

PLAN DE REORGANIZARE a activității debitorului SC LIVOLI IMPEX '94

C U P R I N S

CAP.I - ASPECTE PRELIMINARE PRIVIND PROCEDURA DE REORGANIZARE JUDICIARĂ A

SOCIETĂȚII

- 1.1. DESCHIDEREA PROCEDURII INSOLVENȚEI
- 1.2. CAUZELE INSOLVENȚEI
- 1.3. ÎNDEPLINIREA CONDIȚIILOR PRELIMINARE PENTRU DEPUNEREA PLANULUI

CAP.II - PREZENTAREA GENERALA A SOCIETATII

- 2.1. DATE DE IDENTIFICARE
- 2.2. STRUCTURA ACTIONARIATULUI SI A CAPITALULUI SOCIAL
- 2.3. OBIECTUL DE ACTIVITATE
- 2.4. APARTENENTA LA GRUP
- 2.5. SCURT ISTORIC AL ACTIVITATII DESFASURATE
- 2.6. PIATA DE DESFACERE
- 2.7. LUCRARI DE REFERINTA EFECTUATE ANTERIOR DESCHIDERII INSOLVENTEI
- 2.8. MASURI LUATE IN ANII 2008 - 2011

CAP.III - DATORIILE SOCIETATII

- 3.1. TABELUL DEFINITIV AL CREAMTELOR
- 3.2. CATEGORIILE DE CREAMTE CARE NU SUNT DEFAVORIZATE
- 3.3. CATEGORIILE DE CREAMTE CARE SUNT DEFAVORIZATE
- 3.4. TRATAMENTUL CATEGORIILOR DE CREAMTE
- 3.5. DATORII NĂSCUTE PE PERIOADA DE OBSERVATIE SI NEACHITATE
- 3.6. ANALIZA COMPARATIVĂ REORGANIZARE - FALIMENT

CAP.IV - PLANUL DE REORGANIZARE JUDICIARĂ - PREZENTARE GENERALĂ

- 4.1. OBIECTIVELE, MODUL DE REALIZARE ȘI DURATA PLANULUI
- 4.2. CONDUCEREA ACTIVITĂȚII ÎN PERIOADA DE REORGANIZARE
- 4.3. CONTROLUL APLICĂRII PLANULUI DE REORGANIZARE

CAP. V - STRATEGIA REORGANIZĂRII SI SURSELE DE FINANTARE A PLANULUI

- 5.1. STRATEGIA DE REORGANIZARE
 - 5.1.1. Continuarea activității societății
 - 5.1.2. Activitățile comerciale principale
 - 5.1.3. Departamentul aprovizionare, vânzare, logistica
 - 5.1.4. Reteaua de magazine
 - 5.1.5. Magazinul Online
 - 5.1.6. Distribuția

- 5.1.7. Analiza activitatii
- 5.1.8. Imbunatatirea avantajelor oferite fata de concurenta
- 5.1.9. Reducerea dezavantajelor Livoli fata de concurenta
- 5.1.10. Imbunatatirea permanenta a strategiei de comercializare
- 5.1.11. Conditiiile necesare desfasurarii activitatii si produsele
- 5.2. SURSE DE FINANTARE A PLATILOR CARE SE ESTIMEAZA A SE EFECTUA PE PERIOADA REORGANIZARII
- 5.3. PREZENTAREA PREVIZIUNILOR PRIVIND FLUXUL DE NUMERAR

CAP.VI - CATEGORII DE CREANTE TRATAMENTUL CREANTELOR SI PROGRAMUL DE PLATA A CREANTELOR

- 6.1. CATEGORII DE CREANTE
- 6.2. TRATAMENTUL CATEGORIILOR DE CREANȚE DEFAVORIZATE
- 6.3. PROGRAMUL DE PLATA AL CREANTELOR INSCRISE IN TABELUL DEFINITIV
- 6.4. PLATA REMUNERATIEI ADMINISTRATORULUI JUDICIAR

CAP.VII - DESCARCAREA DE RASPUNDERE SI OBLIGATII A DEBITORULUI

- 7.1. DESCARCAREA DE RASPUNDERE SI OBLIGATII A DEBITORULUI

CAP.VIII – CONCLUZII

- 8.1. CONCLUZII

CAP.IX - ANEXELE PLANULUI DE REORGANIZARE JUDICIARA

- Anexa 1 Tabelul definitiv de creante
- Anexa 2 Situatia fluxurilor de numerar (cash-flow)
- Anexa 3 Planul de distribuire
- Anexa 4 Programul de plati al creantelor
- Anexa 5 Despagubirile ce urmează a fi oferite in cazul planului de reorganizare comparativ cu cazul falimentului
- Anexa 6 Despăgubiri care urmează a fi oferite titularilor tuturor categoriilor de creanțe în comparație cu valoarea estimativă ce ar putea fi primită prin distribuire în caz de faliment

CAPITOLUL I ASPECTE PRELIMINARE PRIVIND PROCEDURA DE REORGANIZARE JUDICIARĂ A SOCIETĂȚII

1.1. DESCHIDEREA PROCEDURII INSOLVENȚEI

Ca urmare a Sentinței comerciale nr.1238 din 27.01.2012, pronunțată de Tribunalul București, Secția a VII-a Civilă, în dosarul nr. 2361/3/2012, a fost deschisă procedura de insolvență împotriva acestei societăți. Prin sentința menționată mai sus a fost desemnat administrator judiciar SCP TĂNASĂ ȘI ASOCIAȚII SPRL, cu atribuțiile conferite de art. 20 din Legea 85/2006. În baza atribuțiilor prevăzute de lege, administratorul judiciar a depus la dosarul cauzei raportul privind cauzele și împrejurările care au dus la intrarea în insolvență a debitoarei. Din cuprinsul raportului reiese faptul că activitatea debitoarei poate fi redresată în baza unui plan de reorganizare pentru care își arată disponibilitatea întocmirii.

1.2. CAUZELE INSOLVENȚEI

Din cuprinsul raportului întocmit în conformitate cu prevederile art. 59 din Legea 85/2006, administratorul judiciar a reținut:

1.2.6. Analiza rezultatelor economico-financiare

În vederea efectuării unei analize economico-financiare complexe, administratorul judiciar a solicitat societății debitoare, respectiv administratorului statutar, predarea documentelor financiar-contabile.

Pe baza acestora a fost elaborat prezentul raport privind cauzele și împrejurările care au dus la apariția stării de insolvență.

Ca și perioadă de timp, analiza economico-financiară acoperă anii: 2009, 2010 și 2011 (11 luni).

1.2.7. Analiza situației patrimoniului

Administratorul judiciar a efectuat o analiză asupra situației patrimoniului debitoarei și o analiză a ratelor de structură ale activului și a capitalurilor proprii și datorilor pentru a reflecta o imagine cât mai clară asupra activității acesteia.

Din punct de vedere financiar, conform literaturii de specialitate, elementele activului bilanțului reprezintă o alocare de fonduri bănești.

1.2.7.1. Analiza activelor societății

Prezentăm mai jos detalierea situației activelor societății debitoare, așa cum sunt prezentate în situațiile financiare ale societății:

Indicator	Decembrie 2009	Procent în total activ	Decembrie 2010	Procent în total activ	Noiembrie 2011	Procent în total activ

Imobilizari necorporale	32.179	0,10%	18.384	0,06%	7.894	0,03%
Imobilizari corporale	10.473.577	33,64%	10.210.367	33,33%	10.012.054	36,37%
Imobilizari financiare	114.789	0,37%	110.420	0,36%	119.532	0,43%
ACTIVE IMOBILIZATE	10.620.545	34,11%	10.339.171	33,75%	10.139.480	36,83%
Stocuri	9.701.947	31,16%	10.558.398	34,46%	8.899.543	32,33%
Creante	10.238.996	32,88%	9.375.484	30,60%	8.109.017	29,46%
Disponibilitati banesti	295.382	0,95%	250.215	0,82%	283.407	1,03%
ACTIVE CIRCULANTE	20.236.325	64,99%	20.184.097	65,88%	17.291.967	62,81%
CHELT. IN AVANS	279.816	0,90%	112.371	0,37%	97.678	0,35%
TOTAL ACTIV	31.136.686	100,00%	30.635.639	100,00%	27.529.125	100,00%

In perioada 2009 - 2011, activul societatii înregistreaza o evolutie descrescatoare.

Astfel, daca in anul 2010 activul inregistreaza o diminuare cu 1,61% fata de 2009, in anul 2011 diminuarea este mai accentuata, acesta scazand cu 10,14% in anul 2011 fata de 2010.

Pozitiile bilantiere care au influentat descresterea activului sunt: imobilizarile necorporale, creantele si stocurile.

1.2.7.1.1. Analiza activelor imobilizate

Evolutia soldului activelor imobilizate este prezentat in tabelul de mai jos:

	Sold initial Ian.2011	Cresteri	Descresteri	Amortizare	Sold final Noiembrie 2011
Cheltuieli de constituire					
Alte imobilizari	74.506	130		66.742	7.894
Terenuri	9.312.965				9.312.965
Constructii	272.440			15.891	256.549
Instalatii tehnice si masini	1.700.809	142.282	891.842	822.878	128.371
Alte instalatii, utilaje si					

mobilier	602.046	106.570		394.447	314.169
Avansuri pt. Imob. corporale in curs	62.585		62.585		
Imobilizari financiare	110.420	9.112			119.532
TOTAL ACTIVE IMOBILIZATE	12.135.771	258.094	954.427	1.299.958	10.139.480

Diminuarea valorii activelor imobilizate are loc in cea mai mare masura pe seama amortizarii inregistrate. Ponderea ce mai mare in cadrul activelor imobilizate o detin terenurile, 76,73% din total active la valoare de intrare. Terenurile, in suprafata totala de 66.797 mp, poarta asupra lor sarcini, fiind ipotecate in favoarea mai multor banci ca si garantie pentru creditele acordate, dupa cum urmeaza:

Nr. Crt.	Locatie	MP	Val. intrare	Sarcini
1	CALAFAT, Jud. Dolj	1.348	176.000	IPOTECA BANCPOST
2	BOLINTIN DEAL, Jud. Giurgiu	5.000	1.270.580	IPOTECA BRD
3	BOLINTIN DEAL, Jud. Giurgiu	800	203.293	IPOTECA BRD
4	BOLINTIN DEAL, Jud. Giurgiu	700	177.134	IPOTECA BRD
5	BOLINTIN DEAL, Jud. Giurgiu	4.400	1.118.110	IPOTECA BRD
6	BOLINTIN DEAL, Jud. Giurgiu	2.500	635.290	IPOTECA BRD
7	BOLINTIN DEAL, Jud. Giurgiu	5.000	1.270.580	IPOTECA BANCPOST
8	BOLINTIN DEAL, Jud. Giurgiu	5.000	1.255.632	IPOTECA BANCPOST
9	BOLINTIN DEAL, Jud. Giurgiu	2.500	635.290	IPOTECA MIRALUX
10	JOITA, Jud. Giurgiu	9.330	1.393.901	IPOTECA BANCPOST
11	FRUMUSANI, Jud. Calarasi	21.300	878.195	IPOTECA BANCPOST
12	FRUMUSANI, Jud. Calarasi	7.351	246.642	IPOTECA BANCPOST
13	FRUMUSANI, Jud. Calarasi	1.568	52.318	IPOTECA BANCPOST
	TOTAL	66.797	9.312.965	

Din cadrul categoriei bilanțiere "Construcții" face parte o clădire situată în loc. Calafat, Jud. Dolj, în suprafața de 476 mp, ipotecată în favoarea bancii Bancpost.

"Instalații tehnice și mașini" cuprinde un număr de 26 autovehicule, în marea lor majoritate autoutilitare pentru transport marfă. Din numărul total al acestora, 5 autovehicule sunt constituite gaj în favoarea bancii Bancpost.

1.2.7.1.2. Activele circulante

Activele circulante reprezintă a doua componentă în structura activului bilanțier, iar prin natura lor, pot însemna calea cea mai scurtă spre obținerea unor lichidități pe termen scurt. Activele circulante ale societății debitoare erau constituite din stocuri, creanțe neîncasate și disponibilități bănești.

Activele circulante dețineau o pondere majoritară în cadrul totalului activelor societății debitoare, dat fiind faptul că obiectul principal de activitate este comerțul.

- **Stocuri**

Stocurile societății debitoare sunt formate din marfuri specifice obiectului de activitate, aparate electrocasnice. Ponderea stocurilor în total activ este de 32,33%. Viteza de rotație este un factor cheie în determinarea lichidității. O viteză de rotație mare permite afacerii să facă mai multe operațiuni fără să își sporească activele. O viteză de rotație a stocurilor mare semnifică faptul că suma de bani blocată în stocuri este mică, lucru care îmbunătățește lichiditatea.

Nr. Crt.	Indicator	Decembrie 2009	Decembrie 2010	Noiembrie 2011
1	Sold mediu stocuri	9.676.618	10.521.583	8.845.216
2	Costul bunurilor	47.188.554	39.598.546	20.270.529
3	Viteza de rotație (1/2) x 365 zile	75 zile	97 zile	159 zile

Cresterea numărului de zile a vitezei de rotație poate fi efectul, pe de o parte a scăderii puterii de cumpărare a populației, iar pe de altă parte a unei politici mai puțin adecvate la cerința pieței.

În general blocarea unor sume importante de bani în stocuri cu mișcare lentă, poate duce la blocajul financiar al unei entități economice.

- **Creanțe de recuperat**

Evoluția principalelor componente ale creanțelor de recuperat, la finele perioadelor analizate, se prezintă astfel:

Indicator	Decembrie 2009	Decembrie 2010	Noiembrie 2011
Creanțe comerciale	10.423.744	9.072.213	7.968.189
Creanțe în leg. cu bugetele	22.721	192.006	25.847
Alte creanțe, total din care:	281.478	223.636	114.981

Debitori diversi			33.300
Dec. In curs de clarif.			81.681
TOTAL	10.238.996	9.375.484	8.109.017

Dintr-un numar total de 1.197 clienti, cu solduri la finele lunii ianuarie 2012, ponderea cea mai mare o detin clientii persoane fizice.

In cadrul clientilor, persoane juridice, cu sume de incasat, ponderea cea mai mare o detin:

Nr. Crt.	Client	Suma de incasat (lei)
1	ADA ELECTRIC SRL	44 186,22
2	BIZZET IMPEX SRL	209 556,75
3	CRUCERIU COM SRL	28 366,85
4	DIAMANT 2000 IMPEX SRL	25 184,54
5	DOMO SERV 2002 SRL	37 370,43
6	ELECTRO DISTRIBUTION GROUP SRL	1 910 812,53
7	ELEKTROHAUS SRL	36 554,69
8	ENERGO TOOLS	1 802 771,60
9	FARPROD SRL	231 875,76
10	GECCO COM SRL	21 846,99
11	INVEST GROUP SRL	21 117,62
12	LUTA ELECTRO SRL	49 705,46
13	MALITA GABRIELA MIHAELA	33 000,00
14	MANACAT UNV SRL	12 260,48
15	MARCEL SRL	20 941,48
16	SC TASULA PROD SRL	284 911,73
17	SELIAC GRUP	162 072,44
18	TOTAL CONSTRUCT INTERIOR SRL	56 944,01
19	VIRASOFT SRL	60 587,58

Indicatorul care arata eficacitatea persoanei juridice in colectarea creantelor sale este **Viteza de rotatie a debitelor-clienti**.

Exprima numarul de zile pana la data la care debitorii isi achita datoriile catre persoana juridica. O valoare in crestere a indicatorului poate indica probleme legate de controlul creditului acordat clientilor si, in consecinta, creante mai greu de incasat (clienti rau platnici).

Viteza de rotatie este un factor cheie in determinarea lichiditatii. O viteza de rotatie mare permite afacerii sa faca mai multe operatiuni fara sa isi sporeasca activele. O viteza de rotatie a creantelor mare semnifica faptul ca suma de bani blocata in creante neincasate este mica, lucru care imbunatateste lichiditatea.

In cazul societatii debitoare, indicatorul inregistreaza urmatoarele valori:

Nr. Crt.	Indicator	Decembrie 2009	Decembrie 2010	Noiembrie 2011
----------	-----------	----------------	----------------	----------------

1	Sold mediu clienti	10.238.996	9.375.484	8.109.017
2	Cifra de afaceri	52.297.412	43.153.951	22.065.277
3	Viteza de rotatie (1/2) x 365 zile	71 zile	79 zile	134 zile

Influenta majora in cresterea nr. de zile de incasare a debitelor-clienti este data de scaderea cifrei de afaceri, care scade intr-un ritm mai accelerat decat ritmul de incasare a creantelor. Avand in vedere obiectul de activitate al societatii, marfurile comercializate, se poate spune ca cresterea numarului de zile se datoreaza si stoparii creditarii bancare, eliminarea "creditului acordat cu buletinul".

- **Trezoreria societatii**

Componenta trezoreriei societatii debitoare este prezentata in tabelul de mai jos.

Indicator	Decembrie 2009	Decembrie 2010	Noiembrie 2011
Casa, total din care:	48.786	68.552	60.517
in lei	48.786	68.552	60.517
in valuta			
Conturi curente, total din care:	246.596	181.663	93.276
in lei	246.426	181.268	92.924
in valuta	170	395	352
Total	295.382	250.215	283.407

Se observa ca nivelul trezoreriei este mult prea mic pentru a achita datoriile curente ale debitoare, in conditiile in care datoriile comerciale-furnizori sunt de 9.949.197 lei, la nivelul lunii noiembrie 2011.

Societatea debitoare avea la data deschiderii procedurii insolventei conturi curente deschise la un numar de 11 institutii bancare.

1.2.7.1.3. Activul net contabil

Vom continua cu analiza activului net contabil, având în vedere faptul că gradul de investire a capitalului și puterea sa economică sunt definite de activul societății. Prin urmare, activul net contabil dă indicii asupra solvabilității globale a societății și asupra dimensiunilor capitalurilor proprii ale entității economice.

Indicator	Decembrie 2009	Decembrie 2010	Noiembrie 2011
Total activ	31.136.686	30.635.639	27.529.125
Total datorii	21.460.499	20.737.850	20.191.264
Activ net contabil	9.676.187	9.897.789	7.337.861

Pe baza valorii activului net contabil concluzionăm că valoarea contabilă a unei parti sociale din capitalul social este mai mare decât valoarea nominală la sfârșitul fiecărei perioade analizate, ceea ce denotă o capitalizare a aportului la capitalul social și o creștere a averii asociaților. Capitalul circulant aflat la dispoziția societății este în

creștere în anul 2008 fata de 2007, ceea ce înseamnă că societatea își putea acoperi datoriile curente prin transformarea în lichidități a activelor curente.

1.2.7.1.4. Analiza datoriilor societății si a capitalurilor proprii

Pasivul bilanțului reflectă din punct de vedere financiar sursele de proveniență ale capitalurilor proprii și împrumutate. Pasivul societății are următoarea structură:

Indicator	Decembrie 2009	Procent in total pasiv	Decembrie 2010	Procent in total pasiv	Noiembrie 2011	Procent in total pasiv
Datorii pe termen scurt	21.290.087	68,38%	20.654.108	67,42%	20.191.264	73,35%
Datorii pe termen lung	170.412	0,55%	83.742	0,27%	-	-
Total datorii	21.460.499	68,92%	20.737.850	67,69%	20.191.264	73,35%
Venituri in avans	8.339	0,03%	22.720	0,07%	138.149	0,50%
Capital social	500.000	1,61%	500.000	1,63%	500.000	1,82%
Rezerve	8.817.741	28,32%	9.178.848	29,96%	9.375.068	34,06%
Rezultatul exercitiului	371.107	1,19%	207.221	0,68%	-2.675.356	-9,72%
Repartizarea profitului	-21.000	-0,07%	-11.000	-0,04%		
Capitaluri proprii	9.667.848	31,05%	9.875.069	32,23%	7.199.712	26,15%
TOTAL PASIV	31.136.686	100,00%	30.635.639	100,00 %	27.529.125	100,00%

- **Capitalurile proprii**

În componența capitalurilor proprii intră: capitalul social, rezervele de orice fel, rezultatul reportat și rezultatul exercițiului financiar, repartizarea profitului. În ceea ce privește evoluția elementelor componente ale acestui indicator, se observă că:

- capitalul social se mentine la acelasi nivel pe toata perioada analizata, 500.000 lei;
- rezervele societății sunt alcătuite din: rezerve din reevaluarea imobilizarilor corporale (terenuri) in suma de 4.399.150 lei, din rezerve legale constituite in valoare de 88.700 lei si din alte rezerve in valoare de 4.887.218 lei;

- rezultatul exercitiilor financiare 2009 si 2010 reprezinta profit, rezultatul la finele lunii noiembrie reprezentand pierdere, in valoare absoluta de 2.675.356 lei.

Comparând evoluția datoriilor cu variația capitalurilor proprii, constatăm că în perioada analizata ritmul de creștere al datoriilor totale îl devansează pe cel de creștere al capitalurilor proprii, rezultând o situație nefavorabilă pentru societate. Astfel, în anul 2011 fata de 2010 capitalurile proprii scad cu 6,08%, iar datoriile cresc cu 5,66%.

- **Datoriile societatii**

Valoarea datoriilor pe termen scurt este de 20.191.264 lei la finele lunii noiembrie 2011, ceea ce reprezinta 100% din total datorii. Privita din acest punct de vedere, situatia societatii este nefavorabila, concentrarea unor datorii mari pe termen scurt ducand la imposibilitatea achitarii acestora. Conform datelor informative aferente situatiilor financiare incheiate, componenta datoriilor pe termen scurt este urmatoarea:

Indicator	Decembrie 2009	Decembrie 2010	Noiembrie 2011
Credite bancare, total din care:	11.556.120	10.403.384	9.984.072
in lei	1.556.120	1.962.328	2.321.208
in valuta		8.441.056	7.662.864
Alte imprumuturi	334.292	174.494	89.608
Datorii comerciale	9.385.401	10.026.599	9.949.197
Datorii in leg. cu pers.	34.191	28.898	45.497
Datorii bugetare	150.495	104.475	122.890
Alte datorii	8.339	22.720	138.149
TOTAL	21.468.838	20.760.570	20.329.413

Creditele bancare sunt acordate de mai multe institutii financiar-bancare, respectiv: Bancpost (7.146.808,62 lei), BRD (1.980.360,21 lei), Unicredit Tirioc Bank (42.425,07 lei), Ralfi IFN (256.945,30 lei).

Garantiile in favoarea acestor imprumuturi sunt formate din ipoteci constituite asupra bunurilor imobile proprietate a societatii debitoare, gajuri instituite asupra mijloacelor fixe (autovehicule) si a stocurilor de marfa.

Datoriile comerciale sunt formate in principal din datorii catre furnizorii de produse.

Cei mai importanti furnizori, fata de care societatea inregistreaza si cele mai mari datorii sunt:

Nr. Crt.	Furnizor	Sold	Explicatii
2	ALF ELECTROCASNICE SRL	461.293,80 lei	MARFA
7	AQUILA PART PROD COM SRL	45.572,63 lei	MARFA
8	ARCTIC S.A.	1.029.191,13 lei	MARFA
54	METALICA SA	246.965,93 lei	MARFA
56	METRO CASH&CARRY ROMANIA SRL	96.116,33 lei	MARFA

57	MICRO COMPONENTS	146.130,06 lei	MARFA
64	OMV PETROM MARKETING SRL	23.801,59 lei	COMBUSTIBIL
74	R.H.S. COMPANY S.A	46.898,81 lei	MARFA
77	REGENT INTERNATIONAL SRL	28.644,58 lei	MARFA
78	RELCO S.A.	145.191,83 lei	MARFA
80	ROMANEL INT.GROUP S.A	428.203,20 lei	MARFA
81	RONOR	4.976.445,56 lei	MARFA
83	ROYAL N	87.844,95 lei	MARFA
93	SCOP COMPUTERS	44.082,49 lei	MARFA
99	SKIN MEDIA SRL	75.979,07 lei	MARFA
115	VIRASOFT	22.075,00 lei	MARFA
118	VORTEX INTERNATIONAL SRL	276.029,14 lei	MARFA
122	ZASS ROMANIA SRL	30.415,76 lei	MARFA
123	ZELMER SOUTH EUROPE SRL	131.686,54 lei	MARFA

Indicatorul care arata ritmul achitarii datoriilor fata de terti este: **durata de rambursare a datoriilor**, indicator prezentat in tabelul de mai jos.

Nr. Crt.	Indicator	Decembrie 2009	Decembrie 2010	Noiembrie 2011
1	Datorii totale	21.460.499	20.737.850	20.191.264
2	Cifra de afaceri	52.297.412	43.153.951	22.065.277
3	Viteza de rotatie (1/2) x 365 zile	150 zile	175 zile	334 zile

Nivelul acestui indicator depaseste perioada de 90 zile prevazuta de Legea insolventei, cu toate ca starea de insolventa era iminenta, decizia luata de administratorii societatii privind deschiderea procedurii insolventei a fost justificata, tinand cont de faptul ca orice intarziere la plata atrage dupa ea accesorii (penalitati, dobanzi penalizatoare, etc).

1.2.8. Analiza structurii poziției financiare

Acest tip de analiză vine să surprindă mutațiile structurale survenite în cadrul celor trei componente ale poziției financiare: active, datorii și capital propriu, în scopul de a aprecia starea patrimonială.

• Analiza structurii activelor

Ratele de structură generale ale activelor se diferențiază în: Rata imobilizărilor = $(AI / AB) \times 100$

Rata generală a activelor circulante = $(AC / AB) \times 100$, care se descompune pe elemente componente astfel:

- Rata stocurilor = $(S / AC) \times 100$
- Rata creanțelor = $(CR / AC) \times 100$
- Rata trezoreriei = $(TR / AC) \times 100$,

unde S=stocuri, AC=active circulante, CR=creante, TR=trezorerie

Indicator	Decembrie 2009	Decembrie 2010	Noiembrie 2011
Rata imobilizărilor	34,11%	33,75%	36,83%
Rata generală a activelor circulante	64,99%	65,88%	62,81%
Rata stocurilor	31,16%	34,46%	32,33%
Rata creanțelor	32,88%	30,60%	29,46%
Rata trezoreriei	0,95%	0,82%	1,03%

După cum se observă din tabelul de mai sus, rata activelor imobilizate are o evoluție oscilantă, ajungând la 36,83% din totalul activelor în anul 2011.

Se estimează că pentru o societate care are ca și obiect principal de activitate comerțul, o rată a imobilizărilor de 40-50% este optimă. Societatea debitoare nu atinge acest prag. Societatea și-a desfășurat activitatea preponderent în spații închiriate în diverse locații, iar în totalul activelor corporale imobilizate ponderea cea mai mare au deținut-o autovehiculele.

Rata generală a activelor circulante pentru o societate cu profil de comerț se situează de asemenea între 40-50%. Rata activelor circulante este în descreștere pe parcursul perioadei analizate, atingând nivelul de 62,81% în anul 2011, peste nivelul optim pentru ramura respectivă.

Rata stocurilor diferă de asemenea în funcție de sectorul de activitate. Evoluția ratei stocurilor în cazul societății debitoare are un trend oscilant. Astfel, de la 31,16 % în anul 2009, crește ușor până la 34,46% la nivelul anului 2010 ca apoi să scadă până la 32,33% în anul 2011.

O creștere a ratei stocurilor se apreciază negativ, semnificând imobilizări de resurse sau dificultăți în valorificarea pe piață.

Rata creanțelor are o evoluție descrescătoare atingând un nivel de 29,46% în anul 2011 față de 32,88% în anul 2009.

Valoarea creanțelor neîncasate ale societății are o pondere importantă în activele circulante, ducând la însemnate imobilizări monetare, care afectează echilibrul financiar pe termen scurt al societății.

Această rată este influențată de însăși componenta ei. Cea mai mare parte din creanțele neîncasate o reprezintă, așa cum s-a arătat mai sus, clienții, cu pondere importantă a celor din apartenența la grup. Având în vedere modalitatea de înregistrare în contabilitate, tragem concluzia că la momentul respectiv trezoreria societății a fost afectată negativ. Rata trezoreriei păstrează valori apropiate în anii analizați, creșterea fiind insignifiantă.

- **Analiza structurii datoriilor și a capitalurilor proprii**

Analiza structurii datoriilor și a capitalurilor proprii pune în evidență ponderea pe care diferitele tipuri de datorii o dețin în totalul acestora. Ca urmare, se pot evidenția următoarele rate de structură ale datoriilor:

Rata datoriilor pe termen scurt = $(DTS/DT) \times 100$

Rata datoriilor pe termen mediu și lung = $(DTML/DT) \times 100$,

Unde DTS=datorii pe termen scurt, DTML=datorii pe termen mediu și lung, DT=datorii totale.

Analiza ratelor generale de structură (ale totalului datoriilor și capitalurilor) desprinde concluzii privind orientarea surselor de finanțare ale entității spre surse proprii respectiv atrase.

Indicator	Decembrie 2009	Decembrie 2010	Noiembrie 2011
Rata de structura a capitalurilor proprii	31,05%	32,23%	26,15%
Rata de structura a datoriilor	68,92%	67,69%	73,35%
1.rata datoriilor pe termen scurt	68,38%	67,42%	73,35%
2.rata datoriilor pe termen lung	0,55%	0,27%	

Rata de structură a capitalurilor proprii este în scădere în perioada analizata, evidențiind o situație nefavorabilă pentru societate, în sensul decapitalizării acesteia. Aceasta indică creșterea ponderii datoriilor societății și reducerea resurselor proprii de finanțare în comparație cu resursele împrumutate, mai ales pe termen scurt. Efectul este creșterea ratei datoriilor.

În ceea ce privește componența datoriilor, se observă că cea mai mare rată o dețin datoriile pe termen scurt, cu o pondere de 73,35% , în total pasiv, la finele lunii noiembrie 2011.

Ratele de structură ale pasivului bilanțier permit aprecierea politicii financiare a entității, prin evidențierea aspectelor privind stabilitatea și autonomia financiară, la fel și a gradului de îndatorare înregistrat. Pentru analiza ratelor de structură ale pasivului evidentiem următorii indicatori:

- Rata autonomiei financiare globale $= (\text{CPR} / \text{PB}) \times 100$
- Rata stabilității financiare $= (\text{CPM} / \text{PB}) \times 100$
- Rata de îndatorare globală $= (\text{DT} / \text{PB}) \times 100$

Unde CPR=capital propriu, PB=pasiv bilanțier, DT=datorii totale, CPM=capital permanent (capital propriu+datorii pe termen lung)

Indicator	Decembrie 2009	Decembrie 2010	Noiembrie 2011
Rata autonomiei financiare globale	31,05%	32,23%	26,15%
Rata stabilității financiare	31,59%	32,50%	26,15%
Rata de îndatorare globală	68,92%	67,69%	73,34%

Rata autonomiei financiare globale reflectă ponderea capitalurilor proprii în totalul resurselor de finanțare. Creșterea ratei semnifică creșterea autonomiei financiare globale a societății, pe fondul creșterii capitalului propriu într-un ritm mai alert decât totalul resurselor. Diminuarea gradului de autonomie are loc pe fondul modificării capitalului propriu într-un ritm mult mai redus decât totalul pasivului, prin creșterea datoriilor într-un ritm accentuat.

Rata stabilității financiare redă legătura dintre capitalul permanent aflat la dispoziția societății și pasivul total. În cazul în care modificarea ratei este pozitivă, are loc creșterea ponderii capitalului permanent în totalul pasivului prin majorarea capitalului social, creșterea profitului nerepartizat, creșterea rezervelor, contractarea de noi împrumuturi pe termen lung sau lichidarea unor datorii pe termen scurt.

În perioada 2010-2011 are loc scăderea ratei, pe fondul înregistrării unei creșteri semnificative a datoriilor pe termen scurt în comparație cu creșterea capitalurilor proprii.

Rata de îndatorare globală măsoară ponderea datoriilor indiferent de natura lor în totalul pasivului bilanțier. Este de dorit ca nivelul ratei să fie subunitar minimal (sub 100%), scăderea ratei semnificând creșterea autonomiei financiare. Evoluția acestui indicator este nefavorabilă, nivelul acestui indicator ajungând în anul 2011 la 73,34%, creditorii fiind de fapt sustinatori ai societății.

1.2.9. Analiza echilibrului financiar al societății

- Analiza solvabilității

Solvabilitatea reprezintă capacitatea societății de a face față obligațiilor scadente. Se consideră că o entitate este solvabilă dacă următoarele egalități sunt îndeplinite:

Active imobilizate = Capital permanent

Active circulante = Datorii de exploatare

În practică, această egalitate nu se întâlnește deoarece ar fi necesară corelarea perfectă a încasărilor și plăților.

Pentru analiza gradului de solvabilitate al întreprinderii propunem următorii indicatori:

- Rata de solvabilitate patrimonială = $(CS \cdot 100 / (DTL + CS))$

- Solvabilitatea patrimonială la termen = (TA / DT)

Unde: CS=capital social, DTL=datorii pe termen lung, TA=total active, DT=datorii totale

Indicator	Decembrie 2009	Decembrie 2010	Noiembrie 2011
Rata de solvabilitate patrimonială	74,58	85,65	-
Solvabilitatea patrimonială la termen	145,08	147,73	136,34

Rata de solvabilitate patrimonială exprimă gradul în care capitalul social asigură acoperirea obligațiilor pe termen mediu și lung.

În cazul societății debitoare se observă o evoluție crescătoare a acestui indicator determinată de diminuarea datoriilor pe termen lung.

Rata solvabilității generale reflectă capacitatea unei întreprinderi de a face față tuturor scadențelor sale, atât pe termen scurt, cât și pe termen mediu și lung, ea se determină ca raport între activele totale și totalul datoriilor. Astfel, valoarea indicatorului solvabilitatea generală este optimă dacă este supraunitară (>100%). Din valorile reiesite, rezulta ca societatea era solvabilă.

- Analiza lichidității financiare

Lichiditatea societății este o formă a echilibrului financiar, fiind percepută în literatura de specialitate în mai multe sensuri:

- în sens foarte larg, ca fiind capacitatea unor active de a fi transformate, la un moment dat, în bani;
- în sens larg, ca fiind capacitatea pe care o are o întreprindere de a acoperi obligațiile pe termen scurt (ca elemente de pasiv) prin elemente patrimoniale de mijloace circulante (active) cunoscută sub denumirea de lichiditate patrimonială;
- în sens restrâns, ca fiind capacitatea întreprinderii de a satisface prompt din disponibilități și alte plasamente lichide, în maximum 10 – 20 zile, obligațiile exigibile.

Analiza lichidității financiare presupune calculul următorilor indicatori:

- Rata lichidității generale = (AC / PC)
- Rata lichidității reduse = $(AC - S) / PC$
- Rata lichidității imediate = D / PC

Unde: AC=active circulante, PC=pasive (datorii) curente, S=stocuri, D=datorii

Indicator	Decembrie 2009	Decembrie 2010	Noiembrie 2011
Rata lichidității generale	95,05%	97,72%	85,64%
Rata lichidității reduse	49,48%	46,60%	41,56%
Rata lichidității imediate	1,38%	1,21%	1,40%

Rata lichidității generale exprimă capacitatea întreprinderii de a-și onora obligațiile pe termen scurt (de exploatare) din activele de exploatare. În ceea ce privește situația debitoare, aceasta nu reușește să atingă pragul minim de 1,2 (120%) de-a lungul întregii perioade analizate, valoarea indicatorului fiind sub nivelul acceptat.

Rata lichidității reduse exprimă capacitatea întreprinderii de a-și onora obligațiile pe termen scurt din acele active circulante care pot fi transformate relativ rapid în disponibilități. În acest fel, pentru calculul ratei, se elimină influența lichidității stocurilor.

Mărimea optimă a acestui indicator este 1 (100%), dar această rată este subunitară, societatea nefiind capabilă să-și onoreze obligațiile de plată.

Rata lichidității imediate caracterizează capacitatea întreprinderii de a rambursa prompt datoriile, ținând cont de disponibilitățile existente. De asemenea, valoarea acestui indicator nu se încadrează în limitele acceptate, datorită disponibilităților scăzute raportate la nivelul pasivelor curente.

După cum se poate observa și din tabelul de mai sus, ratele de lichiditate înregistrează valori scăzute, ceea ce se traduce printr-o situație riscantă a societății.

Lichiditatea insuficientă poate avea efecte nefavorabile asupra unei societăți. Astfel se pot înregistra posibilități reduse de a achiziționa cantități mai mari de stocuri, modificarea condițiilor de acordare a creditului comercial de către furnizori, problemele de lichiditate ale societății având efect atât în amonte, în relațiile cu furnizorii, cât și în aval, afectând relațiile cu clienții.

- **Analiza plăților efectuate de societate în cele 120 zile înainte de deschiderea procedurii insolvenței împotriva societății**

Platile efectuate in perioada anterioara sunt constituie din plati catre furnizorii de marfuri, valoarea acestora atingand suma de 10.111.535,64 lei.

- **Analiza rezultatelor financiare în evoluție , pentru anii 2009-2010-11.2011**
- **Analiza performanțelor pe baza contului de profit și pierdere**

Contul de profit și pierdere este un document contabil care oferă o imagine fidelă asupra performanței financiare, sintetizând într-o manieră explicită veniturile și cheltuielile dintr-o perioadă de gestiune și pe această bază prezintă modul de formare a rezultatelor economice.

Așadar, contul de profit și pierdere este un document de sinteză contabilă prin care se regroupează fluxurile de exploatare, financiare și extraordinare ale unei întreprinderi. Cu ajutorul lui se explică modul de constituire a rezultatului exercițiului în diferite etape, permițând desprinderea unor concluzii legate de nivelul performanțelor economice ale activității desfășurate de o entitate într-o perioadă de gestiune.

Prin urmare, analiza evoluției contului de profit și pierdere este necesară pentru a contura o imagine cât mai fidelă și complexă a situației debitoarei, precum și pentru a putea defini cât mai precis cauzele și împrejurările care au determinat instalarea insolvenței acesteia.

Imaginea de ansamblu asupra contului de profit și pierdere aferent anilor 2009-11.2011 se prezintă în felul următor:

Indicator	Decembrie 2009	Decembrie 2010	Noiembrie 2011
Cifra de afaceri neta	52.297.412	43.153.951	22.065.277
Productia vanduta	567.403	452.428	156.151
Venituri din vanzarea marfurilor	51.730.009	43.725.158	22.513.551
Reduceri comerciale acordate		1.023.635	604.425
Alte venituri din exploatare	458.993	45.367	173.195
VENITURI DIN EXPLOATARE	52.756.405	43.199.318	22.238.472
Chelt cu materii prime si materiale consumabile	442.039	514.131	441.405
Alte chelt materiale	71.882	79.669	72.825
Alte chelt cu prestatii externe	107.137	56.874	63.257
Chelt privind marfurile	47.188.554	39.598.546	20.270.529
Reduceri comerciale primite		2.743.080	310.831
Cheltuieli cu personalul, din care:	990.362	940.417	1.204.879
a)salarii si	784.054	742.716	965.136

indemnizatii			
b)chelt cu asigurarile si protectia sociala	206.308	197.701	239.743
Chelt cu ajustari de valoare imobilizari corporale	461.848	314.314	220.887
Chelt cu ajustari de valoare active circulante	60.103	122.737	
Alte chelt de exploatare	3.023.569	2.788.646	2.172.378
Chelt privind prestatiile externe	2.875.681	2.686.356	1.886.480
Chelt cu impozite, taxe	60.300	59.994	52.410
Alte chelt	87.588	42.296	233.488
CHELTUIELI DE EXPLOATARE	52.345.494	41.672.254	24.135.329
Profit din exploatare	410.911	1.527.064	-1.896.857
Venituri din dobanzi	5.643	839	66
Alte venituri financiare	2.135.160	253.633	147.096
VENITURI FINANCIARE	2.140.803	254.472	147.162
Chelt privind dobanzile	1.317.355	810.404	684.276
Alte chelt financiare	716.157	647.250	241.385
CHELTUIELI FINANCIARE	2.033.512	1.457.654	925.661
Pierdere financiara	107.291	-1.203.182	-778.499
PROFITUL EXERCITIULUI	518.202	323.882	-2.675.356
VENITURI TOTALE	54.897.208	43.453.790	22.385.634
CHELTUIELI TOTALE	54.379.006	43.129.908	22.060.990
PROFITUL BRUT	518.202	323.882	-2.675.356
Impozit pe profit	147.095	116.661	
PROFITUL NET	371.107	207.221	-2.675.356

În perioada analizată cifra de afaceri a societății a scăzut de la 52.297.412 lei în anul 2009 la 22.065.277 lei în anul 2011.

Principala categorie de venituri o formează veniturile din vânzarea marfurilor, care detine o pondere de 99,29 % în totalul cifrei de afaceri, la nivelul anului 2011.

Marja comercială (marja brută din vânzări) cuantifică nivelul de performanță financiară înregistrat strict din activitatea comercială practică de societate. Ea se determină ca și diferență între veniturile și cheltuielile aferente mărfurilor vândute.

Marja comercială realizată în anul 2011, din vânzarea marfurilor este în suma de 1.327.766 lei, ceea ce reprezintă 6,06% din total venituri înregistrate din vânzarea marfurilor.

Principalele categorii de costuri operaționale, la nivelul anului 2011 (în afara costului mărfii vândute) sunt:

- Costuri cu materii prime și materiale - 441.405 lei
- Costurile salariale - 1.204.879 lei
- Costurile cu prestațiile externe (ex: chirie) - 1.886.480 lei
- Alte cheltuieli - 233.488 lei

Pe baza indicatorilor expuși mai sus, se pot calcula mai multe rate economico-financiare care reflectă capacitatea de utilizare a resurselor de care a beneficiat societatea la un moment dat. Rata rentabilității economice este calculată ca raport între profitul net și totalul activelor. Pune în evidență contribuția elementelor de activ la obținerea rezultatelor economice. La nivelul anului 2010 aceasta rată este 0,01 iar la nivelul anului 2011 nu mai poate fi calculată, societatea înregistrând pierdere.

Rata rentabilității financiare, sau eficiența capitalului propriu, se calculează ca raport între profitul net obținut de către societate și valoarea capitalurilor proprii. Arată eficiența cu care entitatea gestionează capitalul în vederea desfășurării activității.

La nivelul anului 2010 aceasta rată este 0,00 iar la nivelul anului 2011 nu mai poate fi calculată, societatea înregistrând pierdere. Rezultatul din activitatea de exploatare în cei doi trei analizați are valori pozitive, înregistrându-se profit din activitatea de exploatare, în anul 2009 și 2010 și valoare negativă la nivelul lunii noiembrie 2011, societatea înregistrând o pierdere din exploatare de 1.896.857 lei. Rezultatul din activitatea financiară este negativ, înregistrându-se pierdere financiară, datorită cheltuielilor cu dobânzile, aferente creditelor bancare. Societatea nu a înregistrat venituri sau cheltuieli excepționale. Profitul net înregistrat este de 371.107 lei aferent anului 2009 și 207.221 lei la nivelul anului 2010. La nivelul lunii noiembrie 2011 pierderea înregistrată este de 2.675.356 lei.

1.2.10. Concluzii cu privire la răspunderea patrimonială a persoanelor care au cauzat starea de insolvență

Pe baza elementelor analizate pe parcursul formulării prezentului raport, administratorul judiciar apreciază că la această dată nu sunt incidente prevederile art.138 din Legea 85/2006, cauzele care au dus la apariția stării de insolvență fiind de natură obiectivă.

Astfel:

- neachitarea de către clienții societății a datoriilor către aceasta au dus la blocarea unor sume importante de bani, care ar fi putut fi folosite în scopul diminuării datoriilor societății debitoare către creditorii săi;
- scăderea puterii de cumpărare a persoanelor fizice, datorată crizei economice actuale a dus la blocarea de fonduri financiare în stocuri ceea ce a influențat negativ

trezoreia societatii. Prin nevalorificarea acestora, lichiditatile debitoarei s-au diminuat si nu a mai putut face fata datoriilor scadente;

- eliminarea creditarii "pe baza de buletin" a facut ca numarul clientilor care achizitionau produsele societatii debitoare sa scada continuu.

- nivelul ridicat al dobanzilor creditelor bancare contractate a facuta ca din activitatea financiara sa se inregistreze pierderi, care au influentat rezultatul financiar al asocietatii pe toata perioada analizata.

Mentionam de asemenea faptul ca este posibil ca pe parcursul derularii prezentei proceduri, pe masura ce vor fi furnizate noi informatii, administratorul judiciar sa revina asupra prezentului punct de vedere.

1.2.11. Punctul de vedere al administratorului special cu privire la posibilitatile de reorganizare

Societatea debitoare, prin reprezentantul sau, administratorul special, isi exprima intenta de reorganizare judiciară în vederea stingerii datoriilor societății.

Societatea a deschis procedura de insolventa cu hotararea de a-si continua activitatea comerciala si de a se reorganiza pe baza unui plan care, conform art.95 (1): "va indica perspectivele de redresare in raport cu posibilitatile si specificul activitatii debitorului, cu mijloacele financiare disponibile si cu cererea pietei fata de oferta debitorului, si va cuprinde masuri concordante cu ordine publica (..)" (art.95 alin.1 din Legea 85/2006).

Scopul principal al planului de reorganizare coincide cu scopul Legii 85/2006 si anume acoperirea pasivului societatii in insolventa, continuarea activitatii comerciale, restructurarea societatii, protejarea intereselor creditorilor, pastrarea angajatilor societatii, plata prin reorganizare a datoriilor catre creditori, furnizori, banci, stat si angajati, plata la zi a datoriilor curente catre creditori, furnizori, banci, stat si angajati.

Societatea isi exprima intentia de a continua si de a-si imbunatati activitatea de baza, si anume vanzarea cu amanuntul, cu ridicata si online de produse electronice, electrocasnice, home comfort, birotica si telecomunicatii, sisteme de calcul si periferice IT, centrale termice si calorifere, telefoane, in colaborare, sub supravegherea si cu aprobarea administratorului judiciar, precum si in colaborare cu creditorii.

Societatea debitoare nu își poate achita la această dată datoriile exigibile către creditori din fondurile bănești disponibile.

Incepand cu luna septembrie 2008, societatea a fost supusa actiunilor negative a numerosi factori, acest lucru determinand scaderea cifrei de afaceri si a profitului si a intrarii pe pierdere in 2011:

- declansarea crizei financiar-economice a afectat puternic vanzarile, acestea scazand in anul 2011 cu aproape 60% fata de anul 2008;
- au intrat in vigoare noile norme BNR privind creditarea populatiei, mult mai restrictive, avand ca rezultat scaderea drastica a vanzarilor in rate;
- au crescut dobanzile bancare, determinand cresterea semnificativa a cheltuielilor cu dobanzile creditelor si reducerea si mai puternica a vanzarilor in rate;
- a crescut semnificativ cursul euro, determinand cresterea importanta a cheltuielilor cu chiriile, ratele de leasing, utilitatile, marfurile, etc.;
- a crescut somajul, determinand o scadere si mai mare a consumului;

- au scazut salariile populatiei, generand reducerea drastica a consumului;
- au crescut preturile la produsele de prima 21atrimonial, populatia renuntand imediat la cumpararea de produse electronice si electrocasnice;
- au fost restituite catre banci sume importante pentru reducerea creditelor, generand micsorarea lichiditatilor;
- au fost achitate sume importanta catre furnizori in vederea scaderii expunerii, generand micsorarea lichiditatilor;
- au scazut stocurile, obligand societatea sa achite sume mari de TVA, generand micsorarea lichiditatilor;
- au aparut problemele de incasare la termen a facturilor, multi clienti avand intarzieri destul de mari, generand o puternica lipsa de lichiditati;
- scaderea vanzarilor la distributie a determinat scaderea adaosului total, neacoperirea tuturor cheltuielilor si intrarea societatii pe pierdere, generand micsorarea lichiditatilor;
- datorita prelungirii crizei economico-financiare s-au accentuat zi de zi problemele generale privind vanzarile, incasarile si cheltuielile, lipsa de lichiditati si plata la zi si in totalitate a obligatiilor financiare;
- indatorarea societatii a dus la scaderea considerabila a autonomiei si stabilitatii financiare;
- nerecuperarea investitiilor cu extinderea retelei de magazine, profitabilitatea scazuta si pierderile aparute au generat intarzieri la plata datoriilor catre furnizori.

Societatea a inregistrat pierderi importante datorita problemelor grave de incasare a facturilor pe tot lantul de vanzare : distribuitori secundari de vanzari cu ridicata, magazine de vanzari cu amanuntul si clienti finali persoane fizice si juridice.

Multi dintre clientii din acest lant de vanzare si-au inchis sau redus activitatea, si-au redus numarul de magazine sau au renuntat la comercializarea de produse electronice si electrocasnice, au intrat in insolventa, in faliment sau nu si-au achitat din rea credinta obligatiile financiare, generand societatii o mare lipsa de lichiditati si pierderi, datorita creditarii-furnizor pe termen lung a clientilor fara nicio dobanda, in timp ce societatea platea dobanzi la creditele angajate.

Majoritatea proceselor de recuperare a datoriilor sunt in desfasurare sau nu au avut un final pozitiv.

Se apreciaza ca urmatoarele solutii vor avea ca efect final eficientizarea activitatii societatii:

- cresterea rentabilitatii societatii prin extinderea parteneriatului cu furnizorii, bancile ;
- obtinerea de sprijin operational din partea partenerilor de afaceri si renegocierea tuturor contractelor cu actualii furnizori in scopul reducerii costurilor, inceperea colaborarii cu furnizori noi ;
- extinderea bazei de clienti prin gasirea de noi piete de desfacere ;
- analiza si reducerea generala a cheltuielilor, prin redimensionarea intregului personal, (renuntarea la personalul neperformant si inlocuirea acestuia cu alt personal, care sa creeze cifra de afaceri, modificarea grilelor de salarizare pentru stimularea angajatilor, pe criterii de performanta,

introducerea de programe de fidelizare pentru angajati, pentru a diminua fluctuatia de personal), redimensionarea parcului auto, reducerea costurilor cu carburantii si intretinerea autovehiculelor, renegociarea contractelor de inchiriere a tuturor spatiilor, renegociarea contractelor cu furnizorii de servicii, reducerea tuturor celorlalte cheltuieli, optimizarea stocurilor

- cresterea ponderii marfurilor cu preturi medii si joase si cu adaos mare ;
- deschiderea de magazine in orasele medii si mici si comunele mari cu cheltuieli minime, societatea dispunand de mobilierul si dotarile necesare
- concentrarea pe cresterea vanzarilor online
- reluarea activitatii de distributie, dupa o foarte atenta analiza si cu mare prudenta, etc.

Aplicand solutiile de eficientizare a activitatii mentionate mai sus, in cadrul unui plan de reorganizare, precum si prin intensificarea actiunilor de recuperare a debitelor, aceasta actiune devenind o prioritate a societatii si prin analiza si propunerea de vanzarea a unor active din patrimoniul societatii care sunt excedentare in raport cu activitatea actuala, se apreciaza achitarea datoriilor prin reorganizarea judiciara.

1.3. ÎNDEPLINIREA CONDITIILOR PRELIMINARE PENTRU DEPUNEREA PLANULUI

Condițiile preliminare pentru depunerea Planului de reorganizare a activității de către societatea debitoare prin administratorul special conform art. 94 alin. 1 lit. a) din Lege au fost îndeplinite, după cum urmează:

- societatea debitoare prin administrator special a formulat intentia de reorganizare in conformitate cu prevederile art.28 lit.h din Legea nr.85/2006, ce a fost depusa la dosarul cauzei odata cu cererea de deschidere a procedurii de insolventa ;
- planul de reorganizare este intocmit de catre debitor in temeiul si cu respectarea art. 94 alin (1) litera (a) si anume, cu aprobarea adunării generale a actionarilor/asociatilor, în termen de 30 de zile de la afisarea tabelului definitiv de creante, cu conditia formulării, potrivit art. 28, a intentiei de reorganizare, dacă procedura a fost declansată de acesta, si potrivit art. 33 alin. (6), în cazul în care procedura a fost deschisă ca urmare a cererii unuia sau a mai multor creditor.
- In temeiul art. 94 alin (3) planul de reorganizare prevede restructurarea si continuarea activitatii debitorului precum si lichidarea unor bunuri din averea acestuia;

Planul de reorganizare este depus de catre administratorul special al societatii debitoare. Administratorul judiciar si-a indeplinit rolul prin prisma verificarii respectarii tuturor prevederilor specificate de legea insolventei. Aceasta alegere a fost considerata cea mai viabila atat de catre reprezentantii debitoare, cat si de catre administratorul judiciar, avand in vedere faptul ca, in baza atributiilor conferite de lege si de judecatorul sindic, dar si prin prisma analizei si controlului permanent economico-financiar asupra activitatii debitoare, administratorul special cunoaste cel mai bine realitatile existente pe planul intern si extern al acesteia, avand conturata o imagine fidela asupra situatiei actuale si asupra obiectivelor de urmarit in perspectiva reorganizarii. De asemenea, la baza acestei optiuni au stat si argumentele privind experienta in domeniul consultantei

economico-financiare si juridice pe care administratorul judiciar o detine, precum si baza logistica si informationala de care acesta dispune.

CAPITOLUL II

PREZENTAREA GENERALA A SOCIETATII

2.1. DATE DE IDENTIFICARE

Denumire	SC LIVOLI IMPEX '94 SRL
Forma juridica	Societate cu raspundere limitata
Sediu social	Bucuresti, Str. Valea Cascadelor nr.21, Pavilionul Administrativ, Etaj II, Birourile 1-7, Sector 6
Administratori statutari	Racasan Vasile-Victor Nemes Liviu-Mihai
C.U.I.	5328980
Nr. Ireg. La O.R.C.	J40/3107/1994

La data deschiderii procedurii insolventei societatea debitoarea avea deschise un numar de 19 puncte de desfacere / lucru, dupa cum urmeaza:

Nr. Crt.	Punct de lucru / localitate	Contract de inchiriere / Perioada de valabilitate	Adresa
1	Calarasi	FN/01.03.2001-15 ani	Prel. Bucuresti, bl.C18, parter
2	Slobozia	177/29.08.2006-5 ani	Str. Matei Basarab nr.11
3	Oltenita	FN/23.02.2007-5 ani	Str. Argesului nr.18-20, bl.P4-P3
4	Slobozia	2305/29.12.2008-nespecificata	Str. Matei Basarab bl.A2
5	Rosiori de Vede	497/13.12.2004-10 ani	Str. Calea Rahovei nr.44
6	Mioveni	163/14.04.2005-10 ani	B-dul Dacia bl.P1, parter
7	Ploiesti	263/29.10.2009-3 ani	B-dul Republicii nr.15, Centrul Comercial Omnia, Subsol
8	Targoviste	387/15.06.2011-nespecificata	B-dul Independentei, bl.J4, sc.C
9	Calarasi	84/08.03.2009-5 ani	Str. Pprel. Bucuresti nr.15, I.D6 (B11) sc.2-3, parter
10	Titu	21/20.07.2009-3 ani	Str. I.C. Vissarion, bl.N, parter
11	Urziceni	77/23.06.2010-2 ani	Str. Calea Bucuresti nr.60A, nr. Cadastral 644-C1
12	Pucioasa	199/31.03.2011-3 ani	Str. Republicii, bl.A3, sc.B, parter

13	Medgidia	200/02.05.2011-3 ani	P-ta Decebal, bl.P3, parter
14	Topoloveni	FN/05.05.2011-3 ani	Str. Calea Bucuresti nr.123, bl. CU3, parter
15	Bucuresti-Sect. 6	FN/19.10.2011- nespecificata	Str. Valea Cascadelor nr.26A
16	Baicoi	1/17.10.2011- nespecificata	Str. Republicii nr.310
17	Urlati	264/18.10.2011- nespecificata	Str. 1 Mai, bl.70, parter
18	Bucuresti-Sect. 6	5/01.11.2011-nespecificata	Str. Valea Lunga nr.30
19	Harsova	959/2/22.11.2011- nespecificata	Sos. Constantei nr.37, Piata Agroalimentara

2.2. STRUCTURA ACTIONARIATULUI SI A CAPITALULUI SOCIAL

Capitalul social al SC LIVOLI IMPEX '94 SRL este in suma de 500.000,00 lei, constituit din aporturi in numerar si divizat in 2.000,00 parti sociale cu o valoare nominala de 250,00 lei fiecare. Asociatii societatii, la data deschiderii procedurii insolventei, sunt:

Asociati	Nr. parti sociale	Valoare parti sociale (lei)	Procent participare (%)
Racasan Vasile-Victor	1.000	250.000	50
Nemes Liviu-Mihai	1.000	250.000	50
TOTAL	2.000	500.000	100

2.3. OBIECTUL DE ACTIVITATE

Codul CAEN sub care si-a desfasurat activitatea principala societatea este 4754 "Comert cu amanuntul al articolelor si aparatelor electrocasnice, in magazine specializate".

2.4. APARTENENTA LA GRUP

Asociatii debitoarei detin parti sociale si in alte societati, cu care SC LIVOLI IMPEX '94 SRL a avut raporturi economico-financiare.

Astfel:

Denumire societate	Nr. Inreg. CUI	Asociat	Cota de participare	Stare
SC Energo Tools SRL	J40/18370/2004 17768888	Racasan Vasile-Victor Nemes Liviu-Mihai	50% 50%	Functione
SC Electro Distribution Group SRL	J40/12141/2005 16934176	Racasan Vasile-Victor Nemes Liviu-Mihai	50% 50%	Functione

De asemeni societatea debitoara, la randul sau, detine parti sociale la alte doua societati economice:

Denumire societate	Nr. Inreg. CUI	Valoare parti sociale	Stare
SC Aver Grup SRL	J40/12120/2005 17768217	15.000	Insolventa
SC Doctor Credit SRL	J40/16119/2007 22319079	70.000	Funcțiune

2.5. SCURT ISTORIC AL ACTIVITATII DESFASURATE

Din anul infiintarii , respectiv 1994 si pana in anul 2000, societatea a infiintat unitati de vanzare cu ridicata in Calarasi si Rosiorii de Vede.

Din anul 1995 si pana in prezent s-a derulat o politica investitionala de extindere a retelei de magazine / depozite specializate, astfel ca in prezent societatea detine un numar de 17 magazine specializate pe comercializarea de produse electronice, electrocasnice, I.T.&C, home comfort, telefoane mobile in : Bucuresti, Ploiesti, Calarasi (2), Targoviste, Oltenita, Slobozia, Mioveni, Rosiorii de Vede, Urziceni, Titu, Topoloveni, Pucioasa, Medgidia, Baicoi, Uralati, Harsova.

Incepand cu anul 2010 produsele electronice, electrocasnice, I.T.&C, home comfort, telefoane mobile se comercializeaza si prin magazinul virtual propriu ***www.livoli.ro***.

2.6. PIATA DE DESFACERE

• Produsul comercializat

Produsele comercializate sunt : aparate electronice si electrocasnice, home comfort, de birotica si telecomunicatii, sisteme de calcul si periferice IT, centrale termice si calorifere, telefoane, centrale termice, materiale si accesorii, comenzi cu ridicata a produselor de mai sus, servicii de service in garantie si postgarantie, etc.

• Parametrii economici ai produsului

Produsele si preturile se adreseaza tuturor segmentelor de cumparatori, cu accent pe cei cu venituri medii si mici, preturi cu discount pentru plata la livrare, vanzari in rate prin intermediul bancilor, vanzari cu plata la termen catre persoane juridice, adaos mediu pe total vanzari 12,5%, adaos comercial mediu de 21% la vanzarile cu amanuntul si de 4% la vanzarile cu ridicata, servicii ieftine de service produse electronice si electrocasnice.

• Segmentul de piata

Produsele se adreseaza atat persoanelor fizice cat si persoanelor juridice, fiind produse de folosinta indelungata.

Localizarea pietei: regionala pentru vanzarile cu amanuntul (17 magazine in sudul tarii) si nationala pentru vanzarile cu ridicata in judetele din Muntenia, Oltenia, Dobrogea, Transilvania si Moldova.

Tendintele actuale ale pietei: stagnarea vanzarilor in rate, stagnarea vanzarilor cu plata la livrare, cresterea vanzarilor online, cresterea vanzarilor produselor din marcele ieftine, stagnarea pietei de servicii.

Caracteristici ale cererii pentru produsul comercializat: vanzare constanta, cu perioade de varf in lunile de vara - iunie-august si in lunile sarbatorilor de iarna noiembrie-decembrie, stagnarea cererii pentru vanzarile online; stagnarea cererii de servicii.

- Tipul clientilor: permanenti (80%) si ocazionali (20%) :
 - persoane fizice, indiferent de venituri: oferte bune de pret – achizitie 2,3 produse pe an, transport gratuit, oferta larga de produse si vanzare la comanda;
 - persoane juridice private si bugetare, comercianti: discounturi mari la preturi in functie de volum, transport gratuit, flexibilitate la negocieri.

- **Concurenta**

Principalii concurenti ai societatii sunt : lanturile de magazine (Domo, Altex, Flanco, Rombiz), hipermarketurile si cash&carry (Metro, Carrefour, Cora, Selgros, Auchan, Real), firma de distributie Marelvi, magazinele online (Emag, Electrofun, PCfun, Ideall, Flanco, Domo, Altex).

Avantajele SC Livoli Impex '94 SRL, in comparatie cu concurenta, constau in : cheltuieli generale mici, locatii cu vad comercial mare si cu acces usor, atractie comerciala mare, manipulare corespunzatoare a produselor, aprovizionare prompta si corespunzatoare, asigurare permanenta a stocurilor necesare, transport imediat si gratuit la domiciliul, magazinele sau depozitele clientilor, livrare si in zilele de sambata si duminica, numar mare de mijloace de transport, personal calificat, ordine si disciplina in magazine si depozite.

In privinta politicii comerciale, avantajele conta in: oferirea unei game diversificate si extinse de produse, in special a celor cu preturi mici si medii, asigurarea flexibilitatii preturilor si adaptarea lor la diversitatea si nevoile clientilor, prezentarea permanenta a unor promotii si reduceri de preturi, acordarea de discounturi importante in urma negocierilor cu clientii, acordarea de discounturi mari pentru volume deosebite, asigurarea unei flexibilitati mari la vanzarea la comanda, acordarea unei atentii deosebite clientilor, prezentarea completa a produselor, facilitand analiza lor, vanzarea in rate direct in magazine prin parteneriat cu bancile, oferirea unor sisteme de creditare multiple, pentru toate categoriile de clienti, service asigurat direct in depozit, sprijinirea clientilor in rezolvarea problemelor de service garantie, post-garantie si intretinere, pastrarea contactului permanent cu unitatile de service, asigurand rapiditatea rezolvarii problemelor, colaborare buna cu OPC ai alte organe de control, asigurandu-se evitarea sau rezolvarea rapida a problemelor;

- **Mijloacele de promovare**

Reclama la produsele comercializate se face prin: promovare directa, la posturile locale de radio-tv, pliante, cataloage, promovare directa in cadrul diverselor medii, colectivitati, publicitate in ziare, prin intermediul tichetelor de masa, etc.

2.7. LUCRARI DE REFERINTA EFECTUATE ANTERIOR DESCHIDERII INSOLVENTEI

Societatea isi exprima intenția de reorganizarea judiciară în vederea stingerii datoriilor societății.

Societatea a deschis procedura de insolventa cu hotararea de a-si continua activitatea comerciala si de a-si reorganiza activitatea pe baza unui plan de reorganizare care, conform art.95 (1): "va indica perspectivele de redresare in raport cu posibilitatile si specificul activitatii debitorului, cu mijloacele financiare disponibile si cu

cererea pietei fata de oferta debitorului, si va cuprinde masuri concordante cu ordine publica (..)” (Art.95 alin.1 din Legea 85/2006).

Scopul principal al planului de reorganizare coincide cu scopul Legii 85/2006 si anume acoperirea pasivului in insolventa, continuarea activitatii comerciale, restructurarea societatii, protejarea intereselor creditorilor, pastrarea angajatilor societatii, plata prin reorganizare a datoriilor catre creditori, stat, angajati, banci si furnizori, plata la zi a datoriilor curente catre creditori, stat, angajati, banci si furnizori.

Societatea isi exprima intentia de a continua si de a-si imbunatati activitatea de baza, si anume vanzarea cu amanuntul, cu ridicata si online de articole și aparate electrice de uz casnic, de produse electronice, electrocasnice, home comfort, birotica si telecomunicatii, sisteme de calcul si periferice IT, centrale termice si calorifere, telefoane, scule electrice, echipamente si utilaje, in colaborare, sub supravegherea si cu aprobarea administratorului judiciar, precum si in colaborare cu creditorii.

De-a lungul celor 18 ani de activitate societatea s-a dovedit a fi un partener serios, responsabil, corect, bun platnic, care si-a achitat permanent, la zi si in totalitate, toate obligatiile financiare, pana in anul 2011 cand au aparut primele intarzieri semnificative.

Societatea nu își poate achita la această dată datoriile exigibile către creditori din fondurile bănești disponibile.

Precizăm că starea de insolvență a fost cauzată de situatia economica actuala, in principal de faptul ca datorita crizei economico-financiare care se prelungeste de trei ani, s-a redus extrem de mult consumul, ceea ce a generat un volum de vanzare al produselor mult redus si a crescut semnificativ volumul creantelor neincasate de la diversi clienti.

Cu toate ca societatea noastra a facut eforturi considerabile pentru acoperirea datoriilor acumulate, nu s-a reusit achitarea tuturor datoriilor acumulate, ci doar a celor aferente anului 2010 si o parte din anul 2011.

Desi societatea a inregistrat pierderi, mentionam faptul ca nu s-au efectuat concedieri colective, din contra, angajarea de personal calificat constituie un considerent important in reorganizarea activitatii, deoarece resursa umana performanta poate duce la cresterea volumului de vanzari, si, implicit, a cifrei de afaceri si a rentabilitatii societatii.

Incepand cu luna septembrie 2008, societatea a fost supusa actiunilor negative a numerosi factori care s-au prelungit pana in prezent, acest lucru determinand scaderea cifrei de afaceri si a profitului si a intrarii pe pierdere in 2011:

- declansarea crizei financiar-economice a afectat puternic vanzarile, acestea scazand in anul 2011 cu aproape 60% fata de anul 2008;
- au intrat in vigoare noile norme BNR privind creditarea populatiei, mult mai restrictive, avand ca rezultat scaderea drastica a vanzarilor in rate;
- au crescut dobanzile bancare, determinand cresterea semnificativa a cheltuielilor cu dobanzile creditelor si reducerea si mai puternica a vanzarilor in rate;
- a crescut semnificativ cursul euro, determinand cresterea importanta a cheltuielilor cu chiriile, ratele de leasing, utilitatile, marfurile, etc.;
- a crescut somajul, determinand o scadere si mai accentuata a consumului;
- au scazut salariile si pensiile populatiei, generand reducerea drastica a consumului;

- au crescut preturile la produsele de prima necesitate, populatia renuntand imediat la cumpararea de produse electronice si electrocasnice;
- au fost restituite catre banci sume importante pentru reducerea creditelor, generand micsorarea lichiditatilor;
- au fost achitate sume importanta catre furnizori in vederea scaderii expunerii, generand micsorarea lichiditatilor;
- au scazut stocurile, obligand societatea sa achite sume mari de TVA, generand micsorarea lichiditatilor;
- au aparut problemele de incasare la termen a facturilor, multi clienti avand intarzieri destul de mari, generand o puternica lipsa de lichiditati;
- scaderea vanzarilor la distributie a determinat scaderea adaosului comercial total, neacoperirea tuturor cheltuielilor si intrarea societatii pe pierdere, generand micsorarea lichiditatilor;
- datorita prelungirii crizei economico-financiare s-au accentuat zi de zi problemele generale privind vanzarile, incasarile si cheltuielile, lipsa de lichiditati si plata la zi si in totalitate a obligatiilor financiare;
- investitiile realizate pentru extinderea retelei de magazine nu au ajuns la maturitate, momentul crizei surprinzand societatea cu magazine care nu ajunsesera inca la break-even raportat la sumele investite, astfel incat acestea au devenit mai degraba o povara decat o sursa de crestere a afacerii.

Societatea a inregistrat pierderi importante datorita problemelor grave de incasare a facturilor pe tot lantul de vanzare: distribuitori secundari de vanzari cu ridicata, magazine de vanzari cu amanuntul si clienti finali persoane fizice si juridice.

Multi dintre clientii din acest lant de vanzare si-au inchis sau redus activitatea, si-au redus numarul de magazine sau au renuntat la comercializarea de produse electronice si electrocasnice, au intrat in insolventa, in faliment sau nu si-au achitat intentionat obligatiile financiare, generand societatii noastre o mare lipsa de lichiditati si pierderi, datorita creditarii-furnizor pe termen lung a clientilor fara nicio dobanda, in timp ce societatea noastra platea dobanzi mari la creditele sale.

Majoritatea proceselor de recuperare a datoriilor sunt in desfasurare sau nu au avut un final pozitiv.

2.8. MASURI LUATE IN ANII 2008 - 2011

Societatea a luat, incepand din octombrie 2008, numeroase masuri si a intreprins urmatoarele actiuni in vederea desfasurarii in continuare a activitatii si a depasirii perioadei de criza, pentru reducerea cheltuielilor si a asigurarii lichiditatilor necesare:

- conducerea a hotarat restrangerea activitatii societatii, avand in vedere criza economica;
- s-a sistat dezvoltarea retelei de magazine si a negocierilor pentru inchirierea de noi spatii;
- s-au sistat noi angajari, desi au ramas posturi neocupate;
- s-a decis marirea treptata a adaosului comercial, in vederea compensarii scaderii vanzarilor si acoperirii cheltuielilor;
- s-a sistat achizitionarea terenurilor necesare completarii suprafetei prevazute pentru construirea depozitelor proprii la km 23 al autostrazii A1 Bucuresti-Pitesti;

- s-a amanat inceperea proiectarii construirii depozitelor proprii de la km 23 al autostrazii A1 Bucuresti-Pitesti;
- s-a decis inchiderea magazinelor nerentabile;
- s-a amplificat analiza si controlul activitatii de distributie in vederea reducerii la minim a riscurilor de neincasare a facturilor si s-a intensificat consilierea si sprijinirea clientilor in vederea optimizarii stocurilor si a asigurarii lichiditatilor necesare platii facturilor;
- s-au redus limitele de credit ale clientilor de la distributie;
- s-a intensificat actiunea de acoperire cu instrumente de plata a facturilor de la distributie;
- livrarile au fost reduse intentionat, contrar cererilor in crestere, s-a urmarit cu foarte mare atentie incasarea facturilor, nu s-au inregistrat probleme majore;
- s-au sistat actiunile de sponsorizare;
- s-au redus stocurile, prin scaderea puternica a achizitiilor si prin redistribuirea stocurilor intre magazine si depozite; - s-a decis optimizarea rapida a stocurilor;
- s-au redus suprafetele de depozitare existente;
- s-au inchiriat depozite in afara Bucurestiului la preturi reduse cu 50%;
- s-a urmarit reducerea cheltuielilor cu chiriile, salariile, serviciile, telecomunicatiile, utilitatile, prestarile de servicii, combustibilul, piesele de schimb, intretinerea autovehiculelor, reclama, protocolul, consumabilele, deplasarile, posta, etc.;
- s-au redus sumele asigurate si s-au reziliat anumite polite de asigurare (in ultimii ani sumele platite pentru asigurare au fost de cateva ori mai mari decat daunele);
- s-a inceput o actiune intensa de vanzare a produselor mai vechi sau cu mici defecte estetice prin acordarea de discounturi speciale;
- s-a solicitat proprietarilor de spatii reducerea chiriilor pe o perioada de pana la 1 an, primind raspuns favorabil in majoritatea cazurilor;
- s-a inceput restructurarea personalului;
- in cazul unor clienti cu probleme si de rea credinta, s-au trimis notificari, somatii de plata, s-a trecut la recuperarea marfurilor neachitate si s-au deschis actiuni in instanta in vederea recuperarii datoriilor;
- s-a inceput o actiune intensa de reparare a produselor defecte si de recuperare a lor din unitatile de service;
- in lunile ianuarie-martie toti angajatii au fost trimisi in concedii fara plata o saptamana in fiecare luna;
- s-a solicitat proprietarilor de spatii reducerea si amanarea platilor chiriilor aferente lunilor ianuarie-aprilie;
- s-a inceput relocarea unor magazine la locatii mai bune si mai ieftine;
- s-au blocat livrarile la clientii de la distributie cu intarzieri mai mari de 10 zile;
- s-a returnat aproape lunar sume importante catre banci;
- s-a incheiat un contract cu "Urban si Asociatii" in vederea recuperarii creantelor de la clientii cu probleme grave si de reacredinta;
- s-au redus termenele de plata pentru clientii de la distributie;

- s-a continuat deschiderea de noi magazine si inchiderea magazinelor nerentabile;
- activitatea de distributie a fost caracterizata printr-o foarte mare PRUDENTA;
- pana in toamna anului 2011, societatea a platit la zi toate datoriile catre stat, banci si furnizori (cu exceptia unui singur furnizor);

Societatea a urmarit permanent sa pastreze intr-o proportie corespunzatoare raportul dintre creditul acordat (clientilor) si creditul primit (de la furnizori).

In anul 2009, în vederea rentabilizării activității societății, s-a decis închiderea magazinelor din Cluj-Napoca, Sinaia și Targoviste 1, a caror activitate devenise nerentabila. Pentru a nu afecta fluxul de numerar cat si pentru acoperirea obligatiilor financiare asumate anterior, s-au deschis in anul 2009 doua noi magazine in Bucuresti – Big Berceni si in Titu. Pe parcursul anului 2010 s-a continuat pe aceeasi directie, inchizandu-se magazinele din Bucuresti – Giurguiului, Bucuresti - Drumul Taberei, Bucuresti – Big Berceni si din Fieni si s-au deschis magazinele Slobozia 2, Urziceni 1 si Urziceni 2. In anul 2011 s-au inchis magazinele Urziceni 1 si Slobozia 2 si s-au deschis magazinele din Bucuresti – Valea Cascadelor, Pucioasa, Medgidia, Topoloveni, Baicoi si Urlati. In anul 2012 s-au inchis magazinele nerentabile din Campina, Urlati, Bucuresti – Valea Cascadelor, Ploiesti si Calarasi 1 si s-au deschis magazine in Harsova, Dragasani si Bucuresti - Giurguiului.

CAPITOLUL III DATORIILE SOCIETATII

3.1. TABELUL DEFINITIV AL CREANTELOR

Tabelul definitiv de creanțe înregistrat împotriva debitoarei a fost depus la grefa Tribunalului București Secția a VII-a la data de 20.04.2011, în care sunt înscrise creanțe în suma 17.338.396,95 lei, conform **anexa 1 - tabel definitiv de creanțe**, cu următoarea structură, pe categorii de creanțe, respectiv:

-lei-

CATEGARII DE CREANTA	CREANTE ADMISE IN TABELUL DEFINITIV DE CREANTE SUME	CREANTE ADMISA IN CADRUL PLANULU I %	CREANTE CE URMEAZA A FI DISTRIBUITE IN CADRUL PLANULUI SUME
1. Creanțe garantate	9.234.358,21	30,52%	2.818.562,35
2. Creanțe salariale	36.740,00	100,00%	36.740,00
3. Creanțe bugetare	316.370,07	100,00%	316.370,07
4. Creanțe chirografare, cf. art. 96	6.992.704,49	30,00%	2.097.811,35
5. Celelalte creanțe chirografare	758.224,16	10,00%	75.769,54
TOTAL CREANȚE	17.338.396,95	30,83%	5.345.252,96

Conform prezentului plan de reorganizare, creanțele ce urmează a fi distribuite pe parcursul celor trei ani sunt în sumă totală de 5.345.252,96, conform **anexa 4 – program de plata al creanțelor**, având următoarea structură pe categorii de creanțe:

3.2. CATEGORIILE DE CREANȚE CARE NU SUNT DEFAVORIZATE

Așa cum rezulta din tabelul prezentat la punctul 3.1. creanțele admise în tabelul definitiv, și care NU sunt defavorizate în cadrul planului, sunt :

- **Creanțele salariale** - se vor prelua în întregime în cadrul planului de reorganizare judiciare al debitoarei SC LIVOLI IMPEX '94 SRL, și vor fi distribuite în proporție de 100%, conform programului de plată a creanțelor cuprins în anexa 4;
- **Creanțele bugetare** - se vor prelua în întregime în cadrul planului de reorganizare judiciare al debitoarei SC LIVOLI IMPEX '94 SRL, și vor fi distribuite în proporție de 100%, conform programului de plată a creanțelor cuprins în anexa 4;

3.3. CATEGORIILE DE CREANȚE CARE SUNT DEFAVORIZATE

În cadrul planului de reorganizare propus de administratorul special al SC LIVOLI IMPEX '94 SRL, au fost defavorizat următoarele categorii de creanțe :

- **Creanțele chirografare conform art.96 alin. (1)** se vor prelua în proporție de 30,00% în cadrul planului de reorganizare și vor fi distribuite, conform programului de plată al creanțelor cuprins în anexa 4.
- **Celelalte creanțe chirografare** se vor prelua în proporție de 10,00% în cadrul planului de reorganizare și vor fi distribuite, conform programului de plată al creanțelor cuprins în anexa 4;
- **Creanțele garantate** se vor prelua în proporție de 30,52%, în cadrul planului de reorganizare și vor fi distribuite conform programului de plată a creanțelor cuprins în anexa 4, diferența urmând a fi distribuită în perioada următoare încheierii planului de organizare prin continuarea activității comerciale a societății debitoare;

Aceste creanțe defavorizate vor fi supuse unui tratament corect și echitabil prin plan, așa cum prevede art. 101 alin. (2) din Legea nr. 85/2006.

3.4. TRATAMENTUL CATEGORIILOR DE CREANȚE

În conformitatea cu prevedea art. 101 alin. (2) din Legea 85/2006 privind procedura insolventei, toate categoriile de creanțe vor fi supuse unui tratament corect și echitabil, și anume :

- a) *nici una dintre categoriile care resping planul și nici o creanță care respinge planul nu primesc mai puțin decât ar fi primit în cazul falimentului;*
- b) *nici o categorie sau nici o creanță aparținând unei categorii nu primește mai mult decât valoarea totală a creanței sale;*

- c) *în cazul în care o categorie defavorizată respinge planul, nici o categorie de creanțe cu rang inferior categoriei defavorizate neacceptate, astfel cum rezultă din ierarhia prevăzută la art. 100 alin. (3), nu primește mai mult decât ar primi în cazul falimentului.*

Faptul că nici o categorie de creanță nu primește mai puțin decât ar fi primit în cazul falimentului, așa cum rezultă din analiza comparativă reorganizare - faliment privind achitarea creanțelor, efectuată în cadrul planului, toate creanțele vor fi supuse unui tratament corect și echitabil.

3.5. DATORII NĂSCUTE PE PERIOADA DE OBSERVATIE SI NEACHITATE

Ca urmare a faptului că pe perioada de observatie debitoarea a procedat la desfasurarea in continuare a activitatii, s-au generat si s-au achitat cu o intarziere de maximum 30 de zile taxele la bugetul de stat si la bugetul asigurarilor sociale. Nu sunt inregistrate datorii curente catre salariatii, banci si furnizori.

3.6. ANALIZA COMPARATIVĂ REORGANIZARE - FALIMENT

Administratorul judiciar SCP TANASA SI ASOCIATII SPRL a efectuat inventarierea faptică a bunurilor din patrimoniul SC LIVOLI IMPEX'94 SRL din care a rezultat active in valoare de 19.690.959,99 lei la data de 31.01.2012.

Pentru a face o analiză comparativă între distribuirile ce urmează a fi făcute în situația confirmării planului de reorganizare și distribuirile în caz de faliment, urmează prezentarea situației activului patrimonial rezultat în cele două situații, situații influențate de valoarea bunurilor prezentată mai sus, de fluxurile de numerar evidențiate în **anexa 2** și de faptul că, în cazul vânzării activelor neproductive, prețul obținabil depinde de natura presiunii de a vinde, la care este supus vânzătorul, sau de motivele pentru care o comercializare adecvată nu poate fi făcută.

Despăgubiri care urmează a fi oferite tuturor categoriilor de creanțe, în comparație cu valoarea estimativă ce ar putea fi primită prin distribuire în caz de faliment: în cazul confirmării planului de reorganizare, în care se prevede acoperirea integrală a tuturor creanțelor care nu sunt defavorizate (creanțele izvorâte din raporturi de muncă cf. art. 123 pct. 2., creanțele garantate cf. art. 121 alin. (1), creanțele bugetare cf. art. 123 pct. 4., creanțele chirografare cf. art. 96 alin. (1) din Legea nr. 85/2006) și categoria creanțelor chirografare cf. art. 100 alin. (3) lit. e) din Legea nr. 85/2006, despăgubirea care urmează a fi oferită tuturor categoriilor de creanțe este superioară valorii estimative ce ar putea fi primită prin distribuire în caz de faliment, ținând seama pe de o parte de cheltuielile aferente conservării, administrării și vânzării bunurilor imobile și mobile din averea debitoarei, la care se adaugă cheltuieli de arhivare, conservarea arhivei, remunerațiile persoanelor angajate (evaluatori, etc.), iar pe de altă parte de sumele care ar putea fi încasate și care ar rămâne după ce bunurile ar fi valorificate și cheltuielile de conservare achitate.

Demararea procedurii de reorganizare a societății și relansarea activității comerciale vor crea posibilitatea de generare a unor profituri și fluxuri de numerar suplimentare, permitând astfel efectuarea de distribuiri către creditori.

În plus față de capacitatea de continuare și de relansare a activității și față de păstrarea unor relații bune cu furnizorii, societatea dispune și de o bază materială

necesară desfășurării în bune condiții, a activității de comerț cu amănuntul în magazine specializate, cu ridicata prin distribuție națională și online de articole și aparate electrice de uz casnic, de produse electronice, electrocasnice, home comfort, birotică și telecomunicații, sisteme de calcul și periferice IT, centrale termice și calorifere, telefoane, scule electrice, echipamente și utilaje.

Conform înregistrărilor din bilanțul de verificare întocmită la data de 31.01.2012 societatea dispune de imobilizări corporale și active circulante proprii astfel: active imobilizate (la valoarea netă) – 9.995.067,98 lei, din care: alte imobilizări necorporale – 6.700,11 lei, terenuri – 9.312.965,00 lei, construcții – 161.322,46 lei, mijloace de transport – 100.501,50 lei, mobilier, aparatură birotică, echipamente de protecție a valorilor umane și materiale și alte active corporale – 299.298,81 lei, titluri de participare deținute la filiale din cadrul grupului – 85.000,00 lei, alte creanțe imobilizate – 29.280,10 lei; active circulante – 9.778.933,69 lei, din care: stocuri – 3.257.953,60 lei, creanțe – 5.824.264,68 lei, disponibilități bănești – 288.093,88 lei.

Patrimoniul societății este evaluat prin determinarea atât a valorii de piață a activelor, cât a valorii de lichidare a acestora. Valoare de piață este „suma estimată pentru care o proprietate va fi schimbată, la data evaluării, între un cumpărător decis și un vânzător hotărât, într-o tranzacție cu preț determinat obiectiv, după o activitate de marketing corespunzătoare, în care partile implicate au acționat în cunoștința de cauză, prudent și fără constrângere.” Pentru corectă evaluare a valorii ce urmează a se obține în procedura de lichidare a activelor societății debitoare se utilizează valoarea de lichidare definită ca „suma care ar putea fi primită, în mod rezonabil, din vânzarea unei proprietăți, într-o perioadă de timp prea scurtă pentru a fi conformă cu perioada de marketing necesară specificată în definiția valorii de piață.”

În eventuala procedură a falimentului, conform **anexa 5**, din vânzarea patrimoniului și a stocurilor, încasarea creanțelor certe și din disponibilitățile bănești existente la data de 31.01.2012 s-ar putea obține suma de 4.011.406,02 lei. Ținând seama de cheltuielile legate de procedura falimentului, suma estimată care ar rămâne pentru distribuire către creditorii ar putea fi de cca. 3.008.554,51 lei, sumă ce este inferioară sumei ce urmează a fi plătită prin planul de reorganizare propus – 5.345.252,96 lei.

În anexa 6 la prezentul plan de reorganizare sunt prezentate despăgubirile ce urmează a fi oferite tuturor categoriilor de creanțe (în mod individual pe fiecare creditor în parte – sume absolute și procentuale), în comparație cu valoarea estimativă ce ar putea fi primită prin distribuire în caz de faliment.

Falimentul unei societăți situează debitorul și creditorii pe poziții antagonice, primii urmărind recuperarea integrală a creanței împotriva averii debitorului, iar acesta din urmă menținerea întreprinderii în viața comercială.

Dacă în cazul falimentului interesele creditorilor exclud posibilitatea salvării intereselor debitorului, a cărui avere este vândută (lichidată) în întregime, în cazul reorganizării cele două deziderate se cumulează, debitorul continuându-și activitatea, cu consecința creșterii sale economice, iar creditorii profită de pe urma maximizării valorii averii și a lichidităților suplimentare obținute, realizându-și în acest fel creanțele într-o proporție superioară decât cea ce s-ar realiza în ipoteza falimentului.

Făcând o comparație între gradul de satisfacere a creanțelor în cadrul celor două proceduri, se observa că nu există un patrimoniu suficient destinat plății pasivului, dar

că în procedura reorganizării, la lichiditățile obținute din recuperarea creanțelor se adaugă profitul substanțial rezultat din continuarea activității debitoarei, toate destinate plății pasivului.

Procesul de reorganizare comportă și alte avantaje:

Continuând activitatea de comerț, crește considerabil gradul de vandabilitate al bunurilor unei societăți „active”, față de situația valorificării patrimoniului unei societăți „moarte”, nefuncționale (patrimoniu care, nefolosit, este supus degradării inevitabile până la momentul înstrăinării).

De asemenea, continuarea activității mărește considerabil șansele ca activul societății să fie vândut ca un ansamblu în stare de funcționare (ca afacere), chiar în eventualitatea nedorită a deschiderii procedurii de faliment.

Societatea are costuri fixe (utilități, salarii, pază, asigurări bunuri din patrimoniu, impozite, taxe locale etc.) semnificative, cheltuieli care nu pot fi amortizate decât prin continuarea activității de bază, precum și din obținerea de venituri din valorificări ale bunurilor dispensabile activităților pe care societatea urmează a le desfășura.

Toate aceste cheltuieli, în cazul nefericit al falimentului societății, ar urma să fie plătite prioritar din valoarea bunurilor vândute, conform art 121 pct. 1 din Legea 85/2006 (ca și cheltuieli de conservare și administrare), împietând asupra valorii obținute din vânzare și diminuând în mod direct gradul de satisfacere a creanțelor creditorilor.

Avantajele de ordin economic și social ale reorganizării sunt evidente, ținând cont de necesitatea menținerii în circuitul economic a unei societăți care a avut un bun renume pe piața de profil din țara (clasarea între primele trei firme independente din țară), a avut rezultate concretizate în obținerea unor importante cifre de afaceri și profituri și a fost un bun și important contribuabil la bugetul de stat.

În cazul reorganizării judiciare,

Creditorii bugetari își recuperează în totalitate creanța prin planul de reorganizare propus, iar în plus, pe toată perioada planului de reorganizare, societatea continuându-și activitatea, va contribui la bugetul de stat prin taxele și impozitele pe care le va plăti, în timp ce în situația falimentului ar beneficia de o distribuție net inferioară.

Angajații își recuperează în proporție de 100% creanța prin planul de reorganizare propus, în timp ce, în situația falimentului „ar putea” fi indeștulați după vânzarea activelor.

Furnizorii își recuperează parțial creanțele prin planul de reorganizare propus, față de situația falimentului în care nu se poate recupera nimic. Continuarea activității societății debitoare implică în mod necesar și continuarea colaborării cu furnizorii, generând surse importante de venituri pentru aceștia.

În concluzie, conform considerentelor și datelor prezentate mai sus, este evident faptul că în condițiile acceptării și urmaririi planului de reorganizare, atât nivelul posibil de recuperare al creanțelor cât și rezultatele economice care se pot obține sunt superioare pentru toate categoriile de creditori în comparație cu situația în care se optează pentru lichidarea firmei.

Societatea are potențial și detine baza materială pentru că, o dată cu depășirea blocajului care afectează întreaga economie ca efect al crizei actuale și o dată cu revenirea și relansarea acestui domeniu de activitate important a economiei naționale,

sa poata sa isi reia si sa isi desfasoare activitatea in conditii normale, mentinand si creand totodata un numar insemnat de locuri de munca.

CAPITOLUL IV

PLANUL DE REORGANIZARE JUDICIARĂ - PREZENTARE GENERALĂ

4.1. OBIECTIVELE, MODUL DE REALIZARE ȘI DURATA PLANULUI

Scopul principal al planului de reorganizare coincide cu scopul Legii 85/2006 si anume acoperirea pasivului in insolventa, continuarea activitatii comerciale, restructurarea societatii, protejarea intereselor creditorilor, pastrarea angajatilor societatii, plata prin reorganizare a datoriilor catre creditori, furnizori, banci, stat si angajati, plata la zi a datoriilor curente catre creditori, furnizori, banci, stat si angajati.

Principala modalitate de realizare a acoperirii pasivului debitorului in insolventa este, in conceptia moderna a legii, reorganizarea debitorului si mentinerea societatii in viata comerciala, cu toate consecintele sociale si economice care decurg din aceasta. Astfel este relevata functia economica a procedurii instituite de Legea 85/2006, respectiv necesitatea salvarii societatii aflate in insolventa, prin reorganizare, inclusiv restructurarea economica, si numai in subsidiar, in conditiile esecului reorganizarii sau lipsei de viabilitate a debitoarei, recurgerea la procedura falimentului pentru satisfacerea intereselor creditorilor.

Reorganizarea prin continuarea activitatii debitorului presupune efectuarea unor modificari structurale in activitatea curenta a societatii aflate in dificultate, mentinandu-se obiectul de activitate, dar aliniindu-se modul de desfasurare a activitatii la noua strategie, conform cu resursele existente si cu cele care urmeaza a fi atrase, toate aceste strategii aplicate fiind menite sa faca profitabila activitatea de baza a societatii.

Planul de reorganizare, potrivit spiritului Legii 85/2006, trebuie sa satisfaca scopul reorganizarii si anume mentinerea debitoarei in viata comerciala si sociala. Totodata, reorganizarea inseamna protejarea intereselor creditorilor, care au o sansa in plus la recuperarea creantelor lor. Aceasta pentru ca, in conceptia moderna a legii, este mult mai probabil ca o afacere functionala sa produca resursele necesare acoperirii pasivului decat lichidarea averii debitoarei aflate in faliment. Argumentele care pledeaza in favoarea acoperirii pasivului societatii debitoare prin reorganizarea activitatii acesteia sunt accentuate cu atat mai mult in actualul context economic caracterizat print-ro acuta criza de lichiditati si scaderea semnificativa a cererii pentru achizitii de bunuri imobile. In acest context economic incercarea de acoperire a pasivului societatii debitoare prin lichidarea bunurilor din patrimoniul acesteia va necesita un interval de valorificare destul de mare generat de conjunctura de piata care afecteaza cererea pentru activele societatii debitoare.

Din punct de vedere **economic**, conceptual, reorganizarea inseamna trasarea realista a unor obiective ce trebuiesc atinse in orizontul de timp planificat, sub aspectul angajarii unor noi afaceri, lansarii pe piata a unor noi produse si servicii sau imbunatatirea calitatii si cantitatii produselor si serviciilor deja lansate. Planul de reorganizare constituie o adevarata strategie de redresare, bazata pe adoptarea unei politici corespunzatoare de management, marketing, organizatorice si structurale.

Reorganizarea societatii si continuarea activitatii sale isi manifesta efectul **social** atat prin pastrarea salariatilor existenti, cat si prin noi angajari in cadrul relansarii

activitatii. Astfel apare posibilitatea cresterii numarului de angajati direct productivi, cu un rol important in procesul de comert, intrucat societatea urmareste ca prin activitatea derulata sa obtina un profit insemnat care sa fie destinat platii pasivului. Societatea va avea in vedere la angajare, pe langa criteriile de competenta si eficienta, sa recurga la vechii angajati ramasi fara un loc de munca din motive extrinseci activitatii lor, angajati dintre care mare parte nu si-au gasit alt loc de munca dupa disponibilizare sau lucreaza pe salarii mici din lipsa de alternativa.

Obiectivul principal pe care îl propunem in planul de reorganizare este redresarea si continuarea activitatii firmei SC LIVOLI IMPEX '94 SRL cu satisfacerea masei credale a societatii acceptate prin urmatoarele cai:

- continuarea activitatii comerciale, restructurarea societatii (economic, organizatoric, managerial, financiar si social), imbunatatirea si eficientizarea activitatii de baza;
- relansarea si dezvoltarea activitatii comerciale;
- valorificarea unor active din patrimoniul societatii care sunt excedentare in raport cu activitatea actuala;
- intensificarea actiunilor de recuperare a debitelor, aceasta actiune devenind o prioritate a societatii;
- reducerea si rationalizarea semnificativa a cheltuielilor societatii.

Societatea și-a restructurat atât resursele de forță de muncă cât și activitatea pentru a reusi redresarea sa, și pentru a achita datoriile acumulate față de creditorii săi în condițiile prezentului plan de reorganizare.

Durata desfășurării planului de reorganizare este propusă a fi de 36 de luni de la data confirmării acestuia de catre judecatorul sindic, cu posibilitatea prelungirii duratei sale în condițiile legii.

Nu se impune modificarea actului constitutiv al debitorului.

Nu se impune emiterea de titluri de valoare.

4.2. CONDUCEREA ACTIVITĂȚII ÎN PERIOADA DE REORGANIZARE

Având în vedere faptul că cererea de deschidere a procedurii de insolventa a fost formulata de societatea debitoare, pe perioada de observație, activitatea curentă a SC LIVOLI IMPEX'94 SRL a fost administrată de catre societatea debitoare prin administratorul special sub supravegherea administratorului judiciar.

Pe perioada de aplicare a planului de reorganizare, după confirmarea sa potrivit legii, administratorul special va conduce activitatea societății sub supravegherea administratorului judiciar.

În ceea ce privește administratorul special se impune păstrarea în întregime de către debitor a conducerii activității sale, inclusiv dreptul de dispoziție asupra bunurilor din averea sa, cu supravegherea activității sale de către administratorul judiciar care a fost deja desemnat în condițiile legii. Prin aprobarea și confirmarea planului de reorganizare se consideră aprobată și remunerația administratorului judiciar pe perioada derulării planului de reorganizare precum și conducerea în tot a activității debitorului de către administratorul special, derularea planului de reorganizare urmând a fi supravegheată de către administratorul judiciar. În conformitate cu prevederile art. 106 administratorul judiciar va prezenta trimestrial comitetului creditorilor rapoarte

asupra situației financiare, care vor fi înregistrate la grefa Tribunalului și vor fi notificate creditorilor în vederea consultării lor.

Pe parcursul reorganizării administratorul special al societății răspunde de bunurile și activitatea debitorului, activitatea urmând a fi condusă în tot de reprezentantul debitorului, administratorul judiciar asigurând doar supravegherea activității și informarea conform prevederilor legale a creditorilor și judecătorului-sindic de modul de desfășurare a activității și modul de respectare a graficului de plăți din cadrul planului de reorganizare.

4.3. CONTROLUL APLICARII PLANULUI DE REORGANIZARE

În condițiile Secțiunii a 6 din Legea 85/2006, aplicarea planului de reorganizare de către societatea debitoare este supravegheată de 3 autorități independente, care colaborează pentru punerea în practică a prevederilor din cuprinsul acestuia.

Judecătorul-sindic reprezintă “forul suprem”, sub conducerea căruia se derulează întreaga procedură. **Creditorii** sunt “ochiul critic” al activității desfășurate în perioada de reorganizare. Interesul evident al acestora pentru îndeplinirea obiectivelor propuse prin plan (acoperirea pasivului) reprezintă un suport practic pentru activitatea administratorului judiciar, întrucât din coroborarea opiniilor divergente ale creditorilor se pot contura cu o mai mare claritate modalitățile de intervenție, în vederea corectării sau optimizării din mers a modului de lucru și de aplicare a planului. În ceea ce privește **administratorul judiciar**, acesta este entitatea care are legătura directă cu latura palpabilă a activității debitoarei, exercitând un control riguros asupra întregii proceduri, supraveghind din punct de vedere financiar societatea, și având posibilitatea și obligația legală de a interveni acolo unde constată că, din varii motive, s-a deviat de la punerea în practică a planului votat de creditorii. De asemenea, administratorul judiciar, prin departamentele sale specializate, asigură debitoarei sprijinul logistic și factual pentru aplicarea strategiilor economice, juridice și de marketing optime.

Controlul aplicării planului se face de către administratorul judiciar prin supravegherea tuturor actelor, operațiunilor și plăților efectuate de debitoare, cuprinse în registrul special prevăzut de art. 46 din lege, informări și rapoarte periodice din partea debitoarei către administratorul judiciar, întocmirea și prezentarea săptămânală de către conducerea debitoarei a previziunilor de încasări și plăți pentru următoarea săptămână, sistemul de comunicare cu debitoarea prin intermediul notelor interne și prin prezenta unui reprezentant al administratorului judiciar la sediul acesteia ori de câte ori acest lucru este necesar, rapoartele financiare trimestriale prezentate de către administratorul judiciar în conformitate cu art. 106 din Legea 85/2006.

CAPITOLUL V

STRATEGIA REORGANIZĂRII ȘI SURSELE DE FINANȚARE A PLANULUI

5.1. STRATEGIA DE REORGANIZARE

Strategia de reorganizare constă în următoarele direcții principale:

- continuarea activității comerciale, restructurarea societății, îmbunătățirea și eficientizarea activității de bază;
- eficientizarea activității de vânzare urmărind creșterea vânzărilor și scăderea costurilor în vederea creșterii profitului;

- relansarea si dezvoltarea activitatii comerciale;
- valorificarea unor active din patrimoniul societatii care sunt excedentare in raport cu activitatea actuala;
- intensificarea actiunilor de recuperare a debitelor, aceasta actiune devenind o prioritate a societatii;
- reducerea si rationalizarea semnificativa a cheltuielilor societatii.

5.1.1. Continuarea activitatii societatii

Societatea isi va desfasura activitatea de comert cu amanuntul in spatiile inchiriate, urmarind extinderea retelei de magazine, cu ridicata si online, urmarind cresterea volumelor de vanzari si diversificarea categoriilor de clienti.

Societatea dispune de baza materială necesară desfășurării în bune condiții, a activității de comerț cu amănuntul in magazine specializate, cu ridicata prin distributie nationala si online de articole și aparate electrice de uz casnic, de produse electronice, electrocasnice, home comfort, birotica si telecomunicatii, sisteme de calcul si periferice IT, centrale termice si calorifere, telefoane, scule electrice, echipamente si utilaje.

Proiectia fluxului de numerar descrisa in anexa nr. 2 a planului de reorganizare, se bazeaza pe continuarea, dezvoltarea si cresterea activitatii de comert.

Societatea propune continuarea si imbunatatirea activitatii sale, in colaborare, sub supravegherea si cu aprobarea administratorului judiciar, precum si in colaborare cu creditorii.

5.1.2. Activitatile comerciale principale

- **vanzarea cu amanuntul** de produse electronice, electrocasnice, home comfort, birotica si telecomunicatii, sisteme de calcul si periferice IT, centrale termice si calorifere, telefoane, servicii de service produse electronice si electrocasnice, birotica si telecomunicatii in garantie si postgarantie in 15 magazine situate in Bucuresti, Calarasi, Targoviste, Oltenita, Slobozia, Mioveni, Rosiorii de Vede, Urziceni, Titu, Topoloveni, Pucioasa, Medgidia, Baicoi, Harsova, Dragasani;
- **vanzarea cu ridicata** a produselor mentionate mai sus catre diversi clienti: distribuitori, retele de magazine, clienti independenti, magazine virtuale;
- **vanzarea online** prin magazinul online www.livoli.ro a produselor mentionate mai sus.

5.1.3. Departamentul aprovizionare, vanzare, logistica

- **pastrarea gamei de marfuri:** marci cu mare notorietate pe piata romaneasca de profil: Arctic, Albalux, Ariston, Beko, Bosch, Daewoo, Gorenje, LG, Metalica, Panasonic, Philips, Vortex, Albatros, Platinum, Zelmer, Asus, Acer, HP, Toshiba, etc.; va exista o preocupare continua de a realiza compositia optima de produse pentru fiecare oras in care firma este reprezentata, in functie de specificul zonei, de puterea de cumparare a populatiei, de obiceiul si motivele care influenteaza decizia de cumparare a clientilor;
- **extinderea gamei de marfuri si a nomenclatorului de produse:** prelungitoare, intrerupatoare, prize, baterii, becuri, scule electrice, accesorii, diverse consumabile, dvd-uri, lanterne, etc, **articole de uz casnic de valoare mica dar cu adaos mare;**

- **extinderea puternica a gamei de IT, birotica si informatica**, prin crearea unui cornert in fiecare magazin cu produse specifice: laptopuri, netbook-uri, tablete, sisteme, monitoare, imprimante, routere, etc., si prin cresterea ofertei pentru distributie, marcele Asus, Acer, HP, Samsung, Toshiba, etc.;
- **cresterea vanzarilor de produse ieftine marca proprie EURONIX** (televizoare, masini de spalat rufe, calorifere electrice, extinderea cu alte produse, etc.), asigurandu-se un adaos comercial suplimentar; continuarea efectuarii de importuri marca proprie EURONIX prin intermediul unui colaborator;
- **dezvoltarea achizitiei de produse mai ieftine si mai putin pretentioase;**
- **achizitionarea marfurilor cu plata la livrare** pentru obtinerea de discounturi suplimentare;
- **urmarirea maririi adaosului comercial**, in vederea compensarii scaderii vanzarilor si acoperirii cheltuielilor;
- **continuarea colaborarii pe baza platii la livrare sau a custodiei**, in vederea generarii unor volume de vanzari care sa permita furnizorilor o recuperare cat mai mare si mai rapida a debitelor;
- **gestionarea cu diplomatie a dialogului cu furnizorii actuali** pentru a atenua cat mai mult lipsa de credibilitate aparuta in momentul declansarii insolventei;
- **inceperea colaborarii cu furnizori noi;**
- **actualizarea permanenta a preturilor** in functie de ofertele de pe piata;
- **optimizarea stocurilor**, analiza continua a raportului dintre stocuri si vanzari in vederea maririi vitezei de rotatie a stocurilor, imbunatatirea structurii stocurilor in sensul diversificarii produselor, identificarea stocurilor vechi si includerea lor in promotii;
- **accentuarea repararii produselor defecte sau deteriorate si vanzarea lor;**
- **intensificarea colaborarii vanzare-aprovizionare** pentru a achizitiona produsele cele mai profitabile;

5.1.4. Reteaua de magazine

- **accentuarea politicii de monitorizare a retelei de magazine**, fiecare locatie fiind considerata un centru de profit; magazinele pe pierdere sau fara potential de dezvoltare vor fi inchise; pentru magazinele ramase vor fi luate masuri de reducere a costurilor de operare si de marire a veniturilor si a adaosului;
- **deschiderea de noi magazine in 2012** in special in orase medii si mici si in comune mari in zona geografica Muntenia - Oltenia: Pitesti, Ramnicu Valcea, Alexandria, Giurgiu, Moreni, Mizil, Costesti, etc., in functie de locatiile gasite;
- **relocarea magazinelor** in locatii mai bune si mai ieftine;
- **deschiderea magazinelor cu cheltuieli minime**, societatea dispunand de mobilierul si dotarile necesare;
- **intensificarea activitatii de creditare direct in magazine;**
- **implementarea unor sisteme de fidelizare a clientilor;**
- **pastrarea cotei de piata de 20%-70% in zonele in care se afla magazinele;**

5.1.5. Magazinul Online

- dezvoltarea sustinuta a magazinului online www.livoli.ro, prin marirea gamei de produse oferite, preturi tot mai bune, marirea numarului de clienti, servicii de livrare prompta si de buna calitate;
- implementarea unor sisteme de fidelizare a clientilor;

5.1.6. Distributia

- refacerea retelei de distributie la nivel national, pe baza unei prudente deosebite asupra vanzarilor;
- accentuarea vanzarii de produse mai ieftine, dar cu adaos mai mare
- accentuarea politicii de monitorizare a clientilor in vederea maximizarii profitului, a reducerii la minim a riscurilor de neincasare a facturilor si a acoperirii acestora cu instrumente de plata, intensificarea consilierii si sprijinirii clientilor in vederea optimizarii stocurilor si a asigurarii lichiditatilor necesare platii facturilor;
- urmarirea in permanenta a pastrarii intr-o proportie confortabila a raportului dintre creditul acordat (clientilor) si creditul primit (de la furnizori);
- intensificarea colaborarii cu clientii prin marirea achizitiilor, extinderea gamei de marfuri, marirea termenelor de plata, operativitate la onorarea comenzilor, sprijinirea clientilor in rezolvarea problemelor de service in perioadele de garantie si post-garantie.

5.1.7. Analiza permanenta si profunda a urmatoarelor date si cautarea sustinuta de solutii pentru imbunatatirea vanzarilor si a cresterii adaosului comercial:

- **parametrii economici:** produse si preturi pentru toate segmentele de cumparatori, cu accent pe cei cu venituri medii si mici, preturi cu discount pentru plata la livrare, vanzari in rate prin intermediul IFN, vanzari cu plata la termen catre persoane juridice, adaos mediu pe total vanzari 12,5%, adaos comercial mediu de 21% la vanzarile cu amanuntul si de 4% la vanzarile cu ridicata, servicii ieftine de service produse electronice si electrocasnice;
- **localizarea pietei:** regionala pentru vanzarile cu amanuntul (15 magazine in sudul tarii) si nationala pentru vanzarile cu ridicata in judetele din Muntenia, Oltenia, Dobrogea, Transilvania si Moldova;
- **tendintele actuale ale pietei:** stagnarea vanzarilor in rate, stagnarea vanzarilor cu plata la livrare, cresterea vanzarilor online, cresterea vanzarilor produselor din marcile ieftine, stagnarea pietei de servicii;
- **caracteristici ale cererii:** vanzare in cicluri, cu perioade de varf in lunile de vara - iunie-august si in lunile sarbatorilor de iarna noiembrie-decembrie, cu perioade foarte slabe in lunile ianuarie-martie, stagnarea cererii pentru vanzarile online; stagnarea cererii de servicii.
- **tipul clientilor:** permanenti (80%) si ocazionali (20%)
- persoane fizice, indiferent de venituri: oferte bune de pret – achizitie 2,3 produse pe an, transport gratuit, oferta larga de produse si vanzare la comanda;

- persoane juridice private si bugetare, comercianti: discounturi mari la preturi in functie de volum, transport gratuit, flexibilitate la negocieri.

5.1.8. Imbunatatirea avantajelor oferite de livoli fata de concurenta:

- **Puncte tari - Infrastructura:**

- cheltuieli generale mici;
- locatii cu vad comercial mare si cu acces usor;
- atractie comerciala mare;
- manipulare corespunzatoare a produselor;
- aprovizionare prompta si corespunzatoare;
- asigurare permanenta a stocurilor necesare;
- colaborare foarte buna magazine – sediul central;
- comunicare permanenta cu conducerea;
- transport imediat si gratuit la domiciliul, magazinele sau depozitele clientilor;
- livrare si in zilele de sambata si duminica;
- numar mare de mijloace de transport;
- personal calificat, flexibil, dinamic, implicat, serios, fidel, tanar, omogen, cu vechime;
- schema de personal reduca care optimizeaza fluxul de informatii si luarea deciziilor;
- fluctuatie mica de personal;
- plata salariilor la timp, asigurand siguranta si linistea personalului;
- ordine si disciplina in magazine si depozite;

- **Puncte tari - Politica comerciala:**

- oferirea unei game diversificate si extinse de produse, in special a celor cu preturi mici si medii;
- asigurarea flexibilitatii preturilor si adaptarea lor la diversitatea si nevoile clientilor;
- prezentarea permanenta a unor promotii si reduceri de preturi;
- acordarea de discounturi importante in urma negocierilor cu clientii;
- acordarea de discounturi mari pentru volume deosebite;
- acordarea de termene mari pentru plata facturilor;
- asigurarea unei flexibilitati mari la vanzarea la comanda;
- acordarea unei atentii deosebite clientilor;
- prezentarea completa a produselor, facilitand analiza lor;
- vanzarea in rate direct in magazine prin parteneriat cu bancile;
- oferirea unor sisteme de creditare multiple, pentru toate categoriile de clienti;
- formarea unei clientele fidele, prin vanzarea la termene mai mari din fondurile proprii.
- urmarirea si analiza permanenta a concurentei;
- service asigurat direct in depozit;
- sprijinirea clientilor in rezolvarea problemelor de service garantie, post-garantie si intretinere;

- pastrarea contactului permanent cu unitatile de service, asigurand rapiditatea rezolvarii problemelor;
- colaborare buna cu OPC ai alte organe de control, asigurandu-se evitarea sau rezolvarea rapida a problemelor;

5.1.9. Reducerea dezavantajelor livoli fata de concurenta

- **Puncte slabe - Infrastructura:**

- numar mic de magazine;
- spatii medii de prezentare, prezentare si dotari la standard mediu-ridicat;
- notorietate mica datorita lipsei unor campanii promotionale nationale in media;
- lipsa reclame nationale si locale in media radio-tv;
- lipsa training personal prin firme specializate;
- lipsa departamente specializate, cum ar fi vanzari, aprovizionare, marketing, etc.;

- **Puncte slabe - Politica comerciala:**

- neasigurarea unei oferte corespunzatoare a produselor scumpe si foarte scumpe;
- neasigurarea unei oferte corespunzatoare la gama de IT, foto, video;
- reprezentarea necorespunzatoare a unor branduri si a produselor scumpe;
- vanzarea unor produse profitabile fara service local, marindu-se cheltuielile de reparare la Bucuresti.

5.1.10. Imbunatatirea permanenta a strategiei de comercializare:

- **politica comerciala:** produse de buna calitate pentru toate preferintele si toate veniturile, prezentare completa si profesionista a produselor, produse verificate si probate inainte de vanzare, garantie prin service urmarit de Livoli, implicare in activitatea de service, asigurarea postgarantieii cu ajutorul Livoli, transport rapid si gratuit, gama si oferta completa de produse, program prelungit la magazine, servicii prompte si de buna calitate, verificare ulterioara a satisfacerii clientului;
- **politica de preturi:** preturile de vanzare recomandate de importatori, pretul platit negociat cu clientul, negociere flexibila a preturilor, preturi mai mici decat la concurenta, discounturi mai mari, oferte de rate prin banci mai avantajoase, preturi mici la servicii;
- **politica de distributie:** vanzari directe, cu amanuntul, cu ridicata, online, la comanda, livrare prompta, oferte facute de Livoli direct la client si prin internet, livrare la client, vanzare in medii si colectivitati;
- **modalitati de vanzare:** vanzari in retea proprie de magazine specializate, pe credit sau cu numerar, vanzari cu amanuntul si ridicata, vanzari la comanda, vanzari online, vanzari prin schimb de produse, vanzari prin licitatii, servicii la comanda;

- **mijloace de promovare / reclama:** promovare directa, reclama la posturile locale de radio-tv, pliante, cataloage, promovare directa in cadrul diverselor medii, colectivitati, publicitate in ziare, prin intermediul tichetelor de masa, etc.

5.1.11. Conditiiile necesare desfasurarii activitatii si produsele:

- **Organizarea**

- **modul de functionare si organizare a afacerii:** studiere stocuri, cerere si piata, achizitionare de marfuri de la importatori sau alti distribuitori in directa corelare cu previziunile lunare de vanzari, merchandising de marfuri in magazine, vanzare catre clienti, livrare la domiciliu, depozit sau sediu, incasare clienti, plata furnizori;
- **organizarea fluxului de comercializare:** studiere stocuri si cerere, prezentare produse, comanda de marfuri, achizitionare produse cu mijloace de transport proprii sau livrari directe in depozitul central al firmei, stabilire nivel de preturi, negociere preturi si vanzare marfuri cu plata la livrare, la termen si in rate, livrare produse, incasare clienti, plata furnizori;
- **modalitati de asigurare a calitatii si proceduri pentru controlul calitatii:** expunere marfa la anumite standarde, probe si demonstratii, explicatii tehnice, prezentare completa si profesionista, personal profesionist pentru vanzare, oferte complete, onorare prompta a comenzilor, livrare la domiciliu, depozit sau sediu, verificare ulterioara a functionarii produsului si a satisfacerii clientului, sprijin in rezolvarea problemelor de service;
- **conditii de manipulare si transport:** transport propriu pentru achizitionare, depozite proprii, transport la domiciliu, personal suficient.

- **Suprafetele de comercializare**

- **marirea suprafetelor de comercializare actuale:** 15 magazine, suprafata de prezentare de 70-200 mp (total 1800 mp), 1 depozit zonal de 50 mp si un depozit central de 1.000 mp, chirie, spatii pe artere comerciale cu vad deosebit, contracte de inchiriere pana la 20 ani;
- **imbunatatirea conditiilor de comercializare actuale:** contracte de inchiriere pana la 20 ani pentru spatiile comerciale, magazine sau depozite, cu posibilitate de prelungire;
- **active:** firma detine urmatoarele active:
- terenuri in intravilan in suprafata de 35.230 mp in Bolintin Deal si Joita, langa autostrada A1 Bucuresti-Pitesti pentru constructia de depozite proprii;
- terenuri in suprafata de 30.251 mp in Frumusani;
- teren intravilan in suprafata de 1.348 mp si 2 cladiri-depozite in suprafata de 476 mp in Calafat.

- **Echipamentele si utilajele**

- **utilizarea mai eficienta a mijloace fixe existente:** 27 mijloace de transport (autoutilitare de 7,5 tone, autoutilitare de 3,5 tone, autoutilitare Dacia, autoturisme), servere, calculatoare, birotica, mobilier de prezentare, aparate pentru telecomunicatii, reclame luminoase, echipamente pentru manipulare marfuri, echipamente pentru servicii – proprii si suficiente;
- **caracteristici tehnico-economice ale acestor mijloace fixe:** bunurile au maxim 8 ani;
- **Marfurile**
 - **asigurarea necesarului de marfuri:** electronice, electrocasnice, home comfort, birotica si telecomunicatii, sisteme de calcul si periferice IT, centrale termice si calorifere, telefoane, centrale termice, materiale si accesorii, achizitionare de la importatori sau alti distribuitori;
 - **colaborarea in continuare cu furnizorii:** Arctic, Ronor, Metro, United Electric Industries, Alf Electrocasnice, Domo Retail, R.H.S. Company, Metalica, Bosch Siemens Electrocasnice, Romanel Int.Group, Relco, Royal N, Zelmer Market, Santol Impex, Aquila Part Prod Com, Black Sea Suppliers, Bucovina Electro Top, Carrefour Romania, Chris Exim Grup 2001, Comatex, Dante International, Empire Film, Franke Romania, Girexim Universal, Goldstar Electronics, Lampart, Maramaralina 2001, Micro Components, Niko Auto Com, Nimbusz Electro, Pecef Tehnica, Real, Sat-an Impex, T&T Consulting, etc.; contracte in derulare incepand cu anul 1995, plata la livrare cu numerar sau prin virament; in viitor plata in general la 30-60 de zile;
 - **pastrarea ponderii cheltuielilor de aprovizionare in total cheltuieli de comercializare la un nivel minim:** cheltuieli pentru achizitie de marfuri (transport, depozitare, telefoane, personal).
- **Departamentul resurse umane:**
 - **pastrarea in conditii de eficienta economica a numarului actual de angajati:** 58 persoane
 - **imbunatatirea structurii actuale a personalului:** administratori, directori, asistenti manageri, economisti, operatori calculator, lucratori comerciali, conducatori auto, personal administrativ si necalificat;
 - **accentuarea pregatirii profesionale:** cursuri permanente organizate de catre furnizori, instruire permanenta la magazine;
 - **introducerea sistemului de salarizare de tip fix+bonus** pentru cointeresarea vanzatorilor;
 - **evaluarea permanenta a angajatilor** in vederea obtinerii de performanta;

- **asigurarea securitatii muncii:** instruire protectia muncii si P.S.I. cu instructori autorizati, medicina muncii, supraveghere din partea conducerii.
- **Departamentul financiar-contabil:**
 - **asigurarea continuitatii activitatii financiar-contabile a societatii;**
 - **elaborarea documentelor si rapoartelor referitoare la colaborarea cu administratorul judiciar;**
 - **elaborarea de rapoarte privind cheltuielile si veniturile societatii;**
 - **analizarea cheltuielilor si propunerea de reducere generala a cheltuielilor** prin redimensionarea intregului personal, redimensionarea parcului auto, reducerea costurilor cu carburantii si intretinerea autovehiculelor, renegocierea contractelor de inchiriere a tuturor spatiilor, renegocierea contractelor cu furnizorii de servicii – asigurari, internet, paza si monitorizare, telefonie mobile, service auto, reducerea costurilor cu reclama, consumabilele, deplasarile etc.;
 - **analizarea si propunerea de vanzarea a unor active** din patrimoniul societatii care sunt excedentare in raport cu activitatea actuala;
- **Departamentul juridic:**
 - **intensificarea actiunilor de recuperare a debitelor, aceasta actiune devenind o prioritate a societatii;**
 - **asigurarea functionarii legale a societatii in conditii de reorganizare;**
- **Conducerea societatii:**
 - **asigurarea continuarii si imbunatatirea activitatii societatii, in colaborare, sub supravegherea si cu aprobarea administratorului judiciar, precum si in colaborare cu creditorii;**
 - **rezolvarea punctuala a tuturor problemelor care apar, in colaborare, sub supravegherea si cu aprobarea administratorului judiciar.**

Managementul societatii a luat masuri inca de la deschiderea procedurii privind eficientizarea activitatii, care se vor continua si realiza si prin planul de reorganizare.

Societatea propune un prim set de masuri pentru atingerea scopurilor planului de reorganizare pe care sa il puna in aplicare in colaborare, sub supravegherea si cu aprobarea administratorului judiciar, precum si in colaborare cu creditorii.

- **Masurile preconizate pe plan comercial:**
 - **continuarea activitatii de baza** si anume vanzarea cu amanuntul, cu ridicata si online de produse electronice, electrocasnice, home comfort, birotica si telecomunicatii, sisteme de calcul si periferice IT, centrale termice si calorifere, telefoane, servicii de service produse electronice si electrocasnice, birotica si telecomunicatii in garantie si postgarantie;
 - **dezvoltarea achizitiei de produse mai ieftine** si mai putin pretentioase;
 - **cresterea ponderii marfurilor cu preturi medii si joase si cu adaos mare**
 - **extinderea gamei de marfuri si a nomenclatorului de produse:** prelungitoare, intrerupatoare, prize, baterii, becuri, scule electrice, accesorii, diverse consumabile, dvd-uri, lanterne, etc, articole de uz casnic de valoare mica dar cu adaos mare;
 - **cresterea vanzarilor de produse ieftine marca proprie EURONIX** (televizoare, masini de spalat rufe, calorifere electrice, extinderea cu alte produse, etc.), asigurandu-se un adaos comercial suplimentar;
 - **extinderea puternica a gamei de IT, birotica si informatica**, prin creearea unui corner in fiecare magazin cu produse specifice: laptopuri, netbook-uri, tablete, sisteme, monitoare, imprimante, routere, etc., si prin cresterea ofertei pentru distributie;
 - **gestionarea cu diplomatie a dialogului cu furnizorii actuali** pentru a atenua cat mai mult lipsa de credibilitate aparuta in momentul declansarii insolventei;
 - **continuarea colaborarii pe baza platii la livrarea sau a custodiei**, in vederea generarii unor volume de vanzari care sa permita furnizorilor o recuperare cat mai mare si mai rapida a debitelor;
 - **cresterea rentabilitatii societatii prin extinderea parteneriatului cu furnizorii, respectiv bancile**
 - **obtinerea de suport operational din partea partenerilor de afaceri si renegocierea tuturor contractelor cu actualii furnizori in scopul reducerii costurilor;**
 - **inceperea colaborarii cu furnizori noi;**
 - **achizitionarea marfurilor cu plata la livrare** pentru obtinerea de discounturi suplimentare;
 - **urmarirea maririi adaosului comercial**, in vederea compensarii scaderii vanzarilor si acoperirii cheltuielilor;
 - **actualizarea permanenta a preturilor** in functie de ofertele de pe piata;
 - **optimizarea stocurilor**, analiza continua a raportului dintre stocuri si vanzari in vederea maririi vitezei de rotatie a stocurilor, imbunatatirea structurii stocurilor in sensul diversificarii produselor,

identificarea stocurilor vechi si includerea lor in promotii, repararea produselor defecte sau deteriorate si vanzarea lor;

- **intensificarea colaborarii vanzare-aprovizionare** pentru a achizitiona produsele cele mai profitabile;

- **Reteaua de magazine**

- **accentuarea politicii de monitorizare a retelei de magazine**, fiecare locatie fiind considerata un centru de profit; magazinele pe pierdere sau fara potential de dezvoltare vor fi inchise; pentru magazinele ramase vor fi luate masuri de reducere a costurilor de operare si de marirea a veniturilor si a adaosului;
- **deschiderea de noi magazine in 2012** in special in orase medii si mici si in comune mari in zona geografica Muntenia - Oltenia: Pitesti, Ramnicu Valcea, Alexandria, Giurgiu, Moreni, Mizil, etc., in functie de locatiile gasite;
- **relocarea magazinelor** in locatii mai bune si mai ieftine;
- **extinderea bazei de clienti prin gasirea de noi piete de desfacere**
- **deschiderea magazinelor cu cheltuieli minime**, societatea dispunand de mobilierul si dotarile necesare;
- **intensificarea activitatii de creditare direct in magazine;**
- **implementarea unor sisteme de fidelizare a clientilor;**

- **Magazinul online**

- **dezvoltarea sustinuta a magazinului online** www.livoli.ro, prin marirea gamei de produse oferite, preturi tot mai bune, marirea numarului de clienti, servicii de livrare prompta si de buna calitate;
- **implementarea unor sisteme de fidelizare a clientilor;**

- **Distributia**

- **refacerea retelei de distributie la nivel national**, pe baza unei prudente deosebite asupra vanzarilor;
- **extinderea bazei de clienti prin gasirea de noi piete de desfacere**
- **accentuarea vanzarii de produse mai ieftine, dar cu adaos mai mare**
- **accentuarea politicii de monitorizare a clientilor** in vederea maximizarii profitului, a reducerii la minim a riscurilor de neincasare a facturilor si a acoperirii acestora cu instrumente de plata, intensificarea consilierii si sprijinirii clientilor in vederea optimizarii stocurilor si a asigurarii lichiditatilor necesare platii facturilor;
- **urmarirea in permanenta a pastrarii intr-o proportie confortabila a raportului dintre creditul acordat (clientilor) si creditul primit (de la furnizori);**
- **intensificarea colaborarii cu clientii** prin marirea achizitiilor, extinderea gamei de marfuri, marirea termenelor de plata,

operativitate la onorarea comenzilor, sprijinirea clientilor in rezolvarea problemelor de service in perioadele de garantie si post-garantie.

- **Masurile preconizate pe plan administrativ:**
 - **intensificarea actiunilor de recuperare a debitelor, aceasta actiune devenind o prioritate a societatii;**
 - **vanzarea unor active** din patrimonial societatii care sunt excedentare in raport cu activitatea actuala;
 - **analizarea si reducerea generala a cheltuielilor;**
 - **reducerea cheltuielilor salariale:** programul de restructurare al personalului in vederea implementarii planului de reorganizare si a noii structuri organizatorice prevede mentinerea in cadrul societatii a unui numar minim de salariati; fiecare post si fiecare angajat au fost analizati cu rigurozitate; programul de restructurare s-a desfasurat inainte si dupa deschierea procedurii de insolventa si in perioada de reorganizare se va avea in vedere retinerea in firma doar a personalului calificat pentru activitatile specifice ce se intentioneaza a se realiza in perioada ce urmeaza;
 - **redimensionarea intregului personal** - renuntarea la personalul neperformant si inlocuirea acestuia cu alt personal, care sa creasca cifra de afaceri, modificarea grilelor de salarizare pentru stimularea angajatilor, pe criterii de performanta, introducerea de programe de fidelizare pentru angajati, pentru a diminua fluctuatia de personal;
 - **introducerea sistemului de salarizare de tip fix+bonus** pentru cointeresarea vanzatorilor.
 - **redimensionarea parcului auto;**
 - **rationalizarea costurilor cu autovehiculele** din parcul propriu: consumabile auto, carburanti, intretinere si mentenanta auto, asigurari auto, etc.;
 - **rationalizarea costurilor aferente spatiilor:** utilitati (apa, energie, gaze, salubritate); chirii spatii comerciale si birouri, paza;
 - **minimizarea costurilor cu telecomunicatiile:** telefonie mobila, fixa, internet;
 - **minimizarea cheltuielilor aferente consumabilelor:** achizitiile de materiale de birotica: consumabile IT; birotica si papetarie, consumabilelor igienico sanitare, etc.;
 - **renegocierea contractelor** de inchiriere a tuturor spatiilor, renegocierea contractelor cu furnizorii de servicii – asigurari, internet, paza si monitorizare, telefonie mobile, service auto, reducerea costurilor cu reclama, consumabilele, deplasările etc.;
 - **onorarea obligatiilor contractuale pentru a evita plata de penalitati.**

Prin toate aceste solutii de eficientizare a activitatii ce vor fi dezvoltate in cadrul unui plan de reorganizare, precum si prin intensificarea actiunilor de

recuperare a debitelor, aceasta actiune devenind o prioritate a societatii si prin analizarea si propunerea de vanzarea a unor active din patrimoniul societatii care sunt excedentare in raport cu activitatea actuala, societatea considera ca își poate achita datoriile, ca urmare a reorganizării judiciare.

- ***Imbunatatirea fluxului de numerar rezultat din operare***

Pentru evitarea riscului privind asigurarea disponibilitatilor necesare activitatii curente, s-au stabilit urmatoarele masuri:

- aplicarea unor politici de preturi atractive pentru a reduce termenul mediu de incasare;
- valorificarea activelor neproductive:
 - terenurile detinute, in urma renuntarii la proiectele de construire a propriilor depozite
 - activele care sunt intr-o stare de degradare fizica si morala avansata care sunt propuse pentru casare sau valorificare in functie de valoarea cea mai mare;
 - autovehicule, utilaje si echipamente care necesita reparatii a caror valoare nu se justifica in raport cu utilitatea sau pretul de inlocuire al mijlocului fix sau nu mai sunt folosite de societate in desfasurarea activitatii;
 - echipamente de comunicatii, birotica, mobilier, etc.

5.2. SURSE DE FINANTARE A PLATILOR CARE SE ESTIMEAZA A SE EFECTUA PE PERIOADA REORGANIZarii

Sursele de finantare a planului de reorganizare sunt reflectate in cash flowul specificat in anexa nr.2 si sunt compuse din:

- incasari din activitatea curenta de comert;
- incasari din recuperari de creante;
- incasari din valorificarea activelor neproductive.

Lichidarea tuturor sau a unora dintre bunurile averii debitorului, separat sau în bloc, libere de orice sarcini, sau distribuirea acestora către creditorii debitorului în contul creanțelor pe care aceștia le au față de averea debitorului: intrucât activitatea de reorganizare se bazează pe rambursarea datoriilor prin relansarea activității principale a SC LIVOLI IMPEX'94 SRL, aceasta desfășurându-se cu logistica (echipamente tehnologice, mijloace de transport, mobilier, aparatură birotică, stocuri și mărfuri cu caracter specific) aflată în totalitate în patrimoniul debitoarei, nu se impune lichidarea de bunuri din averea debitorului, cu exceptia terenurilor neproductive.

Dacă pe parcursul perioadei de reorganizare se va impune lichidarea unor eventuale altor bunuri din averea debitorului sau înlocuirea acestora cu altele mai performante se va solicita acordul administratorului judiciar și al creditorilor societății.

Modificarea sau stingerea garanțiilor reale, cu acordarea obligatorie în beneficiul creditorului garantat a unei garanții sau protecție echivalentă: in cazul

modificării sau stingerii garanțiilor reale se va acorda obligatoriu creditorului garantat o garanție sau protecție echivalentă.

Prelungirea datei scadenței, precum și modificarea ratei dobânzii, penalității sau a oricaror alte clauze din cuprinsul contractului sau a celor izvorâte din obligațiilor sale: conform prevederilor art. 41 din Legea 85/2006, nici o dobândă, majorare sau penalitate de orice fel ori cheltuială, numită generic accesoriu, nu va putea fi adăugată creanțelor născute anterior datei deschiderii procedurii.

5.3. PREZENTAREA PREVIZIUNILOR PRIVIND FLUXUL DE NUMERAR

Conform prevederilor art. 95 alin. 6 lit. B din Legea 85/2006 planul de reorganizare trebuie să prevadă sursele de finanțare ale acestuia, respectiv sursele necesare finanțării continuării activității și plății datoriilor angajate prin tabelul creditorilor, a datoriilor născute în perioada de observatie și a datoriilor angajate în perioada curentă.

Previziunea fluxurilor de numerar a fost realizată pornind de la premiza continuării activității societății pe perioada reorganizării. Au fost previzionate veniturile/incasările din activitatea curentă, recuperări creante, vânzarea unor active și plățile datoriilor născute după data deschiderii procedurii și a celor prevăzute în programul de plăți.

În ceea ce privește plata datoriilor născute după data deschiderii procedurii, acestea vor fi achitate integral până la sfârșitul planului, cu excepția celor ce ar putea fi reesalonate peste perioada planului de reorganizare.

CAPITOLUL VI CATEGORII DE CREANTE, TRATAMENTUL CREANTELOR ȘI PROGRAMUL DE PLATA A CREANTELOR

6.1. CATEGORII DE CREANTE

Categorii distincte de creante

În vederea administrării eficiente a procedurii, societatea debitoare a depus la dosarul cauzei lista întocmită în conformitate cu prevederile art. 96 alin. 1 din Legea 85/2006, confirmată de administratorul judiciar, ceea ce duce la desemnarea unei categorii separate de creante prin planul de reorganizare. Măsura a fost comunicată prin raportul de activitate al administratorului judiciar și necontestată de către ceilalți creditori.

Fată de cele menționate anterior, categoriile distincte de creante care urmează a vota separat prezentul plan de reorganizare sunt următoarele categorii de creante prevăzute de art. 100 alin 3 din Legea 85/2006, respectiv:

- Categoria creante izvorâte din raporturile de muncă;
- Categoria creante bugetare;
- Categoria creanțelor garantate (bancile);
- Categoria creante chirografare conform art. 96 alin.(1);
- Categoria celelalte creante chirografare .

Gruparea în analitic a creditorilor pe fiecare dintre categoriile de creante, se regăsește în **anexa 4** "Programul de plăți".

Categorii de creante defavorizate si nedefavorizate

În conformitate cu art. 3 pct. 21 din Legea 85/2006, se prezuma ca o categorie de creante este defavorizata de plan daca, pentru oricare dintre creantele categoriei respective, planul prevede o modificare fie a cuantumului creantei, fie a conditiilor de realizare a acesteia. Categoria creantelor salariale si a celor bugetare, sunt in cazul SC LIVOLI IMPEX'94 SRL creante nedefavorizate.

Prin planul de reorganizare SC LIVOLI IMPEX'94 SRL urmarit tratamentul corect si echitabil al creantelor din fiecare categorie. În conformitate cu prevederile art. 96 alin. 2 din Legea 85/2006, planul SC LIVOLI IMPEX'94 SRL a stabilit acelasi tratament pentru fiecare creanta din cadrul unei categorii distincte.

Categoriile de creanțe care nu sunt defavorizate în sensul legii. Există 3 (trei) categorii de creanțe care nu sunt defavorizate în sensul legii, anume creanțele izvorâte din raporturi de muncă cf. art. 123 pct. 2, creanțele garantate cf. art. 121 alin. (1), creanțele bugetare cf. art. 123 pct. 4.

Creanțele izvorâte din raporturi de muncă cf. art. 123 pct. 2. (salariile neplătite la data deschiderii procedurii în suma de 36.740,00 lei) vor fi plătite în termen de 30 de zile de la confirmarea planului, în această condiție, în conformitate cu prevederile art. 101 alin. (1) lit. D¹) din Legea 85/2006, această categorie de creanțe va fi considerată nedefavorizată și va fi considerată că a acceptat planul.

În ce privește categoria de creanțe garantate cf. art. 121 alin. (1) din Legea 85/2006, creditorii (bancile, referitor la sumele parțiale propuse a fi achitate) vor fi achitați cu suma de 2.818.562,00 lei.

Creantele bugetare conform art.123 pct.4 din Legea 85/2006 în suma de 316.370,07 lei vor fi achitate în totalitate.

6.2. TRATAMENTUL CATEGORIILOR DE CREANȚE DEFAVORIZATE

Există doua categorii de creanțe defavorizate în sensul legii, și anume :

Un număr de 6 creditori chirografari constituiti în categoria de creante chirografare conform art.96 alin.(1) din Legea 85/2006 vor fi achitati în proporție de 30% din valoarea creantei admisa definitiv, respectiv în suma de 2.097.811,35 lei.

Prin programul de plată al creanțelor aferent planului de reorganizare al SC LIVOLI IMPEX'94 SRL se prevede pentru celelalte creanțe chirografare conform art. 100 alin. (3) lit. e) din Legea 85/2006 plata unei sume egală cu 10 % din creanța admisă definitiv pentru un număr de 10 creditori chirografari, respectiv în suma de 75.769,54 lei.

Motivul pentru care creditorii ce aparțin acestei categorii de creanțe sunt defavorizați este legat de posibilitatea realizării programului de plată al creanțelor din cadrul programului de reorganizare, precum și de faptul că, în caz de faliment, această categorie de creanțe nu ar putea beneficia de nici un fel de compensare bănească. La stabilirea ordinei de distribuire s-a avut în vedere categoria și rangul creanței, importanta creditorilor în continuarea activității societății, precum și posibilitatea realizării efective a programului de plată al creanțelor. În conformitate cu prevederile art. 64, alin. (6) din Legea 85/2006 creanțele născute după data deschiderii procedurii, în perioada de observație sau în procedura reorganizării judiciare vor fi plătite conform documentelor din care rezultă, nefiind necesară înscrierea la masa credală.

FONDUL NATIONAL DE GARANTARE A CREDITELOR PENTRU INTREPRINDERILE MICI SI MIJLOCII SA – IFN este inregistrat la masa credala sub rezerva urmatoare: Conventie pt.garantii exprese irevocabile si neconditionate nr.78/2008 si scrisoare de garantare nr.749/28.12.2011. Creanta este inregistrata sub conditia suspensiva a achitarii sumei de 1.615.868,41 lei de catre Bancpost SA, Centrul de Afaceri Cosbuc. Nu s-a repartizat nicio suma.

6.3. PROGRAMUL DE PLATA AL CREANTELOR INSCRISE IN TABELUL DEFINITIV

Potrivit dispozitiilor art. 95 alin. 2 din Legea 85/2006, planul de reorganizare trebuie sa prevada in mod obligatoriu programul de plata a creantelor. In conformitate cu prevederile art. 3 pct. 22 din Legea 85/2006, prin program de plata al creantelor se intelege tabelul de creante mentionat in planul de reorganizare care cuprinde cuantumul sumelor pe care debitorul se obliga sa le plateasca creditorilor, prin raportare la tabelul definitiv de creante si la fluxurile de numerar aferente planului de reorganizare si care cuprinde cuantumul sumelor datorate creditorilor conform tabelului definitiv de creante pe care debitorul se obliga sa le plateasca acestora si termenele la care debitorul urmeaza sa plateasca aceste sume.

Ținând seama de conjunctura economică și situația financiară a debitoarei, plata creanțelor va demara în termen de un trimestru de la confirmarea planului de reorganizare de către judecătorul sindic și se va derula pe o perioadă de 3 (trei) ani, în conformitate cu prevederile art. 95 alin (3)¹⁾ si cu graficele de rambursare prevăzut la anexele 3 si 4.

Programul de plati a creantelor SC LIVOLI IMPEX'94 SRL se regaseste in anexa nr. 4 la prezentul plan de reorganizare

Prin programul de plati, debitoarea isi asuma achitarea creantelor astfel:

- in procent de 100% creantele izvorate din raporturile de munca in suma de 36.740 lei;
- in procent de 100% creantele bugetare in suma de 316.370,07 lei;
- in procent de 100% creanțele garantate (bancile, referitor la sumele parțiale propuse a fi achitate) in suma de 2.818.562,00 lei;
- in procent de 30% creantele chirografare conform art. 96 alin.(1) (creditori cu recuperare de 30%) in suma de 2.097.811,35 lei;
- in procent de 10% celelalte creante chirografare (creditori cu recuperare de 10%) in suma de 75.769,54 lei.

6.4. PLATA REMUNERATIEI ADMINISTRATORULUI JUDICIAR

Potrivit prevederilor art. 102 alin 4 din Legea 85/2006 programul de plati trebuie sa precizeze si cum va fi asigurata plata administratorului judiciar.

Onorariul administratorului judiciar SCP TĂNASĂ ȘI ASOCIAȚII SPRL pe perioada reorganizării judiciare este prevazut prin plan in cuantum de 2.000 lunar +TVA si 3 % + TVA din sumele distribuite creditorilor prin planul de reorganizare ce va fi votat sau 1 % din contravaloarea bunurilor vandute in conditiile in care cumparatorul este identificat de catre creditor, astfel cum s-a aprobat in cadrul adunarii creditorilor din data de 05.04.2012 .

2. Acesta a fost prevazut a se plati conform fluxului de numerar prezentat in anexa

CAPITOLUL VII

DESCARCAREA DE RASPUNDERE SI OBLIGATII A DEBITORULUI

7.1. DESCARCAREA DE RASPUNDERE SI OBLIGATII A DEBITORULUI

Potrivit prevederilor art. 137 alin. 2 din Legea 85/2006: "la data confirmarii unui plan de reorganizare, debitorul este descarcata de diferenta dintre valoarea obligatiilor pe care le avea inainte de confirmarea planului si cea prevazuta in plan."

Descărcarea de răspundere a debitorului si a membrilor grupului de interese economic: in conformitate cu prevederile art. 103 din Legea 85/2006, în urma confirmării unui plan de reorganizare debitorul își va conduce activitatea sub supravegherea administratorului judiciar și în conformitate cu planul confirmat până când judecătorul-sindic va dispune motivat fie încheierea procedurii insolvenței și luarea tuturor măsurilor pentru reinserția debitorului în activitatea comercială, fie încetarea reorganizării și trecerii la faliment. Pe parcursul reorganizării administratorul special al societății răspunde de bunurile și activitatea debitorului, activitatea urmând a fi condusă în tot de reprezentantul debitorului, administratorul judiciar asigurând doar supravegherea activității și informarea conform prevederilor legale a creditorilor și judecătorului-sindic de modul de desfășurare a activității, situația debitorului și modul de respectare a graficului de plăți în cadrul planului de reorganizare.

Creantele ce urmeaza a se naste pe parcursul implementarii planului de reorganizare urmeaza a fi achitate in conformitate cu documentele din care rezulta, potrivit prevederilor art. 64 alin. 6 din Legea 85/2006.

CAPITOLUL VIII

CONCLUZII

8.1. CONCLUZII

In concluzie apreciem faptul ca scopul instituit de prevederile legii privind procedura insolventei si anume acoperirea pasivului societatii debitoare nu poate fi atins intr-o mai mare masura decat prin implementarea prezentului plan de reorganizare.

Asa cum am prezentat si in cuprinsul planului, falimentul societatii SC LIVOLI IMPEX 94 SRL nu reprezinta o alternativa viabila in vederea acoperirii pasivului societatii debitoare , cea mai mare parte a creditorilor acesteia urmand a nu beneficia de nici o distribuire de sume in aceasta ipoteza. Desigur ca prevederile legii privind procedura de insolventa asigura creditorilor posibilitatea de a solicita intrarea societatii in procedura falimentului in orice moment in care societatea nu respecta prevederile asumate prin prezentul plan, asigurandu-se in aceste conditii sanse mult mai ridicate de valorificare a activelor acesteia ca o afacere in stare de functionare, ipoteza care in prezent nu este posibila.

In concluzie ,controlul strict al aplicarii prezentului plan si monitorizarea permanenta a derularii acestuia de catre factorii mentionati in cuprinsul planului, constituie o garantie solida a realizarii obiectivelor pe care si le propune, respectiv plata

pasivului si mentinerea debitoarei in viata comerciala, motiv pentru care supunem votului Dvs. prezentul plan de reorganizare.

CAPITOLUL VIII
ANEXELE PLANULUI DE REORGANIZARE JUDICIARA

- Anexa 1 Tabelul definitiv de creante
- Anexa 2 Situatia fluxurilor de numerar (cash-flow)
- Anexa 3 Planul de distribuire
- Anexa 4 Programul de plati al creantelor
- Anexa 5 Despăgubirile ce urmează a fi oferite in cazul planului de reorganizare
comparativ cu cazul falimentului
- Anexa 6 Despăgubiri care urmează a fi oferite titularilor tuturor categoriilor de
de
creanțe în comparație cu valoarea estimativă ce ar putea fi primită
prin distribuire în caz de faliment

SITUATIA FLUXURILOR DE NUMERAR (CASH-FLOW) PREVIZIONATE PENTRU PLANUL DE REORGANIZARE S.C. LIVOLI IMPEX 94'S.R.L.

	oct,nov,dec	ian,feb,mar	apr,mai,iun	iul,aug,sep	oct,nov,dec	ian,feb,mar	apr,mai,iun	iul,aug,sep	oct,nov,dec	ian,feb,mar	apr,mai,iun	iul,aug,sep
	Trim. I	Trim. II	Trim. III	Trim. IV	Trim. V	Trim. VI	Trim. VII	Trim. VIII	Trim. IX	Trim. X	Trim. XI	Trim. XII
1 Sold inițial de numerar	0,00	112.225,53	152.473,51	247.721,96	512.125,80	514.108,06	517.711,50	434.308,42	341.979,66	319.208,65	351.136,84	126.820,91
3 Încasări	5.745.120,00	3.606.000,00	4.428.530,00	5.117.000,00	9.366.981,00	4.180.000,00	4.981.800,00	5.661.337,00	7.199.500,00	4.458.850,00	5.384.500,00	7.078.500,00
4 Încasări din vânzarea de mărfuri	5.745.120,00	3.606.000,00	4.428.530,00	5.117.000,00	6.762.485,00	4.180.000,00	4.981.800,00	5.661.337,00	7.199.500,00	4.458.850,00	5.384.500,00	7.078.500,00
5 Încasări din vânzarea de active	0,00	0,00	0,00	0,00	2.604.496,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8 Total încasări	5.745.120,00	3.718.225,53	4.581.003,51	5.364.721,96	9.879.106,80	4.694.108,06	5.499.511,50	6.095.645,42	7.541.479,66	4.778.058,65	5.735.636,84	7.205.320,91
9 Plăți	5.593.708,57	3.564.060,00	4.323.729,56	4.841.765,00	6.438.623,80	4.113.001,84	4.909.491,35	5.492.009,68	6.711.231,19	4.243.628,00	5.028.091,72	6.510.953,89
10 Achiziții de materiale consumabile	5.000,00	2.000,00	2.500,00	5.000,00	5.000,00	2.000,00	2.500,00	5.000,00	5.000,00	2.000,00	2.500,00	6.000,00
11 Achiziții de mărfuri	4.800.000,00	3.000.000,00	3.700.000,00	4.200.000,00	5.650.000,00	3.500.000,00	4.200.000,00	4.730.000,00	5.900.000,00	3.685.000,00	4.385.000,00	5.850.000,00
12 Cheltuieli cu personalul	318.000,00	231.750,00	245.000,00	245.000,00	245.000,00	245.000,00	245.000,00	245.000,00	245.000,00	187.500,00	205.000,00	205.000,00
13 Cheltuieli privind combustibilul	30.000,00	25.000,00	26.000,00	26.000,00	26.000,00	18.000,00	26.000,00	26.000,00	26.000,00	15.000,00	18.000,00	20.000,00
14 Cheltuieli cu energia electrică	18.000,00	21.000,00	10.000,00	10.000,00	18.000,00	21.000,00	10.000,00	10.000,00	18.000,00	21.000,00	10.000,00	10.000,00
15 Cheltuieli cu prestari servicii	35.000,00	21.000,00	25.000,00	26.000,00	30.000,00	20.000,00	25.000,00	26.000,00	30.000,00	21.500,00	25.500,00	26.500,00
16 Cheltuieli cu primele de asigurare	14.460,00	14.460,00	11.000,00	11.000,00	11.000,00	11.000,00	11.000,00	11.000,00	11.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00
17 Cheltuieli postale si taxe de telecomunicații	9.800,00	7.000,00	7.000,00	7.500,00	8.000,00	7.000,00	7.000,00	7.500,00	8.000,00	7.000,00	7.000,00	7.000,00
18 Cheltuieli cu chirii	243.000,00	150.500,00	180.000,00	180.000,00	180.000,00	150.000,00	180.000,00	180.000,00	180.000,00	139.050,00	150.000,00	150.000,00
19 Cheltuieli cu întreținere și reparații	20.000,00	16.000,00	18.000,00	20.000,00	20.000,00	15.000,00	18.000,00	20.000,00	20.000,00	15.000,00	18.000,00	20.000,00
20 Comisioane bancare	6.900,00	4.500,00	5.520,00	6.900,00	6.900,00	4.500,00	5.520,00	6.900,00	6.900,00	4.300,00	5.300,00	6.400,00
21 Impozite și taxe curente, TVA și imp. pe profit	86.373,00	64.800,00	87.423,00	98.040,00	130.000,00	81.600,00	93.800,00	111.760,00	141.000,00	86.373,00	94.370,00	115.000,00
22 Plăți către administratorul judiciar	7.175,57	6.050,00	6.286,56	6.325,00	54.723,80	7.901,84	10.671,35	13.849,68	21.331,19	11.505,00	23.421,72	24.053,89
23 Dobanzi bancare	0,00	0,00	0,00	0,00	54.000,00	30.000,00	75.000,00	99.000,00	99.000,00	39.400,00	75.000,00	62.000,00
24 Plăți către creditorii prin progr.de plăți	39.185,90	1.692,02	9.551,99	10.831,16	2.926.374,94	63.394,72	155.711,73	261.656,08	511.039,82	183.293,81	580.724,21	601.796,58
25 Total plăți	5.632.894,47	3.565.752,02	4.333.281,55	4.852.596,16	9.364.998,74	4.176.396,56	5.065.203,08	5.753.665,76	7.222.271,01	4.426.921,81	5.608.815,93	7.112.750,47
26 Fluxul net de numerar (+/-)	112.225,53	40.247,98	95.248,45	264.403,84	1.982,26	3.603,44	-83.403,08	-92.328,76	-22.771,01	31.928,19	-224.315,93	-34.250,47
27 Sold final de numerar	112.225,53	152.473,51	247.721,96	512.125,80	514.108,06	517.711,50	434.308,42	341.979,66	319.208,65	351.136,84	126.820,91	92.570,44

PLANUL DE DISTRIBUIRE A CREAMTELOR AFERENT PLANULUI DE REORGANIZARE AL S.C. LIVOLI IMPEX '94 S.R.L.

oct,nov,dec ian,feb,mar apr,mai,iun iul,aug,sep oct,nov,dec ian,feb,mar apr,mai,iun iul,aug,sep																
Nr. crt	Creditori	Creanță admisă definitiv	Perioada de rambursare												Total	
			Trim. I	Trim. II	Trim. III	Trim. IV	Trim. V	Trim. VI	Trim. VII	Trim. VIII	Trim. IX	Trim. X	Trim. XI	Trim. XII		% din creanța admisă def.
			reorganizare	reorganizare	reorganizare	reorganizare	reorganizare	reorganizare	reorganizare	reorganizare	reorganizare	reorganizare	reorganizare	reorganizare		
1	Creanțe din raporturi de muncă (salarii)	36.740,00	36.740,00 0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	36.740,00 100,00	
Total creanțe din rap. de muncă		36.740,00	36.740,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	36.740,00 100,00	
2	Banca Bancpost SA	7.209.606,56	0,00	0,00	0,00	0,00	1.338.196,00	0,00	0,00	45.000,00	45.000,00	30.000,00	45.000,00	45.000,00	1.548.196,00 21,47 1.266.300,00 63,82 4.066,00 10,00	
3	Banca BRD-GSG SA	1.984.086,73	0,00	0,00	0,00	0,00	1.266.300,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		
4	Banca Unicredit Tiriac SA	40.664,92	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4.066,00		
Total creanțe garantate		9.234.358,21	0,00	0,00	0,00	0,00	2.604.496,00	0,00	0,00	45.000,00	45.000,00	30.000,00	45.000,00	49.066,00	2.818.562,00 30,52	
5	Directia Generala a Finantelor Publice Bucuresti	316.370,09	2.445,90	1.692,02	9.551,99	10.831,16	33.124,40	20.518,51	44.390,97	45.151,25	37.277,74	46.103,29	42.647,82	22.635,03	316.370,08 100,00	
5	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,01	-0,01 0,00	
Total creanțe bugetare		316.370,09	2.445,90	1.692,02	9.551,99	10.831,16	33.124,40	20.518,51	44.390,97	45.151,25	37.277,74	46.103,29	42.647,82	22.635,02	316.370,07 100,00	
6	Ronor SRL	4.958.233,29	0,00	0,00	0,00	0,00	223.120,50	29.749,40	74.373,50	118.997,60	297.494,00	74.373,50	342.118,10	327.243,40	1.487.469,99 30,00	
7	Arctic SA	1.029.191,13	0,00	0,00	0,00	0,00	30.875,73	6.175,15	15.437,87	24.700,59	61.751,47	15.437,87	71.014,19	83.364,48	308.757,34 30,00	
8	Alf Electrocasnice SRL	340.529,57	0,00	0,00	0,00	0,00	10.215,89	2.043,18	5.107,94	8.172,71	20.431,77	5.107,94	23.496,54	27.582,90	102.158,87 30,00	
9	Ralfi IFN SA	275.349,70	0,00	0,00	0,00	0,00	8.260,49	1.652,10	8.260,49	6.608,39	16.520,98	4.130,25	18.999,13	18.173,08	82.604,91	

															30,00
10	Metalica SA	244.209,00	0,00	0,00	0,00	0,00	7.326,27	1.465,25	3.663,14	5.861,02	14.652,54	3.663,14	16.850,42	19.780,93	73.262,70
															30,00
11	Relco SRL	145.191,80	0,00	0,00	0,00	0,00	4.355,75	871,15	2.177,88	3.484,60	8.711,51	2.177,88	10.018,23	11.760,54	43.557,54
															30,00
Total creanțe chirografare conform art. 96 alin.(1)		6.992.704,49	0,00	0,00	0,00	0,00	284.154,63	41.956,23	109.020,81	167.824,91	419.562,27	104.890,57	482.496,61	487.905,32	2.097.811,35
															30,00
12	Vortex International SRL	276.029,14	0,00	0,00	0,00	0,00	2.760,29	552,06	1.380,15	2.208,23	5.520,58	1.380,15	6.348,67	7.452,79	27.602,91
															10,00
13	Zelmer South Europe SRL	131.686,54	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	13.168,65	13.168,65
															10,00
14	Metro Cash & Carry Romania SRL	96.116,33	0,00	0,00	0,00	0,00	961,16	192,23	480,58	768,93	1.922,33	480,58	2.210,68	2.595,14	9.611,63
															10,00
15	Royal N SRL	87.844,95	0,00	0,00	0,00	0,00	878,45	175,69	439,22	702,76	1.756,90	439,22	2.020,43	2.371,81	8.784,50
															10,00
16	Skin Media SRL	75.979,07	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	7.597,91	7.597,91
															10,00
17	Scop Computer SRL	44.082,49	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4.408,25	4.408,25
															10,00
18	Zass Romania SRL	29.694,08	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.969,41	2.969,41
															10,00
19	Empire Film SRL	16.262,78	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.626,28	1.626,28
															10,00
20	Zass Proteus & co SRL	491,94	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	49,19
															10,00
21	Zass Proteus Distribution SRL	36,84	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3,68
															10,00
Total celelalte creanțe chirografare		758.224,16	0,00	0,00	0,00	0,00	4.599,90	919,98	2.299,95	3.679,92	9.199,81	2.299,95	10.579,78	42.190,24	75.769,54
															10,00
TOTAL CREANȚE		17.338.396,95	39.185,90	1.692,02	9.551,99	10.831,16	2.926.374,94	63.394,72	155.711,73	261.656,08	511.039,82	183.293,81	580.724,21	601.796,58	5.345.252,96
															30,83

22	Fondul National De Garantare A Creditelor pentru IMM	1.615.868,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
																0,00

Conventie pt.garantii exprese irevocabile si neconditionate nr.78/2008 si scrisoare de garantare nr.749/28.12.2011.

Creanta este inscrisa sub conditia suspensiva a achitarii sumei de 1.615.868,41 lei de catre Bancpost SA, Centrul de Afaceri Cosbuc.

PROGRAMUL DE PLATI A CREANTELOR AFERENT PLANULUI DE REORGANIZARE AL S.C. LIVOLI IMPEX '94 S.R.L.

			oct,nov,dec	ian,feb,mar	apr,mai,iun	iul,aug,sep	oct,nov,dec	ian,feb,mar	apr,mai,iun	iul,aug,sep	oct,nov,dec	ian,feb,mar	apr,mai,iun	iul,aug,sep	
Nr. crt	Creditori	Creanță admisă definitiv	Perioada de rambursare												Total
			Trim. I reorganizare	Trim. II reorganizare	Trim. III reorganizare	Trim. IV reorganizare	Trim. V reorganizare	Trim. VI reorganizare	Trim. VII reorganizare	Trim. VIII reorganizare	Trim. IX reorganizare	Trim. X reorganizare	Trim. XI reorganizare	Trim. XII reorganizare	% din creanța admisă def.
	Total creanțe din rap. de muncă	36.740,00	36.740,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	36.740,00
															100,00

Total creanțe garantate	9.234.358,21	0,00	0,00	0,00	0,00	2.604.496,00	0,00	0,00	45.000,00	45.000,00	30.000,00	45.000,00	49.066,00	2.818.562,00
														30,52
Total creanțe bugetare	316.370,09	2.445,90	1.692,02	9.551,99	10.831,16	33.124,40	20.518,51	44.390,97	45.151,25	37.277,74	46.103,29	42.647,82	22.635,02	316.370,07
														100,00
Total creanțe chirografare conform art. 96 alin.(1)	6.992.704,49	0,00	0,00	0,00	0,00	284.154,63	41.956,23	109.020,81	167.824,91	419.562,27	104.890,57	482.496,61	487.905,32	2.097.811,35
														30,00
Total celelalte creanțe chirografare	758.224,16	0,00	0,00	0,00	0,00	4.599,90	919,98	2.299,95	3.679,92	9.199,81	2.299,95	10.579,78	42.190,24	75.769,54
														10,00
TOTAL CREANȚE	17.338.396,95	39.185,90	1.692,02	9.551,99	10.831,16	2.926.374,94	63.394,72	155.711,73	261.656,08	511.039,82	183.293,81	580.724,21	601.796,58	5.345.252,96
														30,83

DESPAGUBIRILE CE URMEAZĂ A FI OFERITE IN CAZUL PLANULUI DE REORGANIZARE COMPARATIV CU CAZUL FALIMENTULUI

REORGANIZARE		FALIMENT	
Încasări totale în cadrul planului de reorganizare judiciară, conform cash-flow-urilor anexate	7.111.062,62	Încasările totale în cazul falimentului, sunt constituite din venituri din vânzări de active la valori de lichidare diminuate cu 50,00% față de valorile de piață și recuperări creante	4.011.406,02

Cheltuielile curente efectuate în cadrul planului de reorganizare judiciară conform cash-flow-urilor anexate	6.500.400,00	Cheltuieli curente de lichidare în urma vânzării patrimoniului (onorariu lichidator, cota UNPIR, taxe, publicitate, cheltuieli conservare etc. (25%))	1.002.851,50
Flux de numerar necesar achitării datoriilor	5.345.252,96	Flux de numerar necesar achitării datoriilor	3.008.554,51
Gradul de acoperire al masei credale (18.299.149,10 lei minus credite amănate 6.571.942,08 = 11.727.207,02 lei)	45,58% ramane capitalul de lucru (stocuri, mijloace fixe, fonduri bănești)	Gradul de acoperire al masei credale (18.299.149,10 lei minus credite amănate 6.571.942,08 = 11.727.207,02 lei)	25,65%

Încasările totale în cazul falimentului, sunt constituite din venituri din vânzări de active la valori de lichidare diminuate cu 50,00% față de valorile de piață și recuperări creante	4.011.406,02	terenuri	781.348,80
		mijloace de transport	30.150,44
		marfa	1.140.283,76
		banci	288.093,88
		clienți	1.771.529,14
		Total active	4.011.406,02

Masa credala (18.299.149,10 lei minus credite amănate 6.571.942,08 = 11.727.207,02 lei)		Banca Bancpost SA	5.661.410,56
		Banca BRD-GSG SA	717.786,73
		Ralfi IFN SRL	192.744,79
		Total credite amănate	6.571.942,08

Clienți	
creante	5.790.964,68
clienți în litigiu 4118	-22.339,21
clienți procese	-278.581,83
clienți incerti	-3.718.514,50
rest clienți de încasat	1.771.529,14

DESPAGUBIRI CARE URMEAZA A FI OFERITE INDIVIDUAL TITULARILOR TUTUROR CATEGORIILOR DE CREANTE
IN COMPARATIE CU VALOAREA ESTIMATIVA CE AR PUTEA FI PRIMITA PRIN DISTRIBUIRE IN CAZ DE FALIMENT

REORGANIZARE Despagubiri oferite	FALIMENT Despagubiri estimative
-------------------------------------	------------------------------------

Nr. crt	Creditori	Creanță admisă definitiv	Total	Total	Diferența fata de plan suma absoluta procent
			% din creanța admisă def.	% din creanța admisă def.	
1	Creanțe din raporturi de muncă (salarii)	36.740,00	36.740,00	36.740,00	0,00
			100,00	100,00	0,00
	Total creanțe din rap. de muncă	36.740,00	36.740,00	36.740,00	0,00
			100,00	100,00	0,00
2	Banca Bancpost SA	7.209.606,56	1.548.196,00	1.451.459,56	96.736,44
			21,47	20,13	1,34
3	Banca BRD-GSG SA	1.984.086,73	1.266.300,00	1.203.984,88	62.315,12
			63,82	60,68	3,14
4	Banca Unicredit Tiriac SA	40.664,92	4.066,00	0,00	4.066,00
			10,00	0,00	10,00
	Total creanțe garantate	9.234.358,21	2.818.562,00	2.655.444,44	163.117,56
			30,52	28,76	1,77
5	Directia Generala a Finantelor Publice Bucuresti	316.370,09	316.370,08	316.370,08	0,00
			100,00	100,00	0,00
5	0	0,00	-0,01	-0,01	0,00
			0,00	0,00	0,00
	Total creanțe bugetare	316.370,09	316.370,07	316.370,07	0,00
			100,00	100,00	0,00
6	Ronor SRL	4.958.233,29	1.487.469,99	0,00	1.487.469,99
			30,00	0,00	30,00
7	Arctic SA	1.029.191,13	308.757,34	0,00	308.757,34
			30,00	0,00	30,00
8	Alf Electrocasnice SRL	340.529,57	102.158,87	0,00	102.158,87
			30,00	0,00	30,00
9	Ralfi IFN SA	275.349,70	82.604,91	0,00	82.604,91
			30,00	0,00	30,00
10	Metalica SA	244.209,00	73.262,70	0,00	73.262,70
			30,00	0,00	30,00
11	Relco SRL	145.191,80	43.557,54	0,00	43.557,54

			30,00	0,00	30,00
	Total creanțe chirografare conform art. 96 alin.(1)	6.992.704,49	2.097.811,35	0,00	2.097.811,35
			30,00	0,00	30,00
12	Vortex International SRL	276.029,14	27.602,91	0,00	27.602,91
			10,00	0,00	10,00
13	Zelmer South Europe SRL	131.686,54	13.168,65	0,00	13.168,65
			10,00	0,00	10,00
14	Metro Cash & Carry Romania SRL	96.116,33	9.611,63	0,00	9.611,63
			10,00	0,00	10,00
15	Royal N SRL	87.844,95	8.784,50	0,00	8.784,50
			10,00	0,00	10,00
16	Skin Media SRL	75.979,07	7.597,91	0,00	7.597,91
			10,00	0,00	10,00
17	Scop Computer SRL	44.082,49	4.408,25	0,00	4.408,25
			10,00	0,00	10,00
18	Zass Romania SRL	29.694,08	2.969,41	0,00	2.969,41
			10,00	0,00	10,00
19	Empire Film SRL	16.262,78	1.626,28	0,00	1.626,28
			10,00	0,00	10,00
20	Zass Proteus & co SRL	491,94	49,19	0,00	49,19
			10,00	0,00	10,00
21	Zass Proteus Distribution SRL	36,84	3,68	0,00	3,68
			10,00	0,00	10,00
	Total celelalte creanțe chirografare	758.224,16	75.769,54	0,00	75.769,54
			10,00	0,00	10,00
	TOTAL CREANȚE	17.338.396,95	5.345.252,96	3.008.554,51	2.336.698,45
			30,83	17,35	13,48
22	Fondul National De Garantare	1.615.868,00	0,00	0,00	0,00
	A Creditelor pentru IMM		0,00	0	0

Convenție pt.garanții exprese irevocabile și necondiționate nr.78/2008 și scrisoare de garanție nr.749/28.12.2011.

Creanța este înscrisă sub condiția suspensivă a achitării sumei de 1.615.868,41 lei de către Bancpost SA, Centrul de Afaceri Cosbuc.

