

Dosar nr. 9993/2011 (format vechi 442/2011)

Încheierea nr. 218/14.07.2011

PLAN DE REORGANIZARE A ACTIVITĂȚII S.C. MOLDOMOBILA S.A.

Subscrisa,

S.C. MOLDOMOBILA S.A. – în insolvență, cu sediul în Iași, str. Bucium nr. 34, înregistrată la Oficiul Registrului Comerțului Iași sub numărul J22/502/1991, cod fiscal RO 1969451, reprezentată prin administrator special – Verginia Țilică,

În temeiul prevederilor art. 94 alin. (1) lit. b) și următoarele din Legea nr. 85/2006 privind procedura insolvenței, propunem următorul

**PLAN DE REORGANIZARE A
S.C. MOLDOMOBILA S.A.**

Verginia Țilică
Administrator special



Cuprins:

CAP. I Preambul	3
1.1 Justificarea legală.....	3
1.2 Autorul planului și durata acestuia	3
1.3 Scopul planului.....	3
1.4 Rezumatul planului de reorganizare. Condiții și măsuri	4
CAP. II Necesitatea procedurii reorganizării	6
2.1 Aspectul economic	6
2.2 Aspecte sociale	6
2.3 Avantajele reorganizării	6
2.3.1 Premisele reorganizării SC MOLDOMOBILA SA	6
2.3.2 Avantaje generale față de procedura falimentului	7
2.3.3. Compararea avantajelor reorganizării în raport cu valoarea de lichidare a societății în caz de faliment.	7
2.3.4 Avantaje pentru principalele categorii de creditorii	8
CAP. III Prezentarea societății MOLDOMOBILA SA	10
3.1. Identificarea societății.....	10
3.2 Structura asociativă. Capitalul social	10
3.3 Scurt istoric al societății debitoare	10
3.4 Principalele cauze care au dus la starea de încetare de plăți a debitoarei	11
CAP. IV Starea societății la data propunerii planului	13
4.1. Structura actuală a managementului	13
4.2. Structura personalului și organizarea internă	13
CAP. V Perspectivele de redresare; plan de măsuri pentru reorganizarea societății și estimarea rezultatelor	15
5.1 Perspective de redresare.....	15
5.1.1 Diagnostic juridic.....	15
5.1.2 Diagnostic comercial.....	17
5.1.3 Diagnostic operațional.....	21
5.1.4 Diagnostic economico-financiar.....	22
5.2 Determinarea măsurilor care trebuie luate pentru redresarea activității.....	26
CAP. VI Programul de plăți către creditorii	27
CAP. VII Concluzii	29
ANEXE	

CAP. I PREAMBUL

1.1 Justificarea legală

Reglementarea legală care stă la baza întocmirii prezentului plan de reorganizare este Legea 85/2006 privind procedura insolvenței. Legea consacră problematicii reorganizării două secțiuni distincte, respectiv Secțiunea a V-a (Planul) și Secțiunea a VI-a (Reorganizarea). Prin prisma acestor prevederi legale se oferă șansa debitorului față de care s-a deschis procedura prevăzută de legea mai sus menționată să-și continue viața comercială, reorganizându-și activitatea pe baza unui plan de reorganizare care, conform art. 95 alin. 1 „va indica perspectivele de redresare în raport cu posibilitățile și specificul activității debitorului, cu mijloacele financiare disponibile și cu cererea pieței față de oferta debitorului și va cuprinde măsuri concordante cu ordinea publică (...)” (Art. 95 alin. 1 din Legea 85/2006).

Facem mențiunea că societatea nu a fost subiect al procedurii instituite de prevederile Legii 85/2006 privind procedura insolvenței de la înființarea acesteia și până în prezent. Nici societatea și nici vreun membru din conducerea sa nu au fost condamnați definitiv pentru niciuna dintre infracțiunile expres prevăzute de art. 94 alin. 4 al legii privind procedura insolvenței. Prin urmare, din acest punct de vedere condițiile legale prevăzute de lege pentru propunerea unui plan de reorganizare sunt întrunite.

1.2 Autorul planului și durata acestuia

Planul de reorganizare al SC MOLDOMOBILA SA este depus de către administratorul special, d-na Verginia Țilică, în baza dispozițiilor art. 94 alin 1 lit. a din Legea nr. 85/2006. Administratorul și-a îndeplinit acest rol prin prisma verificării, respectiv respectării tuturor prevederilor prevăzute de legea insolvenței. În vederea acoperirii într-o cât mai mare măsură a pasivului societății debitoare se propune implementarea planului de reorganizare pe durata maximă prevăzută de art. 95 alin. 3 din Legea 85/2006, și anume 3 (trei) ani de la data confirmării acestuia de către judecătorul sindic. De asemenea pe durata reorganizării activitatea societății debitoare va fi condusă de către administratorul special al acesteia, acesta păstrându-și dreptul de administrare sub supravegherea administratorului judiciar. În situația în care nu se vor găsi condiții optime pentru derularea componentelor mecanismului reorganizării, cu acordul a două treimi din creditorii aflați în sold după trecerea a cel mult 18 luni se va analiza oportunitatea prelungirii planului cu încă 12 luni.

1.3 Scopul planului

Scopul principal al planului de reorganizare coincide cu scopul Legii 85/2006, proclamat fără echivoc în art. 2, și anume acoperirea pasivului debitorului în insolvență. De asemenea, unul din scopurile propunerii prezentului plan este asigurarea pentru creditorii societății a unui nivel al recuperării creanțelor superior celui de care aceștia ar avea parte în cadrul unei ipotetice proceduri de faliment.

Principala modalitate de realizare a acestui scop, în concepția modernă a legii, este reorganizarea debitorului și menținerea societății în viața comercială, cu toate consecințele sociale și economice care decurg din aceasta. Astfel, este relevantă funcția economică a procedurii instituite de Legea 85/2006, respectiv necesitatea salvării societății aflată în insolvență prin reorganizare, inclusiv restructurare economică, și numai în subsidiar, în condițiile eșecului reorganizării sau lipsei de viabilitate a debitoarei, recurgerea la procedura falimentului pentru satisfacerea intereselor creditorilor.

Reorganizarea prin continuarea activității debitorului presupune efectuarea unor modificări structurale în activitatea curentă a societății aflată în dificultate, menținându-se obiectul de activitate, dar aliniindu-se modul de desfășurare a activității la noua strategie, conform cu resursele existente și cu cele care urmează a fi atrase, toate aceste strategii aplicate fiind menite să facă activitatea de bază a societății profitabilă.

Planul de reorganizare, potrivit spiritului Legii 85/2006, trebuie să satisfacă scopul reorganizării lato sensu, anume menținerea debitoarei în viața comercială și socială, cu efectul menținerii serviciilor debitorului pe piață.

Totodată, reorganizarea înseamnă protejarea intereselor creditorilor, care au o șansă în plus la recuperarea creanțelor lor. Aceasta pentru că, în concepția modernă a legii, este mult mai probabil ca o afacere funcțională să producă resursele necesare acoperirii pasivului decât lichidarea averii debitoarei prin faliment.

Argumentele care pledează în favoarea acoperirii pasivului societății debitoare prin reorganizarea activității acesteia sunt accentuate cu atât mai mult în actualul context economic caracterizat printr-o acută criză de lichidități și scăderea semnificativă a cererii pentru achiziția de bunuri mobile precum cele existente în patrimoniul societății. În acest context economic încercarea de acoperire a pasivului societății debitoare prin lichidarea bunurilor din patrimoniul acesteia va necesita un interval de valorificare destul de ridicat generat de inexistența unei cereri susținute pentru activele societății. De asemenea, trebuie menționat faptul că unele din bunurile existente în patrimoniul societății sunt uzate din punct de vedere moral, existând posibilitatea ca procedura de lichidare a acestora să ridice reale dificultăți în ceea ce privește valorificarea acestora potrivit destinației lor.

Prezentul plan își propune să acționeze pentru modificarea structurală a societății pe mai multe planuri: economic, organizatoric, managerial, financiar și social având ca scop principal plata pasivului SC MOLDOMOBILA SA și relansarea viabilă a activității.

Conceptual reorganizarea înseamnă trasarea realistă a unor obiective ce trebuie atinse în orizontul de timp planificat, sub aspectul îmbunătățirii calității și cantității produselor și serviciilor existente. Planul de reorganizare constituie o adevărată strategie de redresare, bazată pe adoptarea unei politici corespunzătoare de management, marketing, organizare și structurare, toate menite să transforme societatea din una aflată în dificultate într-un competitor viabil generator de plus valoare și beneficii.

1.4 Rezumatul planului de reorganizare. Condiții și măsuri

În temeiul art. 94 alin. 1 lit. a din Legea nr. 85/2006 privind procedura insolvenței, prezentul plan de reorganizare este propus de către administratorul special al societății debitoare SC Moldomobila SA (în insolvență) - denumită în continuare „Debitoarea”, „Societatea” sau „Moldomobila SA”. Destinatarii acestui plan de reorganizare – denumit în continuare „Planul” sunt judecătorul sindic și creditorii înscrși în tabelul definitiv de creanțe. Condițiile preliminare pentru depunerea Planului de reorganizare a activității Moldomobila SA, conform art. 94 alin. 1 lit. a din Legea 85/2006 privind procedura insolvenței, cu modificările și completările ulterioare au fost îndeplinite după cum urmează:

- Debitoarea odată cu formularea cererii de deschidere a procedurii și-a manifestat intenția de a-și reorganiza activitatea.
- Tabelul definitiv de creanțe împotriva Moldomobila SA a fost depus la dosar, planul fiind propus în interiorul termenului.
- Planul prevede ca metodă de reorganizare continuarea activității curente și vânzarea parțială de active având în vedere reducerea capacității de producție de la 3000 de salariați la 200 de salariați, respectiv de la o valoare a producției de 43.000.000 euro/an la 3.500.000 euro/an în vederea acoperirii pasivului într-o măsură cât mai adecvată.

Continuarea activității curente se va efectua sub supravegherea creditorilor și a administratorului judiciar care prin intermediul rapoartelor financiare vor cunoaște permanent evoluția societății și vor putea lua măsuri în timp real pentru ameliorarea unor eventuale abateri de la plan.

Supravegherea activității curente este dublată de necesitatea atingerii unor obiective țintă stabilite prin planul de reorganizare care se referă cel puțin la un anumit nivel al gradului de încărcare a capacităților de producție, la un anumit nivel al veniturilor și la un quantum prestabilit al distribuțiilor de sume.

Planul cuprinde în principal o restructurare financiară a societății prin reducerea datoriilor firmei până la nivelul posibilităților de generare de excedent de numerar (dar nu sub valoarea de lichidare a întreprinderii) precum și o eșalonare a datoriilor rămase pe perioada reorganizării. În paralel vor fi valorificate activele care nu sunt indispensabile pentru continuarea activității.

Perspectivile de redresare ale debitoarei sunt în raport cu posibilitățile și specificul activității desfășurate, cu mijloacele financiare disponibile sau care se pot mobiliza și cu cererea pieței față de oferta de produse.

Termenul de executare a planului este de 3 ani de la data confirmării acestuia cu posibilitatea de prelungire în condițiile legii.

S.C. MOLDOMOBILA S.A
Verginia Țilică
Administrator Special



CAP. II NECESITATEA PROCEDURII REORGANIZĂRII

2.1 Aspectul economic

În plan economic, procedura reorganizării este un mecanism care permite comerciantului aflat într-o stare precară din punct de vedere financiar să se redrezeze și să-și continue activitatea. Reorganizarea SC Moldomobila SA înseamnă pentru viața economică a municipiului Iași:

- menținerea unui important contribuabil la bugetul local și de stat;
- locuri de muncă;
- rulaj prin băncile locale;
- continuarea colaborării comerciale cu furnizorii tradiționali, atât cei de servicii cât și de produse în interes economic reciproc;
- produse autohtone de bună calitate pentru piața românească dar și pentru export.

2.2 Aspecte sociale

Reorganizarea societății SC Moldomobila SA și continuarea activității sale își manifestă efectele sociale prin păstrarea salariaților în cadrul societății și eventual prin angajări suplimentare în perioada imediat următoare în condițiile în care situația o va cere.

Astfel, societatea își propune relansarea activității de bază prin încheierea de contracte cu marii retaileri, precum și prin creșterea cotei de piață.

În acest sens în prezent se efectuează demersuri în vederea creșterii cifrei de afaceri a societății prin intensificarea demersurilor de marketing pentru identificarea clienților potențiali, pentru a recâștiga piața și încrederea partenerilor în produsele Moldomobila.

Prezentul plan de reorganizare este gândit în sensul creării posibilității creșterii ponderii salariaților direct productivi, care au un rol important în procesul de producție și scăderea numărului celor indirect productivi.

2.3 Avantajele reorganizării

2.3.1. Premisele reorganizării SC Moldomobila SA

Principalele premise de la care pleacă reorganizarea SC Moldomobila SA sunt următoarele:

- Continuitatea activității societății;
- Baza materială de care dispune societatea îi permite acesteia să-și desfășoare activitatea;
- Existența unor active excedentare în raport cu activitatea de bază a societății care pot genera sau pot fi sursă alternativă de venituri prin vânzarea acestora;
- Existența unui personal calificat, cu experiență în domeniul de activitate al societății și atașat față de valorile companiei.

Demararea procedurii de reorganizare a societății și încheierea unor noi contracte vor crea posibilitatea de generare a unor fluxuri de numerar suplimentare ce vor permite efectuarea de distribuiri către creditorii.

Per a contrario, vânzarea în acest moment al întregului patrimoniu al SC Moldomobila SA în cazul falimentului ar reduce șansele de recuperare a creanțelor pentru creditorii garantați, bugetari și chirografari și ar duce la înstrăinarea acestui patrimoniu la o valoare inferioară față de valoarea sa reală.

Votarea planului și demararea procedurii reorganizării sunt măsuri menite prin finalitatea lor să satisfacă interesele tuturor creditorilor, atât ale creditorilor garantați, cât și ale celorlalți creditori, precum și interesele debitoarei care își va continua activitatea, cu toate consecințele economice și sociale aferente.

2.3.2 Avantaje generale față de procedura falimentului

- Falimentul unei societăți situează creditorii și debitoarea pe poziții antagonice, primii urmărind recuperarea integrală a creanței împotriva averii debitorului, iar acesta din urmă urmărind menținerea întreprinderii în viața comercială. Dacă în cazul falimentului interesele creditorilor exclud posibilitatea salvării intereselor debitorului, a cărei avere este vândută (lichidată) în întregime, în cazul reorganizării cele două deziderate se cumulează, debitorul continuându-și activitatea, cu consecința creșterii sale economice, iar creditorii profită de pe urma maximizării valorii averii și a lichidităților suplimentare obținute, recuperându-și în acest fel creanțele într-o proporție superioară decât ceea ce s-ar realiza în ipoteza falimentului.
- Făcând o comparație între gradul de satisfacere a creanțelor în cadrul celor două proceduri, arătăm că în ambele cazuri există un patrimoniu vandabil destinat plății pasivului, dar că în procedura reorganizării, la lichiditățile obținute din eventuala vânzare a bunurilor din patrimoniul debitoarei care nu sunt necesare reușitei planului se adaugă profitul substanțial rezultat din continuarea activității debitoarei, toate destinate plății pasivului.
Procesul de reorganizare comportă și alte avantaje:
- Continuând activitatea, crește considerabil gradul de vandabilitate al bunurilor în situația valorificării patrimoniului unei societăți „active”, față de o societate „moartă”, nefuncțională (patrimoniu care, nefolosit, este supus degradării inevitabile până la momentul înstrăinării);
- De asemenea, continuarea activității mărește considerabil șansele ca activul societății să fie vândut ca un ansamblu în stare de funcționare (ca afacere), chiar în eventualitatea nedorită a deschiderii procedurii de faliment;
- Societatea are costuri fixe semnificative (utilități, salarii, impozite, taxe locale etc.), cheltuieli care nu pot fi amortizate decât prin desfășurarea activității de bază, precum și din obținerea de venituri și valorificări ale bunurilor dispensabile activităților pe care societatea urmează a le desfășura. Toate aceste cheltuieli, în cazul nefericit al falimentului societății, ar urma să fie plătite prioritar din valoarea bunurilor vândute, conform art. 121 pct. 1 din Legea nr. 85/2006 (ca și cheltuieli de conservare și administrare), impietând asupra valorii obținute din vânzare și diminuând în mod direct gradul de satisfacere a creanțelor creditorilor.
- Societatea are potențial și deține baza materială necesară pentru ca, odată cu depășirea blocajului în care se află, să poată să-și desfășoare activitatea la o capacitate mai ridicată, menținând totodată locurile de muncă.

2.3.3. Comparația avantajelor reorganizării în raport cu valoarea de lichidare a societății în caz de faliment

Raportându-ne, în estimarea valorii de lichidare a activului societății SC Moldomobila SA, la valoarea de evaluare a patrimoniului societății debitoare, se poate desprinde concluzia că implementarea cu succes a planului de reorganizare a societății debitoare va asigura acoperirea creanțelor creditorilor într-o măsură mult mai ridicată.

În evaluarea realizată de către societatea de evaluare angajată în acest sens s-a urmărit determinarea atât a valorii de piață a activelor societății debitoare, cât și a valorii de lichidare a patrimoniului acesteia.

În acest sens menționăm faptul că valoarea de piață „este suma estimată pentru care o proprietate va fi schimbată, la data evaluării, între un cumpărător decis și un vânzător hotărât, într-o tranzacție cu preț determinat obiectiv, după o activitate de marketing corespunzătoare, în care părțile implicate au acționat în cunoștință de cauză, prudent și fără constrângere.”

Valorificarea activelor societății debitoare într-o procedură de faliment se realizează în condiții speciale care nu permit obținerea în schimbul activelor societății debitoare a valorii de piață a acestora. Pentru corecta evaluare a valorii ce urmează a se obține în procedura de lichidare a activelor societății debitoare se utilizează valoarea de lichidare definită ca „suma care ar putea fi primită, în mod rezonabil, din vânzarea unei proprietăți, într-o perioadă de timp prea scurtă pentru a fi conformă cu perioada de marketing necesară specificată în definiția valorii de piață.”

În lichidări, valoarea multor active necorporale (de exemplu fondul comercial) tinde spre zero, iar valoarea tuturor activelor corporale reflectă circumstanțele lichidării. Și cheltuielile asociate cu lichidarea (comisioane pentru vânzări, onorarii, impozite și taxe, alte costuri de închidere, cheltuielile administrative pe timpul încetării activității și pierderea de valoare a stocurilor) sunt calculate și deduse din valoarea estimată a întreprinderii.

Valoarea de lichidare a activului Moldomobila stabilită de către evaluatorul independent în conformitate cu standardele internaționale de evaluare este de 86.907.090 lei fără TVA, echivalentul sumei de 20.524.413 euro fără TVA la data evaluării (1 euro = 4,2778 lei la 14.07.2011) din care:

- teren (128.786,61 mp) + construcții = 86.659.200 lei fără TVA, echivalentul sumei de 20.465.679 euro fără TVA;
- bunuri mobile (mijloace de transport, mijloace fixe, obiecte de inventar, stoc mărfuri, alte bunuri) = 247.890 lei fără TVA, echivalentul sumei de 58.734 euro fără TVA.

Se poate desprinde concluzia că în ipoteza deschiderii procedurii falimentului față de societatea debitoare valoarea pe care creditorii acesteia o vor obține în urma lichidării patrimoniului este de 86.907.090 lei.

Valoarea de lichidare obținută în urma valorificării activului în situația falimentului nu va putea fi distribuită integral creditorilor înscrși în tabelul definitiv de creanțe, valoarea acestor distribuiri urmând a fi diminuată cu suma cheltuieli aferente perioadei de observație (taxe, impozite ș.a.), ce se vor adăuga creanțelor înscrise în tabel (art. 123 pct. 3) și cheltuielilor de procedură (art. 123 pct. 1, art. 121 pct. 1).

Totodată menționăm faptul că totalul distribuțiilor ce urmează a se efectua prin programul de plăți propus prin prezentul plan sunt în cuantum de 135.485.697,14 lei, net superior sumelor achitate în ipoteza falimentului.

În plus, trebuie să ținem cont de faptul că valoarea de 86.907.090 lei obținabilă în cazul valorificării activelor în situația de faliment este o valoare estimată pentru situația lichidării tuturor bunurilor din patrimoniu, fără însă a ține cont de costurile de administrare a lichidării și de perioada de realizare a acestor tranzacții - factorul timp putând influența în mod semnificativ procesul de plată a creanțelor.

2.3.4 Avantaje pentru principalele categorii de creditori

- **Avantaje pentru creditorii garantați**

În ceea ce privește creditorii garantați, reprezentați de DGFPJ Iași, Arhiconstruct SA, Romanian Agricultural Business SRL, DEFPL Iași și ITM Iași, implemetarea prezentului plan de reorganizare prezintă beneficii în ceea ce privește gradul de recuperare a creanțelor deținute de către aceștia, respectiv 100% .

În ipoteza deschiderii față de societate a procedurii falimentului, cu privire la acoperirea creanțelor din această categorie există riscul încasării într-o perioadă mult mai mare a debitorilor.

Acest risc este generat în special de lipsa de atractivitate pentru bunurile imobile existente în patrimoniul societății precum și de criza de lichidități existentă pe piața financiară generată de actuala criză financiară.

- **Avantaje pentru creditorii bugetari**

Procesul de reorganizare oferă un avantaj evident creditorilor bugetari:

- ✓ instituie un regim riguros de control al plăților făcute la bugetele de stat ca urmare a derulării activității curente. Suma negarantată nu ar beneficia de nici o distribuie în ipoteza falimentului, în timp ce prin plan urmează a se realiza o compensare cu părți din sumele ce le are de încasat societatea de la debitorii săi.

- ✓ asigură recuperarea părții garantate a creanțelor bugetare pe perioada planului, în timp ce o ipotetică procedură de faliment ar presupune demersuri suplimentare ce ar necesita o perioadă mai lungă pentru distribuiri.
- ✓ prezintă beneficii pentru creditorii bugetari prin posibilitatea acestora de a avea atât pe durata planului de reorganizare cât și ulterior un important contribuabil, care achitând impozite și taxe aferente activității curente întregeste resursele financiare publice.

- Avantaje pentru salariați

Alternativa reorganizării este singura în care se asigură păstrarea locurilor de muncă pentru o mare parte din salariați.

Cu privire la păstrarea locurilor de muncă a actualilor salariați trebuie menționat faptul că în ipoteza deschiderii procedurii de faliment față de societate toți salariații societății urmează a-și pierde actualele locuri de muncă în condițiile în care activitatea curentă a societății va înceta. Sub acest aspect, în condițiile în care piața forței de muncă din orașul Iași se caracterizează printr-o supraofertă a forței de muncă raportată la cerere, apreciem că implementarea planului este de natură să aducă un beneficiu.

Un alt beneficiu al implementării planului îl reprezintă și posibilitatea de dezvoltare a unor noi produse și linii de business și crearea unor noi locuri de muncă pe măsură ce activitatea societății urmează a se diversifica.

- Avantaje pentru creditorii chirografari și furnizori

Continuarea activității comerciale a societății implică în mod necesar și continuarea colaborărilor cu anumiți creditori chirografari ai societății. Cu toate că prin prezentul plan nu se propun a fi efectuate distribuiri semnificative pentru această categorie de creditori, apreciem că implementarea acestui plan de reorganizare prezintă beneficii și pentru acei creditori cu care se continuă colaborarea.

În caz de faliment această categorie nu ar beneficia de distribuiri.

S.C. MOLDOMOBILA S.A
Verginia Țilică
Administrator Special



CAP. III PREZENTAREA SOCIETĂȚII MOLDOMOBILA SA

3.1. Identificarea societății

Denumire societate: MOLDOMOBILA S.A.

Cod fiscal / CUI: RO 1969451

Număr înregistrare la Oficiul Național al Registrului Comerțului: J22-502 din 30.04.1991

Adresa: Str. Bucium nr. 34 loc. Iași

Județ: Iași

Pagina internet: www.moldomobila.ro

E-mail: office@moldomobila.ro

Telefon: 0232/232600

Fax: 0232/232309

Domeniu de activitate: prelucrarea și industrializarea lemnului

Cod CAEN (Rev.2): 3109 – Producția de mobilier n.c.a.

3.2. Structura asociativă. Capitalul social

Capitalul social al Moldomobila SA este de 2.513.815 lei, respectiv 25.138.150 acțiuni în valoare de 0,1 lei fiecare.

Acțiunile au fost supuse tranzacționării pe piața reglementată.

Potrivit situației furnizate de Depozitarul Central la data deschiderii procedurii insolvenței, structura sintetică consolidată a deținătorilor de acțiuni SC Moldomobila SA se prezintă astfel :

- ✓ Programul Acțiunii Salariaților (PAS) Moldomobila Iași cu un număr de 5.027.625 acțiuni în valoare de 502.762,50 lei (20%);
- ✓ SC Arhiprint SA Iași – în faliment cu un număr de 2.526.735 acțiuni în valoare de 252.673,50 lei (10,05%);
- ✓ SC Elvimex Group SA București cu un număr de 1.875.000 acțiuni în valoare de 187.500 lei (7,46%);
- ✓ SC Unita Turim SA Timișoara cu un număr de 1.508.389 acțiuni în valoare de 150.838,90 lei (6%);
- ✓ Butucă Adrian din Iași cu un număr de 1.477.625 acțiuni în valoare de 147.762,50 lei (5,88%);
- ✓ Alți acționari persoane fizice cu un număr de 12.722.776 acțiuni în valoare de 1.272.277.60 lei (50,61%).

3.3. Scurt istoric al societății debitoare

SC Moldomobila SA este persoană juridică română, cu capital integral privat.

Compania s-a constituit ca societate pe acțiuni la anul 1991, în conformitate cu Hotărârea Guvernului nr. 1254/04.12.1990, desfășurându-și activitatea pe platforma fostei întreprinderi de prelucrare a lemnului IPROFIL „MOBILA” IAȘI înființată în anul 1960.

De la înființarea sa și până în prezent SC Moldomobila SA și-a desfășurat activitatea în conformitate cu dispozițiile legislației române cu privire la societățile comerciale și a actelor constitutive ale societății.

SC Moldomobila SA este înregistrată la Registrul Comerțului județului Iași sub numărul J22/502/1991, având codul unic de înregistrare RO 1969451.

Capitalul subscris este la data de 31.01.2012 de 2.513.815 lei divizat în 25.138.150 acțiuni cu o valoare nominală de 0,1 lei/ acțiune.

Evidența acțiunilor și a acționarilor este ținută de către societatea de registru independent DEPOZITARUL CENTRAL SA București.

Activitatea de bază constă în producerea și comercializarea mobilierului corp, rustic și de artă, garnituri de dormitoare și bucătării, grupe de colț, scaune, mese și alte produse finite din lemn.

În acest scop își rezolvă singură proiectarea produselor, contractarea și desfacerea produselor finite și aprovizionarea cu materii prime, materiale, utilaje ș.a. Prelucrările mecanice se realizează cu utilaje specializate de către un personal bine calificat, eliminându-se ajustajele manuale – mari consumatoare de manoperă.

Produsele fabricate și oferite spre vânzare clienților pornesc de la dorința de a redescoperi plăcerea unui mobilier tradițional completată de cerințele vieții moderne: o mobilă funcțională și operațională în ton cu tendințele de schimbare, menținând la standarde înalte calitatea și valoarea, îmbinând înțelept tradiția cu modernitatea. Gama de produse oferită de Moldomobila cuprinde sufragerii, dormitoare, holuri, cabinete de lucru, grupe de colț, mese, scaune, mic mobilier și mobilier de grădină. La solicitarea clienților, societatea execută mobilier la comandă cu material propriu sau materialul clienților. Majoritatea produselor sunt concepute în sistem demontabil, fiind astfel mai ușor de manipulat și economisind spațiul și volumul de transport.

Partenerii – furnizori ai firmei sunt atât societăți din județul Iași, cât și din județele limitrofe sau din țară.

Clienții sunt persoane fizice și juridice de pe plan local și din țară, în special hoteluri, pensiuni, restaurante, cafenele.

Pentru toate produsele fluxul tehnologic este organizat în ordine cronologică astfel:

Cheresteaua menită procesului de fabricație este achiziționată de la furnizorii specializați locali și din țară. Urmează perioada de uscare, care poate dura până la o lună și jumătate. Uscarea lemnului verde se face în camerele de uscare dotate cu aparatură specială, cu respectarea normelor europene de protecție a mediului. În cazul comenzilor cu termen de livrare scurt se achiziționează cherestea uscată care poate intra direct în procesul de croire fără a necesita alte pregătiri suplimentare.

După această etapă a procesului tehnologic, cheresteaua uscată ajunge în secțiile de croit centralizat, unde lemnul începe să prindă viață. Piese șlefuite urmează să ajungă în secția de asamblare. Înainte de a ajunge în sectorul de asamblare, care este echipat cu tehnologie specifică, incluzând mașini de comandă numerică, fiecare piesă este inspectată din punct de vedere al calității.

După terminarea asamblării începe sarcina complexă a finisării. Acest proces cuprinde câteva stagii specifice, cum ar fi: înclieire, băițuire, tapisare, vopsire și lăcuire, conferind mobilierului o strălucire durabilă. Finisarea și împachetarea completează complexul proces de fabricație, asigurând toate premisele pentru producerea unui mobilier de calitate.

Întregul proces de fabricație urmărește să atingă principalul obiectiv al politicii de management a societății: „Calitatea este prioritatea”.

3.4. Principalele cauze care au dus la starea de încetare de plăți a debitoarei

În urma analizei făcute pe baza situațiilor financiare și a bilanțelor de verificare putem spune că societatea începe să aibă probleme financiare începând cu anul 1995, înregistrând obligații către bugetul asigurărilor sociale în sume foarte mari, fapt care a condus la calculul de dobânzi și penalități împovărătoare pentru susținerea de către salariații care de la an la an au fost tot mai puțini. Principalul motiv al rezultatelor nefavorabile ale societății a fost impactul crizei economice asupra activității societății.

Principalele aspecte care au influențat în mod negativ activitatea societății sunt:

- Contextul economic nefavorabil existent pe piața pe care activează societatea debitoare, respectiv piața mobilierului. Dintre principalele cauze ale reducerii vânzărilor este scăderea puterii de cumpărare la nivelul cumpărătorilor din România. În plus, pe lângă scăderea volumului comenzilor din partea partenerilor din Uniunea Europeană pe fondul crizei financiare internaționale, sunt probleme generate de concurența din partea producătorilor din Asia.
- Societatea a acumulat numeroase datorii către furnizori și către instituțiile financiare ale statului, gradul de îndatorare crescând de-a lungul perioadei analizate. Îndatorarea societății a dus la scăderea considerabilă a autonomiei și a stabilității financiare a acesteia.

- De asemenea putem aminti ca și cauzele ridicate cu utilitățile, cu materia primă, de asemenea cheltuielile cu forța de muncă sunt la un nivel ridicat.
Aspectelor menționate mai sus li se adaugă unele cauze obiective, printre acestea amintind:
- Nivelul scăzut de încasare a creanțelor de la debitorii societății.
- Imposibilitatea accesării de credite pentru achiziția de materie primă și modernizarea liniilor de producție pentru susținerea activității datorită condițiilor restrictive impuse de bănci pentru obținerea finanțării.
- Diminuarea semnificativă a capitalurilor proprii ca urmare a pierderilor înregistrate de societate și în consecință deteriorarea surselor proprii de finanțare.
- Întârzierile la plata datoriilor către bugetul de stat au condus la costuri considerabile cu dobânzi și penalități aferente acestor datorii în această perioadă.

S.C. MOLDOMOBILA S.A
Verginia Țilică
Administrator Special



CAP. IV STAREA SOCIETĂȚII LA DATA PROPUNERII PLANULUI

4.1. Structura actuală a managementului

De la deschiderea procedurii de insolvență și până în prezent, dreptul de administrare al societății a aparținut administratorului special, sub directa supraveghere a administratorului judiciar. În această perioadă conducerea activității curente a societății a fost asigurată de un director de producție și un director economic.

4.2. Structura personalului și organizarea internă

Structura organizatorică a firmei este una funcțională, după cum se poate observa în prezentarea ce urmează:

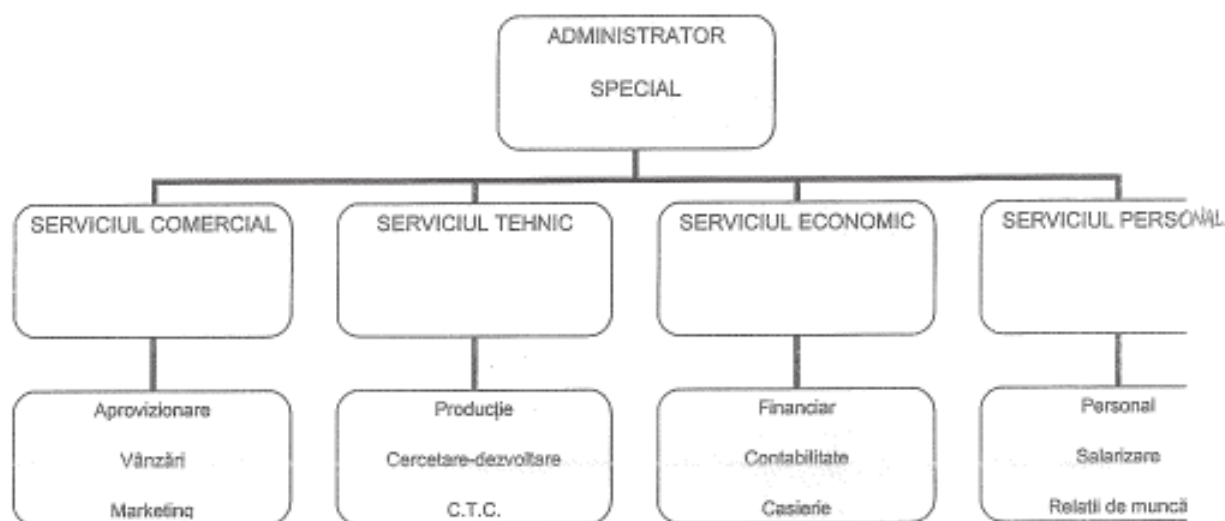


Fig. 1 – Structura organizatorică a societății MOLDOMOBILA S.A.

Serviciul comercial are următoarele îndatoriri:

- urmărește buna desfășurare a actului de vânzare;
- urmărește derularea contractelor de livrare încheiate cu clienții și se asigură de ducerea la bun sfârșit a acestora;
- rezolvă plângerile clienților cu privire la calitatea produselor sau nerespectarea termenelor de livrare;
- asigură stocul de materiale necesare derulării normale a activității;
- gestionează materialele și combustibilii, rechizitele de birou, obiectele de inventar și mijloacele fixe, efectuează recepția cantitativă și calitativă a intrărilor acestor bunuri pe baza facturilor emise de furnizori;
- ține evidența cantitativă și valorică a mișcărilor și stocurilor de materiale existente în magazii;
- asigură și răspunde de buna funcționare a activității de livrare.

Serviciul tehnic are în subordinea sa toate secțiile de lucru și trebuie să se asigure de buna desfășurare a procesului de fabricație. Întocmește necesarul de materii prime și materiale și urmărește îndeaproape desfășurarea procesului tehnologic.

Serviciul economic are următoarele atribuții:

- deschide în evidențele proprii conturi analitice pentru reflectarea tuturor operațiunilor derulate de unitate;
- ține evidența tuturor conturilor prin care se desfășoară operațiuni;

- organizează și urmărește înregistrarea corectă în contabilitate a tuturor documentelor;
- ține evidența patrimoniului, a veniturilor și cheltuielilor;
- urmărește zilnic concordanța dintre evidența contabilă și situația faptică comunicată de casierie;
- întocmește situații statistice;
- efectuează inventarierea anuală;
- organizează și exercită controlul financiar preventiv;
- întocmește documente de plată pentru cheltuielile administrative;
- efectuează plăți în numerar către persoane fizice/juridice, precum și alte plăți interne pe baza documentelor justificative;
- la sfârșitul zilei operative întocmește situația plăților și a încasărilor.

Serviciul de resurse umane și salarizare are următoarele atribuții:

- întocmește documentele privind calculul și plata salariilor, a impozitului pe salarii, contribuții pentru asigurări de sănătate, contribuții pentru șomaj și alte sume legal reținute;
- întocmește documentele și formalitățile necesare în vederea angajării, integrării profesionale, definitivării, promovării, transferării, delegării, detașării și încetării raportului de muncă pentru personalul firmei;
- gestionează contractele individuale de muncă ale personalului;
- răspunde de organizarea și desfășurarea concursurilor pentru ocuparea posturilor vacante;
- organizează și asigură buna desfășurare a concursurilor pentru ocuparea posturilor vacante.

Principalele avantaje ale acestei structuri de organizare sunt următoarele:

- permite centralizarea controlului strategic al rezultatelor;
- este bine adaptată problematicii firmei;
- permite realizarea unei legături strânse cu strategia prin desemnarea activităților „cheie” ca departamente funcționale;
- permite dezvoltarea funcțională bazată pe competențe distincte;
- permite folosirea învățării/experienței asociate cu specializarea funcțională;
- simplifică procesul de recrutare, perfecționare și conducere a personalului din fiecare compartiment.

Organigrama detaliată a structurii organizatorice a societății Moldomobila SA este prezentată ca anexă la prezentul plan de reorganizare.

Politica de management este structurată pe trei niveluri.

Primul gând al conducerii firmei se îndreaptă spre clienți, care doresc să cumpere mobilă de calitate la termene de livrare certe. Implementarea standardului de calitate ISO 9001 este de maximă prioritate în politica firmei.

La fel de importanți sunt și angajații, singura resursă care garantează profitul companiei. Firma le asigură o permanentă și continuă motivație a muncii și corelează veniturile cu costurile vieții de zi cu zi.

Politica de management este orientată și către protecția mediului. De aceea se urmărește ca tehnologia de fabricație să fie în concordanță cu standardele ecologice europene.

Având în vedere ponderea excesivă a cheltuielilor salariale în totalul cheltuielilor, în decursul celor trei ani de reorganizare se va proceda la re poziționarea personalului și restabilirea raportului optim în vederea realizării programului de producție.

Evoluția numărului mediu de angajați pentru Moldomobila SA în perioada 2007 - 2011 este prezentată în tabelul următor:

Anul	Nr. mediu angajați
2007	27
2008	21
2009	10
2010	59
2011	63

CAP. V PERSPECTIVELE DE REDRESARE; PLAN DE MĂSURI PENTRU REORGANIZAREA SOCIETĂȚII ȘI ESTIMAREA REZULTATELOR

5.1 Perspectivele de redresare

În vederea determinării perspectivei de redresare a societății și a măsurilor care vor fi luate pentru realizarea acestui obiectiv, au fost parcurse următoarele etape:

- Realizarea diagnosticului juridic
- Realizarea diagnosticului comercial (cererea pieței)
- Realizarea diagnosticului operațional
- Realizarea diagnosticului economico-financiar
- Analiza SWOT
- Determinarea măsurilor care vor fi luate pentru redresarea activității și plata datoriilor

5.1.1 Diagnostic juridic

Societatea MOLDOMOBILA S.A., cu sediul social în Iași, str. Bucium nr. 34, este persoană juridică română, cu capital social integral privat, înregistrată la Registrul Comerțului sub numărul J22/502/1991 și având codul unic de identificare RO 1969451.

În data de 15.07.2011 prin sentința nr. 218/14.07.2011 pronunțată de Tribunalul Iași-judecător sindic în dosarul nr. 9993/99/2011 (442/2011) s-a dispus deschiderea procedurii insolvenței împotriva Moldomobila S.A., desemnându-se ca administrator judiciar societatea civilă profesională „Lichidator Company 2003” SPRL Iași.

Cu respectarea dispozițiilor Legii nr. 85/2006, prin Hotărârea Adunării Generale a Acționarilor din data de 15.09.2011 a fost numit un administrator special al societății în persoana doamnei ȚILICĂ VERGINIA, mandatul administratorilor în funcție la momentul respectiv încetând de drept.

Clienți litigioși – societatea nu are clienți litigioși.

Contracte de leasing financiar – societatea nu are în derulare contracte de leasing financiar.

Contracte de închiriere

1. Contract de locațiune nr. 1665 din 01.12.2011 și act adițional nr. 1/30.12.2011
Obiectul: cedarea dreptului de folosință către MOLDOMOBILA PRODUCȚIE S.R.L. IAȘI a 3290 mp birouri, spații comune și spații de depozitare situate în Iași, str. Bucium nr. 34
Preț: 3290 euro/lună fără TVA la care se adaugă cuantumul utilităților calculate lunar
Durata: 12 luni cu posibilitate de prelungire
2. Contract de locațiune nr. 1666 din 02.12.2011
Obiectul: cedarea dreptului de folosință către LAU UNIVERSAL S.R.L. IAȘI a 94 mp spațiu depozit și 100 mp teren situate în Iași, str. Bucium nr. 34
Preț: 340 euro/lună fără TVA
Durata: 12 luni cu posibilitate de prelungire
3. Contract de locațiune nr. 1667 din 02.12.2011
Obiectul: cedarea dreptului de folosință către ESCAPE SYSTEM S.R.L. IAȘI a 1000 mp spații situate în Iași, str. Bucium nr. 34
Preț: 3500 lei/lună fără TVA
Durata: 12 luni cu posibilitate de prelungire
4. Contract de locațiune nr. 1668 din 02.12.2011
Obiectul: cedarea dreptului de folosință către HOME CURIER S.R.L. IAȘI a 1000 mp spații situate în Iași, str. Bucium nr. 34
Preț: 3500 lei/lună fără TVA la care se adaugă cuantumul utilităților calculate lunar
Durata: 12 luni cu posibilitate de prelungire
5. Contract de locațiune nr. 1 din 01.01.2012
Obiectul: cedarea dreptului de folosință către RODERALY CONSTRUCT S.R.L. IAȘI a 122,15 mp spații producție situate în Iași, str. Bucium nr. 34

- Preț: 172,69 euro/lună fără TVA la care se adaugă cuantumul utilităților calculate lunar
Durata: 12 luni cu posibilitate de prelungire
6. Contract de locațiune nr. 2 din 01.01.2012
Obiectul: cedarea dreptului de folosință către CONFECȚII INTEGRATE MOLDOVA S.R.L. IAȘI a 100 mp spații depozitare situate în Iași, str. Bucium nr. 34
Preț: 1350 lei/lună fără TVA
Durata: 12 luni cu posibilitate de prelungire
7. Contract de locațiune nr. 3 din 01.01.2012
Obiectul: cedarea dreptului de folosință către DAZZ GROUP S.R.L. IAȘI a 553,46 mp birouri și spații comune situate în Iași, str. Bucium nr. 34
Preț: 1166 euro/lună fără TVA la care se adaugă cuantumul utilităților calculate lunar
Durata: 12 luni cu posibilitate de prelungire
8. Contract de locațiune nr. 4 din 01.01.2012
Obiectul: cedarea dreptului de folosință către EDITURA POLIROM S.A. IAȘI a 563,80 mp spații depozitare situate în Iași, str. Bucium nr. 34
Preț: 845,70 euro/lună fără TVA
Durata: 12 luni cu posibilitate de prelungire
9. Contract de locațiune nr. 5 din 01.01.2012
Obiectul: cedarea dreptului de folosință către OMEGATUB S.A. IAȘI a 400 mp birouri și spații de producție situate în Iași, str. Bucium nr. 34
Preț: 161,29 euro/lună fără TVA la care se adaugă cuantumul utilităților calculate lunar
Durata: 12 luni cu posibilitate de prelungire
10. Contract de locațiune nr. 6 din 01.01.2012
Obiectul: cedarea dreptului de folosință către SELF TRUST S.R.L. IAȘI a 543,15 mp spații producție situate în Iași, str. Bucium nr. 34
Preț: 162,95 euro/lună fără TVA
Durata: 12 luni cu posibilitate de prelungire
11. Contract de locațiune nr. 91 din 01.02.2012
Obiectul: cedarea dreptului de folosință către PRINT MULTICOLOR S.R.L. IAȘI a 6 locuri parcare autoturisme și 2 locuri parcare autoutilitare situate în Iași, str. Bucium nr. 34
Preț: 750 lei/lună fără TVA
Durata: 12 luni cu posibilitate de prelungire

Contracte de prestări servicii

1. Contract de exploatare nr. 676 din 13.02.2003 cu DIRECȚIA SILVICĂ IAȘI
Obiectul: furnizarea anuală de către vânzător (Direcția Silvică) a unui volum de 34 mii mc masă lemnoasă pe picior din care 27 mii mc produse principale și 7 mii mc produse secundare
Preț: prețul de vânzare al masei lemnoase pe picior se stabilește prin acte adiționale anuale, care stabilesc și partizile ce sunt exploatare anual de către cumpărător (Moldomobila SA).
Prețul de vânzare se stabilește pentru fiecare partidă în parte conform prevederilor art. 18 din Normele Metodologice aprobate prin Hotărârea Guvernului nr. 108 din 02.10.2002
Durata: 10 ani până la data 31.12.2012; nu se va prelungi
2. Contract de comision nr. 1341 din 11.07. 2011 cu act adițional nr. 1 din 31.12.2011 cu MOLDOMOBILA PRODUCȚIE S.R.L. IAȘI
Obiectul: vânzarea pe piața internă de către comisionar (Moldomobila Producție SRL) a produselor de mobilier ale comitentului (Moldomobila SA)
Preț: comision de 4% calculat la valoarea mărfurilor livrate
Durata: 6 luni cu posibilitate de prelungire

Ipoteci și alte garanții care grevează activele societății:

- Asupra bunurilor imobile în valoare de 86.659.200 lei fără TVA sunt înregistrate următoarele ipoteci în favoarea creditorilor:

- SC ARHICONSTRUCT SA – ipoteca de rangul I, cu valoarea totală de 58.831.100 lei fără TVA, echivalentul sumei de 13.894.483 euro fără TVA și care reprezintă valoarea terenului în suprafață de 68.128,94 mp (44.630.000 lei) și a construcțiilor;

- DGFPJ Iași – ipotecă de rangul I, cu valoarea totală de 27.828.100 lei fără TVA, echivalentul sumei de 6.571.214 euro.

Proprietate intelectuală – nu este cazul

Asigurări – nu există

SWOT JURIDIC

Puncte tari: - societatea este legal constituită;

- societatea nu este implicată în litigii semnificative;
- deține autorizații/avize pentru desfășurarea activității.

Puncte slabe: - patrimoniul societății nu este asigurat;

- societatea nu deține certificat de atestare a implementării sistemului de management al calității;
- activele cele mai importante sunt ipotecate în favoarea creditorilor;

Oportunități : - posibilitatea contractării de credite

Amenințări: - neacoperirea surselor de finanțare ale activității din resurse proprii poate conduce la încetarea activității societății;

- lipsa polițelor de asigurare pentru patrimoniul societății poate avea consecințe grave în cazul producerii unor accidente sau calamități.

5.1.2 Diagnostic comercial

Piața și concurența

Începând cu anul 2005 piața românească a mobilei a înregistrat o creștere treptată stimulată de sporirea numărului de construcții și de tendința de reamenajare a locuințelor vechi. Conform statisticilor efectuate la nivel european situația din România nu este una fericită (25 euro/cap de locuitor comparativ cu 201 euro/cap de locuitor pentru cetățenii Uniunii Europene), însă la nivel intern se realizează un salt apreciabil comparativ cu anii precedenți – în 2003 consumul de mobilă pe cap de locuitor era de 14 euro.

În anul 2006 valoarea producției de mobilă în România a fost de 1,65 miliarde euro, din care aproximativ 1 miliard se exportă, România aflându-se însă pe ultimele locuri în topul consumatorilor de mobilă. Creșterea pieței interne este stimulată în continuare de înflorirea construcțiilor (locuințe, birouri, hoteluri), de mărirea dimensiunilor locuințelor noi și de reamenajarea celor vechi, la care se adaugă sporirea substanțială a importurilor, cele mai multe venind din Italia (30%), Polonia (20%) și Germania (10%). După o perioadă foarte bună până în 2005, susținută și de deprecierea leului în raport cu principalele valute de referință, livrările externe ale producătorilor de mobilă autohtoni au intrat pe o pantă mai puțin spectaculoasă.

Anul 2007 vine cu un potențial de 2 miliarde de euro pe piața mobilei, atingerea acestuia fiind încurajată de o serie de factori socio-economici precum: dezvoltarea imobiliară, consolidarea clasei medii, schimbarea obiceiurilor de consum ale românilor, extinderea exporturilor stimulată de noua deschidere spre piața europeană și mărirea producției proprii. Consumul de mobilă pe cap de locuitor în anul 2007 este de 45,20 euro, mare parte din procent fiind asigurat de producția de mobilă autohtonă. Însă intrarea pe piață a brandului IKEA în martie 2007 a luat din cota de piață a producătorilor autohtoni. Anul 2007 marchează începutul unei perioade de segmentare pe piața autohtonă, locul marilor operatori care dominau piața cu magazine de tip generalist fiind luat de primele rețele specializate.

În 2008 pe piață își fac apariția noi lanțuri internaționale (exemplu retailul austriac KIKI), noi magazine de desfăcere, iar concurența crește vizibil. Se constată o concentrare a ofertei pe paliere de preț și pe categorii de mobilier. România continuă să înregistreze creșteri pe piața de mobilă, cu toate că exporturile au scăzut din considerente de ordin valutar. Orientarea producătorilor către piața internă este susținută în continuare de boom-ul imobiliar, dar și de o schimbare sensibilă a mentalității consumatorilor. Pe piața autohtonă a mobilei efectele crizei financiare mondiale nu sunt încă resimțite, în anul 2008 ritmul de creștere fiind de 10-12%, dar în anii următori blocajele apar și în acest sector.

Vânzările de mobilă au scăzut în 2009 cu 27%, la cca. 820 milioane de euro, sub valoarea din 2005, pe fondul reducerii producției, a numărului de locuințe finalizate și a tranzacțiilor imobiliare, dar și a înăsprii condițiilor de creditare ca urmare a reacției agresive a băncilor la efectele crizei economice. La acestea se adaugă scăderea investițiilor străine și faptul că banii trimiși în țară de românii aflați în străinătate au fost mult mai puțini față de anii precedenți. De asemenea, studiile în domeniu au relevat o corelare puternică între scăderea numărului căsătoriilor și volumul scăzut al vânzărilor de mobilă.

S-au înregistrat scăderi semnificative și la nivelul exporturilor, mulți parteneri externi anunțându-și incapacitatea de a reînnoi contractele cu producătorii autohtoni dată fiind situația financiară dificilă în care se aflau.

După declinul economic semnificativ înregistrat în 2009, anul 2010 a fost marcat în industria mobilei de o ușoară redresare, posibilă ca urmare a majorării exportului de produse, acțiune susținută de cererea externă mai puternică mai ales din partea statelor membre ale Uniunii Europene. O serie de firme și-au modificat segmentul de piață pe care activau, orientându-se către parteneri noi în zonele apropiate țării noastre (Austria, Grecia, Bulgaria, Ungaria), schimbându-și chiar, în unele cazuri, structura sortimentală. Alte companii și-au diversificat obiectul de activitate – fabricarea de mobilă – cu alte produse finite din lemn (uși, ferestre). Cu toate acestea, piața locală de mobilă a înregistrat și în 2010 o scădere de 12-15% față de 2009.

În 2011 piața de mobilă a crescut cu aproximativ 5% față de 2010, până la puțin peste 1 miliard euro pe fondul finalizării unor proiecte imobiliare și a creșterii sensibile a puterii de cumpărare. Principalele investiții în domeniu s-au concentrat pe cercetare, design, proiectare de noi produse și dezvoltarea segmentului de mic mobilier.

Piața de mobilă în România s-a dezvoltat pe trei segmente: economic, mediu și top (premium). Principalii jucători ai pieței de profil activează pe segmentele economic și mediu. La nivel național lider pe segmentul mediu este Mobexpert, care deține o cincime din piață, fiind urmat de Elvila, Ikea, Staer și Kika. Segmentul economic este reprezentat de firme mici, care în general au mai puțin de 50 de salariați și activează la nivel local.

Moldomobila SA ocupă unul dintre primele locuri în clasamentul firmelor de profil din Iași realizat de Camera de Comerț și Industrie, clasa de mărime întreprinderi mijlocii, grupa fabricarea de mobilă. Principalii săi competitori sunt Romus Trading & Development SRL Filiala Iași și Roberto Cristiano SRL.

Mixul de marketing

Prețurile pentru produsele societății sunt stabilite în funcție de toți ceilalți factori care definesc mixul de marketing: produs, promovare, piață.

Astfel, produsul influențează prețul în funcție de mai multe criterii: categoria produsului (mobilier de bucătărie, sufragerie, dormitoare, holuri ș.a.), materia primă folosită, poziționarea pe piață și segmentul țintă.

Piața influențează decizia în ceea ce privește prețul și în ceea ce privește distribuția. Astfel, un produs poate fi distribuit la nivel local sau național, direct de către societate sau indirect prin distribuitori.

Promovarea reprezintă acțiunile care contribuie la imaginea produselor și la câștig de notorietate.

Astfel, societatea fixează un preț având în vedere oportunitățile din piață pe categoria vizată, puterea concurenței, targetul de consumatori, poziționare. Produsele sunt de masă, diferențierea față de concurență realizându-se prin construirea unei imagini adecvate segmentului țintă și calității produselor. Utilizarea, în prezent, a metodei de calcul a costului de producție face inoperantă abordarea unei politici de preț care să asigure profitabilitatea în condițiile atât ale unei flexibilități în stabilirea diferențiată a prețurilor, cât și ale competitivității pe acest criteriu a ofertei firmei.

Presiunea puternică pe menținerea prețurilor la un nivel cât mai scăzut exercitată de clienți limitează posibilitatea acordării de discounturi și promoții ca instrument de promovare a produselor și stimulare a vânzărilor pe fondul scumpirii materiilor prime și utilităților.

În acest context, multe dintre produsele tradiționale ale firmei au fost practic eliminate din competiție de importurile de produse similare, firma confruntându-se în prezent cu dificultăți serioase în găsirea unor comenzi profitabile.

Vânzarea produselor se face prin magazinul propriu situat în Iași, str. Bucium nr. 34.

Pe partea de promovare societatea nu a încheiat contracte de publicitate cu nici o firmă de specialitate. Promovarea produselor Moldomobila se face prin site-ului oficial www.moldomobila.ro și prin intermediul cataloagelor de prezentare existente în magazinul propriu.

Cifra de afaceri

Așa cum am arătat și în capitolul destinat prezentării societății, până în anul 2006 principala activitate a societății a constituit-o producerea și comercializarea mobilierului prin rețele proprii de distribuție. Începând cu anul 2007 producția de mobilier s-a redus semnificativ pe fondul scăderii cotei de piață a societății și a încetării colaborării cu parteneri externi importanți, activitatea preponderentă fiind exploatarea masei lemnoase pe picior. Astfel, dacă în anul 2006 cifra de afaceri era de 9.382.242 lei, în anul 2007 aceasta ajunge la 7.780.957 lei, iar în anii următori (2008-2010) se situează la nivelul de 5.500.000 lei, cu variații mici de la un an la altul. Pentru anul 2011 se înregistrează o scădere considerabilă a cifrei de afaceri până la valoarea de 3.948.613 lei (de la 5.536.572 lei în 2010), deși în acest an se revine la fabricarea de mobilier și toate eforturile se concentrează pe acest segment de producție.

La reducerea cifrei de afaceri au contribuit mai mulți factori interni și externi, a căror influență se resimte și în perioada actuală:

- În primul rând s-a înregistrat o diminuare a activității de producție, determinată de îngustarea pieței de desfacere a produselor finite, având drept consecință directă reducerea numărului de personal. Astfel, începând cu anul 2007 se înregistrează disponibilizări în rândul angajaților, iar producția s-a redus proporțional. În perioada 2008 – 2011, cu trecerea fiecărui an, s-a înregistrat o scădere a vânzărilor de produse finite ale societății, determinată în cea mai mare parte de reducerea puterii de cumpărare a populației și de încetarea contractelor de livrare la export.

- Producția s-a redus și ca rezultat al scăderii cererii pentru produsele societății datorată concurenței importurilor masive de produse similare la prețuri mai mici, limitând astfel desfacerea produselor proprii.

În perioada analizată cheltuielile de exploatare au avut o evoluție descrescătoare ca valoare, dar cu pondere în creștere în raport cu cifra de afaceri realizată în această perioadă. Cheltuielile de exploatare s-au menținut la un nivel ridicat față de valoarea cifrei de afaceri întrucât unele categorii de cheltuieli au rămas relativ constante. În acest sens ne referim în primul rând la cheltuielile cu personalul și cu utilitățile, care au rămas la valori constante chiar dacă producția a scăzut. Aceasta se explică atât prin prevederile legislative, care nu permit o flexibilitate în relația angajat – angajator, cât și prin profilul complex al activității de producție a societății, care presupune, pe de o parte, personal calificat specializat în puncte cheie ale producției și menținerea acestuia în activitate chiar în lipsa acoperii integrale a capacităților de producție cu comenzi, iar pe de altă parte, consumuri ridicate de utilități, societatea având în dotare și utilaje energofage, proiectate pentru producția de serie mare. Neacoperirea constantă și continuă a capacităților de producție a generat, inevitabil, realizarea unei producții subdimensionate în condiții de costuri ridicate cu energia, gazele și apa, al căror preț a crescut continuu în ultimii ani, menținând aceste cheltuieli la valori apropiate pe parcursul perioadei analizate, timp în care cifra de afaceri s-a comprimat de la an la an.

Clienți

La data de referință a planului de reorganizare (31.01.2012) situația principalilor clienți se prezintă astfel (cont 411):

Nr. crt.	Denumire	Suma totală de încasat (lei cu TVA)	În termen	0-60 zile	60-120 zile	120-360 zile	Peste an
Clienți interni							
1	AGAPE SRL	5.850,00	-	-	-	-	5.850,00
2	C.D. TRADE IMPEX SRL	61.572,13	-	-	-	-	61.572,13
3	DIADA FOREST SRL	91.636,00	-	-	-	-	91.636,00
4	EDITURA POLIROM SA	4.532,24	4.532,24	-	-	-	-
5	ESCAPE SYSTEM SRL	8.680,00	4.340,00	4.340,00	-	-	-
6	EURO B.A. COS SRL	181.185,46	181.185,46	-	-	-	-
7	EXPLO-FOREST SRL	26.904,59	-	-	-	-	26.904,59
8	FERY BOSS SRL	19.000,00	-	-	-	-	19.000,00
9	FORESTFALT SERVICII SRL	51.785,50	-	51.785,50	-	-	-
10	JON FOREST SRL	17.119,87	-	-	-	-	17.119,87
11	MOLDOMOBILA PRODUCȚIE SRL	160.562,00	-	160.562,00	-	-	-
12	QUERCUS SRL	38.052,07	-	-	-	-	38.052,07
13	REBO-FOREST SRL	42.737,31	42.737,31	-	-	-	-
Clienți externi							
14	BEVAN FUNNELL LTD	28.087,47	-	-	-	-	28.087,47
15	BFK MOBEL COLLECTION	113.960,38	-	-	-	-	113.960,38

Furnizori

Pentru obținerea produselor sale societatea utilizează următoarele materii prime principale: cherestea, pal, paf, placaj, lac, diluanți, coloranți, grund, feronerie. De asemenea, sunt achiziționate consumabile necesare desfășurării activității productive.

Societatea nu are contracte pe termen lung pentru aceste livrări, achizițiile realizându-se în funcție de necesități și de oportunitate (preț/produs/cantitate/disponibilitate). În general termenele de plată ale furnizorilor sunt cuprinse între 35 și 60 de zile de la data nașterii obligației de plată, iar durata medie de plată a datoriilor comerciale este de peste 45 de zile.

Situația principalilor furnizori la data de 31.01.2012 pe principalele categorii de materii prime și materiale auxiliare achiziționate se prezintă astfel:

- ARABESQUE SRL – pal, paf, mdf
- ISPAL SRL – placaj
- AXM PROD 93 SRL – grund, lac, diluant
- SMART COM SRL – coloranți
- ECO DESIGN ACCESORII SRL – feronerie+accesorii
- VASCO FOREST SRL, PRIMA MG SRL – cherestea
- FLUX SRL – alte materiale
- OCOLUL SILVIC CIUREA, OCOLUL SILVIC PAȘCANI, OCOLUL SILVIC PODU ILOAIE – exploatarea masei lemnoase pe picior

SWOT COMERCIAL

Puncte tari: - poziția bună pe piața mobilierului din lemn masiv și un portofoliu de clienți fideli

Puncte slabe: - politica de promovare inefficientă;

- posibilitate foarte redusă de recuperare a creanțelor de la clienții externi;
- incertitudine cu privire la politica fiscală viitoare a statului român, modificarea acesteia conducând la rebugetarea activității viitoare;

- situația financiară dificilă a societății și imposibilitatea încasării creanțelor într-un termen scurt;

Oportunități: - majorarea cotei de piață pentru mic mobilier și alte produse de mobilier mai ieftine;

- elaborarea unei strategii bazate pe metoda costului direct, ceea ce va permite o mai bună corelare în stabilirea prețului cu triada de factori cost – cerere – concurență;

Amenințări: - starea economică actuală care conduce la scăderea consumului și orientarea consumatorilor către produse mai ieftine.

5.1.3 Diagnostic operațional

În cadrul acestui subcapitol este realizat diagnosticul aferent capacităților de producție care vor fi utilizate în perioada de reorganizare pentru desfășurarea activității.

Zona de producție a societății se află în Iași, str. Bucium nr. 34.

În procesul de producție sunt utilizate următoarele materii prime și materiale: chereștea, placaj, pal, paf, col unți, lac, grund, diluant, placaj, feronerie, stofă pentru tapițerie, materiale pentru ambalat ș.a.

Locația de producție dispune de utilitățile necesare realizării ciclului de producție, și anume:

- apă potabilă – rețeaua locală;
- energie electrică – rețeaua locală;
- energie termică – centrala termică proprie cu gaze naturale.

Etapile parcurse pentru realizarea produsului finit au fost detaliate în capitolului destinat prezentării societății.

Societatea dispune de utilajele și echipamentele necesare realizării obiectului de activitate.

În vederea realizării obiectului de activitate la data de 31.01.2012 societatea înregistrează un număr de 68 angajați structurați astfel:

Categorii	Număr	%
TESA	9	13%
Direct productivi	48	71%
Indirect productivi	11	16%
TOTAL	68	100%

Categorii	Număr	%
Conducere	3	4%
Middle management	3	4%
Execuție	62	92%
TOTAL	68	100%

După cum se observă, structura personalului este optimă, doar 4% din numărul total de angajați având funcții de conducere. Este de menționat totuși faptul că personalul neproductiv deține o pondere destul de mare în totalul personalului angajat.

Structura personalului în funcție de pregătirea profesională se prezintă astfel:

Categorii	Număr	%
Studii superioare	5	7%
Studii medii	35	52%
Studii profesionale	28	41%
Școala generală	-	-
TOTAL	68	100%

Apreciem că gradul de pregătire este adecvat activității realizate de angajați, peste 50% dintre aceștia având cel puțin studii medii.

La data de 31.01.2012 salariul mediu net în societate era de 885 lei.

SWOT OPERAȚIONAL

Puncte tari: - societatea deține în proprietate activele și locațiile necesare desfășurării activității;

- activele care nu sunt utilizate pentru producție sunt închiriate, aducând un plus de cash-flow;
- structură de personal optimă unei activități de producție;
- personal specializat.

Puncte slabe: - utilajele au un grad mare de uzură, existând riscul ca acestea să cedeze dacă nu sunt alocate sume suficiente pentru întreținere;

Oportunități: - eficientizarea activelor astfel încât împreună cu o politică de marketing agresivă să fie asigurată utilizarea întregii capacități de producție;

- reorganizarea structurii personalului pentru optimizarea activității;

Amenințări: - lipsa disponibilităților bănești necesare modernizării capacității de producție.

5.1.4 Diagnostic economico-financiar

Între cadrul diagnosticării firmei rolul esențial revine diagnosticului financiar, care cuantifică prin instrumente specifice rezultatele analizei din celelalte secțiuni și realizează o interfață între cele două componente de bază ale procesului de evaluare a afacerii (diagnostic și evaluare propriu-zisă).

Diagnosticul financiar are menirea de a completa imaginea oferită de celelalte diagnostice (juridic, tehnic, comercial) cu elemente ale realităților financiare ale firmei. El are în vedere nu doar ciclurile financiare trecute, ci și previziunile de randament și cash-flow-urile viitoare.

Diagnosticul financiar are drept scop să evidențieze echilibrul financiar al firmei, capacitatea beneficiară a acesteia (capacitatea de a obține profit), precum și capacitatea de autofinanțare.

Diagnosticul financiar are ca obiectiv de a răspunde la patru întrebări esențiale ale conducătorului firmei.

a) Aprecierea solvabilității

Solvabilitatea firmei se definește ca fiind aptitudinea de a asigura reglementarea datoriilor sale atunci când acestea ajung la scadență. Bilanțul permite estimarea solvabilității procedând la o clasificare a posturilor de activ după criteriul lichidității crescătoare (aptitudinea de a se transforma în lichidități) și la o clasificare a posturilor de pasiv după criteriul exigibilității crescătoare. Este vorba de o semnificație patrimonială a firmei.

Această semnificație tradițională a solvabilității tinde să fie înlocuită printr-o semnificație nouă, semnificație funcțională a bilanțului și a tabloului de finanțare.

b) Măsurarea performanțelor firmei

Pentru a aprecia performanțele realizate de firmă trebuie comparate mijloacele puse în operă cu rezultatele obținute. Acestea din urmă sunt măsurate prin indicatorii rezultatelor.

c) Creșterea

Firma trebuie să măsoare creșterea activității sale pe perioada de observație reținută. Ritmul creșterii este un indicator interesant cu condițiile:

- ca incidența creșterii prețurilor să fie neutralizată ;
- ca indicatorul să fie comparat cu rata de creștere a sectorului.

d) Riscurile

Ultimul obiectiv urmărit prin analiza financiară este aprecierea riscurilor la care se expune firma. Este vorba, în mod esențial, de riscul de faliment ca urmare a unei încetări a plăților. Acest risc depinde de echilibrele financiare ale firmei și de gradul său de autonomie.

Punctele de plecare în realizarea diagnosticului financiar sunt documentele publice de sinteză ale firmei (bilanț, cont de profit și pierdere, anexe ș.a.).

Analizând principalii indicatori bilanțieri se observă că perioada luată în considerare (2009-2011) a fost caracterizată prin scădere.

Astfel, în anul 2009 veniturile înregistrate din vânzarea produselor finite înregistrează o scădere cu 26% în raport cu anul precedent. Din totalul încasărilor la nivelul acestui an cea mai mare proporție este dată de veniturile din vânzarea produselor de mobilier și exploatarea masei lemnoase (82,40%). Veniturile din chirii sunt în proporție de 15,30%, iar cele din servicii prestate și activități diverse reprezintă 2,30% din totalul veniturilor realizate la nivelul anului 2009 în valoare de 4.085.869 lei. Veniturile din vânzarea mărfurilor sunt în cuantum de 1.831.396 lei.

În anul 2010 veniturile din vânzarea produselor finite în valoare de 2.829.415 lei sunt în scădere cu 31% față de anul anterior. Veniturile din vânzarea mărfurilor sunt în valoare de 2.707.157 lei. Din totalul veniturilor din acest an 84,60% reprezintă venituri din vânzarea de mobilier și exploatarea masei lemnoase, 13,90% venituri din chirii și 1,50% venituri din prestări servicii și activități diverse.

În anul 2011 valoarea veniturilor din vânzări este de 3.947.805 lei, din care 96% venituri din vânzări mobilier și exploatarea masei lemnoase, 2% venituri din chirii și 2% venituri din servicii prestate și activități diverse. La nivelul acestui an veniturile din vânzarea produselor finite înregistrează o creștere, dar cifra de afaceri este în scădere deoarece veniturile din vânzarea mărfurilor sunt într-un cuantum foarte mic.

În ceea ce privește veniturile și cheltuielile din exploatare, care au ponderea cea mai însemnată în cifra de afaceri, evoluția acestora în perioada de analiză este prezentată în tabelul următor:

An	Venituri din exploatare (lei)	Cheltuieli de exploatare (lei)	Profit din exploatare (lei)
2009	12.475.189	12.211.438	263.751
2010	5.650.321	5.507.840	142.481
2011	4.575.458	19.796.009	-15.220.551

Evoluția profitului din exploatare are un trend descendent în anii 2009, 2010 și 2011 pe fondul scăderii producției și a dificultăților financiare cu care se confruntă societatea.

Cheltuielile cu personalul se prezintă astfel:

An	Cheltuieli cu personalul din care		TOTAL
	Salarii și indemnizații	Cheltuieli cu asigurările și protecția socială	
2009	619.409	42.419	661.828
2010	507.151	138.706	645.857
2011	679.963	187.951	867.914

Diagnosticul financiar trebuie să analizeze și nivelul de rentabilitate a firmei. Rentabilitatea exprimă capacitatea firmei de a obține profit din activitatea proprie. Rentabilitatea se calculează și se exprimă sub mai multe forme, astfel:

❖ Rata rentabilității economice (R_{ec}) exprimă eficiența cu care sunt utilizate toate resursele firmei (proprie și împrumutate).

$$R_{ec} = \frac{Pb}{C_{per}} * 100, \text{ unde } Pb = \text{profit brut și } C_{per} = \text{capital permanent}$$

❖ Rata rentabilității financiare (R_{fn}) exprimă eficiența cu care sunt utilizate resursele aparținând proprietarilor.

$$R_{fn} = \frac{Pn}{CP} * 100, \text{ unde } Pn = \text{profit net și } CP = \text{capital propriu}$$

- ❖ **Rata profitabilității** (R_{perf}) exprimă eficiența cu care sunt utilizate resursele pentru obținerea profitului.

$$R_{perf} = \frac{P_n}{CA} * 100, \text{ unde } P_n = \text{profit net și } CA = \text{cifra de afaceri}$$

- ❖ **Rata rentabilității resurselor consumate** (R_{rec}) exprimă capacitatea firmei de a păstra un echilibru între beneficiul generat de resursele consumate și cheltuielile totale generate de consumul acestor resurse.

$$R_{rec} = \frac{P_n}{ChT} * 100, \text{ unde } P_n = \text{profit net și } ChT = \text{cheltuieli totale}$$

- ❖ **Marja brută din vânzări** exprimă capacitatea firmei de a-și controla costurile de producție sau de a obține prețul de vânzare optim.

$$M_{bv} = \frac{P_{bv}}{CA} * 100, \text{ unde } P_{bv} = \text{profit brut din vânzări și } CA = \text{cifra de afaceri}$$

Pentru analizarea nivelului de rentabilitate al firmei am ales ca perioadă de analiză anii 2008, 2009 și 2010 deoarece la data realizării planului de reorganizare indicatorii bilanțieri pentru anul 2011 nu erau definitivai. În perioada de analiză aceste rate înregistrează următoarele valori:

Indicatori de rentabilitate	U.M.	Perioada de analiză		
		2008	2009	2010
Rata rentabilității economice	%	-5,20	0,02	0,02
Rata rentabilității financiare	%	-9,20	0,03	0,05
Rata profitabilității	%	-127,31	0,05	0,09
Rata rentabilității resurselor consumate	%	-52,41	0,02	0,09
Marja brută din vânzări	%	-127,30	0,18	0,24

După cum se poate observa din tabelul de mai sus în anul 2008 toți indicatorii de rentabilitate înregistrează valori negative, reflectând un dezechilibru financiar grav, ineficiența utilizării resurselor proprii pentru obținerea de beneficiu și incapacitatea de a controla costurile de producție.

Pentru următorii ani, ratele rentabilităților economică și financiară înregistrează valori pozitive, trendul ascendent fiind însă la o scară extrem de mică. Aceeași evoluție o înregistrează și rata rentabilității resurselor consumate și cea a profitabilității. Totuși, variațiile foarte mici de creștere indică faptul că beneficiile generate de resursele consumate cresc într-un ritm mai lent decât cheltuielile determinate de consum.

Situația ideală ar fi ca rata rentabilității financiare să fie mai mare decât cea a rentabilității economice. Dacă $R_{rec} > R_{fin}$, acest fapt ne indică o structură financiară inadecvată bazată pe folosirea unor capitaluri împrumutate scumpe. După cum se observă din analiza efectuată, în perioada de referință firma a înregistrat ușoare creșteri ale ratei rentabilității financiare față de rentabilitatea economică. Acest fapt sugerează că societatea nu a folosit capital împrumutat la costuri mari.

De asemenea, capacitatea de a obține beneficiu este redusă, sugerând investiții nerentabile.

Marja brută din vânzări urmează un trend ascendent. Totuși valoarea foarte scăzută a indicatorului, sub 1%, scoate în evidență faptul că firma nu este capabilă să își controleze costurile de producție.

Analizând bilanța contabilă la data de 31.12.2011 se poate aprecia că indicatorii de rentabilitate vor înregistra și în 2011 valori negative dacă ne gândim că pierderea la nivelul acestui an este de 80.906.770 lei.

Se poate aprecia că la această dată societatea prezintă un dezechilibru financiar accentuat datorat debitelor înregistrate către instituțiile financiare ale statului și lipsei rentabilității activității prestate în perioada analizată.

SWOT ECONOMICO-FINANCIAR

Puncte tari: - lichiditate generală satisfăcătoare;

- grad de îndatorare relativ redus;
- relații bune cu băncile, clienții și furnizorii;

Puncte slabe: - tendința de înrăutățire a structurii datoriilor;

- reducerea gradului de lichiditate a activelor circulante pe seama reducerii duratei medii de încasare a creanțelor;
- reducerea gradului de lichiditate a activelor circulante pe seama creșterii ponderii stocurilor;
- tendința de înrăutățire a structurii stocurilor;
- tendința de înrăutățire a structurii creanțelor;
- ponderea foarte redusă a disponibilităților în total active circulante;
- necorespondența dintre nivelul salariilor și productivitatea muncii;
- ponderea foarte ridicată a datoriilor în pasive totale;
- deprecierea indicelui de rotație a activelor circulante;
- perioada mare de stocare a bunurilor în unitate, ceea ce duce la blocarea lichidităților și creșterea costurilor pentru firmă;
- tendința de depreciere a indicatorilor de lichiditate;
- capacitate de a obține beneficiu redusă, sugerând investiții nerentabile;
- rate scăzute de rentabilitate;
- marja brută din vânzări în procent foarte mic, ceea ce arată că firma nu este capabilă să-și controleze costurile de producție sau să obțină prețul de vânzare optim;

Oportunități: - extinderea în amonte (către furnizori) sau în aval (către clienți) a domeniului de activitate;

- rentabilizarea producției de mobilier prin integrarea cu alte industrii;
- politica de susținere prin programe de finanțare PHARE, SAPARD, ISPA ș.a.;
- specializarea pe produse de nișă;
- majorarea cifrei de afaceri;
- reanalizarea structurii cheltuielilor în vederea optimizării;
- renegocierea datoriilor societății în cadrul planului de reorganizare;
- majorarea termenelor de plată a datoriilor curente;

Amenințări: - concurența de pe piața internă și în special de pe piața internațională;

- standardele de calitate europene;
- pierderea forței de muncă calificate;
- accesul dificil la sursele de finanțare externe;
- capacitatea redusă de a face față concurenței de pe piața comună europeană;
- practicarea de către concurență a unor prețuri mai mici;
- climatul actual economic nefavorabil (piață neabsorbantă, fiscalitate ridicată, implicarea redusă a băncilor în acordarea de credite avantajoase);

5.2 Determinarea măsurilor care trebuie luate pentru redresarea activității

Pentru a optimiza situația financiară se pot avea în vedere următoarele:

- Eliminarea fenomenului încetinerii vitezei de rotație a capitalului circulant;
- Punerea accentului pe partea de producție pentru a se asigura satisfacerea cererii (creșterea ponderii produselor finite în activele circulante);
- Eliminarea fenomenului de stocare îndelungată a bunurilor în unitate;
- Înlăturarea cauzelor care conduc spre o lichiditate necorespunzătoare;
- Mărirea fondului de rulment prin:
 - creșterea capitalului social prin aport în numerar;
 - practicarea unei politici de majorare a rezervelor;
 - împrumuturi pe termen lung;
 - vânzarea de active imobilizate;
- Micsorarea necesarului de fond de rulment prin:
 - accelerarea rotației stocurilor (reducerea stocurilor la un nivel optim corespunzător unei anumite cifre de afaceri, reducerea duratei ciclului de fabricație);
 - accelerarea rotației clienților (diminuarea amânărilor de plată pentru clienți și urmărirea riguroasă a încasărilor);
 - încetinirea rotației furnizorilor (obținerea unor amânări de plată mai lungi către furnizori);

Din punct de vedere al ratelor de structură a pasivului, care reflectă formele, sursele și termenele de exigibilitate ale resurselor financiare, putem concluziona că firma se află într-o situație favorabilă, caracterizată printr-un grad ridicat de autonomie financiară, grad redus de îndatorare și o siguranță ridicată.

Din punct de vedere al ratelor de structură a activului, care reflectă utilizarea, termenele și gradele de lichiditate ale elementelor patrimoniale concrete, putem concluziona că firma se află într-o situație puțin satisfăcătoare, caracterizată printr-un grad relativ redus de lichiditate și un nivel relativ normal de alocare pe termene a resurselor financiare.

Structura financiară a firmei este puțin satisfăcătoare și manifestă o tendință de depreciere atât în constituirea, cât și în alocarea spre utilizare a resurselor financiare.

S.C. MOLDOMOBILA S.A
Verginia Țilică
Administrator Special



CAP. VI PROGRAMUL DE PLĂȚI CĂTRE CREDITORI

Principalele categorii de creanțe față de averea debitorului Moldomobila SA înscrise în tabelul definitiv întocmit urmare a sentinței civile nr. 1673/13.12.2011 a Tribunalului Iași – judecător sindic, publicată în BPI nr. 1497/02.02.2012, sunt:

1. Creanțe garantate în cuantum de 86.796.483 lei;
2. Creanțe bugetare în cuantum de 17.452.020 lei;
3. Creanțe chirografare în cuantum de 31.237.194,14 lei;

Totalul pasivului așa cum acesta figurează înscris în tabelul definitiv de creanțe este de 135.485.697,14 lei.

Situația creditorilor înscrși în tabelul definitiv de creanțe este următoarea:

Nr. Crt.	Creditor	Date de identificare	Creanțe declarate (lei)	Creanțe admise (lei)	% din total creanțe
CREANȚE GARANTATE					
1	DGFPJ Iași	CIF 4540186	42.787.301	27.911.160	20,60
2	ARHICONSTRUCT SA	CUI 12255067 J22/739/1999	74.394.700,45	37.488.643	27,67
3	ARHICONSTRUCT SA	CUI 12255067 J22/739/1999	0	Creanță provizorie 21.389.000	15,79 provizoriu
4	ROMANIAN AGRICULTURAL BUSINESS SRL	CUI 4255759 J22/1726/1993	107.497.160	Creanță provizorie 21.389.000	15,79 din care 11,05 definitiv și 4,74 provizoriu
5	DEFPL mun. Iași	CIF 4541580	2.532.899	7.680	0,006
CREANȚE BUGETARE					
6	DGFPJ Iași	CIF 4540186	0	14.876.141	10,98
7	ITM Iași		50.660	50.660	0,037
8	DEFPL mun. Iași	CIF 4541580	0	2.525.219	1,86
CREANȚE CHIROGRAFARE					
9	AMECON SRL	CUI 13725671 J33/108/	222.675	222.675	0,16
10	BUTUCA ADRIAN		2.981.254	2.981.254	2,20
11	AB MANAGEMENT SRL	CUI 15101712 J22/1487/2002	7485,36	7485,36	0,006
12	COMEAP SA	CUI J22/	131.804,17	131.804,17	0,097
13	AUTOGRAPH SRL	CUI	31.684	31.684	0,023
14	CNVM București	CUI 6367015	12.413	12.413	0,009
15	APAVITAL SA	CUI 1959768 J22/1/1991	22.593,28	22.593,28	0,017
16	BEJ ANCHIDIN CORNELIA	CUI 20692631	5.100	5.100	0,004
17	ROMANIAN AGRICULTURAL BUSINESS SRL	CUI 4255759 J22/1726/1993	44.280	44.280	0,033
18	ARHICONSTRUCT SA	CUI 12255067 J22/739/1999	12.260.847,88	12.260.847,88	9,05
19	ARHICONSTRUCT SA	CUI 12255067 J22/739/1999	0	15.517.057,45	11,45

Sursele financiare pentru susținerea planului de reorganizare sunt următoarele:

- veniturile din activitatea curentă, din contractele în derulare, contractele în curs de semnare și din potențialele colaborări anticipate de oferte trimise;
- veniturile din recuperări creanțe;
- veniturile din vânzarea bunurilor mobile și imobile;

Programul de plăți către creditori este prezentat în anexă. Pentru ușurința prezentării sumele au fost rotunjite.

Acest program a fost realizat după determinarea posibilităților obiective ale societății de a genera sume de bani din activitatea curentă în funcție de ipotezele luate în considerare.

Termenul de realizare a planului de reorganizare este de 3 (trei) ani de la data confirmării acestuia.

S.C. MOLDOMOBILA S.A
Verginia Țilică
Administrator Special



CAP. VII CONCLUZII

Conform BVC prezentat în Anexă, societatea debitoare tinde să recupereze din:

- activitatea curentă ce aduce profit în cuantum de aprox. 5.000.000 lei în cei trei ani de la implementarea acestui plan;
- din scoaterea la vânzare a activelor în cuantum de 97.000.000 lei;
- din recuperări creanțe, prin aplicarea unui procent de recuperare de 51%, în cuantum de 430.000 lei;

respectiv un total de 102.430.000 lei, ceea ce acoperă masa credală în reorganizare într-un procent mediu de 75,50%, astfel:

- categoria garantată în procent de 100%;
- categoria bugetară în procent de 89,56%;
- categoria chirografară în procent de 0%.

comparativ cu situația intrării în procedură de faliment în care debitoarea nu și-ar mai desfășura obiectul de activitate, prin efectul legii, astfel încât estimăm venituri din:

- activitatea curentă până la oprire 10%, respectiv 500.000 lei;
- scoaterea la vânzare a unui bun oprit/nefuncțional (repornirea activității se face cu costuri mari) de aprox. 50.000.000 lei;
- recuperări creanțe prin aplicarea unui procent de risc de 70%, în cuantum de 255.500 lei

respectiv un total de 50.755.500 lei, ceea ce acoperă masa credală în reorganizare într-un procent mediu de 37,50%, astfel:

- categoria garantată în procent de 58,50%;
- categoria bugetară în procent de 0%;
- categoria chirografară în procent de 0%.

Este evident că varianta propunerii, susținerii și implementării unui plan de reorganizare cu privire la activitatea societății debitoare Moldomobila SA este cea mai oportună alegere pentru toate motivele arătate mai sus și în cuprinsul planului de reorganizare.

SC MOLDOMOBILA SA
Țilică Verginia
Administrator special

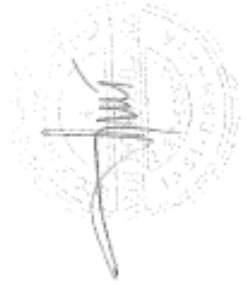


SC MOLDOMOBILA SA

ANEXA I

Programul de plati a creantelor cuprinse in tabelul definitiv al creantelor

Nr ort	Denumire creditor	Suma conf tabel	Trim.I	Trim.II	Trim.III	Trim.IV	Trim.V	Trim.VI	Trim.VII	Trim.VIII	Trim.IX
	CREANTE GARANTATE										
1	D.G.F.P.J Iasi	27,911,160	0	0	2,791,116	2,791,116	2,791,116	2,791,116	2,791,116	2,791,116	2,791,116
2	Arhiconstruct SRL	37,488,643	0	0	3,748,864	3,748,864	3,748,864	3,748,864	3,748,864	3,748,864	3,748,864
3	Arhiconstruct SRL/ RAB	- 21,389,000	0	0	2,138,900	2,138,900	2,138,900	2,138,900	2,138,900	2,138,900	2,138,900
4	D.E.F.P.L. Iasi	7,680			7,680	0	0	0	0	0	0
	CREANTE BUGETARE										
1	D.G.F.P.J Iasi	14,876,141	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2	I.T.M. Iasi	50,660	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3	D.E.F.P.L. Iasi	2,525,219	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	CREANTE CHIROGRAFARE										
1	Amecon SRL	222,675	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2	DI.Butuca Adrian	2,981,254	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3	AB Management SRL	7,485	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4	Comeap SA	131,804	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5	Autograph SRL	31,684	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Comisia Nationala a Valorilor										
6	Mobiliare	12,413	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7	Apavital SA	22,593	0	0	0	0	0	0	0	0	0
8	BEJ Anchin Cornelia	5,100	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	RAB Romanian Agricultural										
9	Business	44,280	0	0	0	0	0	0	0	0	0
10	Arhiconstruct SRL	12,260,847	0	0	0	0	0	0	0	0	0
11	Arhiconstruct SRL	15,517,057	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		135,485,695									
			8,686,560	8,678,860	8,678,880	8,678,880	8,678,880	8,678,880	8,678,880	8,678,880	8,678,880
			17,365,440		TOTAL AN I						
			34,715,520		TOTAL AN II						



ANEXA I

Trim. X	Trim. XI	Trim. XII	Total distribuit
2,791,116	2,791,116	2,791,116	27,911,160
3,748,864	3,748,864	3,748,867	37,488,643
2,138,900	2,138,900	2,138,900	21,389,000
0	0	0	7,680
4,958,713	4,958,714	4,958,714	14,876,141
16,886	16,887	16,887	50,660
841,739	841,740	841,740	2,525,219
74,225	74,225	74,225	222,675
993,751	993,751	993,752	2,981,254
2,495	2,495	2,495	7,485
43,934	43,935	43,935	131,804
10,561	10,561	10,562	31,684
4,137	4,138	4,138	12,413
7,531	7,531	7,531	22,593
1,700	1,700	1,700	5,100
14,760	14,760	14,760	44,280
4,086,949	4,086,949	4,086,949	12,260,847
5,172,352	5,172,352	5,172,353	15,517,057
24,908,613	24,908,618	24,908,624	135,485,695

83,404,735 135,485,695
TOTAL AN III

The image shows a handwritten signature in black ink over a circular official stamp. The stamp contains the text 'ROMANIA' at the top, 'Ministerul Finanelor si Administratiei Publice' in the center, and 'Director General' at the bottom. The signature is written in a cursive style across the stamp.

Nr. crt.	Venituri / Cheltuieli	AN 1 PLAN	AN 2 PLAN	AN 3 PLAN	TOTAL
1	Venituri	99,308,290	10,000,000	15,950,000	125,258,290
1.1	Venituri din exploatare	7,500,000	9,500,000	15,400,000	32,400,000
1.2	Venituri din vanz.marfurilor	0	0	0	0
1.3	Venituri vanzari active	86,907,090	0	0	86,907,090
1.4	Venituri exploatarea forestiera	4,480,000	0	0	4,480,000
1.5	Venituri chirii	421,200	500,000	550,000	1,471,200
2	Cheltuieli	9,539,310	8,380,000	13,390,000	31,309,310
2.1	Cheltuieli cu materii prime, mater.	2,750,000	4,500,000	7,500,000	14,750,000
2.2	Cheltuieli privind marfurile				0
2.3	Cheltuieli cu energia, apa, gaz	508,000	750,000	1,000,000	2,258,000
2.4	Cheltuieli cu personalul	1,300,000	2,300,000	3,800,000	7,400,000
2.5	Amortizari si provizioane	380,000	400,000	450,000	1,230,000
2.6	Cheltuieli prestatii externe	45,000	80,000	120,000	245,000
2.7	Impozite taxe si varsaminte asimilate	180,000	250,000	320,000	750,000
2.8	Cheltuieli exploatarea forestiera	4,316,310	0	0	4,316,310
2.9	Alte cheltuieli	60,000	100,000	200,000	360,000
3	Profit brut	89,768,980	1,620,000	2,560,000	93,948,980
4	Acoperire pierdere ani precedenti	89,768,980	1,620,000	2,560,000	93,948,980
5	Profit net	0	0	0	0

Administrator special,
Virginia TILICA



MOLDOMOBILA SA IASI

SITUATIA FLUXULUI DE NUMERAR

ANEXA III

Nr.crt	Explicatii	AN 1 PLAN	AN 2 PLAN	AN 3 PLAN
I	Disponibil la inceputul perioadei	0	51,574,450	18,543,930
II	TOTAL INCASARI, din care:	130,492,690	11,600,000	19,150,000
1	din activitatea de exploatare	37,000,000	11,000,000	18,500,000
2	din chirii	1,671,200	600,000	650,000
3	din activ. expl. forestiera	4,480,000	0	0
4	din creante	434,400	0	0
5	din vanzare active	86,907,090	0	0
III	TOTAL PLATI, din care:	57,297,800	9,915,000	16,580,000
1	furnizori mat.priime, materiale	17,400,000	5,300,000	9,100,000
2	furnizori utilitati	2,585,000	850,000	1,200,000
3	personal si contributi aferente	7,400,000	2,300,000	3,800,000
4	impozite si taxe	24,907,000	1,250,000	2,100,000
5	prestatii externe	290,800	95,000	140,000
6	activitatea de exploatare forestiera	4,300,000	0	0
7	alte plati	415,000	120,000	240,000
	EXCEDENT / DEFICIT (II-III)	73,194,890	1,685,000	2,570,000
IV	Plati procedura	135,485,695	34,715,520	83,404,735
V	Excedent / deficit cumulat (I+II-III-IV)	-62,290,805	18,543,930	-62,290,805

Administrator special,
Virginia TILICA

