

5. CAUZELE CARE AU GENERAT SITUATIA ACTUALA

5.1. Cauze externe

Societatea si-a desfasurat activitatea intr-un mediu macroeconomic caracterizat prin:

- ▶ Instabilitate pe piata interna si externa determinate de criza economica, cu intensitate mai mare in domeniul de activitate al debitoarei SC ASSURA TRADING SRL;
- ▶ Instabilitate si inconsecventa in legislatie.
- ▶ Fiscalitatea excesiva suportata de societate.
- ▶ Cresterea salariului minim pe economie, a afectat societatea, avind in vedere faptul ca profilul de activitate al societatii il reprezinta prestarea de servicii, in sistem "lohn", iar pretul manoperei a ramas constant.

5.2. Cauze interne

▶ SC ASSURA TRADING SRL a desfasurat activitatea de prelucrare a materialelor textile puse la dispozitie de catre clientul extern, „sistem lohn”, contract de prelucrare in lohn/perfectionare activa, incheiat cu societatea Emily Clothing LTD din Marea Britanie, contract nr 1/10.03.2023, valabilitate 10.03.2028 si a inregistrat cheltuieli cu salariile de 137% din cifra de afaceri, in contextul in care negocierea contractelor nu a fost posibila la fiecare majorare de salariu, coroborat cu faptul ca lira sterlina s-a devalorizat in perioada supusa observatiei. Chiar daca incasarea de la clienti se facea la timp, aceste sume nu au acoperit necesarul de lichiditati, astfel incat societatea a inregistrat datorii semnificative catre bugetul de stat si bugetul asigurarilor sociale.

▶ Amenda in suma de 200.000,00 lei primita de la Inspectoratul Teritorial de Munca Prahova, conform PV seria PH nr 0043803/23.06.2023.

6. CONCLUZII PRIVIND SITUATIA ECONOMICA A SOCIETATII

Din cele prezentate mai sus reiese cu claritate faptul ca S.C. ASSURA TRADING SRL, desi nu a avut intreruperi de activitate, nu a reusit sa se redreseze pe plan financiar, avind la baza cauzele enuntate mai sus.

Cererea de intrare in procedura insolventei in conformitate cu prevederile legii 85/2014 a fost depusa de catre debitoarea SC ASSURA TRADING SRL la data de 20.09.2023, la Tribunalul Prahova – Sectia a-II-a Civila, de Contencios Administrativ si Fiscal, care a dispus intrarea in “Procedura generala a insolventei”, la data de 25.09.2023.

7. PLANUL DE REORGANIZARE JUDICIARA

7.1. OBIECTIVELE PLANULUI

Principalele obiective ale planului de reorganizare sunt:

- a) Continuarea activitatii, avand in vedere cerintele pietii, resursele umane si clientii societatii S.C. ASSURA TRADING SRL.
- b) Cresterea eficientei economice;
- c) Axarea pe servicii rentabile, perfectionarea serviciilor existente si introducerea de noi servicii, adaptate la cerintele pietei;
- d) Ajustarea corecta, pe principii de eficienta, a personalului angajat al societatii, in functie de volumul de activitate;
- e) Restructurarea activitatii curente si concentrarea managementului societatii pe problemele de eficienta.

7.2 DURATA PLANULUI DE REORGANIZARE

In conformitate cu art. 133 alin. 3 indice 1 din Legea 85/2014, planul de reorganizare se desfasoara pe durata a 4 ani, cu plati semestriale, si cu un termen de gratie de 3 luni de la data confirmarii planului de reorganizare de catre judecatorul sindic.

7.3 BUGETUL DE VENITURI SI CHELTUIELI

Obiectivul principal al societatii, expus in planul de reorganizare judiciara, este continuarea activitatii curente, pentru asigurarea resurselor financiare necesare platii creditorilor sai, avand in vedere cerintele pietei interne pe urmatoorii ani.

► Bugetul de venituri si cheltuieli este structurat pe efortul propriu in scopul realizarii de profit si respectiv plata datoriilor curente si catre creditorii sai, inscrisi in tabelul definitiv de creante.

Debitoarea are in vedere relansarea activitatii prin abordarea unei structuri de activitate in concordanta cu cerintele pietei, cresterea calitatii serviciilor oferite si reducerea cheltuielilor, depistarea de noi clienti, in vederea cresterii volumului de activitate.

B.V.C.-ul a fost calculat pe baza estimarilor si unei rate de schimb de :

1 EUR = 4,9600 lei

► La elaborarea B.V.C.-ului (Anexa 1) s-a avut in vedere imbunatatirea structurii serviciilor, concomitant cu ridicarea calitatii acestora, in concordanta cu cerintele clientilor, dar si renegocierea tarifelor pe unitati de produs, pentru realizarea unei rentabilitati maxime.

► Profitul realizat este rezultanta interactiunii dintre cresterea volumului veniturilor si reducerea nivelului cheltuielilor, ambii factori exprimind efortul societatii