by członkowie specjalnego zespołu negocyjnego lub europejskiej rady zakładowej, przedstawiciele pracowników, działających w ramach trybu informowania pracowników i konsultowania się z nimi oraz wspomagający ich eksperci nie byli upoważnieni do ujawniania przekazanych im informacji, zastrzeżonych jako poufne, tzw. klauzula poufności.

Obowiązek ten ma mieć zastosowanie niezależnie od miejsca, w którym osoby te się znajdują, nawet po wygaśnięciu ich mandatu. Zarząd centralny może skrócić okres związania tajemnicą.

Literalne brzmienie przepisu może prowadzić do wniosku, iż obowiązek zachowania poufności może dotyczyć wszystkich przekazanych ERZ informacji, co do których zastrzeżono ich poufność, bez względu na charakter informacji.

Jednak do odmiennego wniosku prowadzi treść art. 11 ust. 3 Dyrektywy ERZ nakładający na państwa członkowskie obowiązek ustalenia administracyjnego lub sądowego trybu postępowania z którego będą mogli skorzystać przedstawiciele pracowników, w sytuacji gdy centralne kierownictwo powołuje się na poufność informacji. Przepis ten ma na celu przeciwdziałanie takiej sytuacji w której centralny zarząd wszystkie informacje, lub znakomitą ich część, bez potrzeby faktycznej, zastrzega klauzulą poufności.

Treść obu przywołanych przepisów pozwala na wniosek, iż informacją, która będzie mogła zostać objęta klauzulą poufności będzie informacja, która jednocześnie będzie spełniała dwie przesłanki: będzie miała poufny charakter oraz dodatkowo zostanie przekazana członkom ERZ z zastrzeżeniem jej poufności.

W art. 8 ust. 2 Dyrektywa nakłada na państwa członkowskie również obowiązek zapewnienia, by w szczególnych przypadkach oraz zgodnie z warunkami i ograniczeniami ustalonymi w ustawodawstwie krajowym centralne kierownictwo znajdujące się na jego terytorium nie było zobowiązane do udostępniania informacji, o szczególnym charakterze tj. takim, iż według obiektywnych kryteriów poważnie zakłóciłyby funkcjonowanie przedsiębiorstw, których dotyczą, lub byłyby dla nich szkodliwe. Państwo członkowskie może takie zwolnienie uzależnić od uprzedniego administracyjnego lub sądowego zezwolenia. Co jest warte podkreślenia Dyrektywa ERZ proponuje, aby nieprzekazanie powyższych informacji uzależnione było od uzyskania stosowego zezwolenia, jednak przyjęcie tego warunku pozostawia w gestii danego kraju członkowskiego.



Również w przypadku informacji o szczególnym charakterze, art. 11 ust. 2 Dyrektywy ERZ przewiduje mechanizm kontrolny, nakładając na państwa członkowskie obowiązek ustalenia administracyjnego lub sądowego trybu postępowania, które umożliwi egzekwowanie obowiązków wynikających z Dyrektywy ERZ. Czyli innymi słowy tryb umożliwiający uzyskanie orzeczenia sądu lub organu nakazującego przekazanie nieprzekazanej informacji, w przypadku gdyby brak był faktycznych podstaw do odstąpienia przez centralny zarząd od realizacji obowiązku przekazania informacji.

Dyrektywa ERZ, jako akt europejski nie mający bezpośredniego zastosowania, została implementowana do poszczególnych porządków prawnych przepisami krajowymi. Sposób realizacji powyższych postanowień Dyrektywy ERZ może więc różnić się w poszczególnych krajach. Np. przepisy polskiej ustawy z dnia 5 kwietnia 2002 r. o europejskich radach zakładowych (j.t. Dz.U. 2012, poz. 1146 ze zm.), dalej: ustawa o ERZ, nie przewidują mechanizmu uzależniającego nieprzekazanie informacji o szczególnym charakterze od uprzedniego uzyskania przez zarząd centralny stosownej zgody. Z pewnością brak takiego rozwiązania znacznie osłabia dostęp ERZ do informacji.

### **Informacje nie objęte klauzulą poufności w rozumieniu Dyrektywy ERZ**

Dyrektywa zawiera szereg wskazówek dla ustalenia jakie informacje objęte są klauzulą poufności. Kierując się nimi postaramy się ustalić, jakie informacje nie są lub nie powinny być objęte klauzulą poufności. Skoro zakaz ujawniania informacji obejmuje informacje przekazane ERZ, które mają charakter informacji poufnych i zostały zastrzeżone jako poufne, nie będą zakazem objęte informacje, które członkom ERZ nie zostały przekazane a które członkowie ERZ uzyskali w inny, legalny sposób.

Klauzulą poufności nie będą objęte również te dane, które mają poufny charakter ale co do których nie została zastrzeżona klauzula poufności. Należy jednak pamiętać, iż zakaz ujawniania tych informacji może wynikać z odrębnych przepisów.

Zakazem ujawniania nie powinny również być objęte informacje które zostały członkom ERZ przekazane z klauzulą poufności, które jednak nie mają charakteru informacji poufnych np. są ogólnodostępne lub które przymiot poufności utraciły. Jednak w tym przypadku decydujące może być orzeczenie właściwego organu lub sądu zwalniające z obowiązku zachowania poufności informacji.

Dużą rolę w definiowaniu zakresu przedmiotowego informacji poufnej odgrywa ustawodawstwo krajowe, które może wprowadzić dodatkowe warunki jakim powinna podlegać informacja by zostać objęta klauzulą poufności.

Np. polska ustawa o ERZ przewiduje, iż klauzulą poufności mogą być objęte tylko te informacje, które zostały uzyskane w związku z pełnioną funkcją, stanowiące tajemnicę przedsiębiorstwa, co do których zarząd centralny zastrzegł obowiązek zachowania poufności.

W tym przypadku, klauzulą poufności nie będą mogły być objęte te informacje, które zostały legalnie pozyskane w inny sposób, bez związku z udziałem w ERZ. Klauzulą poufności nie można też objąć informacji nie stanowiących tajemnicy przedsiębiorstwa.

### **Przekazywanie informacji organizacjom krajowym**

Art. 10 ust. 2 Dyrektywy ERZ, upoważnia członków europejskiej rady zakładowej do informowania przedstawicieli pracowników zakładów pracy lub przedsiębiorstw należących do grupy przedsiębiorstw o zasięgu wspólnotowym lub – w przypadku braku przedstawicieli – ogół pracowników, o treści i wynikach trybu informowania i konsultowania stosowanego zgodnie z przepisami Dyrektywy ERZ. Przepis ten należy odczytywać przez pryzmat motywu 33 wskazującego, iż aby móc w pełni wykonywać swoje funkcje przedstawicielskie i zapewnić przydatność europejskiej radzie zakładowej, przedstawiciele pracowników muszą składać sprawozdanie pracownikom, których reprezentują.

Przepis art. 10 ust. 2 Dyrektywy ERZ wprowadza jednak zastrzeżenie, iż informowanie przedstawicieli pracowników nie może naruszać przepisów art. 8 dotyczących informacji poufnych. Innymi słowy członkowie ERZ mogą a wręcz oczekuje się od nich, iż będą przekazywać przedstawicielom pracowników

na poziomie zakładu pracy informacje dotyczące treści i wyników trybu informowania i konsultowania z wyłączeniem tych informacji, co do których zastrzeżono klauzulę poufności.

Partnerzy społeczni w zawieranym porozumieniu o utworzeniu ERZ mogą doprecyzować zakres informacji objętych poufnością. Nie jest w interesie ERZ aby zakres ten był formułowany zbyt szeroko.

### **Klauzula poufności w umowie w sprawie szczegółowych sposobów informowania pracowników i konsultowania się z nimi**

Prawodawca europejski i prawodawcy krajowi oparli model informowania pracowników w przedsiębiorstwach ponadnarodowych na zasadzie autonomii stron.

W umowie w sprawie szczegółowych sposobów informowania pracowników i konsultowania się z nimi, dalej; Umowa o ERZ można uregulować szczegółowo różne kwestie, w tym te dotyczące poufności informacji. Umowa o ERZ może zawierać definicję informacji poufnych, zasady związania klauzulą poufności czy też czas związania tą klauzulą.

W niektórych umowach o ERZ bardzo szeroko definiuje się informację poufną np. w jednej z umów o ERZ znalazła się taka definicja informacji poufnej: Informacją poufną jest każda informacja, która przez centralne kierownictwo została oznaczona jako poufna oraz taka wobec której członkowie ERZ lub eksperci zostali przez centralne kierownictwo ustnie lub pisemnie powiadomieni o jej poufnym charakterze.

Wskazana definicja stanowi niemalże literalne powtórzenie treści art. 8 ust. 1 *in fine* Dyrektywy ERZ, bez uwzględnienia celów i pozostałych przepisów Dyrektywy ERZ.

Wskazane zdefiniowanie informacji poufnych pozwala na uznanie za informacje poufne i objęcie klauzulą poufności również te informacje, które w świetle postanowień prawa lub stanu faktycznego na daną chwilę nie posiadają cechy poufności np. które nie posiadają wartości ekonomicznej lub te których utajnienie nie ma uzasadnionego interesu przedsiębiorstwa.

Zbyt szerokie zdefiniowanie informacji poufnej, nie jest dobrą praktyką gdyż może powodować sparalizowanie działania ERZ i praktyczne uniemożliwienie realizacji celu dyrektywy - przekazywania informacji krajowym organizacjom związkowym.

Umowny zakres definicji informacji poufnej należy brać również pod uwagę przy formułowaniu w Umowie ERZ postanowień o charakterze sankcyjnym za nieuprawnione wykorzystanie lub ujawnienie informacji poufnej osobom nieuprawnionym przez członków ERZ. Im szersza definicja informacji poufnej w Umowie ERZ tym większy zakres i ryzyko odpowiedzialności, co nie jest korzystne dla członków rady.

Wskazane jest aby umowa o ERZ zawierała postanowienia dotyczące zasad powiązania informowania ERZ i krajowych organów reprezentujących pracowników i konsultowania się z nimi.

Umowa mogłaby zawierać klauzulę określającą moment ustania związania klauzulą poufności, np. iż związanie klauzulą poufności trwa po ustaniu mandatu do czasu upublicznienia danej informacji.

### **Sankcje**

Motyw 36 Dyrektywy ERZ wskazuje, iż zgodnie z ogólnymi zasadami prawa wspólnotowego procedury administracyjne lub sądowe, jak również sankcje, które są skuteczne, odstraszające i proporcjonalne do wagi przestępstwa, powinny mieć zastosowanie w przypadku naruszenia obowiązków wynikających z Dyrektywy ERZ.

Dyrektywa ERZ nie zawiera dalszych wskazówek co do sankcji wynikających z naruszenia przepisów Dyrektywy ERZ, pozostawiając szczegółowe uregulowanie tej kwestii państwom członkowskim.

Niektóre kraje członkowskie nie podjęły się objęcia sankcjami karnymi praktyki nieprzekazywania informacji członkom ERZ lub też nadużywania klauzul poufności, ograniczając się do ustalenia trybu kontroli w zakresie poufności (czy informacje objęte klauzulą poufności faktycznie mają charakter informacji poufnych) oraz nakazania udostępniania informacji przypadku bezprawnego nie udostępnienia tej informacji w okolicznościach o którym mowa w art. 11 ust. 2 Dyrektywy ERZ.

Oprócz uregulowań na poziomie krajowym, sankcje za naruszenie klauzuli poufności zawierane są w umowach ERZ.



Umowy przewidują szeroki wachlarz sankcji, od ogólnie wskazanych sankcji administracyjnych, po sankcje dyscyplinarne (z usunięciem z ERZ włącznie), cywilne (obowiązek wyrównania szkody lub zapłata kary umownej) i odwołanie do sankcji karnych.

Ze względu na wątpliwości dotyczące dopuszczalności przekazywania organizacjom krajowym informacji objętych klauzulą poufności Umowa ERZ mogłaby regulować te zasady. Np. w praktyce w niektórych umowach uregulowany jest obowiązek uzyskania pisemnej zgody zarządu centralnego na przekazanie informacji objętych klauzulą poufności.

Warto jest uwzględnić w umowie utworzenie zespołu, który w sposób polubowny rozwiązywałby wątpliwości interpretacyjne lub spory wynikłe ze stosowania umowy.

## **Informacje poufne w systemach prawa krajowego**

### **Tajemnica przedsiębiorstwa**

W zależności od sposobu implementacji Dyrektywy ERZ, pojęcie poufności informacji w poszczególnych krajach może przyjąć różne zakresy przedmiotowe. Przy definiowaniu informacji poufnej poszczególne kraje mogą odwoływać się do np. tajemnicy przedsiębiorstwa.

Ustawodawca unijny tajemnicę przedsiębiorstwa definiował w Dyrektywie Parlamentu Europejskiego i Rady 2016/943 z dnia 8 czerwca 2016 r. w sprawie ochrony niejawnego know-how i niejawnych informacji handlowych przed ich bezprawnym pozyskaniem, wykorzystywaniem i ujawnianiem, dalej: Dyrektywa o ochronie tajemnicy, którą do prawa polskiego implementuje ustawa z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (j.t. Dz.U. 2019, poz. 1010).

Zgodnie z motywem 18 Dyrektywy o ochronie tajemnicy pozyskiwanie, wykorzystywanie lub ujawnianie tajemnic przedsiębiorstwa, gdy prawo tego wymaga lub na to zezwala, należy traktować jako zgodne z prawem do celów niniejszej dyrektywy. Dotyczy to w szczególności pozyskiwania i ujawniania tajemnic przedsiębiorstwa przy wykonywaniu praw przedstawicieli pracowników do informacji, konsultacji i uczestnictwa zgodnie z unijnymi i krajowymi przepisami lub praktykami, oraz zbiorowego dochodzenia interesów pracowników i pracodawców, w tym udziału w zarządzaniu przedsiębiorstwem, a także do pozyskiwania lub ujawniania tajemnicy przedsiębiorstwa w kontekście badań ustawowych przeprowadzanych zgodnie z prawem unijnym lub krajowym. Takie traktowanie pozyskania tajemnicy przedsiębiorstwa jako zgodnego z prawem nie powinno jednak wpływać na obowiązki zachowania poufności tajemnicy przedsiębiorstwa lub na ograniczenia w ich wykorzystaniu, które prawo unijne lub krajowe może nałożyć na odbiorcę informacji lub osobę, która je pozyskuje.

Art. 2 ust. 1 Dyrektywy o ochronie tajemnicy w następujący sposób definiuje tajemnicę przedsiębiorstwa:

- 1) „tajemnica przedsiębiorstwa” oznacza informacje, które spełniają wszystkie następujące wymogi:
  - a) są poufne w tym sensie, że jako całość lub w szczególnym zestawie i zbiorze ich elementów nie są ogólnie znane lub łatwo dostępne dla osób z kręgów, które zwykle zajmują się tym rodzajem informacji;
  - b) mają wartość handlową dlatego, że są objęte tajemnicą;
  - c) poddane zostały przez osobę, która zgodnie z prawem sprawuje nad nimi kontrolę, rozsądnym, w danych okolicznościach, działaniom dla utrzymania ich w tajemnicy.

Zgodnie z art. 3 ust. 1 pkt. c) dyrektywy pozyskiwanie tajemnicy przedsiębiorstwa uznaje się za zgodne z prawem, gdy tajemnicę przedsiębiorstwa pozyskano w wykonaniu prawa do informacji i konsultacji przysługującego pracownikom lub przedstawicielom pracowników zgodnie z prawem unijnym i prawami krajowymi lub praktykami unijnymi i krajowymi.

Pozyskiwanie, wykorzystywanie lub ujawnianie tajemnicy przedsiębiorstwa uznaje się za zgodne z prawem w zakresie, w jakim takiego pozyskiwania, wykorzystywania lub ujawniania wymaga prawo unijne lub krajowe lub w jakim na nie zezwala.

Uregulowanie kwestii ochrony tajemnicy przedsiębiorstwa mogą się różnić w poszczególnych krajach ze względu na różnice w sposobie implementacji Dyrektywy o ochronie tajemnicy.

Nie jest również możliwe wyczerpujące wskazanie jakie informacje stanowią tajemnicę przedsiębiorstwa. Dla przykładu w polskim prawie tajemnica przedsiębiorstwa, zgodnie ze stanem sprzed implementowania Dyrektywy o ochronie tajemnicy została zidentyfikowana w następujący sposób.

Jedne informacje stanowiące tajemnicę przedsiębiorstwa mają charakter techniczny lub technologiczny, inne zaś obejmują pewne informacje istotne z punktu widzenia organizacji przedsiębiorstwa jako takiego (jego struktury, przepływu dokumentów, sposobu kalkulacji cen, zabezpieczenia danych itp.). Wyliczenie ustawowe stanowi katalog otwarty.

Sąd Antymonopolowy w postanowieniu z 15.10.1997 r., XVII Ama 1/96, „Wokanda” 1997/10, poz. 55, wskazał, że informację poufną stanowią w szczególności dane obrazujące wielkość produkcji i sprzedaży, a także źródła zaopatrzenia i zbytu.

Zgodnie z postanowieniem Sądu Antymonopolowego w Warszawie z 30.10.1996 r., XVII Amz 3/96 (LEX nr 56452), tajemnicę przedsiębiorstwa stanowią dane o wielkości produkcji i sprzedaży, a także źródła zaopatrzenia i zbytu.

Tajemnicą przedsiębiorstwa będzie również poufne *know-how*, wzory użytkowe i zdobnicze, wynalazki, informacje związane z działalnością handlową. W wyroku Sądu Najwyższego z 28.02.2007 r., V CSK 444/06, LEX nr 449836, podkreślono m.in., iż fakt, że informacje dotyczące poszczególnych elementów urządzenia są jawne, nie decyduje o odebraniu zespołowi wiadomości o produkcie przymiotu poufności.

Informacja objęta tajemnicą nie może być łatwo dostępna dla osób postronnych. Tajemnicą przedsiębiorstwa nie będzie informacja podana do ogólnej wiadomości lub zawarta w ogólnodostępnym rejestrze lub w Internecie. Sąd Najwyższy w wyroku z 5.09.2001 r., I CKN 1159/00, OSNC 2002/5, poz. 67, wykluczył objęcie tajemnicą informacji, które osoba zainteresowana może uzyskać w zwykłej i dozwolonej drodze.

W odniesieniu do tajemnicy przedsiębiorstwa decyzja o utajnieniu (zastrzeżeniu poufności) poszczególnych informacji nie może wynikać tylko ze swobodnego uznania przedsiębiorcy, lecz powinna opierać się na uzasadnionym przypuszczeniu, że dana wiadomość nie była jeszcze publicznie znana, że jej ujawnienie zagrażałoby istotnym interesom przedsiębiorcy oraz że wiadomość ta może być uważana za poufną w świetle zwyczajów i praktyki danej branży lub zawodu. Nadto nie można objąć tajemnicą informacji powszechnie znanych lub takich, o treści których określony podmiot ze względu na rodzaj prowadzonej działalności (wykonywany zawód) może się dowiedzieć w zwykłej i dozwolonej drodze. Co więcej informacja dotychczas nieznaną traci swój tajny charakter i tym samym ochronę wówczas, gdy zostanie rozpowszechniona w sposób pozwalający każdemu zainteresowanemu zapoznanie się z nią bez zgody dysponenta.

### **Inne przepisy**

Przepisy o tajemnicy przedsiębiorstwa nie wyczerpują katalogu informacji, które mogą mieć charakter poufny. Informacją o charakterze poufnym może być taka informacja o dotycząca kwestii ponadnarodowej, dotycząca przedsiębiorstwa o zasięgu wspólnotowym, która może wpłynąć na jego wartość na rynku kapitałowym.

### **Sprawa C-384/02**

Wyrok Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej z dnia 22 listopada 2005 r. w sprawie C-384/02, dotyczył przekazania informacji poufnej przez przedstawiciela związku zawodowego.

#### *Stan faktyczny*

Bang był prezesem Finansforbundet, związku zawodowego pracowników zatrudnionych w sektorze finansowym. Do Finansforbundet należy około 50 tysięcy członków. K. Grøngaard był desygnowanym przez pracowników członkiem zarządu spółki RealDanmark, poważnej instytucji finansowej notowanej na giełdzie, zatrudniającej prawie 7 tysięcy pracowników. Został również powołany na członka komitetu łącznikowego grupy RealDanmark (zwanego dalej „komitetem”). Komitet ten został utworzony na podstawie porozumienia między Finansforbundet a RealDanmark. K. Grøngaard reprezentował na forum komitetu związek zawodowy. K. Grøngaard był prezesem Kapitalkreds, jednej z 11 sekcji Finansforbundet, która liczyła około 6,5 tysiąca członków i skupiała ponad 90% pracowników RealDanmark. W następstwie nadzwyczajnego posiedzenia zarządu RealDanmark, K. Grøngaard w dniu 23 sierpnia 2000 r. przekazał A. Bangowi informacje dotyczące planów rozpoczęcia negocjacji w sprawie połączenia z Danske Bank, inną znaczącą w Danii instytucją finansową. Między 28 sierpnia a 4 września 2000 r. A. Bang skonsultował się z dwoma wiceprezesami, paniami: Madsen i Nielsen, jak również z panem Christensenem, jednym ze współpracowników z sekretariatu Finansforbundet, przekazując im informacje, które otrzymał od K. Grøngaarda. W dniu 31 sierpnia 2000 r. p. Christensen nabył akcje RealDanmark za kwotę około 48 tysięcy euro. W dniu 18 września 2000 r. K. Grøngaard uczestniczył w posiedzeniu zarządu RealDanmark,

podczas którego diskutowane były terminy dokonania połączenia. W dniu 22 września 2000 r. brał udział w nadzwyczajnym posiedzeniu komitetu łącznikowego, w trakcie którego również została podniesiona kwestia terminów fuzji. W dniu 26 września 2000 r. ponownie zwrócił się on do A. Banga celem udzielenia pracownikom wsparcia w stawieniu czoła konsekwencjom fuzji. Poruszyli oni w szczególności kwestię kalendarza planowanego dla połączenia, jak również spodziewanego wzrost kursu akcji RealDanmark o od 60 do 70%. W dniach 27 i 28 września 2000 r. A. Bang przekazał odpowiednio p. Larsenowi, szefowi sekretariatu Finansforbundet, i swojemu koledze p. Christensenowi, informacje dotyczące w szczególności przewidzianej daty ogłoszenia połączenia i spodziewanego współczynnika wymiany akcji. W dniu 29 września 2000 r. p. Christensen nabył kolejne akcje RealDanmark za kwotę około 214 tysięcy euro. W dniu 2 października 2000 r. ogłoszono publicznie fuzję między RealDanmark a Danske Bank, a kurs akcji RealDanmark wzrósł o około 65%. P. Christensen sprzedał należące do niego akcje RealDanmark w dniach 2 i 3 października 2000 r., osiągając łączny zysk w wysokości około 180 tysięcy euro. Następnie został skazany na sześć miesięcy pozbawienia wolności za wykorzystanie informacji poufnych z naruszeniem ustawy. K. Grøngaard i A. Bang są sądzeni w procesie karnym przez Københavns Byret za ujawnienie informacji poufnych z naruszeniem ustawy.

Københavns Byret rozpatrujący sprawę postanowił zawiesić postępowanie i zwrócić się do Trybunału z następującymi pytaniami prejudycjalnymi:

„1) Czy art. 3 lit. a) dyrektywy 89/592 sprzeciwia się temu, by osoba ujawniła informacje poufne, jeżeli uzyskała je jako desygnowany przez zatrudnionych członek zarządu przedsiębiorstwa, którego dotyczą informacje poufne, i jeżeli ujawnia je prezesowi organizacji zawodowej skupiającej zatrudnionych, którzy desygnowali tę osobę na członka zarządu?

2) Czy art. 3 lit. a) dyrektywy 89/592 sprzeciwia się temu, by osoba ujawniła informacje poufne, jeżeli uzyskała je jako członek komitetu łącznikowego przedsiębiorstwa i jeżeli ujawnia je prezesowi organizacji zawodowej, która desygnowała tę osobę na członka komitetu łącznikowego?

3) Czy art. 3 lit. a) dyrektywy 89/592 zakazuje prezesowi organizacji zawodowej ujawnienia informacji poufnych, jeśli uzyskał je w okolicznościach opisanych w pierwszym pytaniu i odpowiednio przekazuje je: a) swoim dwóm wiceprezesom, b) szefowi administracji najwyższego szczebla w sekretariacie organizacji i c) swoim współpracownikom w sekretariacie organizacji?

Jaki wpływ na odpowiedź na cztery pierwsze pytania ma okoliczność, że informacje poufne, które zostały ujawnione:

a) dotyczą okoliczności, że zostały rozpoczęte negocjacje w sprawie fuzji dwóch spółek notowanych na giełdzie,

b) dotyczą daty fuzji między dwiema spółkami notowanymi na giełdzie bądź

c) dotyczą wielkości wzrostu kursu akcji spółki notowanej na giełdzie, którego można się spodziewać z uwagi na fuzję spółki z inną spółką notowaną na giełdzie?”.

Trybunał wskazał:

Celem ograniczenia kręgu osób, które mogłyby wykorzystać taką informację, nabywając bądź zbywając papiery wartościowe, których ona dotyczy, art. 3 dyrektywy 89/592 przewiduje również w stosunku do osób wskazanych w art. 2 tej dyrektywy zakaz ujawniania informacji poufnych osobom trzecim.

Zakaz taki nie ma jednak charakteru bezwzględnego.

Zgodnie z art. 3 lit. a) dyrektywy 89/592 zakaz ujawniania informacji poufnych nie obowiązuje, jeżeli ich ujawnienie należy do normalnego trybu wykonywania przez te osoby czynności w ramach swojego zatrudnienia, zawodu lub obowiązków służbowych.

Jeśli ma miejsce kilka następujących po sobie przypadków ujawnienia, każdy z nich powinien odpowiadać tym wymogom, aby mieścił się w zakresie wyjątku przewidzianego w art. 3 lit. a) dyrektywy 89/592.

Jeśli zachodzi potrzeba dokonania oceny konieczności ujawnienia informacji poufnych, należy ponadto wziąć pod uwagę okoliczność, że każdy kolejny przypadek ujawnienia może zwiększyć ryzyko wykorzystania tych informacji do celów sprzecznych z dyrektywą 89/592.

Celem określenia, czy ujawnienie jest usprawiedliwione w danym przypadku, należy mieć na uwadze również stopień poufności danych informacji.

Szczególne ostrożność jest wymagana w przypadku ujawnienia informacji poufnych, które w oczywisty sposób mogą w istotnym stopniu wpłynąć na kurs danych papierów wartościowych. Wobec powyższego należy zauważyć, że **informacje poufne dotyczące połączenia dwóch spółek notowanych na giełdzie mają na ogół charakter szczególnie poufny.**

Należy tu przede wszystkim wskazać, że status i zasady funkcjonowania organów administracyjnych,

zarządzających, czy nadzorczych spółek kapitałowych, jak również status i rola przedstawicieli pracowników w tych organach są zasadniczo regulowane przez prawo państw członkowskich.

Wynika z tego, że odpowiedź na pytanie, czy ujawnienie informacji poufnych przez taką osobę prezesowi owej organizacji zawodowej stanowi normalny tryb wykonywania obowiązków służbowych, zależy w znacznym stopniu od przepisów regulujących te obowiązki służbowe w danym krajowym porządku prawnym.

W wyroku Trybunał wskazał:

Artykuł 3 lit. a) dyrektywy Rady 89/592/EWG z dnia 13 listopada 1989 r. koordynującej przepisy dotyczące wykorzystywania poufnych informacji sprzeciwia się temu, by osoba, która uzyskała informacje poufne jako przedstawiciel pracowników w zarządzie spółki lub jako członek komitetu łącznikowego grupy przedsiębiorstw, ujawniła takie informacje prezesowi organizacji zawodowej skupiającej tych pracowników, która desygnowała tę osobę na członka komitetu łącznikowego, z wyjątkiem przypadku, gdy:

- **istnieje ścisły związek między ujawnieniem takiej informacji a wykonywaniem przez nią jej zatrudnienia, zawodu lub obowiązków służbowych, i**
- **ujawnienie takiej informacji jest bezwzględnie konieczne do wykonywania tego zatrudnienia, zawodu lub obowiązków służbowych.**

W ramach oceny sąd krajowy winien, w świetle właściwych przepisów krajowych, mieć na względzie w szczególności:

— okoliczność, że ów **wyjątek od zakazu ujawniania informacji poufnych powinno się interpretować ściśle;**

— **okoliczność, że każdy kolejny przypadek ujawnienia może zwiększyć ryzyko wykorzystania tych informacji do celów sprzecznych z dyrektywą 89/592 oraz — stopień poufności tych informacji.**

Wyrok dotyczył interpretacji art. 3 lit a) dyrektywy 89/592/EWG Rady z dnia 13 listopada 1989 r. koordynującą przepisy dotyczące wykorzystywania poufnych informacji. Dyrektywa ta została zastąpiona Dyrektywą 2003/6/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 28 stycznia 2003 r. w sprawie wykorzystywania poufnych informacji i manipulacji na rynku (nadużyć na rynku), zaś ta została uchylona Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 z dnia 16 kwietnia 2014 r. w sprawie nadużyć na rynku (rozporządzenie w sprawie nadużyć na rynku) oraz uchylające dyrektywę 2003/6/WE Parlamentu Europejskiego i Rady i dyrektywy Komisji 2003/124/WE, 2003/125/WE i 2004/72/WE, dalej: Rozporządzenie MAR.

Wyrok dotyczył interpretacji art. 3 lit a) dyrektywy 89/592. Mimo ustania obowiązywania Dyrektywy 89/592 teza przytoczonego wyroku, dotycząca kwestii prawa do przekazywania informacji poufnych przez przedstawiciela związku zawodowego pozostaje nadal aktualna, gdyż MAR zawiera analogiczny przepis dotyczący ujawniania informacji poufnych (art. 10 ust. 1 Rozporządzenia MAR). Rozporządzenie MAR wprowadza oraz doprecyzowuje definicję informacji poufnych, regulując jednocześnie, czym jest wykorzystywanie informacji poufnych oraz w jakich wypadkach wykorzystanie informacji jest czynnością dozwoloną.

W chwili obecnej bezpośrednim źródłem regulacji definicji informacji poufnych dotyczących rynku finansowego oraz reżimu postępowania z nimi jest w warunkach polskich oraz w porządkach prawnych innych państw członkowskich rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 z dnia 16 kwietnia 2014 r. w sprawie nadużyć na rynku (rozporządzenie w sprawie nadużyć na rynku) oraz uchylające dyrektywę 2003/6/WE Parlamentu Europejskiego i Rady i dyrektywy Komisji 2003/124/WE, 2003/125/WE i 2004/72/WE.

Rozporządzenie MAR po raz pierwszy wprowadza jednolitą we wszystkich państwach członkowskich definicję informacji poufnych.

Definicja informacji poufnych została uregulowana w z art. 7 ust. 1 Rozporządzenia MAR. **Informacje poufne** odznaczają się następującymi cechami :

- są **określone w sposób precyzyjny**;
- **nie zostały** podane do wiadomości publicznej;
- dotyczą, **bezpośrednio lub pośrednio**, jednego lub większej liczby emitentów lub jednego lub większej liczby instrumentów finansowych;



- w przypadku podania ich do wiadomości publicznej **miałyby prawdopodobnie znaczący wpływ na ceny** (tych) instrumentów finansowych lub na ceny powiązanych pochodnych instrumentów finansowych;

Istotą informacji poufnej jest zatem jej szczególna wartość wynikająca z faktu, że informacja ta do czasu jej upublicznienia stanowi wyłączną własność emitenta (lub innego podmiotu, którego dotyczy). Informacja ta z definicji stanowi określoną wartość, majątkową lub niemajątkową, i z tego powodu dostęp do niej mają nieliczne osoby. Szczególna wartość informacji poufnej polega także na tym, że jej ujawnienie, zwłaszcza „przedwcześnie”, mogłoby mieć wpływ na cenę lub wartość konkretnych instrumentów finansowych.

W przepisach art. 7 ust. 1 Rozporządzenia MAR wyróżniono cztery kategorie informacji poufnych.

Pierwsza, najpowszechniej spotykana, dotyczy emitentów giełdowych oraz z innych platform obrotu zorganizowanego (co do zasady – spółek akcyjnych).

Druga kategoria dotyczy uprawnień do emisji lub opartych na nich produktów sprzedawanych na aukcjach oraz uczestników rynku uprawnień do emisji.

Trzecia kategoria dotyczy towarowych instrumentów i ich emitentów. Czwarta zaś ukształtowana została jako rozszerzenie definicji ogólnej z art. 7 ust. 1 lit. a Rozporządzenia MAR na podmioty zawodowo trudniące się przyjmowaniem i wykonywaniem zleceń dotyczących instrumentów finansowych przez klientów (zasadniczo: maklerów giełdowych/brokerów).

Nierozłączną cechą informacji jest jej potencjał cenotwórczy. Ta cenotwórczość rozumiana jest zarazem obiektywnie i subiektywnie, z punktu widzenia inwestora i emitenta.

W Wyroku TSUE (druga izba) z dnia 11 marca 2015 r. c-628/13, Trybunał wskazał, że do celów uznania informacji za informacje o ściśle określonym charakterze w rozumieniu tych przepisów nie jest konieczne, aby możliwe było wywnioskowanie z nich z dostatecznym stopniem prawdopodobieństwa, że ich potencjalny wpływ na cenę danych instrumentów finansowych będzie miał określony kierunek, w sytuacji gdy zostaną one podane do publicznej wiadomości. Wystarczające jest, by informacja była dostatecznie konkretna i szczegółowa (precyzyjna) dla oceny jej potencjalnego wpływu na cenę akcji. Jedynie informacja ogólna lub niejasna, która nie pozwala na wyciągnięcie żadnego wniosku o jej potencjalnym cenotwórczym charakterze, nie będzie informacją poufną w rozumieniu Rozporządzenia MAR.

Informacja poufna musi być precyzyjna. Precyzyjność informacji należy rozumieć jako stan, w którym treść danej informacji pozwala na dokonanie oceny możliwego wpływu danych okoliczności lub zdarzeń na cenę lub wartość instrumentów. Poziom szczegółowości (tj. precyzyjności) jest podstawą oceny cenotwórczego charakteru danej informacji.

Ważnym aspektem ustalania pojęcia informacji poufnej w Rozporządzeniu MAR oraz procesu jej rozpoznawania w każdym indywidualnym przypadku jest czasowy horyzont informacji poufnej i możliwość jej „rozłożenia” w czasie. Zgodnie z motywem 16 preambuły Rozporządzenia MAR, jeżeli informacja poufna dotyczy procesu, który przebiega etapowo, zarówno każdy etap tego procesu, jak i cały proces mogą stanowić informacje poufne. Etap pośredni w długotrwałym procesie może sam w sobie stanowić zbiór okoliczności lub wydarzenie zaistniałe lub co do którego – w oparciu o ogólną ocenę czynników występujących w danym czasie – można realnie oczekiwać, że zaistnieje lub wystąpi. Pojęcia tego nie należy jednak interpretować w ten sposób, że należy uwzględnić istotność wpływu tego zbioru okoliczności lub tego wydarzenia na ceny danych instrumentów finansowych. Etap pośredni powinien być uznany za informację poufną, jeżeli sam w sobie spełnia kryteria w odniesieniu do informacji poufnych. Zagadnienie to zostało doprecyzowane w motywie 17 preambuły Rozporządzenia MAR. Informacja dotycząca wydarzenia lub zbioru okoliczności będących pośrednim etapem w długotrwałym procesie może dotyczyć np. stanu negocjacji w sprawie kontraktów, warunków wstępnie ustalonych podczas negocjacji w sprawie kontraktów, możliwości emisji instrumentów finansowych, warunków obrotu instrumentami finansowymi, wstępnych warunków emisji instrumentów finansowych lub nawet samego rozważenia możliwości zakwalifikowania instrumentu finansowego do głównego indeksu bądź skreślenia danego instrumentu finansowego z takiego indeksu.

Podsumowując, jeżeli fragment rozłożonego w czasie procesu nie ma potencjału cenotwórczego, nie może być uznany za informację poufną.

Artykuł 8 Rozporządzenia MAR reguluje kwestie wykorzystania informacji poufnych, które może przybrać różne formy. W rozumieniu Rozporządzenia MAR wykorzystywaniem informacji poufnych jest:

- 1) sytuacja, gdy dana osoba znajduje się w posiadaniu informacji poufnej i wykorzystuje tę informację w ten sposób, że zbywa lub nabywa, na rachunek własny lub osoby trzeciej, bezpośrednio lub pośrednio, instrumenty finansowe, których ta konkretna informacja poufna dotyczy,

- 2) wykorzystywaniem informacji poufnych jest także anulowanie lub zmiana zlecenia, którego ta konkretna informacja poufna dotyczy, także w przypadku, gdy zlecenie złożono przed wejściem danej osoby w posiadanie informacji poufnych,
- 3) w odniesieniu do aukcji uprawnień do emisji lub innych opartych na nich produktów sprzedawanych na aukcji, wykorzystywanie informacji poufnych obejmuje także, poza wyżej wymienionymi, złożenie, modyfikację lub wycofanie oferty przez daną osobę działającą na własny rachunek lub na rzecz osoby trzeciej.

Zakaz wykorzystywania informacji poufnych wyraża bezwzględny, bezwarunkowy nakaz powstrzymywania się od określonych w przepisie działań. Naruszeniem zakazu będzie każde wykorzystanie informacji poufnych w celu osiągnięcia – bezpośrednio lub pośrednio – korzyści (z reguły majątkowej) lub zmniejszenia strat (szkód) w wyniku dokonania objętej zakazem transakcji.

Art. 8 ust. 4 Rozporządzenia MAR wskazuje podmioty objęte treścią przepisu. Są to wszystkie osoby (fizyczne lub prawne) będące w posiadaniu informacji poufnych z racji:

- a) bycia członkiem organów administracyjnych, zarządczych lub nadzorczych emitenta lub uczestnika rynku uprawnień do emisji;
- b) posiadania udziałów w kapitale emitenta lub uczestnika rynku uprawnień do emisji;
- c) posiadania dostępu do informacji z tytułu zatrudnienia, wykonywania zawodu lub obowiązków (członkowie ERZ); lub
- d) zaangażowania w działalność przestępczą.

Niniejszy artykuł ma także zastosowanie do wszystkich osób, które weszły w posiadanie informacji poufnych w okolicznościach innych niż wymienione w akapicie pierwszym, jeżeli osoby te wiedzą lub powinny wiedzieć, że są to informacje poufne.

Artykuł 10 Rozporządzenia MAR definiuje czym jest bezprawne ujawnianie informacji poufnych. Za bezprawne ujawnienie informacji poufnych ma miejsce wówczas, gdy osoba znajduje się w posiadaniu informacji poufnych i ujawnia te informacje innej osobie, z **wyjątkiem przypadków, gdy ujawnienie to odbywa się w normalnym trybie wykonywania czynności w ramach zatrudnienia, zawodu lub obowiązków.**

Przepisy art. 10 MAR stanowią uzupełnienie regulacji art. 8 i – pośrednio – art. 9 MAR.

Zgodnie z Rozporządzeniem MAR ujawnianie informacji poufnych, poza przypadkami ich upubliczniania w trybie przepisany (art. 17 Rozporządzenia MAR) oraz zrachowaniami wyraźnie dopuszczonymi jako uprawnione (art. 9 Rozporządzenia MAR) jest działaniem bezprawnym i jako takie jest zakazane. Przez (bezprawne) ujawnianie informacji poufnych rozumie się stan, w którym osoba znajdująca się w posiadaniu informacji poufnych ujawnia je innej osobie. **Nie jest bezprawnym ujawnianiem informacji poufnych przekazywanie informacji poufnych w normalnym toku wykonywania czynności w ramach zatrudnienia, zawodu lub obowiązków.** Innymi słowy, ujawnianie informacji poufnych w normalnym trybie wykonywania czynności w ramach zatrudnienia, zawodu lub obowiązków wyklucza (i wyłącza) bezprawność ujawniania informacji poufnych. Takie właśnie ujawnianie informacji poufnych jest dopuszczalne i zgodne z przepisami.

Przepis art. 10 Rozporządzenia MAR będzie miał zastosowanie do członków ERZ, którym zostaną przekazane informacje poufne przez centralny zarząd.

Art. 14 Rozporządzenia MAR wprowadza zakaz wykorzystywania i bezprawnego ujawniania informacji poufnych. Przepis ten zabrania każdej osobie:

- a) wykorzystywania informacji poufnych lub usiłowania wykorzystywania informacji poufnych;
- b) rekomendowania innej osobie lub nakłaniania jej do wykorzystywania informacji poufnych; lub
- c) bezprawnego ujawniania informacji poufnych.

Art. 17 Rozporządzenia MAR zawiera zasady podawania informacji poufnych do wiadomości publicznej, stanowiące sedno sprawy dla tego aktu. Zgodnie z art. 17 ust. 1 Rozporządzenia MAR emitenci zobowiązani są do niezwłocznego upubliczniania informacji poufnych bezpośrednio ich dotyczących. Obowiązkiem tym nie są objęte informacje pośrednio dotyczące emitenta.

Informacją dotyczącą emitenta bezpośrednio jest każda informacja o sytuacji, zdarzeniach lub okolicznościach, które dotyczą bezpośrednio działalności emitenta, kwestiach związanych ze strukturą organizacyjną emitenta, stanem jego zasobów finansowych (kapitałów), stanem lub wartością jego aktywów, pasywów, zobowiązań i należności, sytuacją finansową. Chodzi również o sytuacje, zdarzenia i okoliczności

które miały miejsce poza strukturą emitenta lub jego przedsiębiorstwa, wewnątrz grupy kapitałowej. W zakresie informacji poufnych podmiot zależny i dominujący (członkowie grupy kapitałowej) traktowani są na potrzeby wykonywania obowiązków informacyjnych jak jednolita jednostka organizacyjna.

Do upublicznienia informacji poufnych powinno dojść jak najszybciej. Jedynie w szczególnych wypadkach, gdy realizacja tego obowiązku mogłaby zaszkodzić uzasadnionym (słusznym) interesom emitenta dopuszcza się możliwość opóźnienia upublicznienia informacji poufnych.

Jak wskazano w pkt 50 preambuły Rozporządzenia MAR, te uzasadnione interesy mogą odnosić się do nieograniczonego zbioru okoliczności, w tym zwłaszcza do:

a) toczących się negocjacji lub kwestii z nimi związanych, jeżeli publiczne ujawnienie informacji o nich mogłoby, hipotetycznie, wpłynąć na wynik lub normalny przebieg tych negocjacji;

b) decyzji lub umów zawieranych przez organ zarządzający emitenta, które dla swej skuteczności wymagają zatwierdzenia przez inny organ emitenta (w dualistycznym systemie organów emitenta), pod warunkiem że podanie informacji o nich do wiadomości publicznej przed takim zatwierdzeniem wraz z jednoczesnym poinformowaniem, że procedura zatwierdzania jest w toku, mogłoby zagrozić właściwej ocenie informacji przez opinię publiczną.

Publikacja informacji poufnej powinna nastąpić, co do zasady, na stronie internetowej emitenta, a następnie pozostawać tam przez co najmniej pięć lat.

Poza obowiązkiem upubliczniania informacji poufnych na swojej stronie emitent ma obowiązek przekazać te informacje za pomocą kanału wskazanego dla danego systemu obrotu w każdym z państw członkowskich (w warunkach polskich jest to obecnie system ESPI).

Ujawnienie informacji poufnej osobom trzecim. Krąg podmiotów, którym można legalnie przekazywać informacje poufne w normalnym toku czynności, wskazano w art. 17 ust. 8 Rozporządzenia MAR. Jeżeli emitent lub uczestnik rynku uprawnień do emisji lub osoba działająca w imieniu któregoś z tych podmiotów lub na jego rzecz ujawnia jakiegokolwiek informacje poufne osobie trzeciej w normalnym trybie wykonywania czynności w ramach zatrudnienia, zawodu lub obowiązków, stosownie do art. 10 ust. 1 Rozporządzenia MAR, musi dokonać pełnego i skutecznego ujawnienia takich informacji:

a) równocześnie w przypadku umyślnego ujawniania informacji, lub

b) niezwłocznie w przypadku nieumyślnego ujawniania informacji.

Nie dotyczy to jednak sytuacji, w której osoba otrzymująca informacje poufne jest obowiązana do zachowania ich poufności, niezależnie od źródła takiego obowiązku.

Na mocy wskazanego przepisu centralny zarząd może przekazać ERZ informacje o charakterze poufnym, które jeszcze nie zostały podane do wiadomości publicznej, o ile członkowie ERZ zostaną zobowiązani i przyjmą zobowiązanie do zachowania ich poufności. W przeciwnym razie na mocy przepisu, w chwili przekazania tych informacji powstaje równoczesny obowiązek dokonania pełnego i skutecznego ujawnienia takich informacji.

## **Sankcje**

Art. 30 Rozporządzenia MAR stanowi, iż państwa członkowskie zgodnie z prawem krajowym poprzez swoje organy mogą stosować sankcje administracyjne oraz inne środki administracyjne. Obejmują one naruszenie m.in. art. 14 MAR dotyczącego zakazu wykorzystywania i bezprawnego ujawniania informacji poufnych. Zgodnie z wyjaśnieniami zawartymi w motywie 17 rzeczywista wysokość administracyjnych kar pieniężnych nakładanych w określonych przypadkach może osiągnąć maksymalny poziom przewidziany w niniejszym rozporządzeniu lub wyższy poziom przewidziany w prawie krajowym za bardzo poważne naruszenia, natomiast kary pieniężne znacznie niższe od maksymalnego poziomu mogą być stosowane za mniej istotne naruszenia lub w przypadku ugody. Niniejsze rozporządzenie nie ogranicza możliwości wprowadzenia przez państwa członkowskie surowszych sankcji lub innych środków administracyjnych.

## **Sankcje karne**

Przepisy unijne wskazujące wysokość sankcji karnych zawiera DYREKTYWA PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO I RADY 2014/57/UE z dnia 16 kwietnia 2014 r. w sprawie sankcji karnych za nadużycia na rynku (dyrektywa w sprawie nadużyć na rynku). Za motywem 23 - zakres stosowania dyrektywy jest określony w taki sposób, by uzupełnić i zapewnić skuteczne wdrażanie rozporządzenia (UE) nr 596/2014. Przepisy powinny podlegać karze zgodnie z niniejszą dyrektywą, jeżeli zostały popełnione

umyślnie i przynajmniej w poważnych przypadkach, podczas gdy sankcje za naruszenie rozporządzenia (UE) nr 596/2014 nie wymagają dowiedzenia umyślności ani zakwalifikowania czynu jako poważnego. Stosując przepisy krajowe transponujące niniejszą dyrektywę, państwa członkowskie powinny zapewnić, by nałożenie sankcji karnych za przestępstwa zgodnie z niniejszą dyrektywą oraz sankcji administracyjnych zgodnie z rozporządzeniem (UE) nr 596/2014 nie prowadziło do naruszenia zasady *ne bis in idem*.

Dyrektywa ustanawia normy minimalne dotyczące sankcji karnych za wykorzystywanie informacji poufnych, bezprawne ujawnianie informacji poufnych. Przy czym „informacje poufne” oznaczają informacje w rozumieniu art. 7 ust. 1–4 rozporządzenia (UE) nr 596/2014 ( art. 2 pkt. 2 Dyrektywy)

Zgodnie z art. 3 Dyrektywy wykorzystywanie informacji poufnych ma miejsce wówczas, gdy dana osoba znajduje się w posiadaniu informacji poufnych i wykorzystuje te informacje, nabywając lub zbywając, na własny rachunek lub na rzecz osoby trzeciej, bezpośrednio lub pośrednio, instrumenty finansowe, których informacje te dotyczą.

Przepis ten ma zastosowanie do wszystkich osób będących w posiadaniu informacji poufnych z racji:

- a) bycia członkiem organów administracyjnych, zarządczych lub nadzorczych emitenta lub uczestnika rynku uprawnień do emisji;
- b) posiadania udziałów w kapitale emitenta lub uczestnika rynku uprawnień do emisji;
- c) posiadania dostępu do informacji z tytułu zatrudnienia, wykonywania zawodu lub obowiązków; lub
- d) zaangażowania w działalność przestępczą.

Niniejszy artykuł ma zastosowanie do każdej osoby, która uzyskała informacje poufne w okolicznościach innych niż wymienione w akapicie pierwszym, w przypadku gdy osoba ta wie, że przedmiotowa informacja stanowi informację poufną.

Zgodnie z art. 4 ust. 2 Dyrektywy poważne przypadki bezprawnego ujawnienia informacji poufnych, mają stanowić przestępstwo, jeżeli czyny te zostały popełnione umyślnie. Za bezprawne ujawnienie informacji poufnych ma miejsce wówczas, gdy osoba znajduje się w posiadaniu informacji poufnych i ujawnia te informacje innej osobie, z **wyjątkiem przypadków, gdy ujawnienie to odbywa się w zwykłym toku zatrudnienia, wykonywania zawodu lub obowiązków**.

Zgodnie z art. 7 ust. 2 Dyrektywy przestępstwo wykorzystania informacji poufnych podlega karze w maksymalnym wymiarze co najmniej czterech lat pozbawienia wolności. Natomiast przestępstwo bezprawnego ujawnienia informacji poufnych podlega karze w maksymalnym wymiarze co najmniej dwóch lat pozbawienia wolności.

### **Legalne sposoby pozyskiwania informacji o przedsiębiorstwie**

Przepisy prawa, zarówno na poziomie krajowym jak i europejskim nakładają na przedsiębiorstwa będące emitentami szereg obowiązków informacyjnych. Obowiązki informacyjne obejmują konieczność przekazywania przez emitentów do publicznej wiadomości informacji poufnych, raportów bieżących i okresowych.

Obowiązki te wynikają m.in. z następujących aktów prawnych Unii Europejskiej oraz krajowych aktów prawnych je implementujących:

1. Dyrektywy 2003/71/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 4 listopada 2003 r. w sprawie prospektu emisyjnego publikowanego w związku z publiczną ofertą lub dopuszczeniem do obrotu papierów wartościowych i zmieniająca dyrektywę 2001/34/WE, z późn. zm. oraz Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/1129 z dnia 14 czerwca 2017 r. w sprawie prospektu, który ma być publikowany w związku z ofertą publiczną papierów wartościowych lub dopuszczeniem ich do obrotu na rynku regulowanym oraz uchylenia dyrektywy 2003/71/WE;
2. Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) NR 596/2014 z dnia 16 kwietnia 2014 r. w sprawie nadużyć na rynku (rozporządzenie w sprawie nadużyć na rynku) oraz uchylające dyrektywę 2003/6/WE Parlamentu Europejskiego i Rady i dyrektywy Komisji 2003/124/WE, 2003/125/WE i 2004/72/WE, z późn. zm. „Rozporządzenie MAR”);
3. Dyrektywy 2004/109/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 15 grudnia 2014 r. w sprawie



harmonizacji wymogów dotyczących przejrzystości informacji o emitentach, których papiery wartościowe dopuszczane są do obrotu na rynku regulowanym oraz zmieniającej dyrektywę 2001/34/WE, z późn. zm., w tym zmianami wynikającymi z Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/50/UE z 22 października 2013 r.

Informacje obligatoryjnie udostępniane przez spółki będące emitentami na swoich stronach internetowych stanowią dla inwestorów podstawę oceny sytuacji gospodarczej i finansowej danego emitenta oraz perspektyw jego rozwoju. Mogą stanowić również cenne źródło informacji dla członków ERZ, niezależnie od tego co otrzymają od zarządu centralnego.

### **Koncentracja łączenie się przedsiębiorstw**

Informacji o tym czy są planowane przekształcenia przedsiębiorstwa o zasięgu wspólnotowym oraz o zakresie przekształcenia może dostarczyć informacja o zamiarze koncentracji. Koncentracja może mieć wymiar krajowy i wspólnotowy.

System kontroli łączenia przedsiębiorstw w Unii Europejskiej został ustanowiony rozporządzeniem Rady (WE) nr 139/2004 z dnia 20 stycznia 2004 r. w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw oraz rozporządzeniem Komisji (WE) nr 802/2004.

Z koncentracją wspólnotową mamy do czynienia w sytuacji:

- łączenia się dwóch lub więcej wcześniej samodzielnych przedsiębiorstw lub części przedsiębiorstw;
- przejęcia, przez jedną lub więcej osób już kontrolujących co najmniej jedno przedsiębiorstwo albo przez jedno lub więcej przedsiębiorstw, bezpośrednio lub pośrednio nad całym lub częścią jednego lub więcej innych przedsiębiorstw, czy to w drodze zakupu papierów wartościowych lub aktywów, czy to w drodze umowy lub w jakikolwiek inny sposób;
- utworzenia wspólnego przedsiębiorstwa pełniącego w sposób trwały wszystkie funkcje samodzielnego podmiotu gospodarczego.

Koncentracja ma charakter wspólnotowy (art. 1 ust. 2 rozporządzenia 139/2004) gdy:

- łączne obroty w skali światowej wszystkich uczestników wynoszą ponad 5 mld euro; oraz
- łączne obroty w skali UE każdego z przynajmniej dwóch uczestników wynoszą ponad 250 mln euro.

Za wyłączeniem sytuacji, gdy każdy z uczestników osiąga więcej niż dwie trzecie swoich łącznych obrotów w skali UE w ramach jednego państwa członkowskiego (tzw. reguła dwóch trzecich). W takiej sytuacji koncentracja, pomimo osiągnięcia powyższych progów, nie ma wymiaru wspólnotowego.

Koncentracja ma również wymiar wspólnotowy gdy spełnione zostaną łącznie następujące przesłanki (art. 1 ust. 3 rozporządzenia 139/2004):

- łączny obrót w skali światowej wszystkich uczestników wynosi ponad 2,5 mld euro;
- w każdym z co najmniej trzech państw członkowskich łączny obrót wszystkich uczestników wynosi ponad 100 mln euro;
- w każdym z co najmniej trzech państw członkowskich włączonym dla celów ww. punktu, łączny obrót każdego z co najmniej dwóch uczestników wynosi ponad 25 mln euro; oraz
- łączny obrót w skali UE każdego z co najmniej dwóch uczestników wynosi ponad 100 mln euro.

Wyjątkiem jest sytuacja, kiedy każdy z uczestników osiąga więcej niż dwie trzecie swoich łącznych obrotów w skali UE w ramach jednego państwa członkowskiego (reguła dwóch trzecich). W takiej sytuacji koncentracja, pomimo osiągnięcia powyższych progów również nie ma wymiaru wspólnotowego.

Transakcje niemieszczące się w tym zakresie nie podlegają notyfikacji Komisji Europejskiej. W przypadku braku obowiązku notyfikacji zamiaru koncentracji Komisji Europejskiej co do zasady, powstaje obowiązek zgłoszenia zamiaru koncentracji Prezesowi właściwego urzędu krajowego. Stanowi to realizację zasady „pojedynczej instytucji”, określonej w rozporządzeniu 139/2004, regulującym kontrolę koncentracji przedsiębiorców przez Komisję Europejską.

Na poniższej stronie zawarte zostały wszystkie otwarte postępowania prowadzone przez Komisję Europejską:

[http://ec.europa.eu/competition/elojade/isef/index.cfm?fuseaction=dsp\\_merger\\_ongoing](http://ec.europa.eu/competition/elojade/isef/index.cfm?fuseaction=dsp_merger_ongoing)

Informacje na temat prowadzonych postępowań antymonopolowych w sprawach koncentracji są na bieżąco zamieszczane na stronie internetowej Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (<http://www.uokik.gov.pl/koncentracje.php>).

Decyzje w sprawach publikowane są na stronach:

[http://www.uokik.gov.pl/decyzje\\_prezesa\\_uokik2.php](http://www.uokik.gov.pl/decyzje_prezesa_uokik2.php).

Podmioty zainteresowane informacjami nt. aktualnie prowadzonych postępowań koncentracyjnych jak również decyzjami wydanymi w tych sprawach, mogą zatem na bieżąco je śledzić na wskazanych powyżej stronach internetowych.

## **RODO a dostęp ERZ do informacji**

ROZPORZĄDZENIE PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO I RADY (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych), dalej: RODO, zawiera przepisy regulujące ochronę osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych oraz przepisy o swobodnym przepływie danych osobowych. Stosowanie RODO zapewniają ustawy krajowe. RODO obowiązuje od dnia 25 maja 2018 roku, nakładając tym samym na firmy i instytucje szczególne obowiązki w dziedzinie ochrony danych osobowych swoich klientów, kontrahentów czy też pracowników.

RODO ustanawia zasady przetwarzania danych osobowych oraz w art. 83 wprowadza wysokie sankcje za naruszenie tych zasad. Z tego powodu od dnia wejścia w życie RODO przedsiębiorstwa często odmawiają przekazania danych dotyczących pracowników, powołując się na RODO. Powyższa analiza zmierza do odpowiedzi na pytanie kiedy odmowa przekazania danych przez zarząd centralny będzie uzasadniana a kiedy powoływanie się na RODO będzie jedynie pretekstem do odmowy przekazania danych.

Czym więc są dane osobowe objęte zakresem uregulowań RODO?

Zgodnie z art. 4 pkt. 1 RODO, „dane osobowe” oznaczają informacje o zidentyfikowanej lub możliwej do zidentyfikowania osobie fizycznej („osobie, której dane dotyczą”). Możliwa do zidentyfikowania osoba fizyczna to osoba, którą można bezpośrednio lub pośrednio zidentyfikować, w szczególności na podstawie identyfikatora takiego jak imię i nazwisko, numer identyfikacyjny, dane o lokalizacji, identyfikator internetowy lub jeden bądź kilka szczególnych czynników określających fizyczną, fizjologiczną, genetyczną, psychiczną, ekonomiczną, kulturową lub społeczną tożsamość osoby fizycznej.

Zakresem ochrony RODO objęte jest przetwarzanie danych osobowych, którego definicja zawarta jest w art. 4 pkt 2) RODO. „Przetwarzanie” oznacza operację lub zestaw operacji wykonywanych na danych osobowych lub zestawach danych osobowych w sposób zautomatyzowany lub niezautomatyzowany, taką jak zbieranie, utrwalanie, organizowanie, porządkowanie, przechowywanie, adaptowanie lub modyfikowanie, pobieranie, przeglądanie, wykorzystywanie, ujawnianie poprzez przesłanie, rozpowszechnianie lub innego rodzaju udostępnianie, dopasowywanie lub łączenie, ograniczanie, usuwanie lub niszczenie.

Jak wskazuje motyw 4 RODO przetwarzanie danych osobowych należy zorganizować w taki sposób, aby służyło ludzkości. Prawo do ochrony danych osobowych nie jest prawem bezwzględny; należy je postrzegać w kontekście jego funkcji społecznej i wyważyć względem innych praw podstawowych w myśl zasady proporcjonalności. RODO nie narusza praw podstawowych, wolności i zasad uznanych w Karcie praw podstawowych – zapisanych w Traktatach – w szczególności prawa do (...) informacji, wolności prowadzenia działalności gospodarczej, prawa do skutecznego środka prawnego i dostępu do bezstronnego sądu oraz różnorodności kulturowej, religijnej i językowej.

Motyw 26 zd. 1 wskazuje do jakich informacji zasady ochrony danych powinny mieć zastosowanie. Zgodnie z jego treścią zasady ochrony danych powinny mieć zastosowanie do wszelkich informacji o zidentyfikowanych lub możliwych do zidentyfikowania osobach fizycznych. Zasady ochrony danych

nie powinny więc mieć zastosowania do informacji anonimowych, czyli informacji, które nie wiążą się ze zidentyfikowaną lub możliwą do zidentyfikowania osobą fizyczną, ani do danych osobowych zanonimizowanych w taki sposób, że osób, których dane dotyczą, w ogóle nie można zidentyfikować lub już nie można zidentyfikować. RODO nie dotyczy więc przetwarzania anonimowych informacji, w tym przetwarzania do celów statystycznych lub naukowych.

Zgodnie z celem Dyrektywy ERZ informacje jakie przekazywane są ERZ przez centralne kierownictwo dotyczą kwestii ponadnarodowych, które istotnie wpływają na interesy pracowników. Będą to takie informacje jak:

- ▶ sytuacji i tendencji w zakresie zatrudnienia,
- ▶ inwestycji oraz istotnych zmian związanych z organizacją, wprowadzeniem nowych metod pracy lub nowych procesów produkcji,
- ▶ przeniesieniem produkcji,
- ▶ fuzji przedsiębiorstw,
- ▶ redukcją rozmiarów lub zamknięciem przedsiębiorstw, zakładów pracy lub ważnych części zakładów pracy
- ▶ oraz ze zwolnieniami grupowymi.

Z racji ponadnarodowego, wspólnotowego charakteru informacji jest mało prawdopodobne, aby przekazywane przez centralne kierownictwo informacje dotyczące lub wpływające na kwestie pracownicze były na tyle precyzyjne aby można było ustalić szczegółowo, których konkretnie i indywidualnie pracowników lub innych osób dotyczą. Możliwe jest oczywiście ustalenie pewnej zbiorowości pracowników, których dane decyzje lub informacje dotyczą.

Gdyby jednak okazało się w praktyce, iż informacje związane z planami centralnego zarządu o zasięgu ponadnarodowym dotyczącymi np. przeniesienia jakiego przedsiębiorstwa lub jego szczególnej struktury np. działu badań czy rozwoju do innego kraju dotyczyły osób, które będą możliwe do indywidualnego zidentyfikowania przez członków ERZ przepisy RODO nie mogą stanowić podstawy odmowy przekazania ERZ tego typu informacji. Podstawę prawną dopuszczającą przetwarzanie danych w tym przypadku będzie stanowił art. 6 ust. 1 lit c) RODO stanowiący, iż przetwarzanie danych osobowych jest zgodne z prawem w przypadku gdy przetwarzanie jest niezbędne do wypełnienia obowiązku prawnego ciążącego na administratorze. Obowiązek prawny o którym mowa w przepisie to obowiązek przekazania ERZ informacji w trybie informowania lub konsultowania wynikający pośrednio z Dyrektywy ERZ a bezpośrednio z krajowych ustaw ERZ, które Dyrektywę ERZ implementują.

## **Wnioski**

1. Nakładanie się na siebie kilku reżimów prawa: europejskiego, krajowego jak również postanowień umownych oraz naturalna zmiana charakteru informacji w czasie nie pozwala na jednoznaczne i definitywne wskazanie jaka informacja jest informacją, która może być objęta klauzulą poufności.
2. Stosowanie Dyrektywy ERZ wymaga rozróżnienia informacji o charakterze poufnym od informacji objętej klauzulą poufności. Co do zasady zakresy tych pojęć powinny się pokrywać, jednak praktyka wskazuje, iż tak nie jest.
3. O tym jaki jest zakres pojęciowy informacji poufnej decyduje ustawodawca, zaś o tym jaki jest zakres informacji objętej klauzulą poufności w konkretnej sytuacji decyduje jednostronnie zarząd centralny, przy czym decyzja ta podlega kontroli administracyjnej lub sądowej, w zależności od rozwiązań przyjętych w danym państwie członkowskim.

Postępując z informacją należy pamiętać o kilku zasadach:

1. Status informacji o poufnym charakterze zmienia się w czasie, dlatego powinien w czasie również zmieniać się status informacji objętych klauzulą poufności. Warto odpowiedni zapis wskazujący moment ustania związania klauzulą poufności zawrzeć w umowie ERZ.
2. Zakres pojęciowy informacji objętej klauzulą poufności w rozumieniu art. 8 ust. 1 Dyrektywy ERZ będzie się różnił w poszczególnych krajach członkowskich w zależności od sposobu implementacji tego przepisu, w tym od przyjętego w prawie krajowym sposobu zdefiniowania informacji, która może zostać objęta klauzulą poufności.

3. Nie będzie informacją objętą klauzulą poufności w rozumieniu Dyrektywy ERZ informacja pozostająca w posiadaniu członków ERZ, w której posiadanie członkowie rady weszli w inny sposób, niż poprzez przekazanie jej przez centralny zarząd, np. informacja ogólnie dostępna lub do której dostęp członkowie ERZ uzyskali w legalny sposób, np. ogólnodostępne rejestry, publikowane informacje bieżące lub okresowe, opublikowane przez emitenta informacje poufne, plotki branżowe.
4. Co do zasady nie będzie objęta klauzulą poufności w rozumieniu Dyrektywy ERZ informacja, która nie została zastrzeżona jako poufna,
5. Art. 10 ust. 1 Dyrektywy ERZ ustanawia zasadę przekazywania przez członków ERZ informacji przedstawicielom pracowników zakładów pracy lub ogółowi pracowników, z wyłączeniem informacji o której mowa w art. 8 Dyrektywy ERZ tj. informacji do co której zastrzeżono poufność.
6. W przypadku zmiany charakteru zastrzeżonej informacji poufnej (informacja została zastrzeżona jako poufna jednak z czasem utraciła przymiot poufności ze względu np. na jej upublicznienie lub nieaktualność a zarząd centralny nie skrócił okresu związania klauzulą poufności) przekazując tę informację strukturom, jako źródło informacji nie należy wskazywać centralnego zarządu ale należy wskazać inne źródło informacji np. miejsce upublicznienia informacji.

### Przemysł 4.0

**Przemysł 4.0 oznacza integrację inteligentnych maszyn, systemów i wprowadzanie zmian w procesach produkcyjnych w celu zwiększenia wydajności wytwarzania oraz wprowadzenie możliwości elastycznych zmian asortymentu. Dotyczy też nowych sposobów pracy i roli ludzi w przemyśle.**

### Cztery rewolucje przemysłowe

- Przemysł 1.0 – mechanizacja – wynalezienie i wdrożenie silnika parowego wprowadziło produkcję w erę industrializacji;
- Przemysł 2.0 – elektryfikacja – elektryczność wyparła silniki parowe, zaś linie produkcyjne mogły wytwarzać towary w dużych seriach;
- Przemysł 3.0 – cyfryzacja – coraz bardziej wydajne komputery i układy przetwarzania danych umożliwiły sterowanie maszynami za pomocą oprogramowania. Dzięki temu maszyny zyskały większą wydajność, precyzję i elastyczność, a proces cyfryzacji umożliwił osiągnięcie coraz wyższych stopni automatyzacji. Zaczęły powstawać systemy planowania i kontroli, których celem była koordynacja działań w obrębie produkcji;
- Przemysł 4.0 – integracja systemów i tworzenie sieci; Przemysł 4.0 integruje ludzi oraz sterowane cyfrowo maszyny z Internetem i technologiami informacyjnymi. Materiały produkowane lub wykorzystywane do produkcji można zawsze zidentyfikować, mają one także możliwość niezależnego komunikowania się między sobą. Przepływ informacji jest realizowany w pionie: z poszczególnych komponentów do działu IT przedsiębiorstwa oraz z działu IT do komponentów. Drugi kierunek przepływu informacji jest realizowany w poziomie: pomiędzy maszynami zaangażowanymi w proces produkcji a systemem produkcyjnym przedsiębiorstwa.

### Przemysł 4.0:

- w szerszym kontekście jest częścią Internetu rzeczy (przedmiotów, które mogą gromadzić, przetwarzać, wymieniać dane za pośrednictwem sztucznej inteligencji) i nowej gamy inteligentnych technologii związanych z mobilnością, budynkami czy Smart Grid (inteligentna sieć energetyczna).
- oznacza unifikację świata rzeczywistego maszyn produkcyjnych ze światem wirtualnym Internetu i technologii informacyjnej. Ludzie, maszyny i systemy IT automatycznie wymieniają informacje w toku produkcji – w obrębie fabryki i w obrębie różnych systemów IT działających w firmie: od złożenia zamówienia i dostarczenia komponentów dla trwającej produkcji, aż do wysyłki towaru do klientów i usług posprzedażnych.
- zapewnia dostęp do przydatnej informacji, w dowolnym czasie, z dowolnego miejsca, co umożliwia ekonomiczną produkcję zindywidualizowanych wyrobów i krótkich serii (tzw. Mass Customization), co prowadzi do obniżania kosztów produkcji i elastycznego reagowania na zapytania klientów.

### Zalety nowego rodzaju produkcji

- usieciwienie i wymiana danych zwiększa ekonomiczność produkcji, reagowanie na indywidualne potrzeby klientów i redukuje czas poświęcony na dostosowanie maszyn do nowych wymogów.
- narzędzia produkcyjne mogą same modyfikować swoje działanie, przystosowując się do nowych zadań przez zastosowanie odpowiedniego polecenia programu do obsługi maszyn, które

automatycznie włącza moduły potrzebne do wykonania danego procesu i wyłącza niepotrzebne, co umożliwia produkcję nawet pojedynczych sztuk po kosztach standardowej produkcji seryjnej przy jednoczesnym wykrywaniu przypadków obniżania efektywności i marnotrawstwa.

- umożliwia tworzenie nowych modeli biznesowych. Wyzwaniem jest ich dostrzeżenie, jak najszybsze wdrożenie oraz wykorzystanie korzyści ekonomicznych, jakie oferują.
- umożliwia powstawanie sieci wartości, w których systemy IT oraz linie produkcyjne producentów maszyn oraz ich dostawców automatycznie będą wymieniać ze sobą dane.

### **Technologia w praktyce: Rozproszone sterowanie i otwarte standardy**

Rozproszone, inteligentne komponenty automatyki są wyposażone we własne układy przetwarzania danych i oprogramowanie. Potrzebują jedynie polecenia z systemu sterującego, by wykonać określony ruch lub ich sekwencję. Im więcej funkcji zostanie przeniesionych do oprogramowania, tym elastyczniej elementy wykonawcze potrafią adaptować się do nowych wymogów. Przystosowanie maszyn do nowych warunków nie odbywa się już za pomocą wkrętałów, lecz poleceń programu.

### **Internet Rzeczy – w kierunku przyszłości**

Internet rzeczy – dotyczy wymiany informacji pomiędzy urządzeniami, systemami i ludźmi, stwarzając nowe możliwości w różnych aspektach życia. Np. samochody wymieniając ze sobą dane przez Internet mogą zapobiegać wypadkom czy korkom, termostaty urządzeń grzewczych mogą odpowiednio wcześniej podwyższać temperaturę w pomieszczeniach, etc..

### **Rola człowieka w kontekście czwartej rewolucji i zagrożenia dla strony społecznej**

#### 1. Zmiany na rynku pracy:

- robotyzacja stanowisk pracy powoduje zapotrzebowanie na pracowników o wysokich kwalifikacjach, co może wpływać na znaczące ograniczenie zainteresowania uczestnictwem w związkach zawodowych;
- rozwojowi platform internetowych towarzyszy przekazywanie zadań z firmy innym podmiotom (outsourcing) , co skutkuje większą atomizacją środowiska pracowników i znacząco utrudnia dotychczasowy model funkcjonowania związkowego.

#### 2. Zmiany w systemie edukacji:

- Konieczność ustawicznego kształcenia przez całe życie - dyplom uczelni i posługiwanie się technologiami komputerowymi nie jest już gwarancją zdobycia lub utrzymania pracy.

#### 3. Zmiany w systemach zabezpieczeń społecznych:

- Wpływ robotyzacji stanowisk pracy na obecne formy polityki fiskalnej i systemy zabezpieczeń społecznych opartych dotychczas przede wszystkim na tzw. solidarności pokoleń i inwestycjach finansowych.

#### 4. Zmiany struktur związkowych:

- Konieczność elastycznego dostosowania związkowych struktur organizacyjnych do nowych form rynku pracy, czego przykładem jest zatrudnienie rozproszone w platformach internetowych.