

Acest Raport a fost discutat și aprobat în ședința AGEA din data de 12.04.2021

conform Regulamentului 5/2018 Anexa 12 Legea 24/2017

Data raportului: 13.aprilie. 2021

Denumirea societății comerciale: SC EL-CO S.A. Tg.Secuiesc

Sediul social: Localitatea: Municipiul Tg.Secuiesc, jud. Covasna, Str. Fabricii nr.9, cod postal: 525400

Număr de telefon/fax: 0267-362520 / 0267-360777

Codul unic de înregistrare : RO557274

Număr de ordine la Registrul Comerțului : J 14/16/1991

Piața reglementată pe care se tranzacționează valorile mobiliare emise : AeRO-BVBucurești

Totalul capitalului subscris și vărsat : 1.676.537.5 lei

Acțiuni: 670.615 acțiuni nominative, dematerializate, cu valoarea nominală de 2,5 lei

Descriere evenimente.

Începând cu anul 2015 societatea a înregistrat an de an scăderi ale cifrei de afaceri așa cum se prezintă în anexa 1 Statistica vânzări privind structura acestora în perioada 2015-2020. Scăderea cifrei de afaceri, a fost cauza principală de înregistrare de rezultate negative în toți acești ani așa cum se vede în anexa 2, unde se prezintă în evoluție Situația EBITDA 2014-2020. Societatea s-a confruntat în continuare cu probleme de lichiditate fiind obligată de bancile finanțatoare la restructurarea creditului, (patru restructurări) respectiv a rambursării acestuia pe baza de grafic până-n 2021 noiembrie. A fost nevoită să-și reevalueze datoriile la bugetul de stat, aferente anului 2020, până la finele anului 2021. De asemenea a înregistrat datoriile la bugetul local pt. anul 2020, ce urmează a fi plătite în 2021. Prin Buget societatea și-a fundamentat **initial** (ian) că în anul 2021 printr-o creștere ușoară a cifrei de afaceri și măsuri drastice de reducere a costurilor să poată să-și achite aceste datorii. După consultarea încă o dată a clienților, care au probleme datorită crizei economice urmarea pandemiei de Covid 19 a constatat că poate să-și fundamenteze un nivel care să asigure cu 15,72% mai puțin decât cifra de afaceri din anul 2020 și aceasta după ce clienții consultați își vor asigura stocuri până la găsirea altor furnizori. Cifra de afaceri nu poate genera cash pt. achitarea datoriilor vechi, așa că singura soluție este vânzare de active, vânzare ce da posibilitatea ca societatea să încerce să-și revină. Fiind singura societate din țară cu profil de aparataj de joasă tensiune, ce are în componența ceramică tehnică, utilajele învechite în majoritate specifice, nu se pot vinde în țară. Societatea a căutat clienți externi de profilul nostru.

Legislație incidentă:

Cum cifra de afaceri se va reduce cu mai mult de 10%, conform Regulament 5/2018 al ASF art. 234 (i,g,,s,v) raportul trebuie să aibă fie întocmit conform anexelor 12-15 din Regulament (art.119 (1,2,3,4)). De asemenea vânzarea este semnificativă deoarece conform art. 144(1,2) depășește echivalentul în lei a 50000 euro. În conformitate cu Legea 24/2017 art. 90, vânzarea de active reprezentând 20% din active imobilizate minus creanțe nu se poate face decât cu aprobarea AGEA.

Vanzare de active

Vanzarea consta in vanzare de utilaje vechi si SDV-uri in majoritate amortizate, din sectia Ceramica si din Sectia Prelucrari metalice, care nu au fost utilizate la capacitate .

Societatea a gasit inca din 2020 un client din Ungaria care era interesat de cumparare de utilaje, care la randul sau putea sa vanda la firma Rauschert Germania, de profilul nostru din Germania, cu care ar fi posibila si o colaborare. S-au dus tratative, s-au vizionat utilajele, s-a solicitat o oferta generala, care s-a concretizat intr-un contract Draft conform caruia, oferta este de 425.000 euro, pachet total, conditiile de plata 300.000 euro avans la semnarea contractului si plata esalonata pe 5 luni a cate 25.000 euro lunar. Societatea a solicitat reevaluarea acestor utilaje de catre un evaluator autorizat pt. ca preturile stabilite de aceasta sa fie reale si corecte si sa se verifice daca se incadreaza in suma totala oferita. Raportul de evaluare intocmit de firma SICo SRL Tg. Mures, evaluator Szep Stefan legitimatie 1648 valabila 2021, se incadreaza in suma oferita, valoarea de piata fiind de 417. 225 euro.(cursul fiind de 4,8838 lei pe euro, adica 2.037.643,46 lei). Se va negocia cu partenerul astfel ca nici un activ sa nu fie vandut sub pretul reevaluat. Desi contabil, majoritatea acestora sunt amortizate complet, faptul ca nu au fost folosite la capacitate, ca au fost intretinute bine, au facut ca acestea sa aiba o valoare de piata, aproape de cea oferita. Valoarea neamortizata care va fi cost la aceste utilaje este la finele anului 2020 de 219.474 lei adica 44790 euro, iar val. justa 1.984.731 lei adica 405.047euro.

Data instrainari;

Va fi imediat dupa aprobarea AGEA, (pe 12 aprilie e convocata) in luna aprilie. Livrarea este ex works, asa cum se specifica in Draft contract, deci se vor incasa efectiv utilajele si SDV-urile, alte costuri fiind suportate de cumparator.

Descrierea activelor

Sunt utilaje specifice, care nu se pot vinde decat in domeniu ceramici electrotehnice si sunt descrise in anexele 1-5 si in pozele mentionate anexe la Draft Contract, care pot fi consultate. Deasemeni evaluarea activelor corporale s-a detailat mai jos, ele fiind puse in functiune in 1980, 1985, 1990, 1995, 2006.

Pretul utilajelor si SDV-urilor

Este stabilit de evaluator autorizat de ANEVAR, S.C. S.I.Co SRL Targu Mures Str. Bobalna nr.20,, dupa cum urmeaza:

Anexa 1: 122.860 euro, Anexa 2: 39.432 euro, Anexa 3: 115.617 euro, Anexa 4: 6714 euro, Anexa 5: 132.602 euro. In anexe sunt specificate utilajele si SDVurile, grupate conform cerintei clientului si anexa la draft contract. Suma totala de 417.225 euro, se incadreaza in oferta totala a clientului.

Valoarea incasarii pt. vanzarea activelor;

Incasarea se va face conform Draf contract convenit adica astfel: Avans 300.000 euro la semnarea contractului, si apoi in 5 rate egale a cate 25000 euro lunar.

Modul de utilizarea a sumelor incasate;

Sumele incasate vor fi utilizate cu prioritate pt. plata datoriilor catre Banci, Bugetul de stat, Furnizori energetici.

Modificari estimate in activitatea EL-CO urmarea vanzarii acestor active.

Societatea si-a intocmit un **Buget pe anul 2021** in care a cuprins in detaliu influenta vanzarii acestor active in activitatea sa pe anul 2021, din care se enumera:

Scaderea cifrei de afaceri de la 2.543.967 euro in 2020 la 2.143.896 euro in 2021, este o reducere treptata corelata cu reducerea treptata a personalului, fara a fi nevoie de o disponibilizare colectiva, dand astfel posibilitatea clientilor nostrii sa-si faca stocuri, pana la gasirea altui furnizor. Deci va fi un maxim al cifrei de afaceri, tocmai datorita vanzarii de stocuri si cererii clientilor pana isi vor gasi alti furnizori.

Reducerea de personal prin disponibilizare treptata de la 104 persoane la finele lunii martie la 48 de persoane inceputul lunii noiembrie.

Reducerea costurilor de productie, a ponderii acestora, a fabricarii de produse rentabile vor aduce de la o marja in productie mai buna; de la 5,91% in 2020 la o marja in productie de 24,72% in 2021. Productia fabricata eficient este preocuparea principala si singura de la care trebuie sa inceapa redresarea societatii sub toate aspectele.

Reducerea treptata a activitatii in ultimii 6 ani, a insemnat ca partial activele imobilizate cladiri si utilaje sa nu mai poata fi folosite, la capacitate. A fost necesara un calcul suplimentar de amortizare 1.263.958 lei inca din 2020, care va duce la reducerea amortizarii pe anul 2021 de la 286.571 euro stabilit initial la 213.695 euro bugetat in noile conditii. Se mentioneaza in acest sens ca prin controlul sau facut in luna octombrie, pt. ultimii 5 ani, ANAF a dispus o reducere a amortizarii fiscale deductibile datorata nefolosirii la capacitate a activelor imobilizate.

Plata datoriilor restante sau amanate catre Banci, Bugetul Statului, Furnizori energetici va fi prioritatea nr. 1, astfel ca in urmatoarele luni societatea sa se poata relaxa financiar.

Bugetul va fi supus aprobarii AGA **din mai 2021**.

Analiza activitatii EL-CO in contextul vanzarii de active

Fabrica si-a fundamentat analitic prin Buget, impactul vanzarii de active stabilind un nivel minim al activitatii de productie. Reducerea temporara a activitatii care ar fi insemnat in urmatoarele 9 luni o cifra de afaceri de 792.704 euro, adica anual 1.088.778 euro cu un nivel de personal de 48 persoane fata de 104 actual.

In urma vanzarii de active societatea va reduce treptat, dar semnificativ activitatea astfel ca si-a planificat sa ramana cu urmatoarele produse rentabile incepand cu luna noiembrie. Cifra de afaceri va asigura timp pt. redresare, eliminare de presiuni pt. neplata care sa duca o posibila insolventa.

Principalele produse pe pietele de desfacere:

Pe piata interna va ramane in fabricatie;

Pudra portelan pt. ceramica de menaj, pt. clientul APULUM Alba Iulia cam 30000 euro lunar, adica in jur de 300000-350000 anual; acoperiri galvanice in jur de 5500 euro pe luna, adica 45000-65000 euro pe an. Va incasa chiriile si utilitati de la chiriasi in jur de 6000-8000 euro pe luna adica 65000-80000 euro pe an. Acestea inseamna o cifra de afaceri de 515.915 euro pt. piata interna, adica o pondere in cifra de afaceri de 20,36% aferenta anului 2020. De mentionat ca Reperetele ceramice pt. Zopas Sanicolau Mare se vor scoate din fabricatie complet, acestea avand marja in productie negativa. Produsele din grupa de Sigurante, Dulii, Prize se vor fabrica doar daca vor fi rentabilizate.

La piata externa;

Va ramane decat clientul Aurora mai important (fost Osram) pe **piata Europei**, val. exportului pe aceasta piata fiind de 276.563 euro, adica o pondere in cifra de afaceri de 10,87% aferenta anului 2020. Reperetele ceramice pt. celelalte firme vor fi scoase din fabricatie acestea avand o marja in productie mica.

Pe **piata Canadei** client ELCO Ceram, vor ramane doar putine produse care contin si ceramica, restul fiind doar produse metalice, eliminandu-se complet acele reperi nerentabile pt. Zopas Mexic. Val. totala a acestora este de 294.300 euro si reprezinta o pondere 11,57 % in cifra de afaceri aferenta anului 2020.

Pe total ar ramane in fabricatie un minim de produse in val de 1.088.778 euro ceea ce inseamna o pondere in cifra de afaceri a anului 2020 de 42,80%. Aceasta inseamna o noua orientare a societatii care sa se inceapa inca din acest an, sau o crestere a activitatii pt. produse la care putem fi competitivi.

Descrierea si evaluarea situatiei concurentiale in domeniul de activitate al EL-CO;

Competitori importanti ca Steatite-Cehia; HT-Germania; Redco-Italia; Rauschert-Polonia; Rauschert-Germania; Rauschert-Portugalia; sunt specializati si dotati astfel ca au un nivel de calitate, de productivitate mult mai buna decat societatea. Deasemeni au specialisti in domeniu ceramici electrotehnice, care dezvoltă continuu aceasta ramura si care necesita in general investitii mari (mori, atomizoare, cuptoare, utilaje robotizate ec). Producatori din China, unde materiile prime nu trebuie importate si sunt ieftine au devenit concurenti nu numai pt. fabrica ci pt. competitorii enumerati mai sus.

Evaluarea aspectelor principale legate de angajati.

Exista doar Reprezentantii ai salariatilor si nu este sindicat. Evolutia pe ultimii 3 ani ai salariatilor este urmatoarea: In 2018 nr. Mediu a fost de 220 persoane, in 2019 nr mediu era de 178 persoane, iar in 2020 137 persoane. La finele lunii martie vor fi 104 persoane, iar finele lunii noiembrie 48 de angajati. Raportul manager-angajati a fost in general bun, desi majoritatea salariatilor 63,80% au sal. Minim pe economie, la care adauga inca 16, 7% cu salarii apropiate de salariu minim. Media de varsta este de 52 ani. Nu au existat elemente conflictuale intre angajati si management, raportul fiind in general bun. In fapt s-a avut in vedere si angajatii cand s-a luat hotararea ca reducerea activitatii sa se faca treptat, fara o disponibilizare colectiva.

Evaluarea aspectelor legate de impactul posibil mediul inconjurator:

Nu e cazul, reducandu-se activitatea avem mult mai putine probleme de mediu.

Evaluarea activitatii legate de managementul riscului;

Riscul de pret; exista semnale si chiar ceritudini de la furnizori, ca se vor creste preturile la materii prime si materiale, iar in acest caz societatea nu mai poate creste pretul produselor sale, acesta fiind in general peste concurenta.

Evaluarea riscului de credit.

Societatea, numai poate obtine credite, are grafic de rambursare a creditului atat la BRD cat si la Raiffeisen si exista riscul ca in cazul cand nu va putea rambursa sa-i fie blocate conturile.

Prin riscul de credit asupra caruia este supus fabrica in cauza, se subintelege clar ca neavind cash-ul necesar bunei functionari in fiecare luna, fabrica numai poate sa-si plateasca rambursarea de credit. Este posibil doar daca nu isi plateste alte datorii, cu impact in continuitatea societatii, cum sunt :

- datoriile catre furnizorii de materiale si materii prime,
- datoriile catre furnizorii de energie electrica si gaz,
- datoriile catre transportatori.

In momentul in care nu vor fi platite ratele lunare catre banci, urmeaza ca firma sa aibe conturile blocate, dupa care imediat se va incepe procedura de insolventa, ce v-a fi ceruta de catre banci.

Din pacate neavind solutii financiare fabrica va intra imediat in faliment. Acest lucru se datoreaza faptului ca firma neputind sa-si plateasca datoriile la termen, la fiecare achizitie sunt ceruti plati in avans, sau plati datorate. Fara plata acestora nu mai sunt posibile obtinerea de servicii, sau materii prime pentru o functionare cat de cat corecta.

Evaluarea de lichiditate si cash flow:

Societatea are probleme de lichiditate semnificative, rambursarea creditelor de 90000 lunar fiind o povara care conduce la intarzierii asa cum s-a aratat mai sus.

Politici si obiective privind managementul riscurilor se pot lua numai din mers, schimbarile si expunerea societatii, cunoscand fluctuatii greu de prevazut.

Elemente de perspectiva

Singurul proiect de perspectiva la care au fost alocate resurse, este un proiect de rezistenta de 500W, pt. incalzire.

Acest proiect este in dezvoltare de aproape 4 ani, este inceput in anul 2017. Se spera obtinerea acestui proiect, care ar putea sa ofere o mica speranta de crestere a productiei, dar perioada de dezvoltare fiind prea lunga, unde clientul final are exigente enorme din punct de vedere tehnic si calitativ, sansele de obtinere acordului de la client pentru inceperea productiei din acest an, sunt minime sub 1%. Este deci un factor de incertitudine.

Active corporale.

Tehnologia actuala de productie dateaza din jurul anilor 1980. Din pacate nu au fost realizate investitii majore, pe baza carora productivitatea sa fie mentinuta la nivelul concurential, impus de piata la standardele de astazi. Bineinteles cu tehnologii inechitate si nivelul calitativ al produselor este scazut, prin care se subintelege ca frecvent apareau reclamatii calitative de la clienti. Aceste reclamatii genereaza la rindul lor costuri suplimentare.

Un alt aspect foarte important este si faptul ca in fabrica nu existau specialisti in domeniul ceramicii (ingineri silicatisti si tehnologi de ceramica). Resursele umane erau si sunt asigurate din personal care au studii superioare dar nu in silicati, ci in domeniul ingineriei industriale (tehnologia constructiilor de masini).

In astfel de conditii este aproape imposibil, mentinerea costurilor la nivelele cerute de piata, astfel incit produsele ceramice vindute sa fie la rindul lor profitabile.

Activele corporale existente in dotarea sectiei de produse ceramice, fiind inechitate si foarte uzate, necesitind reparatii capitale majore. Din cauza lipsei de cash, aceste reparatii capitale majore neputind fi realizate, s-au realizat doar reparatii de mentenanta urgente, dar bineinteles aceste mici reparatii, nu au putut sa indeplineasca cerintele din punct de vedere al tehnologiilor de productie.

Ca exemplu, ghidajele preselor ceramice fiind foarte uzate, se rupeau foarte des partile actice (poansoane, aruncatoare, compensatoare), din cauza faptului ca nu se putea asigura concentricitatea pieselor si coincidenta acestora in limita tolerantelor de 0.02 -0.05 mm.

Aceasta problema genera alte costuri suplimentare legate de matritele de presare, care trebuiau reparate foarte des. Unele matrite cu care se produceau piese ceramice unde era necesar mentinerea toleranțelor de 0.1-0.15 mm, trebuiau sa fie reparate uneori si de doua ori pe zi, ceea ce nu a mai contribuit la rentabilitatea fabricii de nici un fel.

In realitate aceste matrite trebuiau sa fie reparate doar dupa o cadenta de 150.000 batai, dar niciodata un ultimele 10 ani nu a mai putut fi atins acest nivel.

In concluzie societatea a trebuit sa gaseasca o resursa pt. a-si plati datoriile, pt. a nu intra in insolventa, o vanzare de utilaje si matrite vechi care sa duca la o activitate mai mica, dar rentabila, la o concentrare pe gasirea de colaboratori.

Aceasta ii va permite sa inlature pt. moment riscul de insolventa, sa se concentreze pe o activitate restructurata din mers, pe masura iesirii din criza a clientilor si a economiei nationale. Fata de cele de mai sus rugam a Decide.

Presedinte CA
Ec. Nanca Viorica



Conducere executiva :

Dir. General Nagy csaba Alexandru

Dir. Ec. Nanca Viorica

Dir. Productie ing. Kerezstes Istvan

