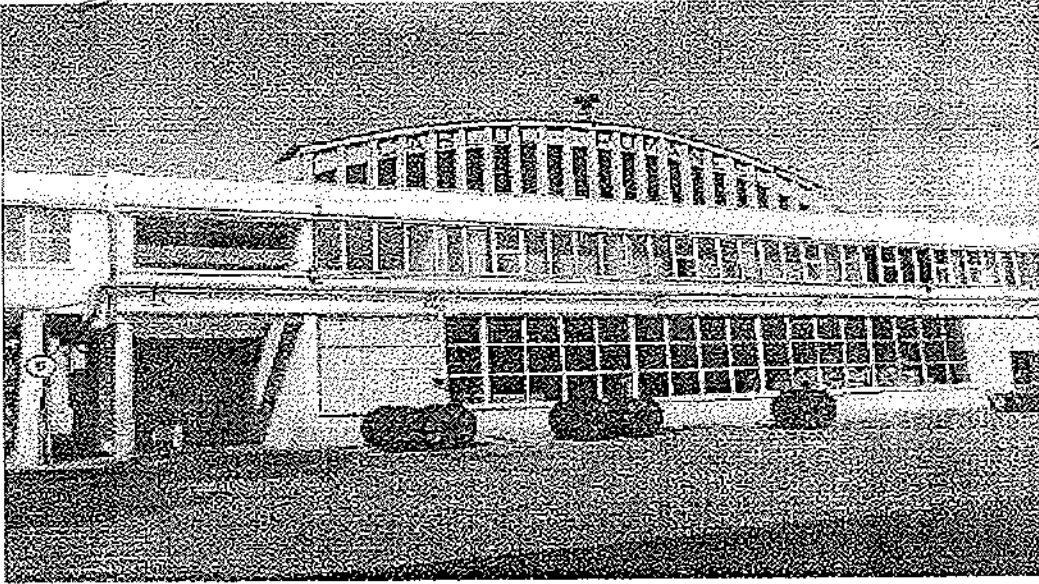




# CABLUL ROMANESC SA



## STUDIU DE IMPACT

Kontogiannis Sp.

Plan de reorganizare 2014-a

## Cuprins

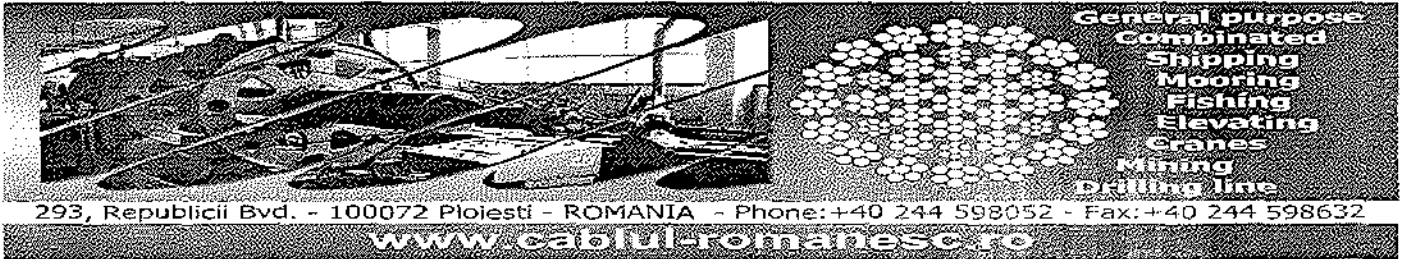
Introducere.....	3
PROFILUL SOCIETĂȚII.....	5
2. STRUCTURA ORGANIZAȚIONALĂ A SOCIETĂȚII.....	8
3. ANALIZĂ DE PIAȚĂ ȘI COMPETITIVĂ.....	10
4. STRATEGIA SOCIETĂȚII.....	14
5. MEDIUL FINANCIAR.....	18
6. NOUL PROIECT.....	21
7. FINANȚARE.....	26
8. PERSPECTIVELE SOCIETĂȚII.....	26
9. CLIENTELĂ.....	27
10. PROFITURILE SOCIETĂȚII - PERSPECTIVE DE VIABILITATE (EFICIENȚĂ).....	28
11. ESTIMĂRI LEGATE DE PROFITABILITATEA ȘI VIABILITATEA SOCIETĂȚII.....	31
CONCLUZII.....	40



.....



# CABLUL ROMANESC®



**Pioneers in quality perfection of  
STEEL WIRE ROPES and SLINGS manufacture**

## Introducere

Cablul Românesc a fost fondată inițial ca "Anglia", în orașul Ploiești în 1925 pe baza furnizării de cabluri de oțel pentru anumite industrii. Utilajele au fost aduse din străinătate, unele chiar din Rusia. La momentul respectiv toate activele societății erau de origine engleză. Anul 1938, reprezintă un apogeu al producției, capacitatea crescând până la 1008 tone.

În această perioadă gama de produse s-a diversificat atât pentru nevoile proprii, cât și pentru piața liberă. În jurul anului 1939, în plus față de cabluri de oțel, societatea producea de asemenea: curele late, piese din bronz turnat, perii de sârmă, sârmă ghimpată și funii vegetale, iar în atelierul propriu erau realizate o serie de utilaje pentru dotări interne. Datorită circumstanțelor sociale și frământărilor care au avut loc în anul 1940, s-a eliminat capitalul străin din fabrică. În același timp a avut loc un eveniment important în istoria societății, numele său s-a schimbat în "Cablul Românesc S.A.R."

Societatea s-a dezvoltat mult după al doilea război mondial pentru a acoperi nevoile în creștere ale economiei românești, în refacere completă după război. După anul 1947, datorită nevoilor în creștere ale economiei, aflată în refacere în urma războiului, a început să se dezvolte producția de cabluri și, în consecință, în anul 1962 producția a atins 5.064 tone de cabluri.

În anul 1960 produsele electro-tehnice, însemnând cabluri de aluminiu, oțel-aluminiu și conductoare de cupru au fost de asemenea introduse în producție și modernizările succesive au făcut cablurile competitive pentru export, astfel încât prima comandă de cabluri din oțel a fost onorată în anul 1966. Modernizările succesive au făcut cablurile competitive pentru export, astfel încât prima comandă de cabluri de oțel a fost onorată tot în anul 1966. Comenzile au crescut enorm, volumul lor fiind limitat de resursele interne reduse de sârmă galvanizată de oțel. Doi ani mai târziu a început exportul de produse electro-tehnice, prima comandă de cabluri din aluminiu fiind onorată în 1968

Comenzile au crescut enorm, volumul lor fiind limitat de resursele interne reduse de sârmă galvanizată de oțel. Începând cu anul 1975 s-au introdus în producție cablurile cu ocheti și cele cu bucsi din material de aluminiu. În acea perioadă echipamentele din dotarea societății au fost achiziționate în principal de la societatea SKET Magdeburg RDG, sporind drastic capacitatea fabricii. Echipamentele din dotarea societății au fost achiziționate în majoritate de societatea SKET Magdeburg RDG. Ca și consecință pentru dezvoltările succesive, capacitatea fabricii a atins 31000 tone/an în anul 1975, din care cabluri pentru benzi transportatoare 3600 tone/an, produse electro-tehnice 2000 tone/an!

În anul 1990 s-au eliberat documentele necesare pentru trecerea acțiunilor într-o societate pe acțiuni, cu numele SC "CABLUL ROMANESC" SA Ploiești.

În 1999 societatea a fost privatizată de Statul român și din 2001 Grupul Katradis a fost acționarul majoritar al societății (80%), deschizând o nouă epocă pentru societatea istorică Cablul Românesc.

Din decembrie 1999 pachetul majoritar de acțiuni a fost deținut de societatea cu capital privat Metalicplas Dej.

Începând cu 2001 (decembrie) Cablul Românesc a fost preluată de o capitală europeană, sub care continuă să funcționeze cu succes. Acționarii sunt următorii:

**Tabelul 1**

NUME	Număr de acționari	Participare în (%)
ORCHID RESOURCES LTD	540.205	80,108
SIF MUNTENIA	116.116	17,219
Alți acționari	18.024	2,673
TOTAL	674.345	100,000

La finalul anului fiscal 2011, Consiliul de Administrație era format din 3 membri, în conformitate cu Actul Constitutiv

:

**Tabelul 2**

Nikolaos Katradis	Președintele Consiliului/ Administrator
Spyridon Kontogiannis	Administrator
Carmen Lucia Ruse	Administrator

În anul fiscal 2009 a avut loc o modificare în administrația SC Cablul Românesc. În funcția de Director General era Dl. Ioannis Nannos până la 15 decembrie, care a fost înlocuit de dl. Spyridon Kontogiannis în această funcție și de asemenea în Consiliul de Administrație.

În ceea ce privește restul echipei de conducere, aceasta a rămas la fel din 2009 până la finalul lunii ianuarie 2013, începând din februarie 2013 a fost structurată după cum urmează:

**Tabelul 3**

Epaminondas Koustenis	Director Economic
Dumitru Leontina	Director de Calitate
Ion Costea	Director Logistică - Director Cercetare

Începând cu 14 ianuarie 2013, societatea este în insolvență (pentru reorganizare și restructurare), și din 26 februarie 2013 Consiliul de Administrație a fost înlocuit de Comisia de Creditori, un Administrator Judiciar și un Administrator Special pentru a fi în conformitate cu prevederile legii în vigoare. În același timp și pentru a economisi costuri, societatea a eliminat mai multe funcții, acoperind golurile cu ajutorul personalului rămas.

## PROFILUL SOCIETĂȚII

La doar 80 km nord de capitala României, București, SC Cablul Românesc SA a fost fondată în 1925 în Ploiești, România. 40-căitate de societate de producție cu mai mult de 80 de ani de experiență în domeniul cablurilor și ocheșilor, Cablul Românesc, care a devenit o marcă cunoscută internațional. Datorită conexiunilor sale excelente pentru transport maritim și fluvial, fiind doar la 250 km distanță de portul românesc principal Constanța la Marea Neagră și la aproximativ 125 km distanță de porturile Giurgiu, Turnu Severin, Calafat și alte porturi mari pe Dunăre, care este navigabilă până în Germania, SC Cablul Românesc SA, producător de cabluri de oțel, se află la Ploiești, Prahova, misiunea sa fiind de a avea succes utilizând eficient filosofii de înaltă calitate, siguranță și serviciu clienți. În ultimii șase ani, Cablul Românesc a lucrat foarte mult pentru a-și moderniza infrastructura și sistemele, pentru a gestiona o semnificativă activitate comercială și a mări calitatea produselor fabricate. În plus, societatea are un personal cu înaltă calificare și experiență.

Pe baza motto-ului "Siguranță și Calitate", oferind produse de înaltă calitate la prețuri competitive și bucurându-se de un renume național și internațional, CABLUL ROMANESC acum se află în prim plan pe piața locală și internațională, cu o rețea locală extinsă. Varietatea considerabilă de cabluri de oțel, incluzând cele non-rotative, galvanizate și negalvanizate, răspunde celor mai pretențioși clienți, respectând standardele internaționale cunoscute ca: DIN EN, BS, ISO, ASTM, API 9A ș.a.m.d.

Oferta noastră conține execuții și mărimi mari de:

- Cabluri de oțel galvanizate și negalvanizate;
- Conductori din sârmă de oțel zincată;
- cabluri îmbinate și securizate, cu una sau mai multe terminații, cu accesorii și ajustări terminal la cerere;
- ocheși îmbinați manual
- frânghii de acostare pentru construcții 6x36WS/ 41WS+IWRC, cu lungimi mai mari de 100 metri
- Ocheși îmbinați mecanic mai mari de 1.8 metri.

Pentru toate cablurile, cel mai bun moment pentru a lua măsuri adecvate de îngrijire și gestionare este imediat ce au fost primite. La primire, frânghia ar trebui verificată cu atenție pentru a vă asigura că produsul livrat se potrivește cu decizia de pe etichetă, formularele de achiziție, borderourile de ambalare, comandă și factură. După aceste verificări prealabile necesare, următoarea preocupare este oferirea de spațiu de stocare. Cablurile ar trebui păstrate sub un acoperiș sau sub o copertă de protecție, astfel încât să nu poată fi atinse de umiditate. În mod similar, vaporii de acid sau orice altă atmosferă corozivă trebuie evitați pentru a proteja funia de rugină. Dacă o bobină va fi stocată o perioadă lungă, poate fi acoperită cu un material de protecție. Dacă nu este acoperită, straturile externe ale cablului ar trebui unse abundant cu lubrifiant. Producția și testarea au fost certificate de Germanischer Lloyd, Registrul Lloyd și ABS.

Societatea deține Licență și Monogramă API care, de moment ce în fiecare zi în jurul lumii, industria de petrol și gaze naturale se bazează din ce în ce mai mult pe echipamente și produse sprijinite de Monograma API pentru realizarea corectă a activității, ajută societatea să își îmbunătățească poziția pe piața relevantă. Create pentru producătorii de echipamente de producție, societățile cu Monograma API arată lumii de ce sunt în stare. Societatea este autorizată de Euro Cert-Grecia să utilizeze marcajul CE. Producția de ocheși este autorizată de ISCIR (Inspekția Statului pentru boilere și instalații de ridicare - România). Produsele specificate mai sus sunt tranzacționate sub marca comercială "CR" înregistrare nr.33,370/20.05.98 cu OSIM (Biroul Român de Stat pentru Invenții și Denumiri Comerciale). Sistemul de Gestionare a Calității în conformitate cu ISO 9001:2000 implementat în societate este atestat de Germanischer Lloyd.

Activitatea specifică a laboratorului se referă la:

- testarea de materie primă și produse finite
- verificarea și validarea rezultatelor testării
- certificarea produselor finite.



Rezultatele testelor, la recepția materiilor prime permit sau nu introducerea acestora în procesul de fabricație. De asemenea, rezultatele testelor pentru produsele finite și rezultatele verificării în cadrul și la finalul procesului de fabricație asigură informația necesară pentru emiterea certificatului relevant de calitate și conformitate pentru produs. Mostrele pentru testare sunt extrase și identificate de personal din departamentul de calitate. Pregătirea mostrelor pentru testare (desfășurarea firelor din cabluri, curățare, îndreptare, tăiere, strângerea capetelor din mostrele de cabluri pentru rupere totală) și testarea firelor și cablurile sunt executate conform stipulațiilor din standardele specifice. Conformitatea rezultatelor testelor și inspecției de produse este apreciată conform standardelor specifice în vigoare.

Menționăm aici unele recomandări și sugestii generale pentru tipul de cabluri (normale și compactate) ce vor fi alese conform diverselor utilizări:

- Macarale
  - frânghii de ridicare, linii vagoane: construcții 6x36WS, 18x7, 19x7, 35Wx7, 8x36WS
  - frânghii macara: 6x25F
  - linii de susținere și închidere: 8x31WS, 6x36WS
- Domeniul de transport,
  - linii ancoră: 6x25F, 6x24+7FC, 6x36WS
  - frânghii acostare: 6x41WS, 6x36WS, 6x37
  - frânghii ancorare: 1x7, 1x19, 1x37, 7x7
- Industria de petrol și gaz,
  - linii foraj: 6x19S
  - linii nisip: 6x7
  - linii de pompare: 6x19, 6x37
- Industria minieră: 35Wx7, 18x7, 6x36WS

Ca prim producător român, putem oferi o gamă largă de cabluri de oțel și ocheți, galvanizate și la rece, cu puterea de tracțiune a cablurilor de la 1570 la 2160 (N/mm<sup>2</sup>), în execuții așa cum este ilustrat mai jos:

**Tabelul 4**

1x7 (0,6 mm – 10 mm)	1x19 (1 mm – 16 mm)
1x37 (3 mm – 22 mm)	1x61 (11 mm – 27 mm)
6x7 + FC/ WRC (2 mm – 32 mm)	6x19 SEALE + FC/ WRC (8 mm – 40 mm)
6x19+FC/ IWRC (3 mm – 50 mm)	6x12+7FC (6 mm – 40 mm)
6x25F + FC/ IWRC (15 mm - 44 mm)	6x24+7FC (8 mm – 40 mm)
6x31WS + FC/ IWRC (14 mm – 28 mm)	6x30+7FC (13 mm - 42 mm)
6x37 + FC/ IWRC (4.5 mm – 64 mm)	6x36 WS+ FC/ IWRC (14 mm - 60 mm)
6x41WS + IWRC (52 mm – 80 mm)	18x7+FC/ WRC (8 mm – 36 mm)
4x36+FC or IWRC (22 mm - 44 mm)	18x19S+FC/ WRC (15 mm – 38 mm)
6x61 + FC/ IWRC (30 mm – 68 mm)	6 x19W+FC/ IWRC (16 mm–40 mm)

8x25F+FC/ IWRC (19 mm – 28 mm)	8x31WS+FC/ IWRC (26mm, 28 mm)
35(W)x7+IWRC (10 mm – 46 mm)	6x31S + FC/ IWRC (16 mm – 40 mm)
8x19 SEALE+ FC/ IWRC (9 mm - 28 mm)	8x7 + FC / IWRC (4 mm – 22 mm)

Trebuie să menționăm aici că recent s-a introdus un nou produs în gama de produse CABLUL ROMANESC. Acest produs este "cablul combinat constând din fire de poliester și sârmă de oțel" - constând din șase fire de oțel acoperite cu poliester și miez de fibră - tipul cablului fiind "Combinat". Datorită greutateii sale scăzute acest cablu se utilizează în principal pentru plase de pescuit și în industria de pescuit. Acest cablu a fost înregistrat Internațional la GLAFKOS<sup>®</sup> (Glaucus<sup>®</sup>). Recent am început de asemenea producția experimentală de cabluri compactate de oțel (unele structuri și diametre indicativ), cu intenția de a produce mult mai mult dacă reușim să instalăm o mașină de compactare actualizată.

Mai mult trebuie să subliniem faptul că datorăm o parte a dezvoltării noastre, pe lângă alți factori, abordării facile a Flotei Comerciale Grecești care, așa cum se știe, are locul întâi global și conține aproximativ 4.000 de vase, majoritatea fiind permanent deservite de reprezentantul nostru în Grecia (KATRADIS VEP S.A.), precum și o flotă globală de 3000 nave, care sunt de asemenea deservite continuu, prin același reprezentant, în toată lumea. Intenția noastră este să îmbunătățim gama de produse prin construcția de produse noi în ceea ce ne privește, dar foarte solicitate pe Piață, precum cablurile compactate de oțel.

#### 1.0 Controlul calității proceselor și testarea în cursul procesului de producție.

După examinarea, măsurarea sau testării uneia sau mai multor articole, produsele intermediare și finite sunt comparate cu cerințele specificate pentru a determina respectarea standardelor specificate. Controlul materiei prime și a aditivilor care intră în fabrică este realizat de către Directorul de Control al Calității, pe baza certificatului furnizorului. Pentru cabluri de oțel, caracteristicile acestora ar trebui să corespundă comenzii și certificatului care le însoțește. Mai mult, în urma procedurii de producție, unele tipuri de teste și controale sunt efectuate pentru a asigura calitatea produsului și conformitatea cu specificațiile. Indicativ, facem referire la controalele pe care le efectuăm în cursul producției:

- ✓ Numărarea cablurilor necesare,
- ✓ Verificarea rezistenței/tracțiunii cablurilor
- ✓ Controlul răsucirii pentru clone,
- ✓ Controlul calității pentru produsul finit.

#### 1.1 Misiune

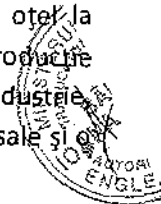
Misiunea societății este de a avea succes utilizând eficient filosofile de înaltă calitate, siguranță, cercetare continuă și serviciu clienți.

#### 1.2 Cheia pentru succes

Este important ca societatea să continue să pună la dispoziție un excelent serviciu clienți și livrare mai rapidă în Europa comparativ cu producătorii asiatici de cabluri de oțel. În același timp, succesul ulterior al societății va depinde de asigurarea de noi clienți în special în zona Europei, precum și Africa de Nord, Asia Centrală și de Vest și Statele Unite ale Americii.

#### 1.3 Privire de ansamblu asupra tehnologiei și produselor

Cablul Românesc deține o varietate largă de mașini, capabile să producă cabluri de oțel de diametre mici și mari, având un foarte important avantaj competitiv în calitate de unic producător de cabluri de oțel la diametre foarte mari (până la 80mm) în zona Europei de sud-est. De asemenea, echipamentul de producție variat din fabrica noastră este versatil și permite fabricii să funcționeze auto-suficient. Experiența în industrie, personalul calificat și modernizarea mașinilor au ajutat societatea să obțină calitate pentru produsele sale și o productivitate ridicată.



## 2. STRUCTURA ORGANIZAȚIONALĂ A SOCIETĂȚII

Personalul existent, în ceea ce privește numărul, acoperă complet nevoile curente ale societății. În ceea ce privește calificările angajaților trebuie observat că personalul tehnic cheie este foarte specializat, ceea ce este o cerință prealabilă pentru utilizarea cerințelor tehnologice ale mașinilor de bază. În ceea ce privește administrația, calificările personalului sunt satisfăcătoare.

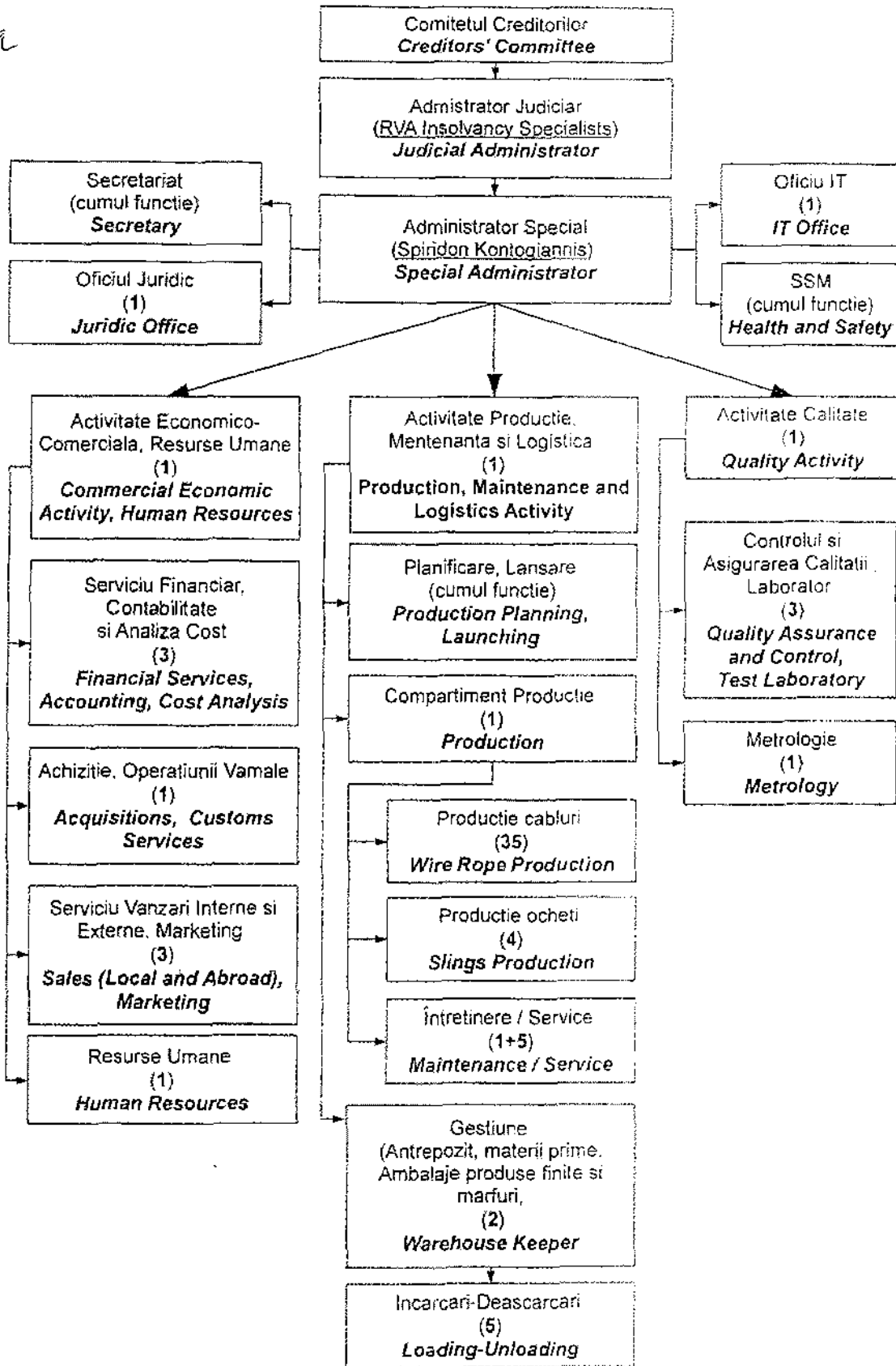
Societatea are 116 angajați din care 10 persoane sunt absolvente de facultate și 10 absolvente de Instituții Tehnice Superioare. Personalul societății are rolul de a definitiva și deține cunoștințe specializate ale obiectului de activitate. Ar trebui de asemenea remarcat că Societatea este stabilă de mulți ani în capacitatea sa executivă, ceea ce a dus la un simț personal de siguranță și la interes crescut pentru munca sa.

Începând cu 2 februarie 2013 personalul a fost redus la 67 de persoane (vezi anexa relevantă nr. 12)

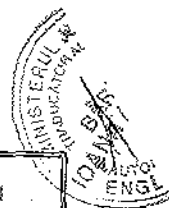




ORGANIGRAMA / ORGANIZATIONAL CHART - CABLUL ROMANESC SA



LISTA PERSONALULUI CONFORM FUNCȚIEI  
(PERMANENTĂ, SEZONIERĂ, CU JUMĂTATE DE NORMĂ)



	(număr)	(număr)
FUNCȚIA	FUNCȚIA EXISTENTĂ	NOI FUNCȚII
Director general	0	1
Directori	3	
Supraveghetori	1	
Șefi sectoare	2	3
Ingineri/Tehnicienii	2	3
Electricieni	2	3
Muncitori producție	44	20
Șoferi	0	
Personal administrativ	7	1
A10		
A11		
A.....		
<b>Număr Total</b>	<b>61</b>	<b>31</b>

### 3. ANALIZĂ DE PIAȚĂ ȘI COMPETITIVĂ

#### 3.0 Domeniul de producție pentru cabluri

În timp ce industria are un interes special pentru economia națională, este aproape orientată spre export și contribuie la creșterea GDP, totuși momentan nu există nici un studiu pentru analizarea datelor legate de evoluția și prospectele industriei.

În România există trei societăți care dețin poziții de hegemonie în producția de cabluri pentru transport și alte utilizări, "Cablul Românesc S.A.", "Mechel Cambia Turzii S.A" (și-au suspendat recent producția de cabluri de

oțel) și "Sirme și Cabluri Hursova S.A.". Există de asemenea alții cu o gamă de produse limitată și capacitate redusă. Astfel, pentru a ilustra perspectiva industriei și identificarea producției domestice și consumul aparent, se vor utiliza datele din industriile vizate de produsele din grup; acestea determină de asemenea nivelul cererii. Conform cunoștințelor noastre, nimeni nu produce cabluri compactate de oțel.

Sectorul la care se referă produsele din grup sunt în următoarele exemple:

- ✓ Transport (de coastă, acces la mare, yachturi)
- ✓ Pescuit și Acvacultură
- ✓ Ridicare epave, salvare și echipament (macarale, ascensoare)
- ✓ Foraj
- ✓ Forțe armate

### 3.0.1 Factorii determinanți ai cererii

Factorii determinați ai cererii pentru dezvoltarea ulterioară a industriei sunt determinați de produsele instituției și de orice investiție efectuată de întreprinderile de pescuit marin și acvacultură etc. Materia primă este disponibilă în cantități și varietăți suficiente și relația excelentă de muncă păstrată de societate cu furnizorii elimină problemele.

## 3.1 Analiză de piață și competitivă

### 3.1.1 Privire de ansamblu asupra industriei cablurilor de oțel

Industria românească de cabluri de oțel

Industria românească de cabluri de oțel este într-o perioadă de relativă stabilitate, deși mărimea industriei, ocuparea forței de muncă și veniturile fluctuează de obicei ca răspuns la oscilațiile din ciclul de afaceri. Producătorii principali sunt Cablul Românesc, Sirme și Cabluri Hursova, Mechel Campia Turzii și alți doi mici producători sunt Iproeb Bistrita și Cablero Iasi.

Structura industriei a rămas aceeași de la 1980. Schimbările majore au fost realizate în domeniul proprietății la începutul secolului 21, deoarece investitorii străini controlează majoritatea acțiunilor. Foarte puține investiții noi au avut loc, deoarece investitorii străini au cheltuit sume considerabile pentru restaurarea și modernizarea fabricilor existente.

### 3.1.2 Industria europeană de cabluri de oțel

Industria Europeană a cablurilor de oțel a scăzut considerabil ca mărime și angajare a forței de muncă datorită concurenței ridicate din partea producătorilor asiatici, și în special a celor din China. UE a adoptat impozite antidumping pentru importurile de cabluri de oțel din China pentru a proteja industria europeană de cabluri de oțel de competiția chinezească incorectă sprijinită de guvern prin intermediu subvențiilor sale. Costul scăzut al forței de muncă și concentrarea în unități mari a permis Coreei de Sud ca produsele sale, care nu sunt supuse nici unei taxe de import, să cucerească piața și să determine marii producători europeni să își înceteze activitatea. Industria europeană de cabluri de oțel supraviețuiește îmbunătățindu-și calitatea produselor, oferind noi produse cu tehnologie avansată de producție și având termene de livrare considerabil mai rapide față de clienții europeni datorită distanțelor mai scurte. Datorită acestui ultim avantaj competitiv al producătorilor europeni, aceștia acoperă în principal nevoile piețelor europene locale.

## 3.2 Conținut de piață

În 2010, cota noastră din piața românească a fost estimată la în jur de 20%, deoarece economia

românească are o rată negativă de dezvoltare și vânzările noastre au fost reduse cu un trimestru. În 2011, cota noastră de piață a crescut la 25% pe măsură ce vânzările noastre au crescut, în timp ce întreaga piață încă scade sub condițiile economice nefavorabile ca reducerea bugetelor de stat și aplicarea de noi măsuri economice (creșterea TVA, a impozitelor etc.). Motivele principale pentru creșterea cotei noastre de piață sunt:

- calitatea noastră mai bună decât cea a concurenței,
- oferirea de prețuri competitive către clienții mari ca OMV Petrol și ArcelorMittal,
- Extinderea clientelei noastre și a canalelor de distribuție.

### 3.2.1 Segmentarea pieței

Clienții țintă ai societății sunt:

- Distribuitori/Societăți Revânzătoare. Acești clienți necesită termeni rapizi de vânzare și prețuri foarte bune pentru a-și deservi mai bine clienții finali. Sunt clienții principali ai producătorilor și păstrează stocuri considerabile.
- Societăți maritime utilizatori finali. Acești clienți necesită un timp de livrare foarte rapid și o foarte bună calitate. Nu țin stocuri și cererea lor de cabluri de oțel este pe moment.
- Societăți de petrol și gaz utilizatori finali. Construcțiile speciale de cabluri și certificarea aferentă sunt cele mai solicitante lucruri în rândul acestor clienți. Păstrarea de stoc nu este prioritatea acestora.
- Marile societăți utilizatori finali din alte industrii. Acești clienți sunt în general interesați de prețuri și de perioade de livrare de încredere. Pot păstra stoc pentru nevoile lor industriale.
- 

### 3.3 Strategia pentru segmentul de piață vizat

Cablul Românesc își va concentra ofertele de piață pe patru grupuri majore de clienți:

- Distribuitori/Societăți de revânzare.
- Societăți maritime utilizatori finali.
- Societăți de petrol și gaze utilizatori finali.
- Societăți mari utilizatori finali din alte industrii.

Cablul Românesc a creat un stoc de consignație în SUA cu distribuitorii americani din septembrie 2006 pentru a deservi internațional clienții noi și pe cei existenți.

Cercetarea noastră de piață arată că aceste segmente de clienți sunt cele mai solicitante în ceea ce privește prețul, timpul de livrare și calitatea. Cablul Românesc este puternic în special în ceea ce privește timpul de livrare și calitatea și ne vom utiliza capacitatea de a deservi acești clienți. Societatea va căuta mai mulți clienți finali care sunt interesați mai ales de timpul de livrare și de calitate și pot oferi o marjă mai mare de profit pentru vânzare decât cea pentru distribuitori. De asemenea sunt de dorit contractele pentru cantități mari, deoarece acestea măresc productivitatea fabricii și asigură vânzările viitoare. În paralel, Cablul Românesc va face eforturi pentru a realiza costuri mai mici de producție pentru a oferi prețuri rezonabile clienților săi.

#### 3.3.1 Nevoi de piață

Fiecare din nevoile segmentului de piață deservit este modelată de dorința de a procura produse de calitate la prețuri rezonabile. Cablul Românesc este în poziția de a oferi exact acest lucru clienților noștri, și înțelegem că produsele noastre trebuie să ne ajute clienții să adauge valoare pentru proprii lor clienți finali.

### 3.3.2. Proiecții legate de creșterea industriei - industria românească de cabluri de oțel

Tendința în industria românească de cabluri de oțel este declinul în ocuparea forței de muncă pentru a anticipa creșterea estimată a costurilor de muncă datorită intrării în Uniunea Europeană a României și a face față competiției ridicate din Asia. Nu se așteaptă intrarea unor noi societăți, deoarece construirea de noi fabrici este scumpă, și societățile existente sunt foarte cunoscute pe piața internă și au stabilit o relație foarte puternică cu clienții. Nu se prevede creșterea semnificativă a industriei interne, deoarece nevoile pieței interne pot fi acoperite de capacitatea existentă, chiar dacă se așteaptă o creștere semnificativă a cererii datorită creșterii economice viitoare din România.

Industria românească de cabluri de oțel este într-o perioadă de relativă stabilitate, deși mărirea industriei, ocuparea forței de muncă și veniturile fluctuează tipic ca răspuns la oscilațiile din ciclul de afaceri. Producătorii principali sunt **Cablul Românesc S.A.**, **Sirme și Cabluri Harsova**, **Mechel Campia Turzii** (care, așa cum este specificat deja mai sus, și-au suspendat recent producția de cabluri de oțel) și ceilalți doi mici producători sunt **Iproeb Bistrita** și **Cablero Iasi**.

Structura industriei a rămas aceeași de la 1980. Schimbările majore au fost realizate în domeniul proprietății la începutul secolului 21, deoarece investitorii străini controlează majoritatea acțiunilor. Foarte puține investiții noi au avut loc, deoarece investitorii străini au cheltuit sume considerabile pentru restaurarea și modernizarea fabricilor existente.

### 3.4 Industria europeană de cabluri de oțel

Aceleași tendințe ca în industria românească vor prevala în industria europeană, adică scăderea angajării, absența unor noi intrări în industrie și o creștere scăzută a capacității. Se așteaptă investiții în domeniul oferirii de noi produse provenite din aplicarea de noi tehnologii.

Factorul important al distanței dintre piața europeană și producătorii asiatici este avantajul competitiv principal al industriei europene și ne așteptăm să fie exploatat ulterior prin investiții ce vor scădea timpul de producție. De asemenea, se așteaptă ca tendința de creștere economică din Uniunea Europeană să rămână pozitivă, având un impact pozitiv asupra producătorilor europeni. Se așteaptă ca industria maritimă, de petrol și gaz să continue să crească rapid, determinată de prosperitatea economică globală, care înseamnă o creștere mai ridicată de energie și extinderea comerțului. Industria europeană a cablurilor de oțel a scăzut considerabil ca mărime și angajare a forței de muncă datorită concurenței ridicate din partea producătorilor asiatici, și în special a celor din China. UE a adoptat impozite antidumping pentru importurile de cabluri de oțel din China pentru a proteja industria europeană de cabluri de oțel de competiția chinezească incorectă sprijinită de guvern prin intermediu subvențiilor sale. Costul scăzut al forței de muncă și concentrarea în unități mari a permis Coreei de Sud ca produsele sale, care nu sunt supuse niciunei taxe de import, să cucerească piața și să determine marii producători europeni să își înceteze activitatea. Industria europeană de cabluri de oțel supraviețuiește îmbunătățindu-și calitatea produselor, oferind noi produse cu tehnologie avansată de producție și având termene de livrare considerabil mai rapide față de clienții europeni datorită distanțelor mai scurte. Datorită acestui ultim avantaj competitiv al producătorilor europeni, aceștia acoperă în principal nevoile piețelor europene locale.

#### 3.4.0 Participanții din industrie.

Amenințări de concurență provin de la producătorii interni, precum și de la producătorii externi, în special cei asiatici. Prețurile de la producătorii asiatici sunt relativ scăzute, dar de asemenea și calitatea este scăzută, și

timpul de livrare în Europa poate fi de câteva luni. Competitorii români oferă prețuri mai atractive decât Cablul Românesc, dar și cantitatea lor este mai scăzută. Calitatea mai bună oferită de Cablul Românesc a dus-o în topul exporturilor românești de cabluri de oțel.

#### 3.4.1 Concurență și tipare de cumpărare.

Cablul Românesc este de părere că alegerea produselor de către clienți se face pe baza următoarelor criterii:

- Preț.
- Calitate.
- Timp de livrare.

## 4. STRATEGIA SOCIETĂȚII.

### 4.1 Strategie.

Strategia de piață este de a ne valorifica experiența oferind produse de înaltă calitate rapid și la prețuri rezonabile către clienți (existenți și noi). Planificăm să ne extindem pe piața din România și pe cea europeană pe baza calității noastre și a răspunsului la nevoile clienților. Mai mult, avem intenția de a realiza un nou proces pentru renovarea clădirilor existente, reparația și îmbunătățirea mașinilor existente, și de asemenea stabilirea unei noi linii de producție, pentru realizarea de noi produse cerute în principal de piață.

Societatea oferă un plan complet de investiții atât pentru a lărgi gama de produse care îmbunătățește controlul calității și de asemenea pentru a încerca să producă mai multe produse inovative care de asemenea ne vor ajuta financiar. Acest lucru îi va îmbunătăți poziția pe piață și va permite societății să profite de oportunitățile de dezvoltare oferite de privirea pozitivă asupra industriei. Noile costuri de investiție constau în achiziția de mașini de nouă tehnologie pentru a produce cabluri compactate de oțel, care sunt foarte cerute de Piață.

Pe lângă planul de mai sus societatea planifică de asemenea o scurtă modernizare a fabricilor existente, pentru a îmbunătăți modul de fabricație a produselor de calitate pentru a-și mări cota de piață (locală și externă).

Având în vedere faptul că societatea "Cablul Românesc S.A." are:

- o sustenabilitate pe termen lung și un nivel ridicat de know-how,
- o importantă rețea de vânzare în lume, constând din mai mulți agenți,
- contracte strategice cu furnizorii, și
- oferirea de soluții complete și tăioase către clienți

Poate răspunde eficient la condițiile foarte competitive, efectuând demersurile adecvate pentru modernizarea infrastructurii și extinderea gamei de produse procesate. Se consideră că obiectivele strategice stabilite de conducerea societății, având în vedere că funcționează într-un domeniu foarte competitiv și de oligopol ar asigura o cale consistentă de creștere a profitului. Societatea, încă de la început, a investit semnificativ în fabrică, mașini, asigurarea calității și dezvoltarea resurselor umane, în vederea dezvoltării sustenabile. Obiectivul societății este implementarea legitimă și eficientă a planului de afaceri propus pentru procesul vertical de producție și pentru a oferi producții integrate pentru produse.

În vederea menținerii vizibilității și loialității clientului, în numele societății, la nivel înalt, se va asigura calitatea produselor, pentru ca acestea să respecte nevoile moderne ale sectorului vizat, lărgindu-și baza de clienți și abilitatea de proiectare și introducere pe piață a noilor produse ce vor fi asociate îndeaproape cu denumirea "comercială" a societății, strategia acesteia este:

- procesul vertical de producție.
- Gestionarea eficientă și optimă a intrărilor pentru a exploata în cea mai mare măsură posibilă și pentru a asigura productivitatea maximă și a reduce costurile de producție.
- Îmbunătățirea calității produselor.



- creșterea capacității și valorii produselor.
  - obținerea flexibilității în procesul de producție.
  - îmbunătățirea proceselor și crearea unui departament de control complet echipat. □
- îmbunătățirea caracterului competitiv.

Deoarece mediul de afaceri este dinamic, și constant au fost create noi condiții la nivel european și internațional, societatea se va adapta rapid pentru a-și dezvolta afacerea.

Un angrenaj puternic pentru politica Societății noastre legată de costurile de producție este reducerea costului pe unitate ieșită. Acest obiectiv va fi obținut prin integrarea verticală a proceselor de producție și reducerea costurilor de exploatare, obținând gestionarea optimă a proceselor interne prin mașinării moderne. Strategia de piață este de a ne valorifica experiența, oferind produse de înaltă calitate rapid și la prețuri rezonabile către clienții noi și către cei existenți. Planifică, să ne sporim prezența atât pe piața românească cât și pe cea europeană, și de asemenea să intrăm pe noi piețe, precum Africa de Nord și de Vest, Orientul Apropiat și Mijlociu și țările din Golful Persic, prin intermediul calității noastre și răspunsului la nevoile clienților.

#### 4.2 Propuneri de valoare.

Produsele și serviciile societății Cablu Românesc oferă următoarele avantaje clienților.

- **Prețul.**

Produsele noastre au un preț competitiv, ajutând prin urmare clienții să își controleze propriile linii de bază.

- **Calitatea.**

Produsele pe care le oferim sunt de înaltă calitate și au atribuții care permit clienților să își realizeze funcțiile și activitatea în siguranță.

- **Timp de livrare.**

Oferim livrare rapidă și uneori pe loc, reducând prin urmare stocul clienților și oferindu-le o reducere de ansamblu a costurilor.

#### 4.3 Avantaje Competitive.

Cablu Românesc are mai multe avantaje competitive semnificative:

- Producția de cabluri de oțel atât de diametre mici cât și mari.
- Sistem avansat al calității.
- Personal calificat.

#### 4.4 Strategie de piață.

Strategia de piață a societății va continua să promoveze vânzarea cablurilor noastre de oțel, îmbinate și securizate și a cablurile cu ocheti și accesoriilor pentru industria maritimă și macarale, în special pe piața internă, unde marja de profit pentru vânzări este mai mare decât pe piața Europeană.

##### 4.4.1 Preț.

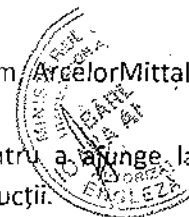
Prețul pentru produsele noastre este realizat luând în considerare costul nostru de producție, costul total, marja de profit, cantitățile examinate și prețurile competiției.

##### 4.4.2 Plan de marketing.

Planul de marketing de ansamblu pentru serviciile oferite de Cablu Românesc se bazează pe următoarele elemente de bază:

- Creșterea cotei noastre pe piața românească

- Abordarea societăților mari de utilizatori finali, precum Petrom, ArcelorMittal, GSP SA. etc.
- Canale de distribuție pe care planificăm să le folosim pentru a ajunge la segmente interne de piață ca: industria lemnului și industria de construcții.
- Extinderea vânzării de cabluri de oțel în Europa, în special pentru cablurile cu diametru mare și pentru unele modele speciale.
- Responsabilități de piață. Pentru a valorifica oportunitățile de vânzare, Cablul Românesc va necesita o campanie promoțională eficientă. Acest lucru va fi realizat prin publicații în ziare internaționale și participare la expoziții internaționale și domestice.



#### 4.4.3 Strategia de Vânzări.

Planul de vânzări al societății Cablul Românesc este de a căuta afaceri care vor ajuta la misiunea societății de a deveni o forță mai puternică în industria de producție. Societatea va continua să depună eforturi pentru a obține vânzări prin contracte cu clienți mari ca ArcelorMittal, Egnatia, etc., care măresc productivitatea.

Pentru a-și duce la îndeplinire eforturile, societatea Cablul Românesc va folosi tactici de vânzare interne și externe. Căutând agresiv conturi noi și profitând pe deplin de relația existentă pe care societatea o are cu clienții actuali și lărgindu-și baza de clienți, societatea se va extinde și va putea concura cu societățile lider în industria globală. Cablul Românesc planifică să utilizeze o forță directă de vânzare, vânzarea prin relații și subcontractanți pentru a ajunge pe piețele noastre, în special pe cea internă. Aceste canale sunt cele mai adecvate datorită timpului de marketing, cerințelor reduse de capital și accesului rapid la canalele de distribuție consacrate. Având o reputație națională și internațională, CABLUL ROMANESC SA are un grup de clienți tradițional și o puternică relație de afaceri sigură în țări europene, ex Federația Rusă, Orientul Mijlociu, Africa și Statele Unite ale Americii ca Grupule OMV, EUROCABLE Belgia - furnizor major pentru instalații petroliere în Marea Neagră, GSP Romania- foraj marin, Fyns Kran Udstyr Finland, STX Europe Shipyards, DAMEN Yards, Constanta și Daewoo Mangalia Shipyards, CECA Supplies – societate americană ce deservește țările din Africa de Nord, Rigmarine pentru Azerbaidjan și Kazakhstan, BKE SHELF și CASPYI IMPEX Rusia și lista ar putea continua, chiar cu China sau Chile. Creșterea noastră anuală de vânzări planificată va fi între 15% și 20%, pentru primii cinci ani, după îndeplinirea planului de față, și aceeași tendință va fi valabilă, credem noi, și pentru următorii ani.

**Tabelul 6**

#### CIFRĂ DE AFACERI ESTIMATĂ

DESCRIERE	PREȚ UNITAR	SUME ÎN EURO				
		anul 1	anul 2	anul 3	anul 4	anul 5
<b>a. Vânzări interne</b>						
i) cabluri	1,77	1.639.068	2.070.324	2.380.872	2.380.872	2.380.872
ii) Cabluri de oțel compactate	1,00	0	0	0	0	0



<b>Subtotal (A)</b>		<b>1.639.068</b>	<b>2.070.324</b>	<b>2.380.872</b>	<b>2.380.872</b>	<b>2.380.872</b>
<b>b. Vânzări externe</b>						
i) cabluri	1,65	3.005.109	2.576.528	2.492.953	2.558.954	2.706.630
ii) Cabluri de oțel compactate	2,25	2.059.200	2.790.590	2.965.716	3.340.116	3.608.561
<b>Subtotal (B)</b>		<b>5.064.309</b>	<b>5.367.118</b>	<b>5.458.669</b>	<b>5.899.070</b>	<b>6.315.190</b>
<b>TOTAL (A+B)</b>		<b>6.703.378</b>	<b>7.437.442</b>	<b>7.839.542</b>	<b>8.279.942</b>	<b>8.696.063</b>
<b>Alte venituri</b>		<b>184.464</b>	<b>221.357</b>	<b>265.628</b>	<b>318.754</b>	<b>366.567</b>
<b>Total venituri</b>		<b>6.887.842 €</b>	<b>7.658.799 €</b>	<b>8.105.170 €</b>	<b>8.598.696 €</b>	<b>9.062.630 €</b>

Conform planului de afaceri al societății, perspectivele noastre constau în:

- Mărirea clientelei și a vânzărilor pentru 2011-2012 oferind prețuri competitive într-o perioadă de criză economică și alocarea de fonduri pentru promovarea vânzărilor, călătoriile de afaceri către clienții europeni și expoziții, precum și vizitarea clienților români, existenți și posibili
  - Extinderea pe piața românească și internațională pentru a mări clientela existentă
  - Contractarea vechilor clienți care nu au achiziționat de la societatea noastră din 2009
  - Menținerea costurilor cu forța de muncă, păstrând salariile la nivelul din 2010
  - Scăderea costurilor materiale scăzând achizițiile relevante la cantitățile strict necesare și negociind prețuri mai bune.
  - Scăderea costurilor pentru serviciile furnizate de terți, reducând serviciile oferite (avocați etc.), negocierea pentru prețuri mai bune cu partenerii existenți sau noi.
  - Reducerea capitalului circulant și a dobânzii aferente, îmbunătățind termenii de plată cu partenerii noștri
  - Introducerea de noi produse ce pot fi fabricate prin intermediul tehnologiei existente și a produselor pentru care sunt necesare mai multe modernizări ale tehnologiei existente sau instalarea de nou echipament ar trebui realizată conform prezentului plan de investiții.
- Introducerea de noi produse ce pot fi fabricate prin intermediul tehnologiei existente și a produselor pentru care sunt necesare mai multe modernizări ale tehnologiei existente sau instalarea de nou echipament ar trebui realizată conform planului de investiții pentru 2014 și următoarelor.

Datorită luptei continue a tuturor persoanelor din societate pentru calitate, încredere și competitivitate, CABLUL ROMANESC SA produce aproape toate tipurile de cabluri, incluzând cele non-rotative, din fire de oțel

galvanizate sau procesate la rece puse la dispoziție de cei mai de încredere producători din domeniu, precum Stalkanat Ucraina , Bekaert sau ZDB Republica Cehă, COKYASAR/OZYASAR S.A. Turcia. Deoarece cerințele clientului sunt atât de diversificate, CABLUL ROMANESC SA produce cabluri conform reglementărilor EN, ABS, API, GOST or chiar la cererea și/sau specificațiile clientului. În același registru, CABLUL ROMANESC SA testează toate materia primă și produsele în propriul său laborator aprobat Lloyd's Register and Germanischer Lloyd, garantând prin urmare fiecare cablu care părăsește fabrica.

## 5. MEDIUL FINANCIAR.

Managementul macroeconomic prudent al României i-a permis să se recupereze rapidă după criza financiară globală. Ultimele planuri estimează o rată GDP reală de creștere în jur de 1.5 procente în 2012 cu o creștere la 3 procente în 2013. Totuși există riscuri care includ nesiguranța în zona euro și legate de piesele de export, dezvoltările politice în contextul alegerilor locale și parlamentare, și absorbția de fonduri UE. Provocarea cheie pe termen lung este ca România să obțină creșterea economică constantă și să-și îmbunătățească standardele de trai, respectând obiectivele fiscale, și de a-și continua reformele structurale și modernizarea administrației publice.

Populația, total (milioane)	21.44
Creșterea populației (anuală %)	-0.1
Speranța de viață la naștere, femei (ani)	77.1
Speranța de viață la naștere, bărbați (ani)	69.7
GDP (curent miliarde US\$)	162
Creștere GDP (anuală %)	0.9
GNI, în prețuri curente (curent miliarde US\$)	301.43
Inflație, prețuri consumatori (anual %)	6.09
Investiții străine directe, intrări nete (% din GDP)	2.13
Șomaj, total (% din forța totală de muncă)	6.9
Perioada necesară pentru începerea unei afaceri (zile)	10
Utilizatori internet (pentru 100 de persoane)	36.25

Sursa Datelor: Indicatori Mondiali de Dezvoltare,

În 2010, contracția economiei românești a ajuns la 1.3% yoy de la o scădere de 7.1% cu un an în urmă. Creșterea negativă a fost explicată printr-o scădere a consumului final și o formare a capitalului brut fix, în timp ce exporturile au rămas factorul principal care acționează economia și compensează parțial declinul total. Deficitul consolidat al bugetului a scăzut de la 8.6% yoy la 7.9 miliarde de EURO sau 6.5% din GDP pe un an întreg. Ca rezultat, România a atins obiectivul de deficit fiscal IMF de 6.8% din GDP. Îmbunătățirea a fost obținută datorită măsurilor de austeritate fiscală de vară care au suportat venituri mai mari ale statului și cheltuieli mai mici. În special, venitul statului a crescut cu 7.2% yoy și s-a stabilit la 40.0 miliarde de EURO datorită câștigurilor mai ridicate din impozite indirecte, în special din TVA și accize. În ceea ce privește partea de consum, cheltuielile guvernului au crescut cu 4.2% yoy la 48.0 miliarde de EURO prin plăți de transfer social mai ridicate, în timp ce cheltuielile pe salariile din domeniul public au scăzut.

În ianuarie 2011, rata de creștere a prețurilor consumatorilor a scăzut la 7% yoy de la 8% yoy cu o lună în urmă. CPI a reflectat prețuri mai mari pentru produse alimentare și non-alimentare, în timp ce creșterile de prețuri pentru servicii rămân moderate. Având în vedere efectul de atenuare a TVA în a doua jumătate a anului, rata inflației la finalul perioadei este estimată a ajunge la 4.5% yoy. Banca Națională a României a continuat să își mențină rata neschimbată la 6.25% pe an.

În același an, deficitul contului curent a crescut la 5% yoy și a rămas la 5.2 miliarde de EUR 5.2 din GDP. Sporirea deficitului contului curent a fost determinată de un declin al surplusului de transferuri curente și o creștere a deficitului de servicii. În același timp, contractia deficitului comercial de marfă cu 15% yoy a ajutat la compensarea parțială a expunerii totale din deficitul contului curent. Un deficit comercial mai scăzut de marfă a fost explicat prin exporturile în creștere, care au fost constante cu o creștere de 28% yoy și au atins 37.3 miliarde de EURO. În același timp, importurile de bunuri totalizând 43.1 milioane de EURO au demonstrat o creștere mai mică de 20% yoy.

În ceea ce privește Creșterea Economică a Țării, în ultimul trimestru din 2010, contractia economică a României a scăzut. Într-adevăr, în timpul celui de-al patrulea trimestru, declinul în GDP real a scăzut la 0.6% yoy comparativ cu o creștere de 2.2% yoy cu un trimestru în urmă. Ca rezultat, în 2010 GDP real contractat a fost de 1.3% yoy și a atins 122 miliarde de EURO (RON 513.6 miliarde). În ceea ce privește cererea, consumul final a scăzut cu 2.1% yoy printre constrângerile de buget, ca o consecință a reducerilor fiscale din timpul verii. În mod similar, formarea de capital fix brut a dus la o scădere de 13.1% yoy. Exporturile în creștere au rămas factorul major care conduce economia României, având o creștere de 13.1% yoy în urma cererii externe favorabile.

În ceea ce privește furnizarea, scăderea în GDP real a fost dată de construcția și serviciile moderne. De fapt, declinul celei din urmă a fost înregistrat la 10.7% yoy datorită scăderii investițiilor din economia României. Mai mult, volumul sectorului de servicii s-a contractat la 4% yoy prin consolidarea fiscală din timpul verii – reducerea salariilor publice și a transferurilor s-a cuplat cu creșterea ratei TVA. Producția agricolă a scăzut de asemenea cu 0.8% yoy reflectând o recoltă mai slabă decât cea prevăzută, produsă de ploile din timpul verii. Dimpotrivă, industria a continuat să-și păstreze rolul de lider și să compenseze parțial declinul GDP plasându-se la o creștere de 5.1% yoy.

În 2010, indicele producției industriale și-a reînnoit tendința de creștere. De fapt, indicele producției industriale a ajuns la 5.5% yoy comparativ cu o scădere de 5.5% yoy cu un an în urmă.

Capacitatea industrială a fost în principal modelată de o performanță solidă a producției (până la 6% yoy) și a utilităților (până la 8.2% yoy). În special, producția s-a îmbunătățit pe baza cererii externe puternice. În același timp, producția din sectorul minier și de exploatare a scăzut cu 6.9% yoy.

Cu referire la Politica Fiscală a Țării, în 2010, reducerea fiscală din timpul verii a micșorat cu adevărat deficitul bugetului consolidat. Într-adevăr, deficitul bugetului de stat s-a contractat cu 8.6% yoy și s-a stabilit la 7.9 miliarde de EURO conform datelor Ministerului Finanțelor Publice. Prin urmare, deficitul bugetar s-a redus la 6.5% din GDP estimat pe un an comparativ cu 7.4% din GDP în 2009. Luând în considerare creșterea medie de 6.1% yoy din prețurile de consum, contractia reală a deficitului de buget a fost de 13.8% yoy.

Prin urmare, România a satisfăcut cu ușurință deficitul fiscal IMF țintă de 6.8% din GDP estimat pe tot anul. În acest an, guvernul va continua să implementeze măsuri fiscale adiționale de austeritate, cu scopul de a aduce deficitul bugetului de stat la 4.4% din GDP estimat pe un an.

În timpul anului veniturile statului au avut rezultate inegale. În prima jumătate a lui 2010 au rămas aproape neschimbate (au scăzut cu 0.1% yoy), veniturile statului au fost semnificativ mai bune în a doua jumătate (până la 14% yoy). Având în vedere această îmbunătățire, veniturile statului au înregistrat o creștere anuală de 7.2% yoy și s-au stabilit la 40.0 miliarde EURO. Performanțele stabile ale veniturilor statului au reflectat o colectare mai ridicată a impozitelor indirecte și câștiguri mai mici din impozitele directe datorită scăderii fiscale din timpul verii. Într-adevăr, colectări mai puternice din TVA (până la 14.3% yoy) și accize (până la 11.5% yoy) au dus la o rată TVA mai mare cu 5 puncte procentuale din iulie 2010. Între timp, încasările mai mici din impozitul pe profit pentru corporații (scăzute la 4.9% yoy) și impozitul pe venit (scăzute la 3.2% yoy) au fost determinate de bugetele constrânse. De fapt, cererea domestică a rămas slabă după o reducere de 25% a salariilor din

domeniu public și de 20% în transferurile implementate ca parte a măsurilor de austeritate din timpul verii. În mod similar scăderea contribuțiilor pentru asigurări sociale și sănătate a fost susținută de venitul scăzut din muncă - redus cu 4.5% yoy.

În ceea ce privește cheltuielile, cheltuielile guvernului au crescut cu 4.2% yoy în termeni nominali și au atins 48.0 miliarde EURO. Creșterea veniturilor statului a fost alimentată de transferuri de plăți sociale mai mari (mai mari cu 7.3% yoy) care au alcătuit aproximativ 1/3 din cheltuielile totale. Prin contrast, consolidarea fiscală din timpul verii a dus la un declin al fondului de salarii de stat (micșorat cu 8.6% yoy). În plus, scăderea investițiilor de capital guvernamental (cu 11.7% yoy) a fost explicată de cheltuielile mai mici ale guvernului în infrastructura de stat.

În 2010, stocul datoriilor externe pe termen mediu și lung a crescut cu 9.4% de la începutul anului la 72 miliarde EURO. Creșterea a fost determinată de datoria internă publică și garantată public mai mare, care a demonstrat o creștere de 37% ytd și a atins 26.6 miliarde EURO. În timpul anului, această creștere a fost determinată de plățile IMG și tranșele UE și ale Băncii Mondiale. În contrast, datoria externă privată (incluzând depozite ale non-rezidenților) a scăzut la 2.6% ytd și s-a stabilit la 45.5 miliarde EURO.

În ianuarie, prețurile consumatorului și-au încetinit rata de creștere. De fapt, creșterea CPI a scăzut la 7% yoy de la 8% yoy cu o lună înainte datorită unui efect de bază statistic mai scăzut. Creșterea CPI a fost explicată de prețurile în creștere ale produselor alimentare (mărite cu 7.2% yoy) și nealimentare (mărite cu 7.2% yoy), în timp ce creșterea prețurilor pentru servicii a rămas moderată (până la 5.9% yoy). Ca rezultat, având în vedere ponderea substanțială a primelor două categorii, acestea au contribuit cu mai mult de 80% la creșterea totală a prețurilor de consum.

În 2011, se prevede că inflația de la finalul perioadei va ajunge la 4.5% yoy, conformă cu studiul asociației analiștilor bancari AAFRBR (4.3% yoy). Între timp, Banca Națională a României (NBR) se așteaptă la o rată a inflației ușor mai scăzută. De fapt, au revizuit estimarea oficială a inflației la 3.6% yoy (până la 0.2 p.p.) în raportul trimestrial recent. Conform proiecției NBR, CPI s-ar putea întoarce la o rată vizată a inflației (2.0% – 4.0%) în a doua jumătate a acestui an. În special, rata creșterii prețurilor consumatorului ar trebui să aibă o scădere mai abruptă în trimestrul trei și patru datorită atenuării efectului ratei TVA și cererii interne scăzute. Prin contrast, mai multe riscuri interne și externe rămân valabile și probabil vor alimenta prețurile interne în 2011. Printre factorii interni importanți avem tensiunea socială legată de măsurile de austeritate fiscală și creșteri ale prețurilor administrate mai mari decât cele proiectate. Având în vedere reducerea fiscală pentru autoritățile locale, subvențiile furnizate acestora de societățile locale de servicii publice ar putea scădea, producând o scădere a prețului acestor servicii. În plus, mai multe riscuri legate de mediul extern ar putea duce la o creștere a prețurilor de consum peste valorile estimate în următoarele luni. Într-adevăr, tulburările curente din Orientul Mijlociu au dus la creșterea prețului petrolului, în timp ce prețul alimentelor și a mărfurile au de asemenea o tendință de creștere.

La ultima întâlnire, Consiliul Băncii Naționale a decis să-și păstreze rata de referință neschimbată la 6.25%. Decizia a reflectat politica monetară prudentă a NBR, care are scopul de a atenua riscurile potențiale interne și externe și de a reface tendința de scădere a ratei inflației.

În ianuarie, rata de creștere a masei monetare măsurată ca sume intermediare (M2) a crescut la 6.4% yoy de la 6.2% yoy cu o lună în urmă. Creșterea a fost determinată de împrumuturile în EURO (până la 8.1% yoy), în timp ce împrumuturile în moneda națională au continuat să scadă (cu 7.1% yoy). Având în vedere performanța solidă a împrumuturilor în EURO, creditele non-guvernamentale au avut o creștere de 4.3% yoy.

În 2010, rata contracției deficitului comercial de bunuri a fost încetinită semnificativ. Într-adevăr, deficitul comercial de bunuri a scăzut cu 15% yoy comparativ cu scăderea de 64% yoy în 2009. Ca rezultat, deficitul comercial de bunuri a ajuns la 4.8% din GDP sau 5.9 miliarde EURO.

În timpul anului, contracția deficitului de bunuri a fost explicat de exporturile în creștere, în special în al patrulea trimestru. Într-adevăr, în termeni anuali, exporturile de bunuri au crescut cu 28% yoy la 37.3 miliarde EURO, în timp ce au avut o creștere impresionantă de 32% yoy în octombrie-ianuarie prin creșterea externă energetică. Mai mult, doar în decembrie, rata de creștere a exporturilor de marfă a fost înregistrată la 39% yoy. Având în vedere dependența de UE (în jur de ¾ din exporturile totale au fost expediate în aceste țări), eliminarea consecințelor crizei suverane a datoriei în cadrul țărilor periferice UE va juca un rol crucial pentru dinamica exportului în 2011.

În același timp, importurile de bunuri au fost ținute într-o tendință de creștere în timpul anului. Într-adevăr, importurile au avut o creștere anuală de 20% yoy și s-au stabilit la 43.1 miliarde EURO, datorată în mod special accelerării din ultimul trimestru. De fapt, creșterea importurilor de marfă a crescut la 21% yoy în trimestru patru de la 17% yoy în trimestrul trei. Efectul poate fi explicat parțial prin exporturile mai ridicate de bunuri care au fost produse din resurse importate. Luând în calcul recuperarea estimată a cererii interne în acest an, importurile de marfă probabil își vor continua ritmul de creștere. În plus, tulburările curente din Orientul Mijlociu ar putea duce la o creștere a prețurilor petrolului și prin urmare o creștere a importurilor românești prin costuri mai mari de transport și preț mai mare al resurselor energetice.

În 2010, deficitul contului curent a crescut cu 5% yoy la EUR 5.2 miliarde, dar totuși s-a stabilit la 4.2% din GDP, așa cum a fost acum în an. Extinderea deficitului contului curent a fost produsă de un surplus mai scăzut al transferurilor curente (micșorat cu 18% yoy) și o creștere a deficitului acestor servicii (mai mult decât dublă). În special, scăderea transferurilor curente a fost explicată prin comisioane de venit mai mici. Între timp, intrările FDI au acoperit jumătate din deficitul contului curent deoarece au scăzut cu 26% yoy în 2010.

În februarie, rezervele internaționale ale României au scăzut ușor cu 1% mom și au atins 35.5 miliarde EURO. Reducerea a reflectat fluxuri mai mari de numerar (1.4 miliarde EURO) datorită plăților pentru serviciul public și datoriei externe garantate public. În același timp, intrările de valută au fost înregistrate la 0.8 miliarde EURO. În final, moneda românească (leu) s-a apreciat marginal în februarie la 4.247 RON pentru 1 Euro de la 4.262 RON pentru 1 Euro datorită tulburărilor recente ale datoriei suverane în zona Euro.

## 6. NOUL PROIECT.

### 6.1 Analiza Proiectului

COSTUL TOTAL DE INVESTIȚIE ÎN EURO

CABLUL ROMANESC S.A.

DETALII LEGATE DE BUGET				BUGET TOTAL ÎN EURO
	UNITATEA 1	UNITATEA 2	UNITATEA 3	

LOCAȚIE		Prahova					
ORAȘ		PLOIEȘTI					
ADRESA		Bld Republicii 293					
CLĂDIRI	Valoare contractuală	100.000		0,0		100.000	
MAȘINĂRII (NOI)	Valoare contractuală	350.000		0,0		350.000	
	LEASING	0		0,0			
	TOTAL	350.000				350.000	
MAȘINĂRII (REPARAȚII MAJORE/ÎMBUNĂȚĂȚIRI)	Valoare contractuală	125.000				125.000	
	LEASING						
	TOTAL	125.000				125.000	
INSTALAȚII SPECIALE	Valoare contractuală			0,0		0	
	LEASING	0					
	TOTAL					0	
VEHICULE DE TRANSPORT/STIVUITOARE	Valoare contractuală	25.000				25.000	
KNOW HOW	CONTRACTUAL						
DIVERSE LUCRĂRI	Valoare contractuală	50.000				50.000	
LUCRĂRI DE SUB-STRUCTURĂ/RESTRUCTURARE ÎMPREJURIMI	Valoare contractuală	50.000				50.000	
	TOTAL	50.000				50.000	
COST TOTAL DE INVESTIȚIE	Valoare contractuală	700.000	0,0	0,0		700.000	
	LEASING						
	TOTAL	700.000				700.000	
CAPITAL CIRCULANT		725.000	0,0	0,0		725.000	
STUDIUL DE FEZABILITATE ȘI ALTE COSTURI		3.500	0,0	0,0		3.500	
<b>TOTAL GENERAL</b>		<b>1.428.500</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>		<b>1.428.500</b>	

## 6.2 Descrierea mașinilor

În prezent societatea, după ce a acumulat experiențe și reputație în ani, plus un portofoliu semnificativ de clienți și puncte de vânzare intenționează să modernizeze fabrica existentă renovând clădirile și zonele înconjurătoare, îmbunătățind mașinile existente și, mai presus de orice, să își extindă activitatea prin noi investiții. Este intenția noastră să instalăm o mașină completă de compactare (cu instrumentele și piesele necesare), o nouă linie pentru a produce cabluri de oțel îmbunătățite și mai solicitate, să reparăm și în același

timp să îmbunătățim capacitatea unora dintre mașinile existente etc.

Produsele pe care le fabricăm sunt cabluri de oțel de diferite tipuri, conform utilizării acestora, unele lubrificate cu tipuri specifice de lubrifianți pentru a fi mai adecvate utilizării pentru care sunt necesare clientului, altele alcătuite din sârmă de oțel simplă (neagră) și altele din sârmă de oțel galvanizată. Mai mult, în gama noastră de producție există "ocheți" de diferite tipuri, conform cerințelor clientului.

Întregul proiect va fi aplicat la proprietatea privată a societății, în orașul Ploiești, cu o suprafață totală de aproximativ 70,000.00 mp din care aproximativ 20,000.00 sunt acoperiți de clădiri (birouri, zone de producție și depozite) aflate foarte aproape de autostrada principală ce duce către Europa centrală și de nord. În orice caz, locația fabricii este aproape privilegiată, deoarece este foarte aproape de toate Piețele principale, nu doar din Europa de Vest și de Nord ci și de Europa de Est și de terenurile petroliere din Asia de Sud Vest precum și de Țările Baltice și de Marea Nordului. Cu siguranță reputația societății este mai extinsă deoarece avem puncte de vânzare din Singapore în Estul Statelor Unite și din Orientul Mijlociu în Zona Golfului către Africa de Nord.

Momentan capacitatea medie a societății este de 3,500.00 tone pe an deși media nominală este mult mai mare (în jur de 5,500.00 tone). Acesta este rezultatul diferiților factori, cel mai semnificativ dintre aceștia este costul ridicat al produsului final datorită prețului foarte ridicat al materiilor prime (costul materiei prime contribuie cu 65% la costul total). Noi, ca societate, suntem convingși că mulțumită planului de investiții programat vom reuși să atingem rezultate pozitive într-o perioadă scurtă de timp.

Tabelul care urmează ilustrează în procent de sută la sută necesitățile noastre pentru diferite mărfuri, precum și perioada de rotație relevantă:

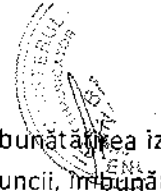
**Tabelul 7**

Stocuri				
Tip	Greutate medie în achizițiile totale anuale	Suma	Rotația stocurilor	Note (metoda de evaluare FIFO, LIFO, W.Medie)
MATERIE PRIMĂ	47.12%	2,511,424.67	74	CMP
ALTE MATERIALE	0.77%	239,674.51	7	CMP
OBIECTE DE INVENTAR	0.07%	26,018.09	1	CMP
ÎN PRODUCȚIE	6.66%	186,678.33	3	CMP
SEMI-FABRICATE	0.00%	2,538.34	0	CMP
PRODUSE	43.90%	1,750,811.57	57	CMP
PRODUSE DIN DEȘEURI	0.07%	7,805.24	0	CMP
MĂRFURI	0.02%	278,763.08	9	CMP
AMBALAJE	1.38%	461,215.23	14	CMP
TOTAL	100%	5,464,929.00		

Așa cum rezultă aici, există o perioadă lungă între circulația materiei prime și a produselor finite, având ca și consecință pierderea de sume semnificative în numerar. Deficitul ar trebui confruntat și SINGURA modalitate de a-l confrunta și de a îmbunătăți situația existentă este de a continua cu un proiect nou și promițător.

Îmbunătățirile pe care societatea intenționează să le realizeze sunt următoarele:

- Instalarea de noi mașini îmbunătățite pentru a fabrica produse mai actualizate (adică cabluri contractate, cu patru/opt șuvițe și cabluri triunghiulare), cerute în principal de piață (în special pe piețele externe)



- Renovarea clădirilor existente reîmprospătând vopsea, îmbunătățirea izolației pentru a economisi energia folosită pentru a menține clădirile adecvate muncii, îmbunătățirea podelelor din halele de producție, consolidându-le cu plăci dure de oțel și plăci groase de fier pentru a putea primi sarcinile mari ale bobinelor folosite pentru încărcarea cablurilor de oțel.

- Îmbunătățirea mașinilor existente mărind capacitatea unor mașini (adică instalarea de două sau mai multe "balansoare" în Sket 1250), îmbunătățirea "absorbției" pentru a accepta bobine mai mari și cabluri mai grele, instalarea de nou echipament de măsurare pentru rezultate mai exacte, achiziția și instalarea unor macarale noi mai ușoare pentru a facilita încărcarea rotelor de sârmă în mașinăria de producție a cablului, achiziția și instalarea invertoarelor de putere pentru a asigura alimentarea omogenă a mașinilor existente, înlocuirea cablurilor de alimentare electrică și a ștecherelor pentru a asigura circulația lină a alimentării, evitând afectarea mașinăriei. Mai mult, intenționăm să izolăm adecvat compresoarele de aer pentru a evita, în zilele grele de iarnă, înghețarea circuitului de alimentare cu aer, care duce la pierderea a multor ore de lucru pentru dezghețarea sistemului.

- Crearea unui laborator de cercetare de nivel înalt pentru a crea produse mult mai inovative și a unui laborator de calitate pentru produse de nivel înalt pentru a ne asigura întotdeauna clienții că vom putea păstra producția de produse fiabile de înaltă calitate.

Scopul noului plan de investiții constă în următoarele:

- Creșterea capacității,
- Îmbunătățirea produselor,
- Lărgirea gamei de produse,
- Protecția mediului,
- Reducerea consumului de energie
- Îmbunătățirea departamentului de cercetare, pentru fabricarea de produse mai inovative.

Mașina de compactare pe care intenționăm să o instalăm are următoarele caracteristici:

#### **DESCRIERE TEHNICĂ**

Cap de compactare VD 2, VD 3 & VD 4

Număr de role: VD 2: 2 perechi de role

VD 3: 3 perechi de role

VD 4: 4 perechi de role

Diametru nominal al rotelor de modelare 200 mm Alezare 136 mm

Diametru axă 70 mm

Acuratețea firelor rotunde

compactate 0,10 mm ( până la 100 0 mm<sup>2</sup>)

Forța de presare între role până la 200 kN

Capul de compactare constă dintr-o carcasă sudată din oțel și un cap de compactare, sprijinită într-o carcasă grea de oțel.

Rulment cu role

Furnizorul recomandă achiziția, în plus, a unui set complet de rulmenți cu role. Acest lucru ne va permite să pregătim în timpul producției în curs un alt set de role în caz de schimbare a parametrilor de producție.



Role de compactare

Rolele de compactare realizate din 42CrMo4 sunt pentru "utilizare pe termen scurt" deoarece nu sunt întărite. Acest lucru oferă posibilitatea prelucrării dacă este necesar.

În cazul în care testul cu role realizate din 42CrMo4 a avut succes vă recomandăm să luați rolele întărite.

Strat vopsit: Verde mignorette DIN 1844, RAL 6011.

Emisie de zgomote:

Măsurarea zgomotului mașinilor noastre se realizează în conformitate cu fișa DIN 45635.

Acest standard este conform în principiu cu standardul ISO 3744. Măsurătorile internaționale ale zgomotului se bazează pe nivelul de presiune evaluat acustic A de la locație, care este măsurat cu o unitate de măsurare în conformitate cu IEC 651.

Furnizare aer comprimat: 6 bar

Sub sarcină completă sau la creșterile cele mai mari de viteză, mașinile noastre obțin un nivel evaluat de 82 dB(A) max., cu condiția respectării mijloacelor de reducere a zgomotului și acoperirii puse la dispoziție de furnizor:

Pentru compactarea conductorilor rotunzi, sub formă de secțiuni drepte și pre-spiralați:

Prețurile sunt următoarele:

- |  |                 |                    |
|--|-----------------|--------------------|
| 1. 1 ea. Cap de compactare VD 2                        | Preț            | 96.250,--          |
| 2. 1 ea. Cap de compactare VD 3                        | Preț            | 118.500,--         |
| 3. 1 ea. Cap de compactare VD 4                        | Preț            | 138.750,--         |
| 4. 18 ea. Rulment cu role de rezervă                   | Preț / fiecare  | 4.320,-- 77.760,-- |
| 5.1 9 perechi Role de compactare, întărite și ascuțite | Preț / pereche! | 1.520,-- 13.680,-- |
| 5.2 9 perechi Role de compactare, material 42CrMo4     | Preț / pereche! | 960,-- 8.640,--    |
| 6. - Costuri de instalare și punere în funcțiune,      |                 |                    |
| A se taxa tarifele zilnice actuale                     |                 |                    |
| i. specialist mecanic                                  |                 | 935,--             |
| ii. inginer dare în exploatare                         |                 | 1.250,--           |

Costul pentru drum și cazare este taxat conform cheltuielilor efective, cu onorariu de administrare suplimentar de 18 %.

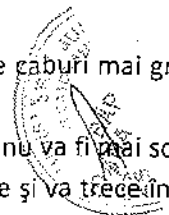
Oferta de mai sus a fost modificată recent după cum urmează:

Vă mulțumim foarte mult pentru mesajul dumneavoastră legat de investiția planificată pentru capete de compactare.

Vă informăm că putem reduce prețurile din oferta noastră 019/11, datată 14 martie 2011, elementul 1 – 3 cu 15%! Sperăm că această posibilitate extraordinară vă va ușura decizia.

Doar prețul pentru elementul 5.1 + 5.2 – role de compactare trebuie mărit cu 3,5%, datorită costurilor materiale ridicate.

Pe lângă noile linii de producție specificate mai sus este intenția noastră, așa cum am menționat deja, să îmbunătățim unele din mașinile existente, fie adăugând unele piese specifice (nu piese de rezervă, în nici un caz), precum și două "jgheaburi" pentru a mări capacitatea mașinii Nr. 1250 care acum produce cabluri de oțel cu diametre până la 82mm, sau înlocuind dispozitivele de preluare (mașinile de închidere) de pe aceeași



mașină și de asemenea a altor mașini de dimensiuni mai mici, pentru a le pregăti să accepte cabluri mai grele ce vor fi produse după finalizarea totală a proiectului.

Cu siguranță toate tranzacțiile specificate mai sus necesită timp pentru a fi realizate, timp ce nu va fi mai scurt decât cel puțin un an. În această perioadă societatea nu-și va întrerupe sau reduce activitățile și va trece încet în perioada de tranziție, încercând să își păstreze productivitatea precum și clientela existentă, pentru a reuși să îndeplinească planul total programat. Timpurile vor fi grele, dar credem că în final vom reuși să ne îndeplinim scopurile.

## 7. FINANȚARE.

Costurile specificate mai sus, plus restul cheltuielilor vor atinge suma completă acoperită de potențialul investitor.

## 8. PERSPECTIVELE SOCIETĂȚII

Societatea oferă un plan complet de investiții complet atât pentru integrarea verticală completă în procesul de producție și controlul calității și de asemenea pentru a lărgi varietatea de produse. Acest lucru îi va îmbunătăți poziția competitivă pe piață și va permite societății să profite de oportunitățile de dezvoltare oferite de perspectivele pozitive ale industriei. Noile investiții sunt realizate pentru achiziționarea de mașini de nouă tehnologie pentru a procesa cabluri, pentru a produce sârme de oțel mai subțiri, de diferite diametre și tracțiuni, produse utilizate pentru producția de cabluri. Cablul Românesc S.A. poate răspunde efectiv la condițiile competitive superioare, efectuând demersurile adecvate pentru a-și moderniza infrastructura și a-și extinde gama de produse procesate. Se crede că obiectivele strategice stabilite de conducerea societății, având în vedere că aceasta operează într-o industrie foarte competitivă și de oligopol, ar asigura o creștere constantă. Obiectivul societății este de a legitima și realiza implementarea planului de afaceri propus pentru procesul vertical de producție și de a oferi soluții integrate pentru produse.

În vederea menținerii vizibilității și loialității societății la nivel înalt, asigurându-ne că calitatea produselor respectă nevoile moderne ale sectorului cărui i se adresează, sporindu-i baza de clienți și abilitatea de a proiecta și introduce pe piață noi produse ce vor fi asociate îndeaproape cu numele și calitatea societății, strategia societății este:

- ✓ Procesul vertical de producție.
- ✓ Gestionarea eficientă și optimă a intrărilor pentru exploatarea în cea mai completă măsură posibilă și pentru a asigura productivitatea maximă și a reduce costurile de producție.
- ✓ Îmbunătățirea calității produselor.
- ✓ Sporirea capacității și a valorii produselor cu valoare adăugată.
- ✓ Căutarea flexibilității în procesul de producție.

Deoarece mediul de afaceri este dinamic și a format constant noi condiții în Europa și internațional, societatea va fi adaptată rapid pentru a-și dezvolta ulterior politica de menținere a axei de afaceri prin reducerea costurilor de producție ale societății, adică costul de reducere pe unitate ieșită. Acest obiectiv este obținut prin integrarea verticală a proceselor de producție și reducerea orientării exclusive spre export a costurilor de funcționare, obținând gestionarea optimă a proceselor din interiorul afacerii prin mașini moderne care să realizeze potențialul producției mașinilor și echipamentelor obținând flexibilitatea de a prinde materia primă,

și prin urmare fluxul neîntrerupt al procesului de producție poate utiliza eficient resurse umane și materiale și obține reducerea costului pe unitate produsă. Relația de încredere între societate și client este foarte importantă și depinde doar de politica de calitate implementată de aceasta. Din acest motiv, societatea a aplicat mai mulți ani și este certificată de Sistemul de Gestionare a Calității ISO 9001:2000, plus multe alte certificate (ABS, Lloyd's, GL, etc.). Strategia societății are scopul, prin integrarea verticală a procesului de producție a cablurilor pentru a livra materie primă de înaltă calitate folosită pentru producție, așa cum este definită de standardele și politica de calitate a societății. Gestionarea stocurilor se va face astfel încât să răspundă întotdeauna activității la toate nivelurile producției și calității produselor, pentru a se adapta cel mai bine activității curente și pentru obținerea obiectivelor strategice. Într-un mediu dinamic de afaceri, perspectivele societății sunt de a-și extinde cota de piață globală și a-și mări oportunitățile de afaceri. Tabelul de mai jos ilustrează punctele forte ale societății, căutând să elimine și să inverseze implementarea proiectului propus:

➤ **Perspective**

• **Avantaje**

- I. Bună reputație,
- li. Personal cu experiență,
- lii. Produse de înaltă calitate,
- Iv. Gamă largă de produse,
- V. Varietate largă a diametrelor cablurilor, până la 80mm
- Vi. Materie primă de încredere,
- Vii. Livrări prompte,
- viii. "Deficite de produs" rare,
- ix. Origine europeană,
- X. Aproape de Europa Centrală și de Nord,
- xi. Produse aprobate de societățile principale de cercetare și exploatare petrolieră, societăți marine și de pescuit, societăți de cherestea și autorități forestiere.

• **Puncte slabe**

- I. Costul ridicat al materialelor,
- ii. Cost "monetar" ridicat datorită rezervei obligatorii mari de materie primă,
- iii. Lipsa producției de materie primă la raft,

➤ **Oportunități**

Piața cablurilor este foarte largă și în constantă expansiune. Domeniile în care se utilizează produsul (exploatare petrolieră, pescuit, activități maritime, activități de ridicare etc.) sunt ample și promițătoare. Nevoia pentru astfel de produse nu va scădea niciodată, pe de o parte, și pe de cealaltă parte noi produse îmbunătățite de acest tip vor fi întotdeauna necesare. În concluzie, Piața este "promițătoare" și societatea noastră, după realizarea de noi investiții, va fi în poziția de a avea rezultate pozitive.

## 9. CLIENTELĂ

Pentru a dovedi reputația societății pe plan mondial menționă aici un tabel care specifică cei mai importanți clienți pentru noi. Din conținutul acestor tabele este evident că există un număr de clienți foarte importanți

răspândiți în multe țări europene, inclusiv România, și de asemenea că există un număr semnificativ (299) de alți clienți în toată lumea ce formează un procent de 71.35% din clientela totală, cu un procent de 37.00% din cifra anuală totală. Este evident că deși producem la 65% din capacitate putem veni în întâmpinarea cerințelor unei game largi de clienți din diferite domenii. Sperăm că există un viitor promițător pentru societate, pe baza succesului proiectului, de moment ce vom putea să ne mărim portofoliu de clienți, pe de o parte, și pe de cealaltă parte să ne mărim capacitatea de producție și să micșorăm timpul de livrare. Clientela noastră este foarte largă deoarece ne adresăm diferitelor tipuri de activitate. Printre cele mai semnificative societăți de exploatare petrolieră și foraj sunt:

- RIGMARINE KAZAHKSTAN,
- RIGMARINE AZERBAIZAN,
- GSP ROMANIA,
- ROMPETROL S.A.
- UPETROM (ECHIPAMENT DE FORAJ),
- CECA USA (CONSUMABILE TEREN PETROLIER)

De asemenea trebuie menționat că putem acoperi nevoia de cabluri și accesorii marine ca: diferite tipuri de eclise, bride și întinzătoare cu filet, de asemenea frânghii de acostare, cârlige, ochiuri de ancoră și , bucle. În acest domeniu, cel mai mare sprijin provine de la Grupul de Societăți Katradis care furnizează produsele relevante pentru mai mult de 5.000 de vase din lume.

## 10. PROFITURILE SOCIETĂȚII - PERSPECTIVE DE VIABILITATE (EFICIENȚĂ)

### 10.0 Finanțare

Societatea caută finanțarea proiectului său printr-un capital mixt ce constă din cei mai mari doi creditori specificați în Lista relevantă a Creditorilor, care a fost aprobată de Tribunalul Local, adică Alpha Bank Romania și Katradis Nikolaos, contribuția acestora fiind de 70% și 30% din valoarea totală a proiectului. Această procedură ne va da posibilitatea de a ne continua activitatea, de a ne mări substanțial vânzările și de a ne îmbunătăți finanțele într-o perioadă scurtă de timp.

### 10.1 Pierderea și profitul estimate

Proiecțiile de bază pentru venituri și cheltuieli sunt următoarele:

- ✓ Veniturile din vânzările către clienți vor crește cu 11% datorită creșterii prețurilor de vânzare și cantităților vândute prin extinderea portofoliului de clienți și vânzărilor specificate mai sus.
- ✓ Reducerile ar trebui realizate pentru unele materii prime precum Vaselina care a fost compensată din creșterea prevăzută pentru cabluri

Costurile statelor de plată au fost afectate, mai ales de costurile de funcționare minimalizate, chiar reducând numărul de angajați de la 350 la 120 (2005-2010) \*, cel mai mic număr posibil, și de asemenea am restricționat semnificativ creditele pe care le acordăm clienților noștri (primim chiar și avansuri unde este posibil). De asemenea am luat în considerare creșterile anuale ale salariilor, ca fiind relevante pentru rata inflației.

Amortizările ridicate din 2007, care au fost rezultatul reevaluării clădirilor în ianuarie 2007 s-au redus gradual, deoarece multe mijloace fixe au atins amortizarea fiscală în 2008 , 2009 și 2010. În conceptul de reducere a costurilor, eforturile pentru reducerea serviciilor din partea terților au început deja cu succes.

\* Această reducere a numărului de angajați a fost obținută: neînlocuind personalul pensionat precum și prin noi concedieri.

  
**Rezultat de exploatare**

S-a prevăzut reducerea cheltuielilor din refinanțarea și rambursarea parțială a datoriei, care a fost mai mare în 2009 datorită profitabilității.

O presupunere de bază este că rata FX nu se va modifica semnificativ ca în 2007, creând oportunitatea de a realiza mai multe planuri de investiții în 2009. S-a făcut un mare efort de a rambursa aproximativ 350,000 Euro în 2008 și 720,000 Euro în 2009 pentru a reduce plata dobânzilor. Situațiile fluxului financiar estimat al societății sunt prezentate mai jos. (Cursul valutar mediu efectiv EUR/RON în 2009 a fost 4, 1618. RON pe EURO și pentru 2011 a fost 4,238).

**REZULTATE ESTIMATIVE CONTURI DE EXPLOATARE ȘI CONTABILITATE în €**

	Anul 1	Anul 2	Anul 3	Anul 4	Anul 5
TOTAL CIFRA DE AFACERI	6.887.842	7.658.799	8.105.170	8.598.696	9.062.630
Minus: Costuri de producție	5.852.167	6.279.206	6.574.333	6.901.135	7.226.238
Profit producție brut	1.035.675	1.379.593	1.530.836	1.697.561	1.836.392
Minus: Cheltuieli administrative	103.567	137.959	153.084	169.756	183.639
Minus: costuri de vânzare	51.784	68.980	76.542	84.878	91.820
Minus: Impozite și taxe (pe lângă impozitele pe venit)	64.100	73.100	82.100	91.100	100.100
Rezultate producție	816.223	1.099.554	1.219.111	1.351.827	1.460.833
Plus: Diverse venituri	184.464	221.357	265.628	318.754	366.567
Minus: Diverse cheltuieli	216.846	225.128	231.914	238.966	246.294
<b>REZULTATE ÎNAINTEA DOBÂNZII, DEPRECIERII &amp; IMPOZITELOR</b>	<b>783.842</b>	<b>1.095.783</b>	<b>1.252.825</b>	<b>1.431.615</b>	<b>1.581.106</b>
Minus: dobânzi pentru creditele existente pe termen lung	0	0	0	0	0
Minus: dobândă în perioada de grație	379.580	379.580	379.580	0	0
Minus: Dobândă pentru creditele de investiții pe termen lung	0	0		375.904	360.679
Minus: Dobândă pentru creditele de investiții pe termen scurt	0	0	0	0	0
Minus: Rate	0	0		213.762	228.987
Rezultate înainte Deprecierii & IMPOZITELOR	24.681	336.622	283.579	826.724	991.440
Minus: Depreciere (total)	85.788	83.698	81.754	78.896	64.714

REZULTATE ÎNAINTEA IMPOZITĂRII	-61.107	252.924	201.826	747.829	926.726
Minus: Impozite pe venit	-9.777	40.468	32.292	119.653	148.276
REZULTATE NETE	-51.330	212.456	169.533	628.176	778.450

## 10.2 Flux de numerar prevăzut

Estimarea de bază pentru fluxul de numerar este următoarea:

- Veniturile de la clienți vor urma aceeași tendință pozitivă ca cifra de afaceri din vânzări.
- Plățile către furnizori și personal vor crește cu o rată mai mică decât veniturile datorită reducerii salariilor, costurilor, datorită cheltuielilor pentru servicii și costurilor de ambalare.
- Plata dobânzilor va fi redusă gradat datorită rambursării parțiale.

Situațiile fluxurilor monetare estimate de societate sunt prezentate mai jos.

## IERAR ESTIMAT PENTRU INVESTIȚIA SOCIETĂȚII

	PERIOADA DE GRAȚIE/ Implementare proiect		1	2	3	4
	-2	-1				
După investiție						
INTRĂRI (A1)						
REZULTATE ÎNAINTEA DOBÂNZII, DEPRECIERII ȘI IMPOZITĂRII		0	783.842	1.095.783	1.252.825	1.431.615
IEȘIRI (B1)						
Costuri de investiție		1.428.500				

## 10.3 Valoarea netă actuală

Valoarea netă actuală apare, dacă anticipăm aici, separat pentru fiecare an, diferența dintre toate intrările și ieșirile monetare pe întreaga durată de timp a proiectului de investiții pe baza unei rate de discount. Sensul acestei valori este important deoarece reprezintă și exprimă toate fluxurile proiectului la valoarea prezentă (adică cea care se aplică atunci când investitorul ia decizia). Valoarea Prezentă Netă a Investiției (NPV) este pozitivă, și este configurată la **1,739,101.34 €** pentru un deceniu, ceea ce este foarte pozitiv, reflectând succesul rezultatelor planificării strategice și financiare. Pentru a calcula valoarea de mai sus, se consideră o rată de discount egală cu **21%**.

## 10.4 Rata internă de rentabilitate (IRR)

Rata internă de rentabilitate este metoda cea mai cuprinzătoare și utilizată a ratei de rentabilitate pentru analiza economică a proiectelor de investiții. I.R.R. ilustrează eficiența reală a investiției totale și prin urmare poate identifica direct termenii de împrumut ai planului de investiții, deoarece determină rata maximă ce poate fi completată de investitor, fără pericolul pierderii de fonduri. Pe baza acestui criteriu, o investiție este acceptabilă dacă IRR este mai mare decât rata aplicabilă împrumutului pentru proiectul de investiții.

În cazul unei investiții specificate, societatea va împrumuta suma relevantă pentru a îndeplini investiția.

Pentru a găsi rata internă de rentabilitate (IRR) s-a utilizat fluxul monetar prezentat mai sus, calculat luând în considerare intrările și ieșirile adiționale directe care vor crea proiectul pentru primii 5 ani de funcționare. În ceea ce privește societatea, rata internă de rentabilitate este egală cu 21%, destul de mare și peste rata împrumutului de investiție. Rezultatul va fi punctul de pornire al extinderii afacerii pe noi piețe și creșterea volumului de producție, utilizând noi mașini moderne și îmbunătățind calitatea serviciilor oferite clienților săi.

<b>RATA DE DISCOUNT</b>	<b>5%</b>
<b>VALOAREA NETĂ ACTUALĂ (MPV)</b>	<b>1.739.101,34 €</b>
<b>RATA INTERNĂ DE RENTABILITATE (IRR)</b>	<b>21%</b>

#### **11. ESTIMĂRI LEGATE DE PROFITABILITATEA ȘI VIABILITATEA SOCIETĂȚII.**

Implementarea planului de afaceri propus va presupune o serie de efecte multiple pentru societate, ce va ajuta la îmbunătățirea poziției competitive. Estimările și cifrele fundamentează părerea că proiectul propus oferă societății putere financiară, lichiditate și profitabilitate, sporește competitivitatea și durabilitate.

Din datele oferite în Tabelele A1 - A20 din Anexa A, rezultă concluzia că societatea va fi în poziția de a:

- Acoperi obligațiile anuale pe termen fix ce vor fi asumate și care ar trebui să fie accesibile prin utilizarea surplusului.
- Finanța nevoia capitalului circulant pentru creșterea lină a operațiunilor noastre.
- De a oferi un nivel satisfăcător de rentabilitate acționarilor

#### **Presupuneri - note legate de estimarea componentelor economice:**

1. Pentru a calcula cifrele financiare, am utilizat acumularea împrumutului bancar, pe o durată de optsprezece ani și o perioadă de grație de trei ani. Dobânda va fi stabilită pentru această perioadă și nu va depăși un total de 2.00%. Așa cum se observă din observațiile financiare estimate, utilizarea creditului nu va afecta negativ situația financiară a societății și nu va crea nicio problemă în respectarea obligațiilor de îndatorare.
2. Primul an estimat este anul 2015, la finalul căruia planul de afaceri al societății va fi complet, și noul echipament va fi lansat.
3. Creșterea volumelor estimate de vânzări, în primul an de funcționare după investiție, va apărea datorită faptului că o parte semnificativă a planului de afaceri va fi implementată în respectivul an și echipamentul de producție va fi pus în funcțiune, influențând pozitiv capacitatea societății. Prețul mediu de vânzare s-a bazat atât pe prețul de vânzare din 2010 și prețul mediu de vânzare din ultimii patru ani (2007-2010).
4. Costurile individuale care realizează costul de producție, precum și costurile administrative și de distribuție variază la nivel realist, în urma creșterii afacerii și datelor economice relevante existente. Recent am reușit să găsim prețuri mult mai atractive pentru materia primă necesară, având ca rezultat reducerea costurilor noastre, permițându-ne să ne creștem marja de profit.
5. Salariile personalului tehnic sunt calculate pe baza unei creșteri anuale medii de 5%.

6. Societatea planifică să angajeze 10 angajați/muncitori pentru a acoperi nevoile create de îndeplinirea acestui plan de afaceri.

Urmează o analiză a situației financiare a societății după realizarea proiectului, prezentând viabilitatea prevăzută pentru următorii cinci ani de funcționare.

#### 11.1 Cifra de afaceri estimată

Prin implementarea investiției propuse s-ar crea condițiile necesare pentru a reduce costurile de producție, îmbunătățind mașinile existente și în același timp investind o sumă de aproximativ 350,000 € pentru noile mașini și realizând unele reparații importante, vom fi în poziția de a ne crește vânzările și de a avea rezultate financiare mai bune.

Politica de prețuri a societății se așteaptă a fi în linie cu tendințele de piață. În timpul primului an, cifra de afaceri se prevede că va atinge 6,887,842.00 € și în termen de cinci ani, în urma unei tendințe continue de creștere, se prevede a ajunge la 9,062,630.00 €. Vânzările societății vor continua să fie orientate către export în procent mai mare de 75.00%. Mai jos avem tabelul cifrei de afaceri estimate.

#### CIFRĂ DE AFACERI ESTIMATĂ

DESCRIERE	PREȚ UNITAR	SUME ÎN EURO				
		anul 1	anul 2	anul 3	anul 4	anul 5
<b>a. Vânzări interne</b>						
i) cabluri	1,77	1.639.068	2.070.324	2.380.872	2.380.872	2.380.872
ii) Cabluri de oțel compactate	1,00	0	0	0	0	0
<b>Subtotal (A)</b>		<b>1.639.068</b>	<b>2.070.324</b>	<b>2.380.872</b>	<b>2.380.872</b>	<b>2.380.872</b>
<b>b. Vânzări în străinătate</b>						
i) cabluri	1,65	3.005.109	2.576.528	2.492.953	2.558.954	2.706.630
ii) Cabluri de oțel compactate	2,25	2.059.200	2.790.590	2.965.716	3.340.116	3.608.561
<b>Subtotal (B)</b>		<b>5.064.309</b>	<b>5.367.118</b>	<b>5.458.669</b>	<b>5.899.070</b>	<b>6.315.190</b>
<b>TOTAL (A+B)</b>		<b>6.703.378</b>	<b>7.437.442</b>	<b>7.839.542</b>	<b>8.279.942</b>	<b>8.696.063</b>
<b>Alte venituri</b>		<b>184.464</b>	<b>221.357</b>	<b>265.628</b>	<b>318.754</b>	<b>366.567</b>



Total venituri		6.887.842 €	7.658.799 €	8.105.170 €	8.598.696 €	9.062.630 €
----------------	--	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------



### 11.2 ANALIZA ESTIMATIVĂ A COSTULUI TOTAL DE PRODUCȚIE PENTRU BUNURILE VÂNDUTE

Tabelul ilustrează evoluția costului estimativ de vânzare pentru perioada în cauză până în primii cinci ani de funcționare după investiție. Tabelul conține o analiză a costurilor de producție în ceea ce privește costurile pentru materia primă și secundară, forța de muncă și alte costuri.

Reducerea costurilor de producție după realizarea investiției în producția de cabluri de oțel se prevede că va micșora costurile de producție cu 15-20% și prin urmare contribuie la o marjă de profit mai ridicată.

#### ANALIZĂ ESTIMATIVĂ A COSTULUI TOTAL DE PRODUCȚIE PENTRU BUNURILE VÂNDUTE

Analiza costurilor	Sume în €				
	anul 1	anul 2	anul 3	anul 4	anul 5
Materie primă	4.101.617,61	4.438.159,50	4.657.985,50	4.892.115,55	5.128.978,51
Materiale auxiliare la materialele de producție	97.065,93	121.371,03	145.676,13	174.847,20	201.076,14
Materiale de ambalare	322.612,44	341.468,64	353.039,49	373.867,02	394.951,68
Venituri și salarii personal tehnic, cu toate sarcinile	959.709,67	982.262,85	1.005.346,02	1.028.971,66	1.053.152,49
Cheltuieli la fabrica de producție (curent electric, combustibili lichizi, gaz natural, etc.)	157.545,22	163.479,50	169.967,03	178.687,53	184.610,42
Alte cheltuieli	213.616,00	232.464,00	242.319,00	252.646,00	263.469,00
<b>COST TOTAL DE PRODUCȚIE - ÎNAINTEA DEPRECIERII</b>	<b>5.852.166,87</b>	<b>6.279.205,51</b>	<b>6.574.333,17</b>	<b>6.901.134,96</b>	<b>7.226.238,24</b>

### 11.3 Taxe proiect - rate dobânzi.

Societatea ca parte a contribuției private la costul total va solicita un credit pe termen lung, ce va fi acordat de o bancă. Evoluția ratelor este conform tabelului de mai jos:

**PROGRAM CREDITARE**

SUMA CREDITULUI		5.422.578 €		
RATA DOBÂNZII		1,80%		
DURATA CREDITULUI		optsprezece ani		
METODE REPLATĂ		ÎN RATE EGALE, două pe an.		
PERIOADA DE GRAȚIE		trei ani		
SUMA ESTIMATĂ PENTRU CAPITALIZAREA DOBÂNZII		0 €		
SUMA DOBÂNZII ÎN PERIOADA DE GRAȚIE		292.819 €		DATA PLĂȚII La fiecare 6 luni. plata 1 la treizeci de zile din ziua T.
SUMA CREDITULUI		5.422.578 €		
SUMA RATEI		294.833 €		
PERIOADA DE PLATĂ	DOBÂANDA	FOND DE AMORTIZARE	DOBÂNDĂ+FOND DE AMORTIZARE	CAPITAL RĂMAS
1	189.790,23 €	105.042,56 €	294.832,79 €	5.317.535,44 €
2	186.113,74 €	108.719,05 €	294.832,79 €	5.208.816,40 €
3	182.308,57 €	112.524,22 €	294.832,79 €	5.096.292,18 €
4	178.370,23 €	116.462,56 €	294.832,79 €	4.979.829,62 €
5	174.294,04 €	120.538,75 €	294.832,79 €	4.859.290,87 €
6	170.075,18 €	124.757,61 €	294.832,79 €	4.734.533,26 €
7	165.708,66 €	129.124,13 €	294.832,79 €	4.605.409,13 €
8	161.189,32 €	133.643,47 €	294.832,79 €	4.471.765,66 €
9	156.511,80 €	138.320,99 €	294.832,79 €	4.333.444,67 €
10	151.670,56 €	143.162,23 €	294.832,79 €	4.190.282,44 €
11	146.659,89 €	148.172,90 €	294.832,79 €	4.042.109,54 €
12	141.473,83 €	153.358,96 €	294.832,79 €	3.888.750,58 €
13	136.106,27 €	158.726,52 €	294.832,79 €	3.730.024,06 €
14	130.550,84 €	164.281,95 €	294.832,79 €	3.565.742,11 €
15	124.800,97 €	170.031,82 €	294.832,79 €	3.395.710,30 €
16	118.849,86 €	175.982,93 €	294.832,79 €	3.219.727,37 €
17	112.690,46 €	182.142,33 €	294.832,79 €	3.037.585,04 €
18	106.315,48 €	188.517,31 €	294.832,79 €	2.849.067,72 €
19	99.717,37 €	195.115,42 €	294.832,79 €	2.653.952,30 €
20	92.888,33 €	201.944,46 €	294.832,79 €	2.452.007,84 €
21	85.820,27 €	209.012,52 €	294.832,79 €	2.242.995,33 €
22	78.504,84 €	216.327,95 €	294.832,79 €	2.026.667,38 €
23	70.933,36 €	223.899,43 €	294.832,79 €	1.802.767,94 €
24	63.096,88 €	231.735,91 €	294.832,79 €	1.571.032,03 €
25	54.986,12 €	239.846,67 €	294.832,79 €	1.331.185,36 €
26	46.591,49 €	248.241,30 €	294.832,79 €	1.082.944,06 €

27	37.903,04 €	256.929,75 €	294.832,79 €	826.014,31 €
28	28.910,50 €	265.922,29 €	294.832,79 €	560.092,02 €
29	19.603,22 €	275.229,57 €	294.832,79 €	284.862,45 €
30	9.970,19 €	284.862,60 €	294.832,79 €	0,00 €
<b>TOTAL</b>	<b>3.422.405,54 €</b>	<b>5.422.578,16 €</b>	<b>8.844.983,70 €</b>	

#### 11.4 Amortizare planificată

Societatea va amortiza noul echipament și alte articole conform celor specificate în tabelul de mai jos:

*[Faint, illegible text, possibly a signature or stamp area]*

## DEPRECIERI

CATEGORIE	RAPORT LICHIDARE	SUB VALORILE DE LICHIDARE	DEPRECIERE ANUALĂ				
			Anul 1	Anul 2	Anul 3	Anul 4	Anul 5
CLĂDIRI	4,00%	100.000,0	4.000,0	4.000,0	4.000,0	4.000,0	4.000,0
MAȘINI EXISTENTE	7,00%	426.616,8	29.863,2	27.772,8	25.828,7	24.020,7	22.339,2
MAȘINI ÎN ACHIZIȚIE	7,00%	350.000,0	24.500,0	24.500,0	24.500,0	24.500,0	24.500,0
MAȘINI ÎN ACHIZIȚIE	7,00%	125.000,0	8.750,0	8.750,0	8.750,0	8.750,0	8.750,0
INSTALAȚII SPECIFICE	10,00%	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DIVERSE LUCRĂRI	25,00%	50.000,0	12.500,0	12.500,0	12.500,0	12.500,0	0,0
VEHICULE	12,50%	25.000,0	3.125,0	3.125,0	3.125,0	3.125,0	3.125,0
LUCRĂRI DE INFRASTRUCTURĂ/RESTAURARE ÎMPREJURIMI	4,00%	50.000,0	2.000,0	2.000,0	2.000,0	2.000,0	2.000,0
KNOW HOW							
STUDIU - CHELTUIELI DE CONSULTANȚĂ	30,00%	3.500,0	1.050,0	1.050,0	1.050,0	0,0	0,0
<b>TOTAL</b>		<b>1.130.116,8</b>	<b>85.788,2</b>	<b>83.697,8</b>	<b>81.753,7</b>	<b>78.895,7</b>	<b>64.714,2</b>

11.5 Declarație de venit estimată

În tabelul detaliat al declarației pe venit estimată pentru cei cinci ani după realizarea investiției se arată că societatea va avea o evoluție profitabilă în această perioadă. Cu profitul înaintea dobânzii, deprecierii & impozitelor, în primul an, atingând 783,842 €, și urmând un drum continuu în al cincilea an la suma de 1,581,106 €.

Aceeași tendință crescătoare este urmată și de profitul brut din exploatare, profitul înaintea impozitării și profitul net. Tendințe similare de creștere vor exista de asemenea și pentru profiturile nete începând cu 2011. Politica societății este de a păstra costurile reduse, prin urmare vom încerca să calculăm toate costurile relevante și să efectuăm reducerile necesare pentru o mai mare eficiență.

**REZULTATE ESTIMATIVE CONTURI DE EXPLOATARE ȘI CONTABILITATE în €**

	Anul 1	Anul 2	Anul 3	Anul 4	Anul 5
<b>TOTAL CIFRĂ DE AFACERI</b>	6.887.842	7.658.799	8.105.170	8.598.696	9.062.630
Minus: Costuri de producție	5.852.167	6.279.206	6.574.333	6.901.135	7.226.238
<b>Profit producție brut</b>	<b>1.035.675</b>	<b>1.379.593</b>	<b>1.530.836</b>	<b>1.697.561</b>	<b>1.836.392</b>
Minus: Cheltuieli administrative	103.567	137.959	153.084	169.756	183.639
Minus: costuri de vânzare	51.784	68.980	76.542	84.878	91.820
Minus: Impozite și taxe (pe lângă impozitele pe venit)	64.100	73.100	82.100	91.100	100.100
<b>Rezultate producție</b>	<b>816.223</b>	<b>1.099.554</b>	<b>1.219.111</b>	<b>1.351.827</b>	<b>1.460.833</b>
Plus: Diverse venituri	184.464	221.357	265.628	318.754	366.567
Minus: Diverse cheltuieli	216.846	225.128	231.914	238.966	246.294
<b>REZULTATE ÎNAINTEA DOBÂNZII, DEPRECIERII &amp; IMPOZITELOR</b>	<b>783.842</b>	<b>1.095.783</b>	<b>1.252.825</b>	<b>1.431.615</b>	<b>1.581.106</b>
Minus: dobânzi pentru creditele existente pe termen lung	0	0	0	0	0
Minus: dobândă în perioada de grație	379.580	379.580	379.580	0	0
Minus: Dobândă pentru creditele de investiții pe termen lung	0	0		375.904	360.679
Minus: Dobândă pentru creditele de investiții pe termen scurt	0	0	0	0	0
Minus: Rate	0	0		213.762	228.987
<b>Rezultate înaintea Deprecierii &amp; IMPOZITELOR</b>	<b>24.681</b>	<b>336.622</b>	<b>283.579</b>	<b>826.724</b>	<b>991.440</b>

Minus: Depreciere (total)	85.788	83.698	81.754	78.896	64.714
<b>REZULTATE ÎNAINTEA IMPOZITĂRII</b>	<b>-61.107</b>	<b>252.924</b>	<b>201.826</b>	<b>747.829</b>	<b>926.726</b>
Minus: Impozite pe venit	-9.777	40.468	32.292	119.653	148.276
<b>REZULTATE NETE</b>	<b>-51.330</b>	<b>212.456</b>	<b>169.533</b>	<b>628.176</b>	<b>778.450</b>

#### 11.6 DISTRIBUȚIE PROFIT

Politica împărțirii profitului firmei va fi reținerea unui 5% pentru rezerva obligatoriu și soldul rămas va fi rezervat pentru utilizarea viitoare, așa cum este ilustrat în următorul tabel de câștiguri:

#### DISTRIBUȚIA PROFITULUI

CONTURI	Anul 1	Anul 2	Anul 3	Anul 4	Anul 5
Profit înainte de impozitare	-61.107	252.924	201.826	747.829	926.726
Soldul profiturilor impozitate din anii anteriori	0	26.887	95.154	145.896	416.582
<b>Total profit de distribuit</b>	<b>61.107</b>	<b>226.037</b>	<b>296.980</b>	<b>893.724</b>	<b>1.343.308</b>

Minus: impozit pe profit în %:	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%
<b>Sold disponibil pentru distribuire</b>	<b>9.777</b>	<b>40.468</b>	<b>32.292</b>	<b>119.653</b>	<b>148.276</b>

Distribuția profiturilor este următoarea

Rezervă obligatorie*** :	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%
	3.055	11.302	14.849	44.686	67.165
Rezervă extraordinară	9.166	33.906	44.547	134.059	201.496
Dividende plătibile**** :	12.221	45.207	59.396	178.745	268.662
Compensații către comisie					
<b>Câștiguri reținute</b>	<b>26.887</b>	<b>95.154</b>	<b>145.896</b>	<b>416.582</b>	<b>657.709</b>



\*\* Procent impozitate: pentru S.A & LTD  
 pentru toate celelalte

Anul


Rezerve obligatorii: Procentul este ALEATORIU

Dividende plătibile: Procentul este ALEATORIU

### 11.7 CAPITAL CIRCULANT PREVĂZUT

Mai jos aveți tabelul care indică capitalul circulant necesar:

#### CAPITAL CIRCULANT NECESAR

(Sume în €)

	Durată angajament (în zile)	PERIOADA DE LUCRU				
		anul 1	anul 2	anul 3	anul 4	anul 5
<b>Angajamente pentru:</b>						
(1) Inventar materie primă și auxiliară	30	376.775	408.417	429.725	453.402	477.084
(2) Inventar semi-fabricate						
(3) Inventar produse finite	20	372.410	413.191	435.530	459.997	483.115
(4) Credit către clienți (cont deschis și cec-uri, etc.)	10	95.664	106.372	112.572	119.426	125.870
(5) Sumele necesare disponibile	30	68.019	91.630	101.593	112.652	121.736
-Minus credite pentru furnizarea de materie primă etc.	30	243.840	261.634	273.931	287.547	301.093
<b>CAPITAL CIRCULANT NECESAR</b>		<b>669.027</b>	<b>757.976</b>	<b>805.489</b>	<b>857.931</b>	<b>906.711</b>

#### Mijloace de finanțare

##### Capital propriu

669.027	757.976	805.489	857.931	906.711
---------	---------	---------	---------	---------

##### a. Durata de viață a finanțelor

200.708	227.393	241.647	257.379	272.013
---------	---------	---------	---------	---------

##### b. Noi contribuții de la proprietarul investiției

--	--	--	--	--

##### Alt Capital ( Străin)

--	--	--	--	--

##### a. Termen mediu

--	--	--	--	--

##### b. Termen scurt

468.319	530.583	563.842	600.551	634.698
---------	---------	---------	---------	---------

#### Termeni de creditare

##### Rata dobânzii

1,80%

#### Clarificări

a. Perioada necesară pentru a obține materie primă și de suport ( Piața internă - importuri)



35 (zile)

b. Termeni de achiziție:

Numerar 50,0% (%)

Credit 50,0% (%)

Durata creditului 30 zile

c. Perioada necesară pentru procesarea producției (cu referire la materia primă)

25 (zile)

d. Termeni de vânzare:

În numerar 50,0% (%)

Cont deschis 50,0% (%)

..... (%)

Credit mediu 10 (zile)

Așa cum este ilustrat în tabelul de mai jos, societatea are capacitatea de a acoperi capitalul necesar de lucru prin profitabilitatea anuală prevăzută.

În tabelul specificat mai sus capitalul circulant necesar a fost calculat pe baza următoarelor presupuneri:

- a) Societatea păstrează stocul al materiei prime cheie timp de 30 de zile,
- b) Creditul oferit clienților 0 zile x (70% cerere de vânzări),
- c) Data fondurilor de la furnizori =  $45 \times (\text{cost de producție} \times 80\% / 360 \text{ zile. Mod})$

**CONCLUZII**

Prin acest plan de reorganizare/restructurare, societatea intenționează să:

1. Rezolve problemele financiare cu care se confruntă și să își acopere toate datoriile trecute printr-un plan comun adoptat de toate părțile implicate. În acest scop ne clasificăm datoriile anterioare în trei grupuri, după cum urmează:

- Creditori Garantați, adică Băncile,
- Creditori Privilegiați, adică angajații societății și statul, și
- Creditori Negarantați, adică restul Creditorilor cărora societatea le datorează diferite sume.

Intenția societății este:

- Să ajungă la un acord cu banca și să își ramburseze datoriile pe o perioadă lungă, de cel puțin 17-18 ani, cu cele mai mici taxe posibile. Acest lucru va ajuta societatea să își actualizeze expunerea față de bancă și în același timp să își îmbunătățească fluxul săptămânal de numerar. Suma împrumuturilor scadente din trecut, specificată în tabelele relevante, se referă la sumă așa cum a fost specificată în Tabelul de Creditori preliminar.
- Pentru a ajunge la un acord cu Creditorii Privilegiați pentru acoperirea obligațiilor față de aceștia, societatea propune rambursarea după cum urmează: pentru angajați să se plătească imediat după introducerea de capital, penalizările scadente și dobânzile față de Stat vor fi plătite în același mod în două sau trei tranșe, în funcție de acordul cu aceștia.
- Pentru restul, adică Creditorii Negarantați, plata va fi efectuată prin următoarele variante:
  - Ori în trei ani, în următorul mod: 20% la finalul primului an, 30% la finalul celui de-al doilea an și



restul de 50% la finalul celui de-al treilea an, sau

- Prin opțiunea convertirii datoriilor în capital pentru 300.000,00.

**Notificări importante:** În cazul în care Creditorii Negaranțați nu acceptă opțiunea convertirii datoriilor în capital atunci Katradis Marine Ropes SA și Dl. Nikolaos Katradis, ca individ, se obligă să participe la introducerea de capital specificată mai sus, printr-o convertire a datoriilor în capital, atingând suma de 300.000,00 Euro, compensând prin urmare o parte a pretențiilor împotriva societății, ca și contribuție la introducerea de capital, ce va atinge suma de 1,5 milioane de euro. Rata de schimb a datoriilor în acțiuni va fi conformă cu evaluarea anexată.

2. Obțină diversificarea îmbunătățită a procesului de producție și a gamei de produse, sporind în același timp competitivitatea prin modernizare tehnologică. Devenind mai competitivă, societatea va putea să răspundă cu succes la condițiile schimbătoare ale pieței, concentrându-se asupra aptitudinilor solicitate pe care societatea deja le are.

În concluzie, din toate cele menționate în acest studiu se pare că avem un proiect integrat care va contribui la:

- Producție îmbunătățită
- Controlul costurilor de producție
- Costuri reduse de funcționare
- Mărirea capacității
- Extinderea pe piața globală
- Dezvoltarea economiei locale și sprijinirea furnizorilor interni
- Crearea de noi locuri de muncă
- Creșterea capacității
- Protecția mediului.

Rezultatele financiare pentru perioada de după investiție sprijină poziția societății, și anume, că doar prin investiții calitative și de valoare adăugată activitatea poate fi dezvoltată puternic și se poate păstra același grad de deschidere față de export cu o bază puternică, păstrând în același timp avantajul competitiv pe termen lung asupra competitorilor săi, atât pe piața internă cât și externă, pe de o parte, și pe de altă parte că prin înțelegerea și sprijinul Creditorilor (acceptând programul propus de rambursare), în scurt timp societatea va putea din nou să fie de sine stătătoare.

Toate plățile specificate mai sus, atingând aproape suma de 1,5 mil Euro vor fi acoperite prin introducerea de capital ce va fi realizată de investitor.

În legătură cu fezabilitatea prezentului plan de reorganizare/restructurare, cifrele atașate în tabelul aferent (Tabelul Nr. 23 Flux de numerar) arată că, fără nici un dubiu, efortul va fi treptat.

<b>RATĂ DISCOUNT</b>	5%
<b>VALOARE PREZENTĂ NETĂ (MPV)</b>	1.739.101,34 €
<b>RATA INTERNĂ DE PROFIT (IRR)</b>	21%

Spyridon Kontogiannis  
Administrator Special  
S.C. CABLUL ROMÂNESC S.A.  
Ploiești, B-dul Republicii 293,  
Jud. Prahova, Romania

**schemă de returnare a datorităților de la data T (pentru datoritățile generate din 14 ianuarie 2013 până la finalul lunii martie 2014)**  
 Atenție: pe baza cifrei provenite de la directorul economic CABLIU J înregistrate la Tribunal



Rata Foră (lei/%) 4,5

**Către parțenarii Alpha Bank Romania and Alpha Bank Greece**

total plătit în lei 432.947,00 conform tabelului din anexa nr. 12 din planul de restructurare, ce reprezintă creșterea valorii plăților în moneda națională pe perioadă de 12 luni (din luna 1/2013)

în €	Luna 1	Luna 2	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6	Luna 7	Luna 8	Luna 9	Luna 10	Luna 11	Luna 12	calculat anual de an
anul 1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	97.216,01
anul 2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	98.595,45
anul 3	0	0	0	0	0	4.173,87	0	0	0	0	0	0	426,84
anul 4	0	0	0	0	0	4.099,08	0	0	0	0	0	0	4.190,31
anul 5	0	0	0	0	0	4.079,63	0	0	0	0	0	0	4.166,39
anul 6	0	0	0	0	0	3.953,50	0	0	0	0	0	0	4.087,43
anul 7	0	0	0	0	0	3.881,65	0	0	0	0	0	0	4.017,41
anul 8	0	0	0	0	0	3.813,08	0	0	0	0	0	0	3.947,39
anul 9	0	0	0	0	0	3.744,75	0	0	0	0	0	0	3.877,37
anul 10	0	0	0	0	0	3.677,65	0	0	0	0	0	0	3.807,35
anul 11	0	0	0	0	0	3.611,75	0	0	0	0	0	0	3.737,33
anul 12	0	0	0	0	0	3.547,03	0	0	0	0	0	0	3.667,31
anul 13	0	0	0	0	0	3.483,67	0	0	0	0	0	0	3.597,29
anul 14	0	0	0	0	0	3.421,05	0	0	0	0	0	0	3.527,27
anul 15	0	0	0	0	0	3.359,75	0	0	0	0	0	0	3.457,25
anul 16	0	0	0	0	0	3.299,53	0	0	0	0	0	0	3.387,23
anul 17	0	0	0	0	0	3.240,42	0	0	0	0	0	0	3.317,21

**Către prietenii Argoșia**

total plătit în lei 145.622,00 până la sfârșitul perioadei 2014, prevăzută de planul de restructurare (CABLIU J)

în €	Luna 1	Luna 2	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6	Luna 7	Luna 8	Luna 9	Luna 10	Luna 11	Luna 12
anul 1	32.300,44	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
anul 2	0,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
anul 3	0,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

**In Privileges Government (Fiscal Authorities)**

total plătit în lei 1.593.959,00 până la sfârșitul perioadei 2014, prevăzută de planul de restructurare (CABLIU J)

în €	Luna 1	Luna 2	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6	Luna 7	Luna 8	Luna 9	Luna 10	Luna 11	Luna 12
anul 1	0,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
anul 2	0,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
anul 3	0,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

**Către asociații**

total plătit în lei 1.450.261,00 până la sfârșitul perioadei 2014

în €	Luna 1	Luna 2	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6	Luna 7	Luna 8	Luna 9	Luna 10	Luna 11	Luna 12
anul 1	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
anul 2	0,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
anul 3	0,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

**Către asociații societăți juridice SAIDA**

Planul de restructurare SAIDA a fost anulat în tabelul "cota de distribuție integrală", așa că din trecut anul.

în €	Luna 1	Luna 2	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6	Luna 7	Luna 8	Luna 9	Luna 10	Luna 11	Luna 12
anul 1	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
anul 2	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
anul 3	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

**Total plățile CABLIU către creditorii (restructurarea) juridici**

în €	Luna 1	Luna 2	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6	Luna 7	Luna 8	Luna 9	Luna 10	Luna 11	Luna 12
anul 1	32.300,44	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
anul 2	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
anul 3	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

495.467,27  
111.111,11  
111.111,11

**schema de returnare a datoriei de la data T (pentru înregistrări)**

Avertisor: pe baza cifrelor înregistrate în bilanș

Forex Rate (EUR/USD) **46**

Către parantă: Alpha Bank România  
 total plătit în lei: 23.030.498,00  
 total plătit în €: 500.663,02  
 deducere sumei înregistrate, suma către D. Katradis în calitate de beneficiar (942,691 Roni este dedusă)  
 deducere €23.000 ca fiind în creșterea lui Tanașu în Banca, dar care necesar este totuși suma sa banca

in €	luna 1	luna 2	luna 3	luna 4	luna 5	luna 6	luna 7	luna 8	luna 9	luna 10	luna 11	luna 12	calcul final an	scumulat până la	câștig anual	
anul 1	0	0	0	0	0	71.000	0	0	0	0	0	0	0	5.202.856,03		
anul 2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	46.825,70	5.249.681,73	642.471,84	442.472,84
anul 3	0	0	0	0	0	222.236,48	0	0	0	0	0	0	220.236,35			871.012,01
anul 4	0	0	0	0	0	218.254,23	0	0	0	0	0	0	216.254,04			1.087.266,05
anul 5	0	0	0	0	0	214.343,33	0	0	0	0	0	0	212.416,24			1.301.782,29
anul 6	0	0	0	0	0	210.502,91	0	0	0	0	0	0	208.587,99			1.512.370,28
anul 7	0	0	0	0	0	206.730,52	0	0	0	0	0	0	204.809,04			1.720.169,32
anul 8	0	0	0	0	0	203.026,11	0	0	0	0	0	0	201.189,85			1.925.359,17
anul 9	0	0	0	0	0	199.388,09	0	0	0	0	0	0	197.592,60			2.128.951,77
anul 10	0	0	0	0	0	195.815,25	0	0	0	0	0	0	194.052,91			2.330.004,68
anul 11	0	0	0	0	0	192.306,44	0	0	0	0	0	0	190.575,88			2.528.428,56
anul 12	0	0	0	0	0	188.860,50	0	0	0	0	0	0	187.160,76			2.724.269,32
anul 13	0	0	0	0	0	185.476,51	0	0	0	0	0	0	183.807,62			2.917.476,94
anul 14	0	0	0	0	0	182.152,76	0	0	0	0	0	0	180.519,39			3.107.996,33
anul 15	0	0	0	0	0	178.888,76	0	0	0	0	0	0	177.271,27			3.295.767,60
anul 16	0	0	0	0	0	175.683,26	0	0	0	0	0	0	174.102,11			3.480.870,71
anul 17	0	0	0	0	0	172.535,19	0	0	0	0	0	0	170.982,87			3.673.853,58

Către parantă: ABG (beneficiar este Dl. KATRADIS, totuși, Administrativul Judecătoresc SMDO/RVA trebuie să scrie în tabelul de studiere la ABG la Dl. Katradis, deoarece ABG este încă înregistrat la unison în calitate de creditor)

total plătit în lei: 942.001,00  
 total plătit în €: 20.492,85

atenție: se plătește de Dl. Katradis către Alpha Bank pentru datorită societății în CAJULUI

in €	luna 1	luna 2	luna 3	luna 4	luna 5	luna 6	luna 7	luna 8	luna 9	luna 10	luna 11	luna 12	
anul 1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	69.777,83
anul 2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	69.777,83
anul 3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	69.777,83

Către privilegiat: Borejet  
 total plătit în lei: 29.225,00  
 total plătit în €: 636,87

in €	luna 1	luna 2	luna 3	luna 4	luna 5	luna 6	luna 7	luna 8	luna 9	luna 10	luna 11	luna 12
anul 1	6.516,67	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
anul 2	0,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
anul 3	0,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Către parantă: Cervera (Autoritatea Finelor)  
 total plătit în lei: 1.954.443,79  
 total plătit în €: 42.480,84

in €	luna 1	luna 2	luna 3	luna 4	luna 5	luna 6	luna 7	luna 8	luna 9	luna 10	luna 11	luna 12
anul 1	0,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
anul 2	0,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
anul 3	0,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Către Negocierii  
 deparabile total: 3.920.145,23 / 871.146,38  
 către N. Katradis: 1.721.014,25 / 381.447,61 / 55.008,99  
 către Katradis Co.: 800.158,73 / 191.245,72 / 177.482,01  
 în Non-Katradis Others: 1.398.972,25 / 297.550,06 / 276.202,99  
 Creditarii Negocierii net: 3.920.145,23 / 871.146,38  
 Pentru compensarea sumei plătită către SMDO: ajutare în € 62500  
 ajutare în % 7,2745%

in €	luna 1	luna 2	luna 3	luna 4	luna 5	luna 6	luna 7	luna 8	luna 9	luna 10	luna 11	luna 12
anul 1	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	169.547,79
anul 2	0,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	169.547,79
anul 3	0,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	169.547,79

Către administrația Judecătoresc SMDO  
 onorariu lunar în lei: 5000  
 onorariu lunar în €: 111,11  
 onorariu de succes în €: 250,00

in €	luna 1	luna 2	luna 3	luna 4	luna 5	luna 6	luna 7	luna 8	luna 9	luna 10	luna 11	luna 12
anul 1	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11
anul 2	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11
anul 3	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11

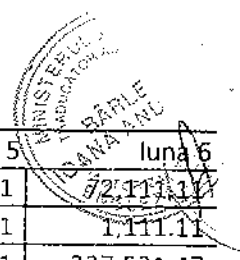
Total plătit de CABLU către Creditarii și Administrația

in €	luna 1	luna 2	luna 3	luna 4	luna 5	luna 6	luna 7	luna 8	luna 9	luna 10	luna 11	luna 12
anul 1	7.927,78	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11
anul 2	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11
anul 3	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11	1.111,11

814.496,49  
 349.484,68  
 705.171,82

**Total Plăți ale CABLUL către creditori și administratorul judiciar**

în €	luna 1	luna 2	luna 3	luna 4	luna 5	luna 6
anul 1	39,988.22	1,111.11	1,111.11	1,111.11	1,111.11	<del>1,111.11</del>
anul 2	1,111.11	1,111.11	1,111.11	1,111.11	1,111.11	1,111.11
anul 3	1,111.11	1,111.11	1,111.11	1,111.11	1,111.11	227,521.47



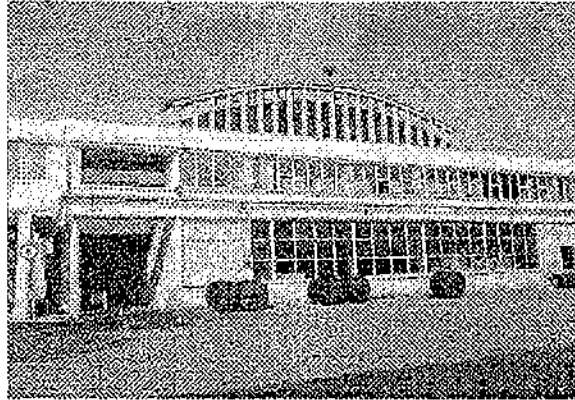
luna 7	luna 8	luna 9	luna 10	luna 11	luna 12
1,111.11	1,111.11	1,111.11	1,111.11	1,111.11	1,187,951.53
1,111.11	1,111.11	1,111.11	1,111.11	1,111.11	447,789.38
1,111.11	1,111.11	1,111.11	1,111.11	1,111.11	624,456.90

#####

12/15/19



## CABLUL ROMANESC SA

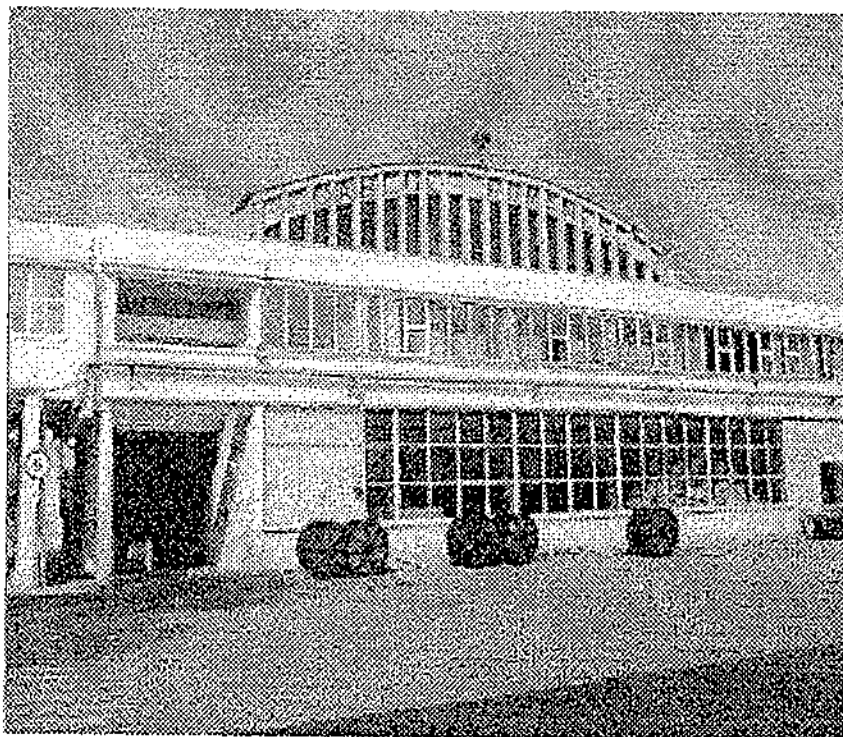


## STUDIU DE IMPACT

Sp.Kontogiannis

Revision of 2013 for Compacted Ropes.  
Second Revision Feb. 2014  
Third Revision Nov. 2014

**CABLUL ROMANESC S.A.**



## **CAPITOLUL I**



COSTUL TOTAL DE INVESTIȚIE ÎN EURO

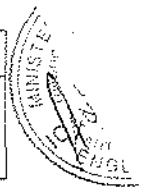
CABLUL ROMANESC S.A.

DETALII LEGATE DE BUGET					BUGET TOTAL ÎN EURO
		UNITATEA 1	UNITATEA 2	UNITATEA 3	
LOCATIE		Prahova			518,500
ORĂȘ		PLOIESTI			
ADRESA		Bld Republicii 293			
CLĂDIRI	Valoare contractuală	100,000		0.0	100,000
MAȘINĂRII (NOI)	Valoare contractuală	350,000		0.0	350,000
	LEASING	0		0.0	
	TOTAL	350,000			350,000
MAȘINĂRII (REPARAȚII MAJORE/IMBUNĂTĂȚIRI)	Valoare contractuală	125,000			125,000
	LEASING				
	TOTAL	125,000			125,000
INSTALAȚII SPECIALE	Valoare contractuală			0.0	0
	LEASING	0			
	TOTAL				0
VEHICULE DE TRANSPORT/STIVUITOARE	Valoare contractuală	25,000			25,000
KNOW HOW	CONTRACTUAL				
DIVERSE LUCRĂRI	Valoare contractuală	50,000			50,000
LUCRĂRI DE SUB-STRUCTURĂ/RESTRUCTURARE	Valoare contractuală	50,000			50,000
	TOTAL	50,000			50,000
COST TOTAL DE INVESTIȚIE	Valoare contractuală	700,000	0.0	0.0	700,000
	LEASING				
	TOTAL	700,000			700,000
CAPITAL CIRCULANT		725,000	0.0	0.0	725,000
STUDIU DE FEZABILITATE ȘI ALTE COSTURI		3,500	0.0	0.0	3,500
TOTAL GENERAL		1,428,500	0.0	0.0	1,428,500

**FINANȚARE INVESTIȚIE**

**CAPITOLUL B'**

CALCULE: i. Fonduri proprii, ii. Fonduri general, iii. Împrumuturi pe termen lung



**FINANȚARE PARTIALĂ**

**a. Investiție Inițială**

**a1. Investiție contractuală**

CLASA	UNITATEA 1	UNITATEA 2	UNITATEA 3	TOTAL A1
TOTAL BUGET SUBVENȚIONAL	1,425,000.0 €			1,425,000.0 €
PROCENTAJ FONDURI PROPRII	0.0%			36.4% (medie)
SUMĂ	0.0 €			0.0 €
PROCENTAJ GENERAL	0.0%			0.0% (medie)
SUMĂ	0.0 €			0.0 €
POTENȚIAL INVESTITOR	100.0%			36.4% (medie)
SUMĂ	1,425,000.0 €			1,425,000.0 €

**b. CHELTUIELI STUDII - ONORARII CONSULTANȚI**

CLASA	UNITATEA 1	UNITATEA 2	UNITATEA 3	TOTAL B 1
TOTAL BUGET SUBVENȚIONAL	3,500.0 €			3,500.0 €
				25.0% (medie)
	0.0 €			0.0 €
	0.0%			0.0% (medie)
	0.0 €			0.0 €
POTENȚIAL INVESTITOR	100.0%			75.0% (medie)
SUMĂ	3,500.0 €			3,500.0 €

COST TOTAL DE INVESTIȚII

TOTAL BUCET (COST DE INVESTIȚII PLUS CHELTUIELI STUDIU)	CONTRACTUAL INVESTMENT (INITIAL)		STUDIU ȘI ALTE CHELTUIELI		TOTAL C'
TOTAL BUCET	1,425,000.0 €		3,500.0 €		1,428,500.0 €
PROCENTAJ FONDURI PROPRII	0.0%		0.0%		
SUMĂ	0.0 €		0.0 €		0.0 €
PROCENTAJ general	0.0%		0.0%		
SUMĂ	0.0 €		0.0 €		0.0 €
POTENȚIAL INVESTITOR	100.0%		100.0%		
SUMĂ	1,425,000.0 €		3,500.0 €		1,428,500.0 €
TOTAL general	CONTRACTUAL INVESTMENT (INITIAL)		LEASING		TOTAL general
TOTAL BUCET	1,428,500.0 €				1,428,500.0 €
PROCENTAJ FONDURI PROPRII	0.0%				
SUMĂ	0.0 €				0.0 €
PROCENTAJ general	0.0%				
SUMĂ	0.0 €				0.0 €
POTENȚIAL INVESTITOR	100.0%				
SUMĂ	1,428,500.0 €				1,428,500.0 €

**COST FORȚĂ DE MUNCĂ**

**COST FORȚĂ DE MUNCĂ  
PENTRU NOILE FUNCTII**



	NOI FUNCTII	31	
PERSONAL PERMANENT			
	COST TOTAL		295,122.0 €

	NOI FUNCTII	0	
PERSONAL SEZONIER			
	COST TOTAL		

	NOI FUNCTII	0.00	
ANGAJATI CU JUMATATE DE NORMA			
	COST TOTAL		

	NOI FUNCTII	31	
TOTAL			
	COST TOTAL		295,122.0 €

**LISTA PERSONALULUI CONFORM FUNCȚIEI**  
 (PERMANENTĂ, SEZONIERĂ, , CU JUMĂTATE DE NORMĂ)

FUNCTIA	(număr) FUNCTIA EXISTENTĂ	(număr) NOI FUNCȚII
Director general	0	1
Directori	3	
Supraveghetori	1	
Șefi sectoare	2	3
Ingineri/Tehnicieni	2	3
Electricieni	2	3
Muncitori producție	44	20
Șoferi	0	
Personal administrativ	7	1
A10		
A11		
A....		
<b>Număr Total</b>	<b>61</b>	<b>31</b>

## PROGRAM

## CALENDAR EXECUTIE

TIPURI DE CHELTUIELI	VALOARE	REALIZARE %	SEMESTRUL 1	REALIZARE %	SEMESTRUL 2	REALIZARE %	TOTAL
RESTAURARE CLĂDIRI	100,000.0	80.0%	80,000.0	20%	20,000.0	100%	100,000.0
MAȘINI/DIVERSE UTILAJE (NOI)	350,000.0	70.0%	245,000.0	30%	105,000.0	100%	350,000.0
MAȘINI/DIVERSE UTILAJE (REPARAȚII MAJORE)	125,000.0	100.0%	125,000.0				125,000.0
INSTALAȚII SPECIALE/DIFERITE LUCRĂRI	50,000.0	100.0%	50,000.0			100%	50,000.0
VEHICULE	25,000.0				25,000.0	100%	25,000.0
		60.0%	0.0	40%	0.0	100%	0.0
ĂRI SUB-STRUCTURĂ/RESTAURAREA ZONEI ÎNCONJURĂT	50,000.0	80.0%	40,000.0	20%	10,000.0	100%	50,000.0
KNOW HOW							0.0
STUDIU ȘI ALTE CHELTUIELI	3,500.0	100.0%	3,500.0				3,500.0
CAPITAL CIRCULANT SUPPLEMENTAR	725,000.0	100.0%	725,000.0				725,000.0
<b>TOTAL</b>	<b>1,428,500.0</b>	<b>89%</b>	<b>1,268,500.0</b>	<b>11%</b>	<b>160,000.0</b>	<b>100%</b>	<b>1,428,500.0</b>



**MAȘINI EXISTENTE**

A/A	Descriere mașină	Tipul mașinii/anul fabricației	Producător	Capacitate în KW/HP	Capacitate de producție	Alte caracteristici	Valoare
	Conform listei anexate						426,616.8
							426,616.8





**PRODUCȚIE CABLURI COMPACTATE DIN OȚEL**

PRODUCȚIA CURENTĂ (ÎNAINTE DE INVESTIȚIE)	Anul 1 (după investiție)		Anul 2 (după investiție)	
	Zile lucrătoare	0 zile	Zile lucrătoare	260 zile
Total schimburi	0	Total schimburi	2	Total schimburi
Durată schimb	0	Durată schimb	8 ore	Durată schimb
Total ore de lucru	0	Total ore de lucru	4,160 ore	Total ore de lucru
Capacitate existentă pe oră	0	Capacitate pe oră	220,96 Kgr	Capacitate pe oră
Capacitate anuală existentă	0	Capacitate anuală	915,200.00	Capacitate anuală
Gradul de ocupare al unității în %	0.00%	Gradul de ocupare al unității în %	55.45%	Gradul de ocupare al unității în %
				1,240,262.40

PRODUCȚIA CURENTĂ (ÎNAINTE DE INVESTIȚIE)	Anul 3 (După investiție)		Anul 4 (După investiție)		Anul 5 (După investiție)	
	Zile lucrătoare	260 zile	Zile lucrătoare	260 zile	Zile lucrătoare	260 zile
Total schimburi	2	Total schimburi	2	Total schimburi	2	Total schimburi
Durată schimb	8 ore	Durată schimb	8 ore	Durată schimb	8 ore	Durată schimb
Total ore de lucru	4,160 ore	Total ore de lucru	4,160 ore	Total ore de lucru	4,160 ore	Total ore de lucru
Capacitate pe oră	316,85 Kgr	Capacitate pe oră	356,85 Kgr	Capacitate pe oră	385,53 Kgr	Capacitate pe oră
Capacitate anuală	1,318,096.00	Capacitate anuală	1,484,496.00	Capacitate anuală	1,603,804.80	Capacitate anuală
Gradul de ocupare al unității în %	80.00%	Gradul de ocupare al unității în %	90.00%	Gradul de ocupare al unității în %	97.00%	Gradul de ocupare al unității în %

**PRODUCȚIE (max. 5,500 tone/an)**

PRODUCȚIA CURENȚĂ (ÎNAINTE DE INVESTIȚIE)		Anul 1 (după investiție)		Anul 2 (după investiție)	
Zile lucrătoare	260 zile	Zile lucrătoare	260 zile	Zile lucrătoare	260 zile
Total schimburi	2	Total schimburi	2	Total schimburi	2
Durată schimb	8 ore	Durată schimb	8 ore	Durată schimb	8 ore
Total ore de lucru	4160 ore	Total ore de lucru	4,160	Total ore de lucru	4160 ore
Capacitate existentă pe oră	609.14/in Kgr	Capacitate pe oră	880,41	Capacitate pe oră	954.68 Kgr
Capacitate anuală existentă/in kg	2.534.000,00	Capacitate anuală/in kg	3662505.6	Capacitate anuală/in kg	3,971,468.80
Gradul de ocupare al unității în %	46.10%	Gradul de ocupare al unității în %	59.78%	Gradul de ocupare al unității în %	64.64%

Anul 3 (După investiție)		Anul 4 (După investiție)		Anul 5 (După investiție)	
Zile lucrătoare	260 zile	Zile lucrătoare	260 zile	Zile lucrătoare	260 zile
Total schimburi	2	Total schimburi	2	Total schimburi	2
Durată schimb	8 ore	Durată schimb	8 ore	Durată schimb	8 ore
Total ore de lucru	4160 ore	Total ore de lucru	4160 ore	Total ore de lucru	4160 ore
Capacitate pe oră	1003,39 Kgr	Capacitate pe oră	1,053,0 Kgr	Capacitate pe oră	1,103.20 Kgr
Capacitate anuală/in kg	4,174,102.40	Capacitate anuală/in kg	4,380,502.59	Capacitate anuală/in kg	4,589,312.00
Gradul de ocupare al unității în %	67.57%	Gradul de ocupare al unității în %	79.65%	Gradul de ocupare al unității în %	88.74%



Capacitatea include de  
asemenea cantitatea  
necesară de toroane pentru  
cabluri ce vor fi utilizate ca  
produse semi-fabricate  
necesare pentru compactare.

Bailey

**PRODUCȚIE/ VÂNZARE ESTIMATĂ ÎN CANTITĂȚI**

PRODUSE	UNITATEA DE MĂSURARE	CANTITĂȚI				
		anul 1	anul 2	anul 3	anul 4	anul 5
<b>A) VÂNZĂRI INTERNE</b>						
i) cabluri	kg	926,027.40	1,169,674.48	1,345,125.65	1,345,125.65	1,345,125.65
ii) Cabluri de oțel compactate	kg	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>SUBTOTAL (A)</b>	kg	<b>926,027.40</b>	<b>1,169,674.48</b>	<b>1,345,125.65</b>	<b>1,345,125.65</b>	<b>1,345,125.65</b>
<b>B) VÂNZĂRI ÎN STRĂINĂȚATE</b>						
i) cabluri	kg	1,821,278.20	1,561,531.93	1,510,880.75	1,550,880.94	1,640,381.55
ii) Cabluri de oțel compactate	kg	915,200.00	1,240,262.40	1,318,096.00	1,484,496.00	1,603,804.80
<b>SUBTOTAL (B)</b>	kg	<b>2,736,478.20</b>	<b>2,801,794.33</b>	<b>2,828,976.75</b>	<b>3,035,376.94</b>	<b>3,244,186.35</b>
<b>TOTAL (Ai)+(Bi)</b>	kg	<b>2,747,305.60</b>	<b>2,731,206.40</b>	<b>2,856,006.40</b>	<b>2,896,006.59</b>	<b>2,985,507.20</b>
<b>TOTAL (Aii)+(Bii)</b>	kg	<b>915,200.00</b>	<b>1,240,262.40</b>	<b>1,318,096.00</b>	<b>1,484,496.00</b>	<b>1,603,804.80</b>
<b>Total general</b>		<b>3,662,505.60</b>	<b>3,971,468.80</b>	<b>4,174,102.40</b>	<b>4,380,502.59</b>	<b>4,589,312.00</b>
<b>PROCENT DE VANZARI IN STRAINATATE</b>		<b>74.72%</b>	<b>70.55%</b>	<b>67.77%</b>	<b>69.29%</b>	<b>70.69%</b>
<b>5 ani Average</b>						<b>70.60%</b>

*FR*

**CIFRĂ DE AFACERI ESTIMATĂ**

DESCRIERE	PREȚ UNITAR	SUME IN EURO				
		anul 1	anul 2	anul 3	anul 4	anul 5
<b>a. Vânzări interne</b>						
i) cabluri	1.77	1,639,068	2,070,324	2,380,872	2,380,872	2,380,872
ii) Cabluri de oțel	1.00	0	0	0	0	0
<b>Subtotal (A)</b>		<b>1,639,068</b>	<b>2,070,324</b>	<b>2,380,872</b>	<b>2,380,872</b>	<b>2,380,872</b>
<b>b. Vânzări în străinătate</b>						
i) cabluri	1.65	3,005,109	2,576,528	2,492,953	2,558,954	2,706,630
ii) Cabluri de oțel	2.25	2,059,200	2,790,590	2,965,716	3,340,116	3,608,561
<b>Subtotal (B)</b>		<b>5,064,309</b>	<b>5,367,118</b>	<b>5,458,669</b>	<b>5,899,070</b>	<b>6,315,190</b>
<b>TOTAL (A+B)</b>		<b>6,703,378</b>	<b>7,437,442</b>	<b>7,839,542</b>	<b>8,279,942</b>	<b>8,696,063</b>
<b>Alte venituri</b>		<b>184,464</b>	<b>221,357</b>	<b>265,628</b>	<b>318,754</b>	<b>366,567</b>
<b>Total venituri</b>		<b>6,887,842</b> €	<b>7,658,799</b> €	<b>8,105,170</b> €	<b>8,598,696</b> €	<b>9,062,630</b> €



CONSUM MATERIE PRIMĂ (ESTIMARE)						
DESCRIERE	UNITATE DE	CANTITĂȚI				
		anul 1	anul 2	anul 3	anul 4	anul 5
i. Sârmă de oțel (diverse dimensiuni)	Kgr	3.662.505,60	3.971.468,80	4.174.102,40	4.380.502,59	4.589.312,00
iii. Vaselină	Kgr	99.184,25	104.985,58	108.547,73	114.946,13	121.419,22
iv. Miez fibră	Kgr	95.984,76	101.598,95	105.046,19	111.238,19	117.502,48
<b>TOTAL</b>		<b>3.857.674,61</b>	<b>4.178.053,33</b>	<b>4.387.696,31</b>	<b>4.606.686,92</b>	<b>4.828.233,70</b>

DESCRIERE	Preț/kg	VALORI ÎN EURO (ESTIMARE)				
		anul 1	anul 2	anul 3	anul 4	anul 5
i. Sârmă de oțel (diverse dimensiuni)	1.02	3.735.755,71	4.050.898,18	4.257.584,45	4.468.112,64	4.681.098,24
iii. Vaselină	1.85	183.490,86	194.223,32	200.813,29	212.650,35	224.625,57
iv. Miez fibră	1.90	182.371,04	193.038,00	199.587,76	211.352,57	223.254,70
<b>TOTAL</b>		<b>4.101.617,61</b>	<b>4.438.159,50</b>	<b>4.657.985,50</b>	<b>4.892.115,55</b>	<b>5.128.978,51</b>



MATERIALE DE SUPORT / AMBALAJE: CONSUM (ESTIMARE)						
MATERIALE DE SUPORT / AMBALAJE	UNITATE DE MĂSURARE	CANTITATE				
		anul 1	anul 2	anul 3	anul 4	anul 5
i. Bobine de lemn	Bucată	3,764.00	3,984.00	4,119.00	4,362.00	4,608.00
ii. Manșoane	Bucată	11,369.00	14,211.00	17,053.00	20,464.00	23,534.00
iii. Diferite accesorii	Bucată	3,198.00	3,999.00	4,800.00	5,760.00	6,624.00
iv. Adeziv pe bază de rășini	Kg	55.00	69.00	83.00	100.00	115.00

TABELUL 12

MATERIALE DE SUPORT/AMBALAJE: VALORI (ESTIMARE)						
MATERIALE DE SUPORT/AMBALAJE	PREȚ UNITAR	VALORI IN EURO				
		anul 1	anul 2	anul 3	anul 4	anul 5
i. Bobine de lemn	85.71	322,612.44	341,468.64	353,039.49	373,867.02	394,951.68
ii. Manșoane	4.65	52,865.85	66,081.15	79,296.45	95,157.60	109,433.10
iii. Diferite accesorii	12.36	39,527.28	49,427.64	59,328.00	71,193.60	81,872.64
iv. Adeziv pe bază de rășini	84.96	4,672.80	5,862.24	7,051.68	8,496.00	9,770.40
<b>TOTAL</b>		<b>419,678.37</b>	<b>462,839.67</b>	<b>498,715.62</b>	<b>548,714.22</b>	<b>596,027.82</b>

CONSUM DE ENERGIE (ESTIMARE)

(sume €)

Nr.	Tip energie	UNITATE DE MĂSURARE	PREȚ UNITAR	anul 1		anul 2		anul 3		anul 4		anul 5	
				Canitate	Valoare	Canitate	Valoare	Canitate	Valoare	Canitate	Valoare	Canitate	Valoare
1	Energie electric	KW/h	0.092	1,100,197.700	101,438.228	1,152,747.100	106,283.28	1,211,296.60	111,681.55	1,273,155.80	117,384.97	1,338,429.20	123,403.17
2	Țel nr. 2												
3	Țel nr. 3												
4	Motorină												
5	Gaz (LPG)												
6	Gaz natural	m3	0.450	124,682.200	56,106.990	127,102.700	57,196.22	129,523.90	58,285.49	136,227.90	61,302.56	136,016.10	61,207.25
7	All combustibil ( se va descrie)												
<b>Total</b>					157,545.218	163,479.50	169,967.03	178,687.53	184,610.42				

CONSUM DE ENERGIE (ÎNAINTEA INVESTIȚIEI)											
Nr.	TIP DE ALIMENTARE	UNITATE DE MĂSURĂ	Anul 2008		Anul 2009		Anul 2010		Anul 2011		Total
			Canitate	Valoare	Canitate	Valoare	Canitate	Valoare	Canitate	Valoare	
1	Alimentare electrică	KW/h	1,086,760.00	86,171.80	915,276.00	70,683.40	963,609.00	70,101.00	1,048,556.00	78,700.00	
2	Țel nr. 2										
3	Țel nr. 3										
4	Motorină										
5	Gaz (LPG)										
6	Gaz natural	m3	111,967.00	28,247.30	96,977.00	24,199.50	111,222.00	27,021.00	121,909.00	30,729.00	
7	All combustibil ( se va descrie)										
<b>Total</b>				114,419.10	94,882.90	97,122.00	109,429.00				

*A*



CONSUM DE ENERGIE (ESTIMARE)

(sume €)

Nr.	Tip energie	UNITATE DE MĂSURARE	PREȚ UNITAR	anul 1		anul 2		anul 3		anul 4		anul 5	
				Cantitate	Valoare	Cantitate	Valoare	Cantitate	Valoare	Cantitate	Valoare	Quantity	Value
1	Energie electric	KWh	0.092	1.100.197.700	101.438.228	1.152.747.100	106.283.28	1.211.296.60	111.681.55	1.273.155.90	117.384.97	1.338.429.20	123.403.17
2	Țiței Nr. 2												
3	Țiței Nr. 3												
4	Motorină												
5	Gaz (LPG)												
6	Gaz natural	m3	0.450	124.682.200	56.106.990	127.102.700	57.196.22	129.523.30	58.285.49	136.227.90	61.302.56	136.016.10	61.207.25
7	Alt combustibil ( se va descrie)												
<b>Total</b>					157.545.218		163.479.50		169.967.03		178.687.53		184.610.42

CONSUM DE ENERGIE (ÎNAINTEA INVESTIȚIEI)											
Nr.	TIP DE ALIMENTARE	UNITATE DE MĂSURĂ	Anul 2008		Anul 2009		Anul 2010		Anul 2011		Valoare
			Cantitate	Valoare	Cantitate	Valoare	Cantitate	Valoare	Cantitate	Valoare	
1	Alimentare electrică	KWh	1.086.760.00	86.171.80	915.276.00	70.683.40	70.101.00	963.609.00	1.048.556.00	78.700.00	
2	Țiței nr. 2										
3	Țiței nr. 3										
4	Motorină										
5	Gaz (LPG)										
6	Gaz natural	m3	111.967.00	28.247.30	96.977.00	24.199.50	111.222.00	27.021.00	121.909.00	30.729.00	
7	Alt combustibil ( se va descrie)										
<b>Total</b>				114.419.10		94.682.90		97.122.00		109.429.00	

ALTE CHELTUIELI									(Valori în €)
A/A	TIP DE CHELTUIELI	Anul 1	Anul 2	Anul 3	Anul 4	Anul 5			Anul 5
1	Cheltuieli de întreținere	55,516.40	56,626.73	57,759.26	58,914.45	60,092.74			60,092.74
2	Apă industrială	16,847.30	17,689.67	18,574.15	19,502.86	20,478.00			20,478.00
3	Mijloace fixe costuri de asigurare	13,566.00	13,566.00	13,566.00	13,566.00	13,566.00			13,566.00
4	Costuri de asigurare (alte costuri de asigurare)	7,000.00	8,400.00	8,820.00	9,261.00	9,724.10			9,724.10
5	Cheltuieli know how (redevențe, onorarij etc.)								
7	Cheltuieli de securitate	32,772.00	33,427.44	34,095.99	34,777.91	35,473.47			35,473.47
8	Cheltuieli de curățenie								
9	Taxe și onorarii comunitare	33,179.80	33,843.40	34,520.20	35,210.60	35,914.90			35,914.90
10	Support personal (bonuri, lapte, etc.), cheltuieli de asigurare	57,214.34	60,075.06	63,078.81	66,232.75	69,544.39			69,544.39
11	Cheltuieli de exploatare pentru mediu	750.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00			1,500.00
12	Alte costuri/cheltuieli industriale								
TOTAL		216,845.84	225,128.29	231,914.41	238,965.56	246,293.59			246,293.59



**ANALIZĂ ESTIMATIVĂ A COSTULUI TOTAL DE PRODUȚIE PENTRU BUNURILE VÂNDUTE**

Sume în €

Analiza costurilor	anul 1	anul 2	anul 3	anul 4	anul 5
Materie primă	4,101,617.61	4,438,159.50	4,657,985.50	4,892,115.55	5,128,978.51
Materiale auxiliare la materialele de producție	97,065.93	121,371.03	145,676.13	174,847.20	201,076.14
Materiale de ambalare	322,612.44	341,468.64	353,039.49	373,867.02	394,951.68
Venituri și salarii personal tehnic, cu toate sarcinile	959,709.67	982,262.85	1,005,346.02	1,028,971.66	1,053,152.49
Cheltuieli la fabrica de producție (curent electric, combustibili lichizi, gaz natural, etc.)	157,545.22	163,479.50	169,967.03	178,687.53	184,610.42
Alte cheltuieli	213,616.00	232,464.00	242,319.00	252,646.00	263,469.00
<b>COST TOTAL DE PRODUȚIE - ÎNAINTEA DEPRECIERII</b>	<b>5,852,166.87</b>	<b>6,279,205.51</b>	<b>6,574,333.17</b>	<b>6,901,134.96</b>	<b>7,226,238.24</b>

**CAPITAL CIRCULANT NECESAR**

(Sume în €)

	Durată angajament (	PERIOADA DE LUCRU				
		anul 1	anul 2	anul 3	anul 4	anul 5
<b>Angajamente pentru:</b>						
(1) Inventar materie primă și auxiliară	30	376,775	408,417	429,725	453,402	477,084
(2) Inventar semi-fabricate						
(3) Inventar produse finite	20	372,410	413,191	435,530	459,997	483,115
(4) Credit către clienți (cont deschis și cecuri, etc.)	10	95,664	106,372	112,572	119,426	125,870
(5) Sume necesare disponibile	30	68,019	91,630	101,593	112,652	121,736
-Minus credite pentru furnizarea de materie primă etc.	30	243,840	261,634	273,931	287,547	301,093
<b>CAPITAL CIRCULANT NECESAR</b>		<b>669,027</b>	<b>757,976</b>	<b>805,489</b>	<b>857,931</b>	<b>906,711</b>

**Mijloace de finanțare**

**Capital propriu**

669,027	757,976	805,489	857,931	906,711
---------	---------	---------	---------	---------

a. Durata de viață a finanțelor

200,708	227,393	241,647	257,379	272,013
---------	---------	---------	---------	---------

b. Noi contribuții de la proprietarul investiției

--	--	--	--	--

**Alt Capital ( Străin)**

--	--	--	--	--

a. Termen mediu

--	--	--	--	--

b. Termen scurt

468,319	530,583	563,842	600,551	634,698
---------	---------	---------	---------	---------

**Termeni de creditare**

**Rata dobânzii**

1.80%

**Clarificări**

a. Perioada necesară pentru a obține materie primă și de suport ( Piața internă - importuri)

35 (zile)

b. Termeni de achiziție:

Numerar 50.0% (%)

Credit 50.0% (%)

Durata creditului 30 (zile)

c. Perioada necesară pentru procesarea producției (cu referire la materia primă)

25 (zile)

d. Termeni de vânzare:

În numerar 50.0% (%)

Cont deschis 50.0% (%)

..... (%)

Credit mediu 10 (zile)

## PROGRAM CREDITARE

SUMA CREDITULUI	5,422,578 €	
RATA DOBÂNZII	1.80%	
DUŢRATA CREDITULUI	Optsprezece ani	
METODE REPLATĂ	ÎN RATE EGALE, două pe an.	
PERIOADA DE GRATIE	Trei ani	
SUMA ESTIMATĂ PENTRU CAPITALIZAREA DOBÂNZIILOR	0 €	
GRACE PERIOD'S AMOUNT OF INTEREST	292,819 €	DATA PLĂŢII La fiecare 6 luni, odata 1 la
LOAN'S AMOUNT	5,422,578 €	
<b>SUMA RATEI</b>	<b>294,833 €</b>	

PERIOADA DE PLATĂ	DOBÂNDA	FOND DE AMORTIZARE	DOBÂNDĂ (FOND DE AMORTIZARE)	CAPITAL RĂMAS
1	189,790.23 €	105,042.56 €	294,832.79 €	5,317,535.44 €
2	186,113.74 €	108,719.05 €	294,832.79 €	5,208,816.40 €
3	182,308.57 €	112,524.22 €	294,832.79 €	5,096,292.18 €
4	178,370.23 €	116,462.56 €	294,832.79 €	4,979,829.62 €
5	174,294.04 €	120,538.75 €	294,832.79 €	4,859,290.87 €
6	170,075.18 €	124,757.61 €	294,832.79 €	4,734,533.26 €
7	165,708.66 €	129,124.13 €	294,832.79 €	4,605,409.13 €
8	161,189.32 €	133,643.47 €	294,832.79 €	4,471,765.66 €
9	156,511.80 €	138,320.99 €	294,832.79 €	4,333,444.67 €
10	151,670.56 €	143,162.23 €	294,832.79 €	4,190,282.44 €
11	146,659.89 €	148,172.90 €	294,832.79 €	4,042,109.54 €
12	141,473.83 €	153,358.96 €	294,832.79 €	3,888,750.58 €
13	136,106.27 €	158,726.52 €	294,832.79 €	3,730,024.06 €
14	130,550.84 €	164,281.95 €	294,832.79 €	3,565,742.11 €
15	124,800.97 €	170,031.82 €	294,832.79 €	3,395,710.30 €
16	118,849.86 €	175,982.93 €	294,832.79 €	3,219,727.37 €
17	112,690.46 €	182,142.33 €	294,832.79 €	3,037,585.04 €
18	106,315.48 €	188,517.31 €	294,832.79 €	2,849,067.72 €
19	99,717.37 €	195,115.42 €	294,832.79 €	2,653,952.30 €
20	92,888.33 €	201,944.46 €	294,832.79 €	2,452,007.84 €
21	85,820.27 €	209,012.52 €	294,832.79 €	2,242,995.33 €
22	78,504.84 €	216,327.95 €	294,832.79 €	2,026,667.38 €
23	70,933.36 €	223,899.43 €	294,832.79 €	1,802,767.94 €
24	63,096.88 €	231,735.91 €	294,832.79 €	1,571,032.03 €
25	54,986.12 €	239,846.67 €	294,832.79 €	1,331,185.36 €
26	46,591.49 €	248,241.30 €	294,832.79 €	1,082,944.06 €
27	37,903.04 €	256,929.75 €	294,832.79 €	826,014.31 €
28	28,910.50 €	265,922.29 €	294,832.79 €	560,092.02 €
29	19,603.22 €	275,229.57 €	294,832.79 €	284,862.45 €
30	9,970.19 €	284,862.60 €	294,832.79 €	0.00 €
<b>TOTAL</b>	<b>3,422,405.54 €</b>	<b>5,422,578.16 €</b>	<b>8,844,983.70 €</b>	

TABELUL CREDITELOR EXISTENTE

TIP CREDIT/BANCA		DATA CONTRACTULUI	SUMA INIȚIALĂ	SUMA RĂMASĂ	DURATA	RATA DOBÂNZII	DOBÂNDĂ ANUALĂ +	DOBÂNDĂ ANUALĂ +	DOBÂNDĂ ANUALĂ +	DOBÂNDĂ ANUALĂ +	DOBÂNDĂ ANUALĂ +	NOTE
Împrumuturi pe termen mediu/lung												
Nr.	Instituția bancară						DOBÂNDĂ ANUALĂ +	DOBÂNDĂ ANUALĂ +	DOBÂNDĂ ANUALĂ +	DOBÂNDĂ ANUALĂ +	DOBÂNDĂ ANUALĂ +	
							Fond de amortizare	Fond de amortizare	Fond de amortizare	Fond de amortizare	Fond de amortizare	
1	ALPHA BANK ROMANIA	23/06/2008	4,581,856	3,220,481	23/06/2016	EUR3M+4.25%						
2	.....											
3	.....											
4	.....											
5	.....											
..	.....						0	0	0	0	0	
	ΣNOAO		4,581,856	3,220,481			0	0	0	0	0	
Împrumut pe termen scurt (capital circulant)												
Nr.	Instituția bancară						DOBÂNDĂ ANUALĂ +	DOBÂNDĂ ANUALĂ +	DOBÂNDĂ ANUALĂ +	DOBÂNDĂ ANUALĂ +	DOBÂNDĂ ANUALĂ +	
							Fond de amortizare	Fond de amortizare	Fond de amortizare	Fond de amortizare	Fond de amortizare	
1	ALPHA BANK ROMANIA	30/07/2009	2,500,000	2,500,000	30/07/2010	EUR3M+3.50%						
2	.....											
3	.....											
4	.....											
5	.....											
	TOTAL		2,500,000	2,500,000			0	0	0	0	0	



## DEPRECIERI

CATEGORIE	RATA DE DEPRECIARE ANUALĂ (%)	SUB VALORILE DE LICHIDARE	DEPRECIERE ANUALĂ				
			Anul 1	Anul 2	Anul 3	Anul 4	Anul 5
CLĂDIRI	4.00%	100,000.0	4,000.0	4,000.0	4,000.0	4,000.0	4,000.0
MAȘINI EXISTENTE	7.00%	426,616.8	29,863.2	27,772.8	25,828.7	24,020.7	22,339.2
MAȘINI ÎN ACHIZIȚIE	7.00%	350,000.0	24,500.0	24,500.0	24,500.0	24,500.0	24,500.0
MAȘINI ÎN ACHIZIȚIE	7.00%	125,000.0	8,750.0	8,750.0	8,750.0	8,750.0	8,750.0
INSTALAȚII SPECIFICE	10.00%	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
DIVERSE LUCRĂRI	25.00%	50,000.0	12,500.0	12,500.0	12,500.0	12,500.0	0.0
VEHICULE	12.50%	25,000.0	3,125.0	3,125.0	3,125.0	3,125.0	3,125.0
LUCRĂRI DE INFRASTRUCTURĂ	4.00%	50,000.0	2,000.0	2,000.0	2,000.0	2,000.0	2,000.0
KNOW HOW							
STUDIU - CHELTUIELI DE CONS	30.00%	3,500.0	1,050.0	1,050.0	1,050.0	0.0	0.0
<b>TOTAL</b>		<b>1,130,116.8</b>	<b>85,788.2</b>	<b>83,697.8</b>	<b>81,753.7</b>	<b>78,895.7</b>	<b>64,714.2</b>

**REZULTATE ESTIMATIVE CONTURI DE EXPLOATARE ȘI CONTABILITATE în €**

	Anul 1	Anul 2	Anul 3	Anul 4	Anul 5
<b>TOTAL CIFRĂ DE AFACERI</b>	6,887,842	7,658,799	8,105,170	8,598,696	9,062,630
Minus: Costuri de producție	5,852,167	6,279,206	6,574,333	6,901,135	7,226,238
<b>Profit producție brut</b>	1,035,675	1,379,593	1,530,836	1,697,561	1,836,392
Minus: Cheltuieli administrative	103,567	137,959	153,084	169,756	183,639
Minus: costuri de vânzare	51,784	68,980	76,542	84,878	91,820
Minus: Impozite și taxe (pe lângă impozitele pe venit)	64,100	73,100	82,100	91,100	100,100
<b>Rezultate producție</b>	816,223	1,099,554	1,219,111	1,351,827	1,460,833
Plus: Diverse venituri	184,464	221,357	265,628	318,754	366,567
Minus: Diverse cheltuieli	216,846	225,128	231,914	238,966	246,294
<b>REZULTATE ÎNAINTEA DOBÂNZII, DEPRECIERII &amp; IMPOZITELOR</b>	783,842	1,095,783	1,252,825	1,431,615	1,581,106
Minus: dobânzi pentru creditele existente pe termen lung	0	0	0	0	0
Minus: dobândă în perioada de grație	379,580	379,580	379,580	0	0
Minus: Dobândă pentru creditele de investiții pe termen lung	0	0		375,904	360,679
Minus: Dobândă pentru creditele de investiții pe termen scurt	0	0	0	0	0
Minus: Rate	0	0		213,762	228,987
<b>Rezultate înaintea Deprecierii &amp; IMPOZITELOR</b>	24,681	336,622	283,579	826,724	991,440
Minus: Depreciere (total)	85,788	83,698	81,754	78,896	64,714
<b>REZULTATE ÎNAINTEA IMPOZITĂRII</b>	-61,107	252,924	201,826	747,829	926,726
Minus: Impozite pe venit	-9,777	40,468	32,292	119,653	148,276
<b>REZULTATE NETE</b>	-51,330	212,456	169,533	628,176	778,450



DISTRIBUȚIA PROFITULUI

CONTURI	Anul 1	Anul 2	Anul 3	Anul 4	Anul 5
Profit înainte de impozitare	-61,107	252,924	201,826	747,829	926,726
Soldul profiturilor impozitate din anii anteriori	0	26,887	95,154	145,896	416,582
<b>Total profit de distribuit</b>	<b>61,107</b>	<b>226,037</b>	<b>296,980</b>	<b>893,724</b>	<b>1,343,308</b>
Minus: impozit pe profit în %:	16.0%	16.0%	16.0%	16.0%	16.0%
<b>Sold disponibil pentru distribuire</b>	<b>9,777</b>	<b>40,468</b>	<b>32,292</b>	<b>119,653</b>	<b>148,276</b>
<u>Distribuția profiturilor este următoarea</u>					
Rezervă obligatorie*** :	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%
	3,055	11,302	14,849	44,686	67,165
Rezervă extraordinară	9,166	33,906	44,547	134,059	201,496
Dividende plătitibile**** :	12,221	45,207	59,396	178,745	268,662
Compensații către comisie					
<b>Căștiguri reținute</b>	<b>26,887</b>	<b>95,154</b>	<b>145,896</b>	<b>416,582</b>	<b>657,709</b>

	Anul				
** Procent impozite :	pentru S.A & LTD				
	pentru toate celelalte				

Rezerve obligatorii: Procentul este ALEATORIU

Dividende plătitibile: Procentul este ALEATORIU

NUMERAR ESTIMAT PENTRU INVESTIȚIA SOCIETĂȚII



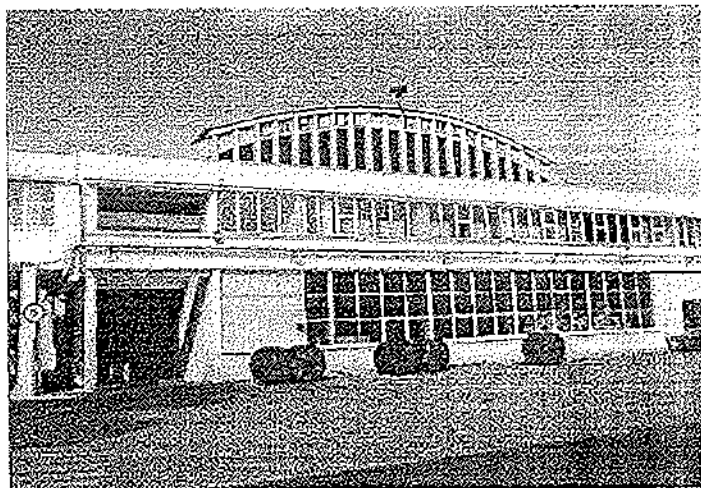
	PERIOADA DE GRAȚIE/ Implementare proiect		ANII DE FUNCȚIONARE in c									
	-2	-1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	După investiție											
<b>INTRĂRI (A1)</b> REZULTATE ÎNAINTEA DOBÂNZII, DEPRECIERII ȘI IMPOZITĂRII <b>IEȘIRI (B1)</b> Costuri de investiție	0	1,428,500	783,842	1,095,793	1,252,825	1,431,615	1,581,106	1,581,106	1,581,106	1,581,106	1,581,106	1,581,106
Cheltuieli capital circulant			669,027	757,976	805,489	857,931	906,711	906,711	906,711	906,711	906,711	906,711
Total (B)	0	1,428,500	669,027	757,976	805,489	857,931	906,711	857,931	906,711	857,931	906,711	857,931
<b>FLUXURI DE NUMERAR (C1 = A1-B1)</b>	0	-1,428,500	114,814	337,807	447,336	573,685	674,395	723,176	674,395	723,176	674,395	723,176
<b>ÎNAINTEA INVESTIȚIEI</b>												
<b>INTRĂRI (A2)</b> REZULTATE ÎNAINTEA DOBÂNZII, DEPRECIERII ȘI IMPOZITĂRII <b>IEȘIRI (B2)</b> Costuri de investiție			117,576	164,367	187,924	214,742	237,166	237,166	237,166	237,166	237,166	237,166
Cheltuieli capital circulant			47,030	65,747	75,169	85,897	94,866	96,764	98,699	100,673	102,686	104,740
Total (B)												
<b>FLUXURI DE NUMERAR (C2 = A2 - B2)</b>			70,546	98,620	112,754	128,845	142,300	140,402	138,467	136,493	134,480	132,426
<b>TOTAL (C2-C1)</b>	0	-1,428,500	44,269	239,186	334,581	444,839	532,096	582,773	538,228	588,683	539,915	590,750

RATĂ DISCOUNT 5%  
 VALOARE PREZENTĂ NETĂ (MPV) 1,739,101.34 €  
 RATA INTERNĂ DE RENTABILITATE (IRR) 21%

ESTIMĂRI FLUXURI DE CAPITAL (în €)

CIFRĂ DE AFACERI	perioada de des	anul 1	anul 2	anul 3	anul 4	anul 5
<b>A. Intrări</b>						
Profit înainte de deprecierii		783,841.62	1,095,782.89	1,252,824.74	1,431,615.07	1,581,106.07
Participare proprie	-					
Împrumuturi pe termen lung	1,428,500.00					
Capital circulant		669,027.33	757,975.99	805,489.02	857,930.54	906,711.12
Subvenții UE	-					
Alte resurse						
<b>Total A.</b>	<b>1,428,500.00</b>	<b>1,452,868.95</b>	<b>1,853,758.88</b>	<b>2,058,313.76</b>	<b>2,289,545.61</b>	<b>2,487,817.19</b>
<b>B. Ieșiri</b>						
Cheltuieli de investiții	1,428,500.00					
Alte cheltuieli						
Costuri dobânzi perioadă de grație	759,160.92					
Fonduri de amortizare (noi credite pe termen lung)		213,761.61	228,986.78	245,296.36	262,767.60	281,483.22
Fonduri de amortizare (credite anterioare pe termen lung)		-	-	-	-	-
Impozit pe venit		(9,777.20)	40,467.87	32,292.08	119,652.59	148,276.20
Dividende		(12,221.50)	45,207.39	59,395.96	178,744.89	268,661.67
Compensații către B.A.						
Alte ieșiri						
<b>TOTAL B.</b>	<b>2,187,660.92</b>	<b>191,762.92</b>	<b>314,662.04</b>	<b>336,984.40</b>	<b>561,165.08</b>	<b>698,421.10</b>
<b>Schimbare capital circulant (A-B)</b>	<b>(759,160.92)</b>	<b>1,261,106.03</b>	<b>1,539,096.84</b>	<b>1,721,329.36</b>	<b>1,728,380.53</b>	<b>1,789,396.09</b>

# CABLUL ROMANESC S.A.



## CAPITOLUL II

**ANALIZA VENITULUI ȘI PIERDERII (Ultimii patru ani, sume în €)**

Ani:	2009	2010	2011	2012
Total cifră de afaceri	4,398,063	3,298,372	3,512,992	3,278,848
Minus:				
Cost vânzări	3,464,654	2,737,459	3,323,413	3,233,332
Total Cost Producție	933,409	560,913	189,579	45,516
Minus:				
- Cheltuieli administrative	425,308	571,545	489,003	550,877
- Cercetare cheltuieli	0		0	0
- Cheltuieli de vânzare	283,647	187,943	262,316	237,042
- Impozite & onorarii (exclu	55,665	55,211	49,515	46,949
REZULTAT EXPLOATARE (a)	168,789	-253,785	-611,255	-789,352
Diferențe schimb valutar	5,469	35	2	7
Alte costuri	108,276	640,212	509,334	404,993
TOTAL	282,534	386,462	-101,919	-384,351
Minus:				
Diferențe schimb valutar	390,167	611,811	536,242	564,007
Alte costuri	66,621	26,852	11,901	39,044
Câștiguri înaintea dobânzii, deprecierii & IMPOZITELOR (a + b)	-174,254	-252,201	-650,062	-987,402
Minus: - Dobândă pentru creditele pe termen scurt - dobândă pentru creditele pe termen scurt	327,145	277,394	351,018	340,333
REZULTAT ÎNAINTEA IMPOZITĂRII & DEPRECIERII				
Depreciere (total))	140,570	150,024	112,771	107,678
REZULTATE ÎNAINTEA IMPOZITĂRII	-641,968	-679,619	-1,113,851	-1,435,413
Minus: impozit pe venit				
Impozit pe venit	3,469	1,925	0	0
REZULTATE NETE	-645,437	-681,544	-1,113,851	-1,435,413
ALOCAREA PROFITULUI NET				
Dividende brut				
Comisie compensare				
Rezerve				
profit neutilizat				
Altele				

Ani	(sume în €)	(sume în €)	(sume în €)
	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2011
<b>CONTURI</b>			
<b>1. MIJLOACE FIXE</b>			
<b>a. Imobilizări corporale</b>			
Teren	5,592,057	5,518,189	5,473,606
Clădiri	2,116,364	2,088,408	2,092,896
Mașini - Instalații	1,800,775	1,776,987	1,762,631
Mobilă și accesorii	94,977	94,563	93,799
Vehicule de transport	83,900	75,911	75,298
Avansuri pentru active	149,325	148,420	151,138
Altele	0	0	0
<b>Total (a)</b>	<b>9,837,398</b>	<b>9,702,478</b>	<b>9,649,168</b>
Minus: deprecieri	2,346,547	2,434,266	2,535,280
Net imobilizări corporale	7,490,851	7,268,212	7,113,888
<b>b. Capital &amp; Creanțe de capital pe termen lung</b>			
Acțiuni	0	0	0
Creanțe de la afiliați	0	0	0
Cerințe pentru acționari	0	0	0
Alte cerințe	696	686	0
<b>Total (b)</b>	<b>696</b>	<b>686</b>	<b>0</b>
<b>c. Imobilizări necorporale</b>			
Cheltuieli imobilizări necorporale	0	0	0
Brevete, Reputație e.t.c.	6,959	8,301	11,148
Depreciere	6,593	6,888	8,642
Valoare netă imobilizări necorporale	366	1,412	2,506
<b>TOTAL ©</b>	<b>366</b>	<b>1,412</b>	<b>2,506</b>
<b>NET MIJLOACE FIXE (a + b + c)</b>	<b>7,491,913</b>	<b>7,270,310</b>	<b>7,116,394</b>
<b>Capital curent</b>			
<b>a. Stocuri</b>			
Materie primă și alte materiale	1,096,882	731,575	936,481
Semi-fabricate	600	4,304	588
Produse finite	696,393	529,885	375,740
Bunuri	127,891	69,763	59,253
Avans pentru achiziția de materiale și furnituri	17,086	20,206	912
Altele	122	490	63

	(sume în €)	(sume în €)	(sume în €)
<b>Total (a)</b>	<b>1,938,974</b>	<b>1,356,223</b>	<b>1,373,037</b>
<b>b. Creanțe</b>			
<b>Clienti</b>	<b>1,091,895</b>	<b>661,841</b>	<b>402,831</b>
Conturi încasări dubioase clienți	59,684	61,895	150,663
conturi asociați	0	0	0
Efecte în portofoliu	99,065	76,768	16,662
Efecte reduse	0	0	0
Efecte la bănci	1,923	0	0
Efecte în întârziere	0	0	0
Efecte de la asociați	0	0	0
Conturi de debit furnizori	5,497	67,107	15,915
Titluri de valoare	0	0	0
Alte creanțe	225,442	221,614	256,829
<b>Total (b)</b>	<b>1,483,506</b>	<b>1,089,225</b>	<b>842,800</b>
<b>c. Disponibilități</b>			
Numerar	461	831	392
Bănci (depozite)	8,202	5,182	14,055
<b>TOTAL ©</b>	<b>8,663</b>	<b>6,013</b>	<b>14,447</b>
<b>TOTAL ACTIVE CURENTE (a-b-c)</b>	<b>3,431,143</b>	<b>2,451,461</b>	<b>2,230,284</b>
<b>TOTAL ACTIVE</b>	<b>10,923,056</b>	<b>9,721,771</b>	<b>9,346,678</b>
<b>3. CONTURI în ACTIVE</b>	<b>8,691</b>	<b>10,334</b>	<b>14,392</b>
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>10,931,747</b>	<b>9,732,105</b>	<b>9,361,070</b>
<b>CREANȚE</b>			
<b>1. CAPITALURI PROPRII</b>			
Capital	4,817,337	4,089,182	3,357,072
Rezerve	73,894	72,918	72,329
Subvenții de la stat	0	0	0
Căștiguri reținute (profit - pierdere)	-645,437	-681,544	-1,113,851
<b>TOTAL (a)</b>	<b>4,245,794</b>	<b>3,480,556</b>	<b>2,315,550</b>
<b>2. CAPITALURI CARE NU SUNT PROPRII</b>			
<b>a. Creanțe pe termen mediu și lung</b>			
Credite bancare	3,722,758	3,195,481	2,895,481
Alte creanțe	0	0	0
<b>TOTAL (2a)</b>	<b>3,722,758</b>	<b>3,195,481</b>	<b>2,895,481</b>
<b>b. Creanțe pe termene scurte (până într-un an)</b>			
Bănci	2,303,302	2,462,472	2,793,347
Rate creanțe pe termen lung	0	0	0
Furnizori	273,170	254,916	460,037
Efecte de plătit (intern)	0	53,011	160,769
Efecte de platit (în străinătate)	0	0	0
Datorii către stat	10,525	12,141	19,506
Sume datorate pentru asigurare etc.	57,368	51,732	204,621
Dividende plătitibile	0	0	0
Alte conturi creanțe	25,366	23,527	315,092
Obligații către afiliați	0	0	0
<b>TOTAL (2b)</b>	<b>2,669,732</b>	<b>2,857,799</b>	<b>3,953,372</b>

	(sume în €)	(sume în €)	(sume în €)
TOTAL(creanțe a+2a+2b)	10,638,284	9,533,836	19,164,403
3. CREANȚE în CONTURI	0	0	0
	293,463	198,269	196,667



TENDINȚE CANTITATIVE ALE PRODUCȚIEI ȘI VANZĂRILOR (în ultimii patru ani)				
PRODUSE	UNITATE DE MĂSURARE	2009	2010	2011
<b>PRODUCȚIE</b>				
Cabluri	kg	2.348.387	1.715.787	2.074.666
Ocheți	Pc	10.814	6.393	7.042
<b>VÂNZĂRI</b>				
<b>a. VÂNZĂRI PE PIATA LOCALA</b>				
Cabluri	kg	832.500	961.626	460.730
Ocheți	Pc	3.537	5.487	6.228
<b>b. VÂNZĂRI ÎN STRAINATATE</b>				
Cabluri	kg	1.241.060	928.093	1.396.970
Ocheți	Pc	7.570	1.199	882
<b>c. CONSUM LA RAFT</b>				
		0	0	0
<b>DEȘEURI</b>	kg	83.890	28.210	47.430



2012
1,838,060
5,244
309,932
3,778
1,284,827
1,335
0
26,740

**ANALIZA CIFREI DE AFACERI**

(sume în€)

VĂNZĂRI DE PRODUSE	2009	2010	2011	2012
<b>a. VĂNZĂRI PE PIATA LOCALĂ</b>				
Cabluri	1,501,608	1,701,800	1,025,851	615,984
Cabluri (importate)/Alte mărfuri	187,023	106,732	17,936	17,692
Reduceri			-14,298	-11,124
<b>TOTAL</b>	<b>1,688,631</b>	<b>1,808,532</b>	<b>1,029,489</b>	<b>622,552</b>
<b>b. VĂNZĂRI ÎN STRĂINĂTATE (EXPORTURI)</b>				
Cabluri	2,586,829	1,351,270	2,378,257	2,551,901
<b>TOTAL</b>	<b>2,586,829</b>	<b>1,351,270</b>	<b>2,378,257</b>	<b>2,551,901</b>
<b>TOTAL VĂNZĂRI (a+b)</b>	<b>4,275,460</b>	<b>3,159,802</b>	<b>3,407,746</b>	<b>3,174,453</b>
<b>VENITURI DIN ALTE ACTIVITĂȚI</b>	<b>122,604</b>	<b>138,570</b>	<b>105,246</b>	<b>104,395</b>
<b>TOTAL CIFRĂ DE AFACERI</b>	<b>4,398,064</b>	<b>3,298,372</b>	<b>3,512,992</b>	<b>3,278,848</b>

CONSUM MATERIE PRIMĂ

sume în €

	2009		2010		2011		2012	
	cantitate	cost	cantitate	cost	cantitate	cost	cantitate	cost
PIAȚA LOCALĂ								
CABLU ( DIF. DIM.)	kg	857,206	800,688	693,415	395,197	389,191	297,769	301,872
VASELINĂ	kg	14,582	13,460	21,751	6,129	9,704	5,407	9,238
MIEZ FIBRĂ	kg	14,641	16,661	29,960	14,573	18,796	8,607	12,289
TOTAL		906,595		745,126		417,691		323,399
VĂNZĂRI ÎN STRĂINĂȚATE								
CABLU ( DIF. DIM.)	kg	1,371,245	911,392	806,785	1,677,921	1,638,699	1,540,983	1,488,639
VASELINĂ	kg	21,738	11,180	18,545	19,217	35,592	22,137	42,415
MIEZ FIBRĂ	kg	21,827	13,680	21,432	21,971	29,930	19,502	27,579
TOTAL		1,351,517		846,762		1,704,221		1,558,633
TOTAL GENERAL		2,258,112		1,591,888		2,121,912		1,882,032



ANALIZA TOTALĂ A COSTURILOR (Vanzările din ultimii cinci ani)  
(sume în €)

	2009	2010	2011	2012
Materie primă	2,258,112	1,591,888	2,121,912	1,882,032
Materiale auxiliare	87,321	26,419	26,606	22,456
Materiale de ambalare	177,644	136,850	174,665	175,350
	0	0	0	0
Salarii	667,343	675,235	717,563	686,927
Cheptuile de exploatare curente (combustibil, e, apă industrială)	110,455	117,790	128,023	140,324
Costuri de întreținere	43,277	25,445	25,863	25,266
Lucrări ale altora (terți)	0	0	0	0
Alte costuri de producție (cu analiza fondurilor majore necesare)	56,853	21,823	21,741	22,901
<b>Total Cost de producție</b>	<b>3,401,005</b>	<b>2,595,449</b>	<b>3,216,373</b>	<b>2,955,256</b>
<b>Minus orice sumă transferată către mijloacele fixe sau alte</b>	<b>164,550</b>	<b>153,997</b>	<b>63,159</b>	<b>-100,759</b>
Sold rămas	3,236,455	2,441,452	3,153,214	3,056,015
	0	0		
	0	0		
- Cost producție	3,236,455	2,441,452	3,153,214	3,056,015
Plus produse finite la începutul anului	791,849	697,115	529,885	375,740
Minus produse finite la finalul anului	697,115	529,885	375,740	213,330
Costul produselor vândute	3,331,189	2,608,681	3,307,359	3,218,425
Costul bunurilor vândute	133,465	128,778	16,054	14,907
<b>Total cost produse vândute</b>	<b>3,464,654</b>	<b>2,737,459</b>	<b>3,323,413</b>	<b>3,233,332</b>
<b>TOTAL COST PRODUSE VÂNDUTE</b>	<b>3,464,654</b>	<b>2,737,459</b>	<b>3,323,413</b>	<b>3,233,332</b>

Subsemnata, Bârlea Ioana-Andreea interpret și traducător autorizat pentru limba/limbile străină/străine italiană/engleză în temeiul autorizației nr. 20590 din data de 25.11.2009 eliberată de Ministerul Justiției din România, certific exactitatea traducerii efectuate din limba engleză în limba română, că textul prezentat a fost tradus complet, fără omisiuni, și că, prin traducere, înscrisului nu i-au fost denaturate conținutul și sensul. Înscrisul a cărui traducere se solicită în întregime are, în integralitatea sa, un număr de pagini poartă titlul/denumirea de Plan de Impact, a fost emis de Cablul Românesc SA și mi-a fost prezentat mie în întregime.

Traducerea înscrisului prezentat are un număr de 81 pagini și fost efectuată potrivit cererii scrise înregistrate cu nr. 13/02.02.2015, păstrate în arhiva subsemnatului.

S-a încasat onorariul de 700 lei, achitat cu chitanța nr. 10/02.02.2015

**INTERPRET ȘI TRADUCĂTOR AUTORIZAT  
BÂRLEA IOANA ANDREEA**

ROMÂNIA  
Uniunea Națională a Notarilor Publici  
Birou Individual Notarial Neculae Aurelian  
Licența de funcționare nr. 2512/2205/11.12.2013  
Sediul: Ploiești, str. Gh. Gr. Cantacuzino, nr. 16B  
Jud. Prahova



**ÎNCHEIERE DE LEGALIZARE A SEMNĂTURII TRADUCĂTORULUI**

Nr. 887 din 02.02.2015

Subsemnata(ul), \_\_\_\_\_, ~~NECULAE AURELIAN~~ Notar Public, în temeiul art.12, litera "j" din Legea Notarilor Publici și a Activității Notariale nr. 36/1995 republicată, cu modificările ulterioare legalizez semnătura de mai sus, aparținând d-nei Bârlea Ioana Andreea, interpret și traducător autorizat, în baza specimenului de semnătură depus la biroul notarial de pe cele 2 exemplare ale înscrisului, care are ca parte integrantă o copie a actului tradus. Înscrisul a cărui traducere se solicita este un înscris orig

S-a perceput onorariul notarului public de 37,20 lei, cu chitanța nr. 9343

