



# PASSFR.EU

A Digital Learning Platform for Generation Z:  
Passport to IFRS®

## Standardul IFRS® 8 Segmente Operaționale



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

Când se aplică IFRS 8?

# Definiții cheie

---

Segment  
operational

o activitate a unei entități care generează venituri și suportă cheltuieli, rezultatele acestei activități sunt analizate în mod regulat; pe baza acestor informații, se iau decizii de gestionare a resurselor și sunt disponibile informații financiare separate despre aceste activități.

---

---

# Definiții cheie

---

Segment  
operational

o activitate a unei entități care generează venituri și suportă cheltuieli, rezultatele acestei activități sunt analizate în mod regulat; pe baza acestor informații, se iau decizii de gestionare a resurselor și sunt disponibile informații financiare separate despre aceste activități.

---

*Principalul  
factor de decizie  
în materie de  
exploatare*

este un angajat a cărui funcție este de a lua decizii legate de segmentul de exploatare cu privire la activitățile comerciale și la alocarea resurselor și de a efectua evaluarea segmentului de exploatare.

---

# Conceptul de segment operațional

- Un segment operațional este definit ca o entitate care generează venituri și suportă cheltuieli și pentru care sunt disponibile informații financiare separate.
- Cu toate acestea, trebuie remarcat faptul că, în unele cazuri, segmentul operațional nu realizează venituri, de exemplu, noi activități comerciale care vor genera venituri în viitor.

# Conceptul de segment operațional

- Un segment operațional poate fi definit ca o parte a unei entități.
- Cu toate acestea, în unele cazuri, o parte separată a unei entități nu este întotdeauna considerată ca fiind un segment operațional.
- De exemplu, o unitate a unei entități care nu generează venituri sau care primește rar venituri nu ar fi considerată ca fiind un segment operațional.

Care sunt funcțiile principalului factor de decizie operațională?

# Care sunt funcțiile principalului factor de decizie operațională?

- În cadrul entităților, funcțiile de *principal factor de decizie operațională* sunt adesea îndeplinite de conducătorul entității, de directorul operațional sau de un grup de directori executivi, precum și de alte persoane.
- În majoritatea entităților, segmentele operaționale au trei dintre caracteristicile menționate mai sus (activitatea care generează venituri; activitatea este revizuită în mod regulat; sunt disponibile informații financiare separate), dar o astfel de entitate poate raporta și prezenta activitatea sa în moduri diferite.



Care sunt funcțiile managerului de segment operațional?

# Care sunt funcțiile managerului de segment operațional?

- *Managerul segmentului operațional* pregătește planuri sau previziuni ale segmentului, rezultatele sale financiare și le discută cu principalul factor de decizie operațional. Trebuie remarcat faptul că principalul factor de decizie operațională poate fi, de asemenea, conducătorul segmentului operațional, iar conducătorul segmentului operațional poate fi managerul mai multor segmente.
- În unele entități, managerii sunt responsabili de diferite produse sau servicii; în altele, managerii sunt responsabili de zone geografice.

# Exemple de segmente operaționale

Tipul unui segment operațional	Exemple
<b>Zone geografice</b>	Entitatea Z și-a identificat segmentele operaționale pe baza naturii și localizării clienților săi - Europa, Asia și America.

# Exemple de segmente operaționale

<b>Tipul unui segment operațional</b>	<b>Exemple</b>
Zone geografice	Entitatea Z și-a identificat segmentele operaționale pe baza naturii și localizării clienților săi - Europa, Asia și America.
<b>Divizii de afaceri</b>	Entitatea X are trei divizii; prima divizie vinde echipamente persoanelor fizice, a doua divizie persoanelor juridice, iar a treia divizie instituțiilor publice. Entitatea X a determinat segmentele operaționale în funcție de aceste divizii.

# Exemple de segmente operaționale

<b>Tipul unui segment operațional</b>	<b>Exemple</b>
Zone geografice	Entitatea Z și-a identificat segmentele operaționale pe baza naturii și localizării clienților săi - Europa, Asia și America.
Divizii de afaceri	Entitatea X are trei divizii; prima divizie vinde echipamente persoanelor fizice, a doua divizie persoanelor juridice, iar a treia divizie instituțiilor publice. Entitatea X a determinat segmentele operaționale în funcție de aceste divizii.
<b>Servicii</b>	Entitatea Y oferă servicii de închiriere de servere, consultanță online și servicii de reparare a echipamentelor IT. Aceste trei servicii sunt identificate ca segmente operaționale.

# Exemple de segmente operaționale

<b>Tipul unui segment operațional</b>	<b>Exemple</b>
Zone geografice	Entitatea Z și-a identificat segmentele operaționale pe baza naturii și localizării clienților săi - Europa, Asia și America.
Divizii de afaceri	Entitatea X are trei divizii; prima divizie vinde echipamente persoanelor fizice, a doua divizie persoanelor juridice, iar a treia divizie instituțiilor publice. Entitatea X a determinat segmentele operaționale în funcție de aceste divizii.
Servicii	Entitatea Y oferă servicii de închiriere de servere, consultanță online și servicii de reparare a echipamentelor IT. Aceste trei servicii sunt identificate ca segmente operaționale.
<b>Produse</b>	Entitatea D produce produse lactate proaspete (lapte, smântână și iaurt), brânză și alte produse lactate. Aceste trei grupe de produse sunt considerate ca fiind segmente operaționale ale entității.

# Evaluarea segmentelor operaționale

- O entitate trebuie să prezinte utilizatorilor situațiilor financiare informații despre segmentele operaționale, cu condiția ca respectivele segmente operaționale să îndeplinească criteriile stabilite în IFRS 8.
- Trebuie furnizate informații despre segmentul operațional utilizatorilor situațiilor financiare - veniturile, profitul (pierderea) și activele segmentului operațional sunt evaluate în funcție de pragurile stabilite.

# Praguri cantitative ale segmentelor operaționale

Veniturile unui segment operațional  $\geq 10\%$  din toate veniturile segmentelor operaționale



# Praguri cantitative ale segmentelor operaționale

## Testul veniturilor

Veniturile unui segment operațional  $\geq 10\%$  din toate veniturile segmentelor operaționale

## Testul profitului sau pierderii

Profitul unui segment operațional  $\geq 10\%$  din profitul tuturor segmentelor operaționale profitabile

Pierderele unui segment operațional  $\geq 10\%$  din pierderile tuturor segmentelor operaționale neprofitabile

# Praguri cantitative ale segmentelor operaționale

## Testul veniturilor

Veniturile unui segment operațional  $\geq 10\%$  din toate veniturile segmentelor operaționale

## Testul profitului sau pierderii

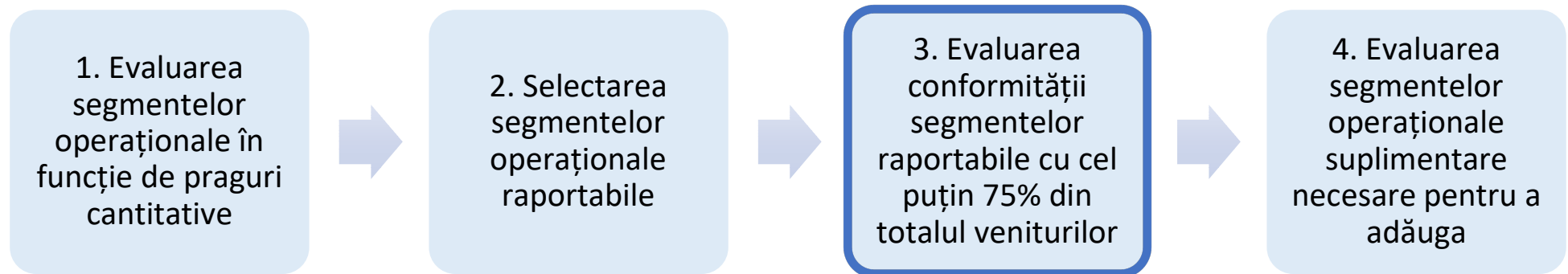
Profitul unui segment operațional  $\geq 10\%$  din profitul tuturor segmentelor operaționale profitabile

Pierderea unui segment operațional  $\geq 10\%$  din pierderea tuturor segmentelor operaționale neprofitabile

## Testul activelor

Actiuele unui segment operațional  $\geq 10\%$  din activele combinate ale tuturor segmentelor operaționale

# Etapele de selecție a segmentelor raportabile



# Exemplu de test de 75% pentru selectarea segmentului raportabil

## Selectarea segmentelor raportabile

Venituri din segmentele selectate:

- A - 10.000 u.m.;
- C - 15.000 u.m..

Venituri din alte segmente:

- B - 4.200 u.m.;
- D - 4.000 u.m.;
- E - 4.400 u.m.;
- F - 4.200 u.m.;
- G - 3.200 u.m.

# Exemplu de test de 75% pentru selectarea segmentului raportabil

## Selectarea segmentelor raportabile

Venituri din segmentele selectate:

- A - 10.000 u.m.;
- C - 15.000 u.m..

Venituri din alte segmente:

- B - 4.200 u.m.;
- D - 4.000 u.m.;
- E - 4.400 u.m.;
- F - 4.200 u.m.;
- G - 3.200 u.m.

## Teste de 75% din venituri

Venitul total al tuturor segmentelor este de 45.000 u.m..

75% din venit este de 33.750 u.m. ( $45.000 \text{ u.m.} \times 75\%$ ).

Veniturile din segmentele selectate reprezintă ~56% ( $25.000 \text{ u.m.} / 45.000 \text{ u.m.}$ ) din veniturile totale.

**Trebuie alocate segmente suplimentare pentru a îndeplini testul de 75%.**

# Exemplu de test de 75% pentru selectarea segmentului raportabil

## Selectarea segmentelor raportabile

Venituri din segmentele selectate:

- A - 10.000 u.m.;
- C - 15.000 u.m..

Venituri din alte segmente:

- B - 4.200 u.m.;
- D - 4.000 u.m.;
- E - 4.400 u.m.;
- F - 4.200 u.m.;
- G - 3.200 u.m.

## Teste de 75% din venituri

Venitul total al tuturor segmentelor este de 45.000 u.m..

75% din venit este de 33.750 u.m. (45.000 u.m. x 75%).

Veniturile din segmentele selectate reprezintă ~56% (25.000 u.m. / 45.000 u.m.) din veniturile totale.

**Trebuie alocate segmente suplimentare pentru a îndeplini testul de 75%.**

## Atribuirea de segmente suplimentare

Conducerea a stabilit că:

- segmentul E este semnificativ, iar pragul său de venituri este apropiat de 10% (adică ~ 9,8%).
- natura segmentelor D și G este similară și segmentele trebuie să fie unite într-un singur segment. În acest caz, veniturile noului segment DG reprezintă 16% din veniturile totale.

**Ca urmare, segmentele raportabile sunt A, C, E, DG, iar veniturile lor sunt de 36.600 u.m. (~81,3%).**

# Proceduri de întocmire a raportării pe segmente

- Înainte de a pregăti informațiile din situațiile financiare privind segmentele raportabile, informațiile trebuie calculate pe baza datelor financiare.
- Aceste informații constau în diferite elemente contabile (venituri, cheltuieli, datorii, active etc.) referitoare la segmentul raportabil.

# Exemple de identificare a activelor si datoriilor pe segmente

Elemente	Segmente					
	A		B		C	
	20x1, u.m.	20x0, u.m.	20x1, u.m.	20x0, u.m.	20x1, u.m.	20x0, u.m.
Clădiri	180.000	150.000	450.000	430.000	340.000	300.000
Echipament	25.000	30.000	90.000	100.000	70.000	60.000
Stocuri	2.000	1.000	22.000	22.000	12.000	15.000
Creante	12.000	14.000	33.000	42.000	10.000	8.000
Datorii pe termen lung	80.000	65.000	250.000	160.000	130.000	133.000
Datorii pe termen scurt	260.000	240.000	240.000	247.000	199.000	191.000



Care sunt cerințele de prezentare de informații?

# Care sunt cerințele de prezentare?

- Informațiile pe segmente sunt prezentate utilizatorilor situațiilor financiare.
- Atunci când se prezintă informații pe segmente, sumele raportate trebuie să se bazeze pe informațiile din situațiile financiare financiare.
- În plus, trebuie să prezinte alte valori semnificative ale segmentelor raportabile.
- Cantitatea de informații depinde de tipul de segmente operaționale.

# Cerințe privind prezentarea de informații

Raportare despre produse

Raportare despre servicii

Raportare despre zone geografice

Raportare despre clientul principal

# Informatii despre produse sau servicii

Entitatea trebuie să raporteze informații cu privire la veniturile sale pentru fiecare produs/serviciu (sau un grup de produse/servicii similare) de la clienții externi.

*În cazul în care costurile de elaborare a acestor informații sunt foarte ridicate, se aplică scutiri.*

# Informatii despre zonele geografice

Entitatea trebuie să raporteze veniturile obținute de la clienții săi externi:

- Atribuite țării entității.
- Atribuite unor țări străine. În cazul în care o țară străină individuală este semnificativă, aceste venituri trebuie prezentate separat.

# Informatii despre zonele geografice

Entitatea trebuie să raporteze activele imobilizate (fără instrumente financiare, active privind impozitul amânat, beneficii postangajare, drepturi și asigurări):

- Situate în țara entității.
- Situate în țări străine. În cazul în care o țară străină individuală este semnificativă, aceste active trebuie prezentate separat.

*În cazul în care costurile de elaborare a acestor informații sunt foarte ridicate, se aplică scutiri.*

# Informatii despre clientul principal

Entitatea trebuie să raporteze informații privind dependența de principalii clienți. În cazul în care veniturile provenite de la un client extern reprezintă 10% sau mai mult, acest fapt trebuie prezentat:

- Se furnizează valoarea totală a veniturilor provenite de la un astfel de client.
- Identificarea unui segment sau a unor segmente care prezintă veniturile acestui client.

# Exemplu practic

- Entitatea Z furnizează petrol.
- Managerul entității analizează acum segmentele operaționale prin intermediul activităților geografice.

<b>Segmente</b>	<b>Europa de Est</b>	<b>Europa de Nord</b>	<b>Europa de Vest</b>	<b>Asia</b>	<b>America de Est</b>	<b>America de Nord</b>	<b>Total</b>
<b>Venituri, u.m.</b>	50.000	55.000	120.000	45.000	50.000	280.000	600.000
<b>Profit (pierdere), u.m.</b>	-1.000	5.000	40.000	-14.000	-1.500	90.000	118.500
<b>Active, u.m.</b>	5.000	10.000	80.000	5.000	8.000	150.000	258.000



# Exemplu practic

Se știe că segmentele raportabile trebuie să îndeplinească următoarele criterii:

- Veniturile reprezintă 10% sau mai mult din veniturile tuturor segmentelor operaționale;

# Exemplu practic

Se știe că segmentele raportabile trebuie să îndeplinească următoarele criterii:

- Veniturile reprezintă 10% sau mai mult din veniturile tuturor segmentelor operaționale;
- Profitul sau pierderea este de 10% sau mai mult:
  - decât profitul total al tuturor activităților profitabile;
  - decât pierderea totală a tuturor activităților neprofitabile;

# Exemplu practic

Se știe că segmentele raportabile trebuie să îndeplinească următoarele criterii:

- Veniturile reprezintă 10% sau mai mult din veniturile tuturor segmentelor operaționale;
- Profitul sau pierderea este de 10% sau mai mult:
  - decât profitul total al tuturor activităților profitabile;
  - decât pierderea totală a tuturor activităților neprofitabile;
- Activele reprezintă 10% sau mai mult din activele totale ale segmentului.

# Exemplu practic

Segmente	Testul veniturilor		Testul de profit (pierdere)				Testele activelor	
	Suma, u.m.	%	Activități profitabile		Activități neprofitabile		Suma, u.m.	%
			Suma, u.m.	%	Suma, u.m.	%		
Europa de Est	50.000	8,33			-1.000	6,06	5.000	1,94
Europa de Nord	55.000	9,17	5.000	3,70			10.000	3,88
Europa de Vest	120.000	<u>20,00</u>	40.000	<u>29,63</u>			80.000	<u>31,00</u>
Asia	45.000	7,50			-14.000	<u>84,85</u>	5.000	1,94
America de Est	50.000	8,33			-1.500	9,09	8.000	3,10
America de Nord	280.000	<u>46,67</u>	90.000	<u>66,67</u>			150.000	<u>58,14</u>
<b>Total</b>	600.000	100,00	135.000	100,00	-16.500	100,00	258.000	100,00

# Exemplu practic

Segmente	Testul veniturilor		Testul de profit (pierdere)				Testele activelor	
	Suma, u.m.	%	Activități profitabile		Activități neprofitabile		Suma, u.m.	%
			Suma, u.m.	%	Suma, u.m.	%		
Europa de Est	50.000	8,33			-1.000	6,06	5.000	1,94
Europa de Nord	55.000	9,17	5.000	3,70			10.000	3,88
Europa de Vest	120.000	<u>20,00</u>	40.000	<u>29,63</u>			80.000	<u>31,00</u>
Asia	45.000	7,50			-14.000	<u>84,85</u>	5.000	1,94
America de Est	50.000	8,33			-1.500	9,09	8.000	3,10
America de Nord	280.000	<u>46,67</u>	90.000	<u>66,67</u>			150.000	<u>58,14</u>
<b>Total</b>	600.000	100,00	135.000	100,00	-16.500	100,00	258.000	100,00

# Exemplu practic

Segmente	Testul veniturilor		Testul de profit (pierdere)				Testele activelor	
	Suma, u.m.	%	Activități profitabile		Activități neprofitabile		Suma, u.m.	%
			Suma, u.m.	%	Suma, u.m.	%		
Europa de Est	50.000	8,33			-1.000	6,06	5.000	1,94
Europa de Nord	55.000	9,17	5.000	3,70			10.000	3,88
<b>Europa de Vest</b>	120.000	<u>20,00</u>	40.000	<u>29,63</u>			80.000	<u>31,00</u>
<b>Asia</b>	45.000	7,50			-14.000	<u>84,85</u>	5.000	1,94
America de Est	50.000	8,33			-1.500	9,09	8.000	3,10
<b>America de Nord</b>	280.000	<u>46,67</u>	90.000	<u>66,67</u>			150.000	<u>58,14</u>
<b>Total</b>	600.000	100,00	135.000	100,00	-16.500	100,00	258.000	100,00

## Exemplu practic

**120.000 u.m. (Europa de Vest) + 45.000 u.m. (Asia) + 280.000 u.m. (America de Nord) = 445.000 u.m.**

**445.000 u.m. (venituri din segmentele selectate) / 600.000 u.m. (venituri totale) x 100 = 74,17%.**

# Exemplu practic

## ➤ Alternativa 1

Segmente	Testul veniturilor		Testul de profit (pierdere)				Testele activelor	
	Suma, u.m.	%	Activități profitabile		Activități neprofitabile		Suma, u.m.	%
			Suma, u.m.	%	Suma, u.m.	%		
<b>Europa</b>	225.000	<u>37,50</u>	44.000	<u>33,21</u>			95.000	<u>36,82</u>
<b>Asia</b>	45.000	7,50			-14.000	<u>100,00</u>	5.000	1,94
<b>America</b>	330.000	<u>55,00</u>	88.500	<u>66,79</u>			158.000	<u>61,24</u>
<b>Total</b>	600.000	100,00	132.500	100,00	-14.000	100,00	258.000	100,00



# Exemplu practic

## ➤ Alternativa 2

**120.000 u.m. (Europa de Vest) + 45.000 u.m. (Asia) + 280.000 u.m. (America de Nord) + 55.000 u.m. (Europa de Nord) = 500.000 u.m.**

**500.000 u.m. (venituri din segmentele selectate) / 600.000 u.m. (venituri totale) x 100 = 83,33%.**

# Exemplu practic

- În cazul în care criteriul de 75% din venituri nu este îndeplinit, conducerea trebuie să decidă pe baza căror criterii suplimentare va selecta segmentele suplimentare.
- În cele din urmă, după selectarea segmentelor raportabile, toate informațiile financiare legate de segmente trebuie să fie furnizate utilizatorului situațiilor financiare.



# PASSFR.EU

A Digital Learning Platform for Generation Z:  
Passport to IFRS®



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union