VÂNZAREA ACŢIUNILOR PRIN LICITAŢIE

Acţiunile societăţilor comerciale se pot vinde prin licitaţie publică în condiţiile Normelor metodologice privind vânzarea acţiunilor societăţilor comerciale care se privatizează - aprobate prin H.G. nr. 264/1992 -, şi a Normelor metodologice privind procedurile de privatizare şi condiţiile de organizare şi desfăşurare a vânzărilor de acţiuni, de părţi sociale şi de active, aprobate prin Hotărârea Guvernului nr. 457/1997.

TIPURI DE LICITAŢIE

Acţiunile societăţilor comerciale se pot vinde prin următoarele tipuri de licitaţie publică:

**a)** licitaţia cu strigare: acţiunile sunt vândute la preţul cel mai mare. Licitaţia cu strigare poate fi deschisă, pentru orice persoană fizică sau juridică, română sau străină, sau limitată la participanţi preselecţionaţi;

**b)** licitaţia prin plic închis: acţiunile sunt vândute concurentului care a prezentat, în plic închis, cea mai bună ofertă. Această procedură poate fi deschisă sau cu participanţi preselecţionaţi.

Criteriile de preselecţie sunt stabilite de ministerele de resort, consiliile locale sau consiliile judeţene, după caz, împreună cu societatea comercială şi cu acordul Agenţiei Naţionale pentru Privatizare şi Dezvoltarea Întreprinderilor Mici şi Mijlocii.

DOCUMENTE NECESARE VÂNZĂRII LA LICITAŢIE

Documentaţia necesară pentru vânzarea acţiunilor societăţilor comerciale la licitaţie include:

**1)** DOCUMENTAŢIA de prezentare a societăţii comerciale care înseamnă:

**a.** Rezumatul documentaţiei de prezentare a societăţii comerciale

**b.** Scurt istoric şi descrierea societăţii comerciale, precum şi a sectorului din care face parte

**c.** Informaţii despre piaţa societăţii comerciale

**d.** Politica de marketing şi de vânzări

**e.** Informaţii despre activitatea de producţie a societăţii comerciale şi despre furnizori

**f.** Organizare, conducere şi personal

**g.** Sistemul financiar-contabil al societăţii comerciale

**h.** Investiţii:

- realizate;

- necesare.

**i.** Informaţii referitoare la dreptul de proprietate:

- teren;

- clădiri;

- alte elemente de patrimoniu.

**j.** Analiza avantajelor, punctelor slabe, oportunităţilor şi riscurilor pentru societatea comercială

**k.** Informaţii financiare:

- bilanţul societăţii comerciale;

- contul de profit şi pierderi;

- prognoze pentru următorii 3-5 ani;

- comentarii privind situaţia financiară.

**l.** Cadrul economic şi politic, oportunitatea investiţiilor în România (pentru investitorii străini)

**m.** Lista principalilor maşini şi utilaje.

**2)** ANUNŢUL de vânzare prin licitaţie prevăzut de Normele metodologice privind procedurile de privatizare şi condiţiile de organizare şi desfăşurare a vânzărilor de acţiuni, de părţi sociale şi de active, aprobate prin Hotărârea Guvernului nr. 457/1997.

Vânzătorul are obligaţia de a publica în Monitorul Oficial al României, Partea a IV-a, şi în mijloacele de informare în masă, inclusiv în sistem electronic, listele cu societăţile comerciale care urmează să fie privatizate şi de a întocmi documentele de ofertă.

Listele cuprind informaţii referitoare la:

- denumirea şi sediul social al societăţii comerciale;

- numărul de înmatriculare la Oficiul Registrului comerţului şi codul fiscal;

- obiectul de activitate;

- cifra de afaceri, profitul brut conform ultimului bilanţ contabil;

- capitalul social Înregistrat la Oficiul Registrului comerţului;

- numărul total de acţiuni;

- numărul de acţiuni oferite la vânzare şi procentul acestora din totalul acţiunilor;

- structura acţionariatului.

În termen de cel mult 60 de zile de la data publicităţii, vânzătorul are obligaţia de a întocmi documentele de ofertă şi de a publica lista cu societăţile comerciale la care s-au întocmit aceste documente.

ETAPELE VÂNZĂRII PRIN LICITAŢIE

**A.** Publicitatea VÂNZĂRII se va realiza potrivit prevederilor din Normele metodologice privind procedurile de privatizare şi condiţiile de organizare şi desfăşurare a vânzărilor de acţiuni, de părţi sociale şi de active.

**B.** Stabilirea preţului de pornire a licitaţiei se face pe baza evaluării societăţii comerciale.

Evaluarea societăţii comerciale are drept obiectiv stabilirea valorii de piaţă a acesteia, în vederea vânzării. Consiliul împuterniciţilor statului autorizează întocmirea evaluării. Rezultatele evaluării societăţii comerciale vor fi prezentate într-un raport de evaluare care va cuprinde:

**a.** Metodele de evaluare folosite

Se vor utiliza cel puţin două din următoarele metode:

- metoda activului net actualizat;

- metoda fluxurilor financiare actualizate;

- metoda comparaţiilor de piaţă;

- metoda capitalizării veniturilor.

**b.** Scenariile de evaluare utilizate în cadrul fiecărei metode de evaluare

**c.** Ipotezele tehnico-economice care stau la baza scenariilor de evaluare

**d.** Alte elemente pentru fiecare metodă de evaluare şi fundamentarea acestora

**e.** Prezentarea calculelor aferente fiecărui scenariu

**f.** Rezultatele evaluării

**g.** Specificarea surselor de informaţii

**h.** Concluzii şi recomandări.

**C.** Organizarea licitaţiei se realizează cu respectarea prevederilor din Normele metodologice privind procedurile de privatizare şi condiţiile de organizare şi desfăşurare a vânzărilor de acţiuni, de părţi sociale şi de active.

ÎNCHEIEREA CONTRACTULUI DE VÂNZARE-CUMPĂRARE

Momentul adjudecării pachetului de acţiuni care face obiectul licitaţiei se consideră, după caz:

- data şi ora încheierii procesului-verbal al şedinţei de licitaţie;

- ora 24 a zilei încheierii procesului-verbal al şedinţei de licitaţie, în cazul în care salariaţii şi conducerea societăţii comerciale, sau o asociaţie a acestora, îşi exercită drepturile preferenţiale.

Contractul de vânzare-cumpărare se încheie în termen de 15 zile din momentul adjudecării pachetului de acţiuni.

Plata preţului se face în termen de 5 zile de la data încheierii contractului sau în termenele uzuale pentru decontare bancară.

Registrele societăţii vor fi completate la zi, pentru a se evidenţia noul proprietar.