

Către

**ADUNAREA GENERALĂ ORDINARĂ A ACȚIONARILOR
din 18 / 19 noiembrie 2014****NOTĂ**referitoare la **pct. 3** de pe ordinea de ziSituția actuală a Iprochim S.A., perspective și propuneri/scenarii/decizii
privind continuarea activității societății.

Consiliul de Administrație al S.C. IPROCHIM S.A., societate avînd sediul social în BUCUREȘTI, Sector 1, str. Mihai Eminescu, nr. 19-21, înregistrată la Oficiul Registrului Comerțului de pe lângă Tribunalul București sub număr de ordine J40 / 6485 / 15.07.1991, Cod Unic de Înregistrare 457747, atribut fiscal RO,

cu privire la acest punct al ordinii de zi, supune atenției acționarilor următoarele:**1. PREZENTARE S.C. IPROCHIM S.A.**

Societatea Comercială IPROCHIM S.A., cu sediul în București, Str. Mihai Eminescu, nr. 19-21, sector 1, a fost înființată prin HG 156 / 07.03.1991 și a fost înregistrată la Registrul Comerțului sub nr. J 40 / 6485 / 1991 la data de 15.07.1991.

IPROCHIM este societate comercială cu proprietate majoritară de stat (capital social de stat 72,9926 %), având ca activitate principală, proiectarea în domeniul industriei chimice și petrochimice.

Capitalul social: 816.397,5 lei varsat in intregime la data constituirii 07.03.1991.**Actiuni:**Valoarea nominala a unei actiuni este de: **2,5 RON**

Numar total de actiuni:

326.559 acțiuni nominative.**Structura actionariatului la 31.08.2014**

Nr.crt.	Denumirea actionarului	%	Nr. actiuni	Aportul la capital lei
1	Ministerul Economiei	72,99263	238.364	595.910
2	Cojocaru Dan	17,52149	57.218	143.045
3	Persoane juridice	0,10993	359	897,5
4	Persoane fizice	9,37595	30.618	76.545
	TOTAL	100	326.559	816.397,5

Cod CAEN – 7112 : Activități de inginerie și consultanță tehnică legate de acestea.

IPROCHIM S.A. - a fost înființata în anul 1948 ca institut de inginerie chimică specializat în elaborarea documentațiilor tehnice și economice necesare pentru dezvoltarea industriei chimice și petrochimice din România.

2. SINTEZA PRIVIND EVOLUTIA PRINCIPALILOR INDICATORI ECONOMICO-FINANCIARI IN PERIOADA 2011/2012/2013/ 30.08.2014

Rezultatele financiare: IPROCIM a încheiat exercitiul financiar 2012 cu o pierdere de -1.300 mii lei, exercițiul financiar 2013 cu o pierdere de -1.951 mii lei, iar rezultatul înregistrat pe primele 8 luni 2014 este pierdere - 1.182 mii lei.

Veniturile : veniturile din exploatare au avut un trend descrescător pe ultimii trei ani, în 2012 au scăzut cu 14% față de 2011, iar în anul 2013 cu 25% față de 2011 și 14% față de 2012.

In valori absolute veniturile au fost de :

- 8.623 mii lei în 2011;
- 7.384 mii lei în 2012;
- 6.324 mii lei în 2013;

Raportat la veniturile prognozate in BVC 2014 de 6.338 mii lei, veniturile realizate la 31.08.2014 au fost de 3.586 mii lei reprezentând **57%**.

Cheltuielile : în ultimii trei ani cheltuielile au fost relative constant:

- 8.733 mii lei în 2011;
- 8.758 mii lei în 2012;
- 8.249 mii lei în 2013;

Raportat la cheltuielile prognozate in BVC 2014 de 6.337 mii lei, cheltuielile realizate la 31.08.2014 au fost de 5.007 mii lei reprezentând **79%**.

Ritmul mai mare de scădere a veniturilor decât cel al cheltuielilor au condus la închiderea exercițiilor financiare cu pierderi.

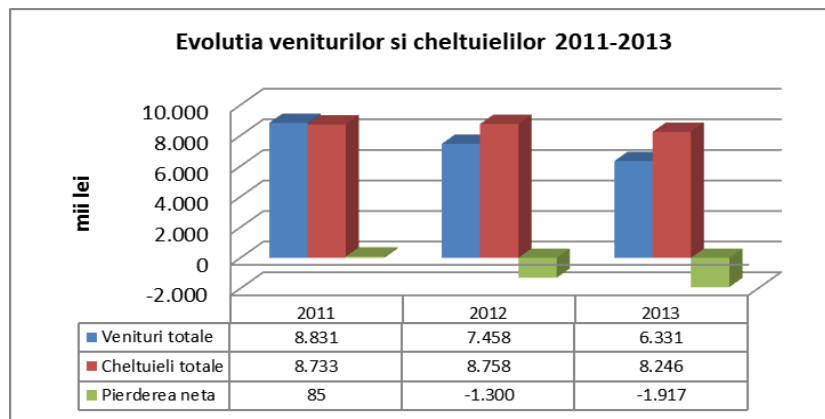


Fig. 1 Evoluția veniturilor și cheltuielilor 2011 - 2013

Datoriile IPROCIM la 31.08.2014 :

- către creditorii bugetari: - 1.513.mii lei - eșalonată la plată pe trei ani;
- catre furnizori: - 252 mii lei.

Creanțele clienți sunt de 2.965 mii lei, din care în litigiu 1.512 mii lei.

PRINCIPALII INDICATORI FINANCIARI:

Li=lichiditatea imediată, parțială, ca raport între active circulante minus stocuri și datoriile pe termen scurt, reflectă gradul în care pot fi achitate datoriile curente din valorile de trezorerie disponibile existente.

2011	Li = 7,07
2012	Li = 3,45
2013	Li = 1,60

indicatorul demonstrează că pentru fiecare leu datorie există resurse în active circulante minus stocuri pentru acoperirea datoriilor curente.

Lg = lichiditatea generală ca raport dintre activele circulante totale și datoriile curente.

2011	Lg = 8,53
2012	Lg = 4,28
2013	Lg = 1,94

valoarea acestui indicator arată posibilitatea transformării activelor circulante în lichidități din care să se achite obligațiile curente exigibile.

Rs = rata solvabilității generale ca raport între activele totale și datoriile totale, relevă posibilitatea transformării activelor în lichidități pentru achitarea tuturor obligațiilor.

2011	Rs = 171,70
2012	Rs = 99,69
2013	Rs = 55,99

Valoarea acestor indicatori demonstrează faptul că societatea se află în echilibru financiar stabil.

Se observă că indicatorii de lichiditate și solvabilitate au avut un trend descendent în ultimii trei ani, dar au rămas în limitele acceptabile din punct de vedere al stabilității societății.

Indicatorii de risc : gradul de îndatorare = capital imprumutat/capital propriu = 0, în perioada 2011-2013 societatea nu a avut datorii pe termen lung.

Situatia financiara este consecința reducerii accentuate a comenzilor de proiectare, respectiv reducerea numărului și valorii contractelor din care se finanțează activitatea.

Reducerea lucrărilor de investiții în domeniul specific și concurența tot mai mare a unor firme mici, au făcut ca societatea să se confrunte cu dificultăți financiare.

Pentru îmbunătățirea situațiilor financiare IPROCHIM a inițiat începând cu anul 2013 un program de reforme structurale pe perioada următorilor 2 ani prezentate în continuare.

3. SINTEZA MASURILOR DE REDRESARE/REORGANIZARE/RESTRUCTURARE LUATE IN CURSUL ANILOR 2013/2014 SI EFECTUL ACESTORA IN PREZENT SI IN VIITOR

Strategia de redresare a societății IPROCHIM s-a desfășurat în două etape.

3.1. 2013 măsuri de reorganizare prin :

- reducerea personalului prin desfacerea contractelor de muncă a salariaților cu cumul de pensie și salariu 21 contracte;
- planificare și programarea strategică a activităților (implementare Primăvera);
- dezvoltarea resurselor umane, printr-o nouă politică de personal;

- contracte PFA pentru specialiști pensionari, foști angajați, membrii ai CTE (înființarea Consiliul Tehnico Economic al companiei);
- igienizarea spațiilor din birouri și camere;
- utilizarea spațiilor prin măsuri de redistribuire rațională a personalului propriu;
- urmărirea lunară a Cash-Flow-ului, respectiv a încasărilor și plăților pentru asigurarea de lichidități necesare plății salariilor;

Efectele măsurilor de redresare au fost:

- reducerea numărului de salariați de la 150 la 129 și a salariilor brute cu cca. 58.000 lei/lună de la 380.476 lei/lună la 320.650 lei/lună (84%);
- reducerea impozitelor și taxelor pe salarii suportate de angajator cca. 18.000 lei/lună;
- păstrarea unui Cash-Flow (lichiditate) pozitiv în fiecare lună;
- creșterea procentului de salarii;
- îmbunătățirea condițiilor de muncă;
- preluat economii de natură salarială până la sfârșitul anului 2013 cca. 380.000 lei.

3.2. 2014 restructurare prin disponibilizare de personal conform legii și a Contractului colectiv de muncă.

- disponibilizarea unui număr de 40 salariați;

Efectele măsurilor de redresare au fost:

- economia la fondul de salarii calculată ca sumă a salariilor tarifare brute a celor 40 de salariați a fost de 79.000 lei/lună;
- reducerea fondului de salarii a condus la reducerea impozitelor și taxelor pe salarii suportate de angajator cca. 25.000 lei/lună;
- îmbunătățirea structurii de personal – creșterea ponderii salariaților din proiectare și reducerea personalului din sfera serviciilor;
- creșterea productivității muncii și utilizării personalului.
- preluat economii de natură salarială până la sfârșitul anului 2014 cca. 312.000 lei.

4. ANALIZA PRIVIND STAREA ACTUALĂ A SOCIETĂȚII

Puncte tari

- IPROCHIM are pe piața de proiectare din România, o experiență de 65 de ani de proiectare, are capacități de a realiza activități de proiectare complexe la cheie.
- IPROCHIM deține capacitatea tehnică de a efectua lucrări complexe în domeniul INDUSTRIEI CHIMICE ORGANICE și ANORGANICE, ca și pentru industria petrochimică;
- Compania și-a mărit cota de piață prin reorientarea serviciilor specifice spre colaborări externe către orice domeniu de activitate, altele decât cele din chimie și petrochimie. Segmentele industriale pe care putem acționa sunt :
 - extracție și rafinare resurse minerale;
 - energie-instalații termotehnice și/sau pentru energie convențională;
 - reciclare produse și/sau deșeuri industriale,
 - ingineria mediului unde cererea se menține la un nivel ridicat;

- IPROCHIM dispune, pentru domeniile de activitate menționate, de autorizări, certificări și atestări care îi permit să opereze atât pe piața internă de specialitate, cât și pe piața externă;
- Personal înalt calificat, avantaj major în domeniul ingineriei de proiect, având în vedere ciclul lung de formare a unui proiectant de specialitate (3 - 5 ani);
- Dotarea cu tehnică de calcul și programe performante permite desfășurarea activității de proiectare asistată de calculator, în condiții competitive pe piața internă și externă;
- Banca de date și arhiva deținute de IPROCHIM pentru toate platformele industriale chimice din țară, constituie avantaje suplimentare în competiția concurențială;
- Societatea nu are litigii majore care să afecteze capitalul social;
- IPROCHIM nu are datorii la bănci;
- Institutul se sustine singur, fără alt suport financiar (nu beneficiază de subvenții sau ajutor de stat).

Puncte slabe

- ❖ Societatea a încheiat exercitiile financiare 2012 și 2013 pe pierdere, înregistrând pierderi de 3.251 mii lei.
- ❖ Costurile mari cu activele, cladiri-puncte de lucru în care nu se mai desfășoară activitate de proiectare, care sunt sustinute din activitatea de bază.
- ❖ Procentul mic de tineri angajați sau interesați de practicarea meseriei de proiectare și inginerie, care ar putea prelua experiența și calificarea specialiștilor apropiați astăzi de vârsta pensionării, fapt datorat ofertei salariale scăzute în raport de oferta de salarizare specifică acestui gen de activități pe piață.
- ❖ Politica de personal afectată de lipsa resurselor.

Oportunități

- Relansarea economică generală prognozată în urma crizei economice, creșterea numărului de investiții industriale.
- Elaborarea unor proiecte privind absorbția fondurilor europene structurale, în care poate fi implicat și IPROCHIM, ca institut de interes național.
- Redeschiderea spre piața externă și atragerea de noi clienți .
- Solicitări din partea unor investitori străini, care intenționează să realizeze obiective de investiții în România – atât pentru proiectarea de detaliu, cât și, ca interfață, pentru elaborarea documentațiilor și obținerea avizelor și acordurilor necesare.
- Solicitări de piață privind elaborarea unor Rapoarte de evaluare - în special privind platformele industriale chimice și petrochimice pentru care IPROCHIM a fost proiectant general și de specialitate.
- Managementul și structura organizatorică flexibile care permit adaptarea mai rapidă la solicitările de piață.
- Capabilitatea de preluare a unor obiective "la cheie" împreună cu firme specializate în domeniul execuției, respectiv prestarea activității de antreprenoriat general. Ușurința perfecționării/școlarizării salariaților în vederea desfășurării activităților complexe care urmează a fi desfășurate.

Riscuri

- ✓ Menținerea trendului de reducere accentuată a comenzilor de proiectare, respectiv reducerea numărului și valorilor contractelor ce susțineau activitatea, ca urmare atât a reducerii lucrărilor de investiții în domeniul specific cât și a diminuării activităților din domeniul industrial în general.
- ✓ Apariția unor concurenți în domeniul proiectării și evaluării, firme mici, de apartament, specializate pe domenii de nișă, cu tarife mici.

- ✓ Potențialii factori de risc pentru atingerea cifrei de afaceri 2014, sunt:
 - concurența puternică (agresivitate, rea credință);
 - tarifele mici pentru serviciile de proiectare;
 - influența mediului economic și politic, o evoluție mai lentă a activității economice generale decât cea prognozată de autorități;
- ✓ Îmbătrânirea personalului.
- ✓ Limitarea accesului la suporturile de softuri necesare în această activitate.

5. ANALIZA PRIVIND CONTINUAREA ACTIVITĂȚII SOCIETĂȚII/ SCENARIU /DECIZII

5.1. Introducere

Evoluția principalilor indicatori economico-financiari precum și situația actuală complexă a societății prezentată mai sus impune necesitatea luării unor decizii care sunt la nivelul acționarului majoritar și al Adunării Generale a Acționarilor, în scopul întocmirii unei strategii și politici de dezvoltare a Societății de către Consiliul de Administrație și Conducerea Executivă .

În acest sens prezentăm mai jos scenariile posibile, cu avantajele și dezavantajele acestora.

5.2. Scenariu - Privatizarea Societății

Privatizarea Societății este decizia Statului - acționarul majoritar în această Societate, reprezentat de Ministerul Economiei prin OPSPI.

OPSPI instituție aflată în subordonarea Ministerului Economiei, cu atribuții legate de exercitarea calității de acționar al statului la societățile și companiile naționale, precum și la celelalte societăți comerciale din portofoliul acestuia, precizează că "Privatizarea nu trebuie văzută ca un scop în sine, ci ca un proces prin care transferul de proprietate să se concretizeze în recapitalizare, modernizare, investiții, management superior, care să conducă la eficiență economică în activitate".

Cadrul legislativ în vigoare în materie de privatizare este reprezentat de OUG nr.88/1997 privind privatizarea societăților comerciale, HG 577/2002 privind Normele metodologice de aplicare a OUG 88/1997 și Legea nr.31/1990 privind societățile comerciale cu modificările și completările ulterioare

În acest scenariu este important să analizăm profilul potențialului investitor.

Având în vedere poziția Societății pe piață, evoluția cifrei de afaceri și potențialul portofoliului de comenzi pe următorii 3-5 ani, structura capitalului și portofoliul de active imobiliare este mai mult decât evident că profilul potențialului investitor este cel din domeniul imobiliar.

Avantaje:

- Prin condițiile impuse în contractul de privatizare se pot separa cele două activități, activitatea de bază și activitatea imobiliară;
- În urma privatizării activitatea de bază trebuie menținută conform legislației o perioadă de cel puțin 5 ani, dar această perioadă poate fi mai mare prin negociere, ceea ce ar permite redresarea acestei activități prin acoperirea datoriilor și rentabilizarea activității de proiectare.

Dezavantaje: Interesul mai mare pentru activele IPROCHIM decât pentru activitatea de bază, pot conduce la dezinteres pentru activitatea de proiectare și o slabă susținere a acestuia din partea firmei castigătoare a privatizării.

5.3. **Scenariu – Valorificarea prin vanzarea principalelor active imobiliare care care nu mai au ca destinatie desfasurarea activitatii de baza a Societatii.**

Vânzarea ca active poate fi o consecință firească a utilizării lor scăzute pentru activitatea de bază a Societatii.

Unul din principiile esentiale ale evaluării unei întreprinderi este separarea si evaluarea distinctă a activelor din afara exploatării (fără utilitate pentru activitatea curentă). Activul din afara exploatării este definit ca fiind : " *un activ care este deținut de o întreprindere, dar care este considerat excedentar pentru activitățile entității. Nu este considerat necesar pentru producția de bunuri sau pentru prestarea de servicii de către entitate . El este deținut fie ca o investiție imobiliară, fie pentru vânzare sau este utilizat ca o garanție pentru un împrumut sau alte scopuri comerciale.*"

Închirierea, vânzarea, sau orice altă formă de asociere/colaborare, care implică un activ (clădire si terenul aferent) detinut de Societate se supune reglementărilor legislatiei în vigoare privind privatizarea societăților cu capital de stat si conexe acesteia" – Scrisoarea OPSPi 04.08.2014.

Conform HG nr. 577/.2002 titlul „**Vanzarea de active**” (art. 105), “*Societățile comerciale la care statul sau o autoritate a administrației publice locale este acționar majoritar și regiile autonome pot vinde active cu aprobarea adunării generale a acționarilor sau a consiliului de administrație, după caz, și cu avizul prealabil al instituției publice implicate. Avizul prealabil al instituției publice implicate constă în mandatul special acordat reprezentantului în adunarea generală a acționarilor sau în consiliul de administrație, după caz.*”

Ministerul Economiei, prin reprezentantul său **Oficiul Participatiilor Statului si Privatizării în Industrie** au intocmit **INSTRUCTIUNILE** pentru organizarea si desfășurarea vânzării prin licitatie deschisă cu strigare a activelor aparținând operatorilor economici, precum si filialelor acestora, la care ME este actionar majoritar.

Vânzarea unor active aflate în proprietatea IPROCHIM S.A., constând în terenuri si clădiri, altele decât sediul central din M.Eminescu în care își desfășoară activitatea, ar permite stingerea datoriilor acumulate la Bugetele de Stat si a pierderilor din exercitiile financiare 2012 si 2013, si asigurarea unui capital de lucru suficient pentru continuarii activității Societatii.

Având în vedere situația economică și juridică a principalelor active imobiliare se impun următoarele observații:

- a) Imobilul de la SEDIUL SOCIAL (PRINCIPAL), amplasat în **București, str. Mihai Eminescu**, nr.19-21, sector 1, rămâne destinat activității de bază a societății fiind ocupat în proporție de 50% de salariații societății, restul fiind amenajat în vederea închirierii;
- b) Imobilul de la PUNCTUL DE LUCRU, amplasat în **București, Calea Plevnei**, nr.137 A, sector 6, este destinat activității de închiriere și nu este grevat de sarcini de natură a împiedica valorificarea acestuia;
- c) Imobilul de la PUNCTUL DE LUCRU, amplasat în **București, str. Popescu Radu**, nr.17, bl. 24 A, sc.1 ap.32, sector 1, este neocupat și nu este grevat de sarcini de natură a împiedica valorificarea acestuia;
- d) Imobilul de la PUNCTUL DE LUCRU amplasat în **Iasi**, str. Costache Negri, nr. 48, este destinat activității de închiriere și este grevat de sarcini de natură a împiedica valorificarea acestuia, prin existența notificării formulate în temeiul Legii 10/2001, până la data finalizării procedurilor de soluționare a acestei notificări;
- e) Imobilul de la PUNCTUL DE LUCRU amplasat în **Cluj-Napoca**, str. Nicolae Cristea, nr.17-19 (fosta str Borzesti), este destinat activității de închiriere, în prezent fiind neutilizat și închis, și este grevat de sarcini de natură a împiedica valorificarea acestuia, prin existența notificării formulate în temeiul Legii 10/2001, până la data finalizării procedurilor de soluționare a acestei notificări;
- f) Imobilul de la PUNCTUL DE LUCRU amplasat în **Sibiu**, str Dr. Ion Ratiu, nr. 4-6, este destinat activității de închiriere, în prezent fiind neutilizat și închis, și este grevat de sarcini de natură a împiedica valorificarea acestuia, prin existența notificării formulate în temeiul OUG 94/2000, până la data finalizării procedurilor de soluționare a acestei notificări.

Avantaje pentru Societate:

- scad costurile de intretinere, taxe si pază ale clădirilor;
- apare un profit exceptional din vânzarea activelor si o crestere de trezorerie;
- asigură fondurile necesare acoperirii datoriilor bugetare;
- posibilitatea redresării Societatii si asigurare capitalului de lucru;
- permite îmbunătățirea condițiilor de muncă si asigurarea fortei de munca calificate (politică sănătoasă de personal);
- cumpărarea programelor soft de proiectare performante;
- scad riscurile cu care se confruntă Societatea.

Avantaje pentru actionari:

- veniturile obtinute din vanzarea de active se regăsesc în profitul obtinut, respectiv cresc dividendele pentru actionari;
- îmbunătățirea activității de bază va conduce la cresterea eficientei si rentabilității, obtinerea unor profituri viitoare ce vor recompensa actionarii prin dividende;
- înlătură riscul intrării în insolventă a Societatii;
- activele pot fi vândute la pretul pietei, un pret mult mai bun decât în cazul unei vânzări fortate dictate de insolventă.

Dezavantaje:

- Vânzarea de active presupune costuri cu impozite si taxe locale. Pretul vânzării se taxează cu impozit pe profit de 16% in cazul vânzării de active.
- Blocajul pieței imobiliare poate bloca valorificarea la valoarea reală a activelor.

5.4. **Scenariu - Divizare Societati**

Când afacerea trece într-o nouă etapă de dezvoltare, când piața evoluează sau mediul economic se schimbă, firmele pot fi nevoite să se divizeze.

Indiferent de cauza care stă la baza divizărilor, decizia este una strategică, însă implementarea acestor decizii presupune de cele mai multe ori un proces complex de management al schimbării la nivel operational.

Decizia de dezmembrare depinde de structura societății și posibilitatea realizării acesteia, astfel încât fiecare din noile societăți să poată funcționa independent.

Conform HG nr. 577 /2002 titlul „Dispoziții speciale privind fuziunea și divizarea societăților comerciale” (art. 147),

” Procedura de restructurare prin divizare/fuziune se declanșează:

- a) la propunerea instituției publice implicate;
- b) la propunerea consiliului de administrație al societății comerciale;
- c) la solicitarea unui acționar sau tert interesat.”

Se poate propune divizarea simetrică a societății IPROCHIM S.A. în două societăți:

- **Societatea IPROCHIM care își continuă activitatea de proiectare și ADR, își păstrează denumirea actuală și toate drepturile ce decurg din aceasta, păstrând sediul din locația M. Eminescu;**

- **O societate nouă care ia astfel ființă – cu activitate imobiliară și careia i se transferă celelalte active constând în terenuri și clădiri și care va prelua toate datoriile societății mamă (IPROCHIM).**

Conform art. 238 (2) din Legea nr.31/1990 privind societățile comerciale:

Divizarea este operațiunea prin care:

a) o societate, după ce este dizolvată fără a intra în lichidare, transferă mai multor societăți totalitatea patrimoniului său, în schimbul repartizării către acționarii societății divizate de acțiuni la societățile beneficiare și, eventual, al unei plăți în numerar de maximum 10% din valoarea nominală a acțiunilor astfel repartizate;

b) o societate, după ce este dizolvată fără a intra în lichidare, transferă totalitatea patrimoniului său mai multor societăți nou-constituite, în schimbul repartizării către acționarii societății divizate de acțiuni la societățile nouconstituite și, eventual, al unei plăți în numerar de maximum 10% din valoarea nominală a acțiunilor astfel repartizate.

(2¹) Divizarea poate avea loc și prin transferul simultan al patrimoniului societății divizate către una sau mai multe societăți existente și una sau mai multe societăți nou-constituite. Prevederile alin. (2) se aplică în mod corespunzător.

Art. 239 din Legea nr.31/1990

(1) Fuziunea sau divizarea se hotărăște de fiecare societate în parte, în condițiile stabilite pentru modificarea actului constitutiv al societății.

Avantaje:

- Cele două societăți apărute prin dezmembrare vor avea domenii de activitate diferite, management specializat pe fiecare activitate, IPROCHIM păstrând activitatea de servicii de proiectare, societatea nou creată care preia activele IPROCHIM o firmă cu activitate imobiliară;
- Permite organizarea activității astfel încât să existe indicatori de performanță relevanți pe fiecare activitate în parte;
- Dă posibilitatea funcționării fiecărei societăți pe o piață specifică, cu reguli de funcționare specifice;
- Cheltuielile reduse pentru transferul de active și rearanjarea acționariatului;
- Divizarea eliberează IPROCHIM de orice obligație față de activele ce vor forma noua societate cu specific imobiliar ;
- Noua societate rezultată prin divizare va prelua toate datoriile IPROCHIM și va rămâne singura răspunzătoare de soluționarea acestora;
- Eliminarea activității imobiliare , va face ca activitatea IPROCHIM să se concentreze numai asupra activității principale de proiectare și ADR;
- Noua societate este operativă imediat, beneficiază de contractele deja încheiate, contractele sunt în majoritate reînnoibile la un an, deci pot fi renegociabile etc.

Dezavantaje:

- Procesul de divizare este mai laborios, și durează mai mult decât vânzarea de active;
- Evaluarea, delimitarea și realizarea tranzacției este mai complicată, presupune mai multă birocrație, necesită un timp mai îndelungat decât în cazul vânzării de active. O divizare durează între șase luni și un an.
- Pot apărea contestații din partea creditorilor și a acționarilor.

5.5. Scenariu - Majorarea capitalului social prin aport de capital privat prin atragerea unui investitor (Conform Art.195 din HG 577/2002 adăugat prin HG 1258/2012)

Prin HG 1258/2012 pentru modificarea și completarea unor acte normative în domeniul privatizării (MO 871/2012), se stabilește că "Procedura de privatizare prin majorarea capitalului social, prin aport de capital privat prin atragerea unui investitor se poate declanșa la propunerea instituției publice implicate".

Prin strategia de privatizare elaborată de fiecare instituție publică implicată se poate stabili fie procentul cu care se majorează capitalul social, fie cota de participare din capitalul social al societății comerciale care va fi dobândită de investitor după finalizarea procedurii de majorare a capitalului social."

Cresterea capitalului social - din punct de vedere practic există mai multe modalități de alegere a uneia sau alteia, în funcție de obiectivul urmărit :

- Prin aport în numerar – în acest caz apare la o ameliorare a structurii financiare a societății printr-o creștere a lichidității și stingere a datoriilor
- Conversia unor datorii ale societății în acțiuni - fie că este vorba de datorii pe termen scurt fie pe termen mediu sau lung. În ultima perioadă tot mai acut se pune această problemă în ceea ce privește datoriile față de buget. Astfel creditorul devine acționar. Motivul creșterii capitalului social prin această metodă este anularea anumitor datorii.
- Emisiunea de noi acțiuni
Emisiunea de noi acțiuni este susceptibilă să determine intrarea în societate de noi acționari. Se pune problema protecției vechilor acționari.

Această protecție se realizează prin 2 căi :

- Prin prima de emisiune sau aport (pretul de emisiune – valoarea nominală a actiunii);
- Prin dreptul de subscriere – dreptul preferential la subscripția actiunilor emise este recunoscut vechilor actionari proportional cu numărul de actiuni vechi detinute, practic fiecare actiune având atasat un drept de subscripție.

Cresterea de capital reprezinta o finantare externă, prin fonduri aduse din afara societatii, de către actionari (vechii actionari si/sau noi actionari). Putem afirma astfel că creșterile de capital se aseamana cu finantarea prin îndatorare, care este tot o finantare externa.

Avantaje

- aceasta majorare poate solutiona o criza de fonduri existentă;
- sporesc mijloacele bănești, deci au loc creșteri de fluxuri financiare ;
- poate diminua corespunzător riscul de firma;
- un capital social mai mare propaga o imagine mai buna societatii.

Dezavantaj

- majorarea capitalului social schimbă, de regulă, raportul de forte în managementul firmei.

5.6. Concluzii si propuneri.

Activitatea IPROCHIM trebuie continuată, datorită:

- experienței acumulate, colectivul tehnic format
- păstrarea mărcii IPROCHIM S.A;
- păstrarea clienților;
- cunoștințelor performante in domenii variate: tehnologie, construcții, instalații electrice si hidrotehnice, economic si financiar
- arhivă și lucrări publicate

Solicităm Adunării Generale a Acționarilor să se pronunțe cu privire la scenariile de mai sus și să adopte o hotărâre de aprobare a uneia sau a mai multora dintre scenariile prezentate.

CONSILIUL de ADMINISTRAȚIE al IPROCHIM S.A.:
prin dl. MARIN Petrescu - Marius – Președinte
