NOTA DE PREZENTARE

Prezentul plan de reorganizare este propus de catre administratorul societatii SC SALAL COM SRL in conformitate cu legea 85/2006, art. 94, alin. (1) lit a .

1. Initierea procedurii. Prin sentinta publica din 23.05.20113, pronuntata de Tribunalul Bacau, Sectia Civila de Contencios Administrativ si Fiscal – in dosarul nr. 2474/110/2013, s-au dispus, in principal, urmatoarele:

-a fost admisa cererea principala formulata de S.C. SALAL COM S.R.L., prin care aceasta a solicitat deschiderea procedurii de insolventa , manifestandu-si intentia de reorganizare judiciara, continuarea activitatii pe baza unui plan de reorganizare si conducerea in tot a activitatii sale, sub supravecherea administratorului judiciar.

- Ionescu si Asociatii SPRL , prin asociat coordonator Ionescu Adrian a fost desemnat Administrator Judiciar, stabilindu-se ca va indeplini atributiile prevazute de art.20 din lege .

2 . Scurt istoric al societatii in insolventa.

SC SALAL COM SRL , a fost infiintata in anul **2010** ca societate cu raspundere limitata , obiectul principal de activitate fiind " comertul cu ridicata al plantelor si florilor – COD CAEN - 4622

Astfel, S.C. SALAL COM SRL a fost constituita ca societate comerciala cu raspundere limitata in temeiul Legii nr. 31/1990, republicata, are statut de persoana juridica romana si este integral privata.

Activitatea se desfasura in spatiul detinut in sat Bogdan Voda , com. Saucesti , str principala.

Din anul 2010 societatea s-a dezvoltat extinzandu-se pe mai multe segmente de piata , ajungand asatfel ca la finele anului **2012 sa inregistreze o cifra de afaceri de 3.992.544.**

Calitatea de administrator al societatii revine dl. ABBAS MOHAMAD ALI

Capitalul social este in valoare de 200 ron integral varsat , constituit din aport in numerar 200 RON ,divizat in 20 parti sociale in valoare de 10 RONi fiecare apartinand in totalitate asociatului unic .

.

3. Situatia actuala

O data cu aparitia primelor semne ale starii de insolventa conducerea societatii a demarat un plan de masuri care sa reduca efectele negative asupra societatii, din care mentionam:
- analiza – diagnostic a societatii pentru determinarea situatiei reale;
- intarirea disciplinei financiare prin eliminarea cheltuielilor inutile si cresterea ritmului de recuperare a creantelor.

Aceste masuri nu pot insa, sub nici o forma, acoperi datoriile mari ale societatii si elimina starea de insolventa fara sprijinul creditorilor prin procedura colectiva instituita de legea 85/2006.

4. Cauzele insolventei.

Cauzele care au condus la aparitia starii de insolventa sunt atat de natura interna cat si externa societatii***:***

A. Factori interni

Managementul neperformant*:*

Lipsa unei strategii pe termen mediu si lung de rentabilizare a activitatii societatii, prin luarea de masuri reale la nivel de management, marketing, financiar si resurse umane, avand in vedere conditiile de conjunctura ale pietei

Dificultățile care au apărut în desfășurarea activității firmei au ca punct de pornire neîncasarea creanțelor rezultate în urma unor contracte comerciale contractate care au produs efecte în lanț.

Incheierea unor contracte care pareau in acel moment avantajoase, au produs in final pierderi majore societatii.

Prin deschiderea punctelor de lucru din loc Suceava , b-dul Unirii nr 35 si loc Galati , str regiment nr 11 Siret , complex Francezi Tiglina 1 , camera 16 , s-a incercat

venirea in intimpinarea clientilor care nu aveau mijloace de transport specializate in transportul florilor , prognozandu-se cresterea portofoliul de clienti. Dar odata cu cresterea portofoliului de clienti personae juridice, a crescut , datorita conditiilor economice a pietii instabile, si la o crestere a portofoliului de clienti care au intrat in incapacitate de plata .

Nerecuperarea creantelor de la clientii rau platnici si lipsa masurilor ce se impuneau pentru a realiza acest aspect au condus la acumularea de datorii la bugetul de stat consolidat in valoare de 315.094 ron.

Măsurile luate de administratorul societatii nu au avut efectul deplin şi din motivul ca multe probleme apărute se manifestau concomitent. :

- Neluarea de masuri pentru diminuarea pierderilor stocului de marfa si valorificarea florilor ofilite, rupte, deteriorate
- Neluarea de masuri pentru valorificarea la preturi sustenabile a compostului obtinut din plantele deteriorate
- Lipsa unor masuri reale de valorificare a stocului de marfa nevandabil .
- Lipsa unor masuri reale si eficiente de reducere a cheltuielilor totale ale societatii;
- intarzierea inceperii de plantare a florilorsi arbustilor in vederea comercializarii pe terenul inchiriat , datorate timpului nefavorabil si a lipsei de lichiditati

Resurse umane

Cresterea permanenta si intr-un ritm ridicat al cheltuielilor salariale , existand in permanenta un raport supraunitar intre cheltuielile salariale si realizarile companiei

B. Factori externi

- Din septembrie 2012 pina in decembrie 2012 sau inregistrat pierderi datorita retinerii camioanelor in vama pentru controlarea marfii pe perioade indelungate , acestea ajungand si la patru-cinci zile, marfa transportata deteriorandu-se in intregime, florile si plantele nerezistand fara apa si aer si lumina perioade atat de mari
- perderile inregistrate ca urmare a faptului ca guvernul nu considera florile si plantele marfuri perisabile , aceasta conducand la pierderi suportate de catre societate, concomitent cu cresterea preturilor de comercializare

- Scaderea continua a adaosului comercial datorita abundentei de produse si servicii similare pe piata;
- Durata de viata foarte scurta a produselor comercializate , astfel incat mare parte a stocului de marfa se deterioareaza fizic in cateva zile devenind greu vandabil.
- criza economica mondiala a declansat o reducere generala a cererii de flori si arbusti in conditiile cresterii concurentei pe aceasta piata
- cresterea cursului valutar intr-un ritm alert a facut neprofitabil importul de flori si arbusti intrucat incasarea contravalorii marfii vandute la termen, nu mai acoperea de multe ori achizitionarea ulterioara a marfii .
- Cresterea cursului valutar a condus si la cresterea costurilor creditelor bancare , a contractelor de leasing contractate si a dobanzilor lunare de rambursat
- stoparea creditarii de catre banci pentru societatile comerciale blocand astfel investitiile
- inflexibilitatea sistemului bancar romanesc si a societatilor de leasing la reesalonarea creditelor aflate in sold si a diminuarii marjelor pentru societatile aflate in dificultate
- pierderea unei parti din clientela solvabila prin diminuarea activitatii acestora datorita intrarii lor in faliment
- Cresterea intr-un ritm alert a pretului la carburanti si transport
- Problemele de lichiditate au fost agravate de problemele pe lantul de
furnizare, în conditiile în care multe companii au fost puse în incapacitate de plata din cauza creantelor neîncasate de la proprii clienti , nemiacceptand plata la termen

5. Reorganizarea societatii. Perspective si masuri.

*5.1. Prin prezentul **PLAN DE REORGANIZARE** debitorul propune in fapt creditorilor sai redresarea economico-financiara a societatii pe baza unei strategii coerente pe termen lung.*

5.2. Pentru realizarea planului si implicit redresarea societatii, planul de reorganizare prevede, in principal, urmatoarele MASURI :

Masuri interne de restructurare, comercial, marketing, management, resurse umane, etc. respectiv:

- cultivarea de flori , intretinerea plantatiilor existente , datorita faptului ca solul e fertil, condițiile pot fi adaptate la climă prin sere , astfel incat societatea nu doar sa importe ci sa si produca , creind astfel un surplus major de valoare si evitand pierderile datorate cursului valutar.
- intretinerea si extinderea site-ului existent pentru vanzarea on-line de aranjamente florale , piata in extindere in tara noastra
- valorificand produsele nevandabile prin realizarea de compost si vinderea lui catre societati de profil
- renegocierea preturilor care sa conduca la marirea volumului de vanzari si a prestarilor de servicii
- negocierea contractelor cu furnizorii in vederea asigurarii unor conditii mai avantajoase din punct de vedere al pretului , respectiv al termenelor de plata
- obtinerea de discounturi de la furnizori pentru plata cash , sau in functie de volumul de aprovizionare , astfel incat sa se presteze servicii la pretul pietei sau sub acesta , devenind competitivi
- monitorizarea comportamentului financiar al clientilor cu care societatea lucreaza in prezent, pentru a minimiza cat de mult se poate riscul neincasarilor;
- acordarea de discount-uri pentru clientii care platesc cash pentru serviciile prestate si produsele comercializate ;
- realizarea unei actiuni de promovare a societatii si a serviciilor prestate si a produselor comercializate de aceasta prin reclama si publicitate: presa, radio, televiziune la ore de maxima audienta, care sa aiba impact mare la public.
- asigurarea unei cresteri mai sustinute si a unui flux pozitiv de lichiditati
- recompensa salariatilor corespunzator contributiei individuale ;
- responsabilitatea fata de indeplinirea obligatiilor pe post, prin interesul fata de eficienta muncii ca urmare a recompensei sau fata de sanctionarea ineficientei activitatii in cadrul postului;
- pastrarea disciplinei financiare instituita odata cu semnalarea primelor semne ale starii de insolventa;

- controlul strict asupra cheltuielilor efectuate si al recuperarii creantelor, impreuna cu compartimentul juridic.
- administrarea societatii in insolventa va fi asigurata de catre Administratorul actual al societatii ce pastreaza conducerea in tot a activitatii societatii, inclusiv dreptul de dispozitie asupra bunurilor din averea societatii debitoare, sub stricta supraveghere a administratorului judiciar.
- alegerea clientilor pe criterii de solvabilitate si luarea de masuri asiguratorii de incasare a creantelor (ex. file cec si / sau bilete la ordin garantate personal de catre conducatorul societatii client, obtinerea de gajuri materiale, eventual cu deposedare pentru bunuri mobile, pentru cantitati substantiala de servicii prestate sau produse livrate);
- in cazul in care desfasurarea activitatii va impune apelarea la o linie de credit ca sursa de finantare a capitalului circulant,sau la un credit de investitii pentru achizitionarea de active (utilaje, echipamente, linii de productie etc.) toate demrsurile pentru obtinerea acestei finantari se vor realiza doar cu aprobarea expresa a Administratorului judiciar;
- luarea de masuri pentru recuperarea creantelor scadente si neincasate, apeland la instantele de judecata
- diminuarea sistematica a raportului datorii-creante in paralel cu cresterea vitezei de rotatie a activelor circulante si o gestionare mult mai atent controlata a acestora.
- asigurarea unei cresteri mai sustinute si a unui flux pozitiv de lichiditati prin:
    - implementarea de actiuni pe termen scurt si monitorizarea rezultatelor;
    - analiza ritmica a marjelor de profit si a sistemului de preturi pentru fiecare activitate
    - mentinerea sub controlul al pragului de profitabilitate;
    - urmarirea realizarii tuturor activitatilor si proiectelor si cuantificarea permanenta a rezultatelor.societatii).

6. Efectele reorganizarii

Aprobarea planului de reorganizare de catre creditorii S.C. SALAL COM S.R.L. , in detrimentul falimentului, va avea urmatoarele EFECTE:

6.1. Efecte economico-sociale:

REORGANIZARE	*FALIMENT-LICHIDARE*
*Se vor pastra locurile de munca a **5** persoane* *Vor fi create alte **12** locuri de munca*	*Vor fi disponibilizate **5** persoane)*

Pierderea locurilor de munca de catre salariatii SC SALAL COM SRL va avea o influenta directa si negativa asupra nivelului de trai al familiilor acestor si a bugetului de stat consolidat ..

6.2. Efecte zonale

REORGANIZARE	*FALIMENT-LICHIDARE*
Ramane in activitate unul din contribuabilii mijlocii ai judetului Bacau	***Dispare una din resursele bugetare din judetul Bacau (contributii catre bugetul consolidat al statului si buget de stat ~ 600.000 ron / an)***

6.3. Efecte asupra gradului de acoperire a creantelor

REORGANIZARE	**FALIMENT – LICHIDARE**
a. Creditorii garantati primesc **100 %** din valoarea creantei b. Creditorii salariati primesc **100%** din valoarea creantei c. Creditorii privilegiati primesc **100%** din valoarea creantei d. Creditorii chirografari primesc **1.448** % din valoarea creantei	a. Creditorii garantati primesc pina in **1.448 %** din valoarea creantei b. Creditorii salariati primesc **100%** din valoarea creantei c. Creditorii privilegiati primesc **100%** din valoarea creantei d. Creditorii chirografari primesc **1.448 %** din valoarea creantei

Se observa ca si in cazul falimentului si in cazul reorganizarii , chirografari nu vor fi indestulati integral , insa chiar daca in cazul falimentului termenul de recuperare a

creantelor este mai redus decat in cel al reorganizarii , efectele produse de faliment sunt total impotriva principului de baza la Legii 85/2006 – legea insolventei, respectiv acela de a oferi o posibilitate firmelor ce detin un real potential de revenire in situatia de profitabilitate sa se reorganizeze si totodata sa achite datoriile scadente si restante.

S.C. SALAL S.R.L. este una dintre aceste firme careia creditorii, din spirit pur economic si social , trebuie sa-i acorde o sansa de relansare si revenire la principiile reale ale economiei de piata prin aprobarea planului de reorganizare propus.

In situatia in care, din diverse motive, care nu tin de practicile uzuale ale strategiilor economice pe termen lung, creditorii vor acorda un vot negativ la planul de reorganizare cu siguranta nu se identifica decat un singur, la prima vedere, avantaj, insa doar pe termen scurt: recuperarea intr-un termen mai scurt a creantelor restante.

Pe termen mediu si lung, la o analiza de ansamblu a mediului economic in care activeaza atat firma aflata in dificultate cat si creditorii rezulta o serie de dezavantaje certe ale intrarii in stare de faliment a S.C. SALAL COM S.R.L.

Conducerea societatii SC SALAL COM SRL bazandu-se pe capacitatea specialistilor ce activeaza in cadrul societatilor comerciale si institutiilor publice ce sunt creditoare ale societatii de a analiza efectele intrarii in faliment a propus prezentul plan de reorganizare care va evita disparitia firmei .

Ca o concluzie generala, se poate afirma ca S.C. SALAL COM SRL . are capacitatea de a surmonta situatia dificila in care se afla prin implementarea si punerea in aplicarea a masurilor prevazute expres in planul de reorganizare propus.

Prezentul plan de reorganizare este intocmit in conformitate cu cerintelor Legii 85/2006, sectiunea 5, art. 94 ÷ 96.

INTOCMIT DE
SC SALAL COM SRL
ADMINISTRATOR SPECIAL – ABBAS MOHAMAD ALI

CAP I . PREZENTAREA SOCIETATII SI DESCRIEREA AFACERII

I 1. PREZENTAREA GENERALA A SOCIETATII

I.1.1. DATE DE IDENTIFICARE:

DENUMIRE : S.C. SALAL COM S.R.L.

ADRESA : Sat bogdan Voda , com Saucesti , judetul Bacau

FORMA JURIDICA : Societate comerciala cu raspundere limitata

NR. DE INMATRICULARE LA REGISTRUL COMERTULUI: j04/561/2010

COD UNIC DE INREGISTRARE : 27149862

COD CAEN : 4622 comert cu ridicata al florilor si al plantelor

I.1.2. DOMENIU DE ACTIVITATE

S.C. SALAL COM S.R.L. activeaza in domeniile de activitate,

- comert cu ridicata al florilor si al plantelor
- cultivarea florilor, al plantelor si arbustilor ornamentali

I.1.3. DATA INFIINTARII

S.C. SALAL COM S.R.L. Bacau are statut de persoana juridica romana si a fost constituita ca societate comerciala cu raspundere limitata in temeiul Legii nr. 31/1990, republicata. Societatea a fost infiintata la data de 08.07.2010.

Prin Incheierea pronuntata de judecatorul delegat la Oficiu Registrului Comertului a fost autorizata constituirea si inmatricularea S.C. SALAL COM S.R.L. in Registrul Comertului avand forma juridica de societate cu raspundere limitata.

I.1.4. CAPITALUL SOCIAL SI ASOCIATII

Capitalul social este in valoare de 200 ron integral varsat , constituit din aport in numerar 200 RON ,divizat in 20 parti sociale in valoare de 10 RONi fiecare apartinand in totalitate asociatului unic .

I.2. ASPECTE JURIDICE

I.2.1. CREDITE SI GARANTII BANCARE

In prezent, S.C. SALAL COM SRL are contractata o linie de credit la Banca Italo romena Spa , Sucursala Bucuresti, agentia Bacau , cu un sold la data intrarii in insolventa de 516.775,76 ron.

I.2.2. C0NTRACTE DE LEASING

Societatea are incheiat un contractele de leasing cu societatea Unicredit Leasing Corporation IFN SA , contract in derulare , cu un rest de plata la data intrarii in insolventa de 70.782.81 ron.

I.3. PROTECTIA MEDIULUI

Activitatile desfasurate de catre societatea SALAL COM S.R.L. respective comertul cu flori si arbusti ornamentali nu au impact negativ asupra mediului. Legislatia nu prevede masuri speciale pe care societatea noastra le respecta.

I.4. ASIGURAREA CALITATII

S.C. SALAL COM S.R.L. nu are implementat sistemul de management al calitatii in conformitate cu cerintele standardului SR EN ISO 9001:2001. Chiar daca se

intentioneaza implementarea unui asemenea sistem, din lipsa de fonduri nu s-a reusit pana in prezent demararea acestei actiuni.

Pentru SC SALAL COM S.R.L. obiectivul principal in domeniul calitatii il constituie satisfacerea continua a cerintelor tuturor clientilor, pentru toate serviciile prestate si produselor comercializate .

Acest obiectiv necesita:

• implicarea angajatilor;

• angajarea conducerii;

• cooperarea intre furnizori si clienti interni si externi

si se realizeaza prin:

• conformarea cu cerintele legale si de reglementare aplicabile;

• prevenire in loc de detectare;

• bine de prima data.

<u>DESCRIEREA ACTIVITATII</u>

Activitatea SC SALAL COM SRL este structurata pe trei sectoare :

1) activitatea de comert cu ridicata al florilor si plantelor

2) cultivarea florilor, plantelor si arbustilor ornamentali

3) comert on-line de aranjamente florale

Aceste activitati se realizeaza la punctele de lucru detinute si pe terenul inchiriat din loc Bogdan voda, precum si pe site-ul detinut.

Birourilor administrative sunt situate in incinta spatiului din satul Bogdan Voda, com saucesti, jud. Bacau.

Toate locatiile folosite sunt doatate cu sistem de alarma , mobilier , firme luminoase , centrale de incalzire proprii , grup sanitar , retea de telefonie si internet .

Spatiile de productie sunt dotate cu echipamente pentru prevenirea si stingerea incendiilor, pentru indeplinirea conditiilor de protectie a muncii si a protectiei mediului.

In imobilul detinut in Bogdan Voda , se realizeaza aranjamentele florale .

I.5. SCURTA DESCRIERE A ACTIVELOR IMOBILIZATE

Societatea detine in patrimoniu :

a) stoc de plantatii

b) produse "compost"

a) Stocul de plantatii este compus din produse din categoria trandafiri, tuia, magnolii, acero 9 specie de brad) , acero (planta tip gard viu cu flori si fara) , abies 9 specie de brad) , ilex (planta de gradina cu frunze lucioase si fructe mici , rosii) .

b) produsul finit "compost) , provine din plante la ghiveci , flori pentru ornamente si buchete si plante decorative care din cauza transportului, nevanzarii sau depozitarii au ajuns degradate maxim , nemaifiind vandabile. Aceste plante sunt depozitate intr-o zona special amenajata in combinatie cu alte produse 9 ingrasamant natural si pamant) formand produsul finit, care este comercializat in saci ca si pamant de flori.

Valoarea de evaluare conform rapoartelor de evaluare executate de catre evaluatori autorizati ANEVAR, depuse la dosarul cauzei, sunt :

Stoc plantatii : valoare piata = 11.389 RON

Stoc produs finit " compost" : valoare piata = 24.249 RON

TOTAL VALOARE = 36.638 RON

I.6. PREZENTAREA PRODUSELOR / SERVICIILOR

Imbunatatirea calitatii serviciilor oferite si alinierea specificatiilor de calitate la cerintele impuse de legislatia in vigoare, dar mai ales de piata reprezinta un obiectiv important al stategiei de functionare si dezvoltare a societatii, dar si o conditie obligatorie pentru mentinerea pe piata.

Obiectul principal de activitate precum si principala activitate desfasurata de catre societatea noastra este comertul cu ridicata al florilor si plantelor.

1) activitatea de comert cu ridicata al florilor si plantelor

Activitatea de comert se realizeaza in principal in depozitul detinut.

Ca procedura de lucru, marfa este achizitionata in principal din Olanda prin intermediul bursei de marfuri. Transportul acesteia se realizeaza cu transportatori interni , care detin camioane specializate in transportul plantelor, cu care societatea are incheiate contracte . Comenzile se fac pe baza de comenzi de la clienti , si dupa depozitarea marfii in depozit, aceasta este sortata si trimisa in punctele de lucru de la Galati si Suceava si de acolo livrata clientilor. Pentru clientii apropiati loc Bacau, marfa este livrata direct din depozitul central.

2) Cultivarea plantelor

Plantele sunt cultivate pe ternul inchiriat, folosindu-se rasaduri produse in pepiniere . Cand ajung la maturitate, acestea sunt recoltate si trimise la depozitul central in vederea comercializarii.

3) Realizarea compostului

Compostul , provine din plante la ghiveci , flori pentru ornamente si buchete si plante decorative care din cauza transportului, nevanzarii sau depozitarii au ajuns degradate maxim , nemaifiind vandabile. Aceste plante sunt depozitate intr-o zona special amenajata in combinatie cu alte produse (ingrasamant natural si pamant) formand produsul finit, care este comercializat in saci ca si pamant de flori.

4) Vanzarea on-line

Comertul on-line se realizeaza pe site-urile de profil.

Societatea are angajat persoana calificata in producerea de aranjamente florale. Sunt prezentate diferite tipuri de aranjamente , clientii comanda pe site si aranjamentele florale sunt trimise la destinatar cu posta rapida, astfel incat , acestea pot fi distribuite oriunde in tara , in mai putin de 24 ore , iar in localitatile limitrofe in cateva ore. Acest sector este in crestere mai ales pe grupa clientilor din afara tarii, care vor sa ofere un buchet de flori , unei persoane din tara.

Analizand activitatea de comercializare a societatii se poate afirma ca aceasta a fost organizata conform cerintelor din domeniu, programul de aprovizionare pe categorii de produse fiind hotarat la sfarsitul fiecarei luni pentru luna urmatoare .

'Din pacate, Guvernul nu considera florile marfuri perisabile, iar acest fapt contribuie, in final, la preturi mai mari in piata. precum si perderi cauzate de degradarea unei cantitati de produse la fiecare transport.Pentru a evita iesirea de pe piata si pentru a acoperi deficitul generat de perderile inregistrate prin deterioarea plantelor, in fiecare sezon societatea achizitioneaza tipuri noi de arbusti, plante de sezon, si realizeaza aranjamente florale de cea mai inalta calitate, la preturi accesibile, cu teme pentru fiecare sarbatoare .

I.7. PIATA SOCIETATII

De cativa ani buni, constatam o accelerare a ritmului vietii de zi cu zi, nevoile noastre cotidiene cresc pe masura ce noi produse si servicii apar pe piata (pentru a fi inlocuite de alt produs) , serviciile nu mai au istorie. Cerintele consumatorului sunt din ce in ce mai mari in privinta calitatii produselor. Acesta nu mai cumpara orice, el devine din ce in ce mai sensibil la frumos. Aceasta accelerare este o caracteristica a societatii noastre de consum. Trendul pietei ne arata ca tot mai multi romani prefera sa cumpere flori din florariile obisnuite sau online, in defavoarea celor de la tarabe din cauza calitatii slabe ale acestora..

Conform estimarilor acestuia, piata vanzarilor de flori are o valoare estimata la 100 milioane euro pentru 2013.

In 2013, din totalul estimat al vanzarilor de flori in Romania, de 100 milioane euro, 50% este suma aproximata ca provenind din piata alba. Din valoarea de 50 de milioane euro a zonei albe a pietei, 5% este realizata de vanzarile online

Este o evolutie normala avand in vedere ca rata de revenire a clientilor este foarte mare. Pe de alta parte, tendintele in consum ne arata ca tot mai multi romani aleg sa surprinda persoanele dragi cu un buchet de flori transmis la birou sau acasa. Potrivit lui Gabriel Caloian, în fiecare an se înregistrează scăderi substanțiale ale vânzărilor de flori, dar acestea îşi revin odată cu Sf. Valentin. Cele mai profitabile luni din an la capitolul vânzări de flori sunt martie (care conduce detaşat), mai, iunie, septembrie, octombrie şi noiembrie.

Barbatii romani sunt obsedati sa ofere trandafiri in dar femeilor, dar de un timp acestia au inceput sa ofere si alte flori si mai ales aranjamente florale , sau flori la ghiveci.

Aproximativ 70% dintre barbatii care comanda flori online cumpara trandafiri, cu toate ca multe dintre femeile care le primesc ar prefera altceva. Cu toate acestea, numai 5% dintre cei care cumpara flori online sunt femei. Valoarea medie a unei comenzi este de 200 de lei. In prezent, 87% dintre romani stiu ca exista florarii online, dar numai 16% au facut astfel de comenzi. Aceste cifre ne arata ca exista un potential mare de dezvoltare al florariilor online.

Din punct de vedere al comerțului electronic cu flori, acesta crește progresiv de la an la an. „Piata online de flori a crescut în fiecare an, progresiv, cu aproximativ 10-15%. Lunar, pe piața florăriilor online apare cel puțin un jucător. Asta pentru că este un business cu o marjă de profit mult mai mare decât în alte sectoare. Având în vedere că românii cumpără din ce în ce mai mult de pe internet, consider că este loc pentru toată lumea. Pentru anul acesta se estimez că piața comerțului online de flori va depăși 1,3 milioane de euro, în creștere cu peste 10% față de anul 2012.

Activitatea principala desfasurata de societate , implica unele riscuri ce deriva din din fluctuatia cursului monedei euro in raport cu cea nationala , precum si de degradarea plantelor in cazul unui transport care intampina greutati in trafic sau la vama.

Astfel, s-a intamplat ca, desi o parte din contracte au fost respectate in totalitate , iar partenerii nostri au dat dovada in general de seriozitate , unele tranzactii au fost nerentabile , si au condus la pierderi financiare , sau datorita unor controale la vama, sa se retina camioanele cu flori si cateva zile in vama , pina la verificarea lor, ceeea ce a condus la degradarea integrala a marfii, inregistrandu-se pierderi greu de recuperat.

Produsele pe care societatea noastra le comercializeaza si serviciile pe care le presteaza se adreseaza unui segment de piata foarte vast, atat pentru persoane juridice cat si pentru persoane fizice. Ca localizare in regiune, ne adresam pietei nationale.

Modalitatea de incasare a contravalorii bunurilor si serviciilor oferite de firma noastra se realizeaza in special prin virament bancar pentru persoanele juridice si in numerar pentru persoanele fizice.

In vederea desfasurarii optime a activitatii, S.C. SALA COM SRL a incheiat contracte cu furnizorii sai de marfuri , servicii, utilitati, etc.

Gradul de dependenta al societatii de furnizori este scazut, oricand putandu-se aproviziona produsul respectiv de la un alt furnizor, neexistand asa-zisii “furnizori strategici”, intrucat aprovizionarea cu marfuri se face in mare parte prin bursa de marfuri.

Relatiile de foarte buna calitate cu furnizorii de servicii , s-au stabilit datorita seriozitatii de care a dat dovada firma noastra, datorita potentialului zonal pe care il detinem. Plata produselor se realizeaza in special cu ordin de plata la termen, fara emiterea unor documente de garantie a platii. Termenul platii variaza in functie termenii contractuali stabiliti, putand varia de la 30 zile la 150 zile, in functie de valoarea facturii, de serviciul prestat , de discount-urile obtinute.

In ceea ce priveste input-urile din sectorul public (ex. energie electrică) firma nu are alternative intrucat producatorii si / sau furnizorii acestora au caracter de monopol, situatia fiind similara pentru toate firmele de pe piata.

Relatia cu furnizorii este pe baza de contracte cadru anuale, la fiecare serviciu existand o comanda ferma din partea societatii. Selectia furnizorilor se face in functie de mai multe criterii cumulative, respectiv pretul, calitatea serviciului prestat , termenul de livrare, seriozitatea furnizorului, fidelitatea. La preturi egale ale serviciilor se prefera cel care accepta plata la vanzare sau care asigura transportul mai rapid si in cele mai bune conditii , eventual accepta un termen mai lung de plata .

Termenul de plata negociat cu furnizorii este cuprins intre 30 si maxim 150 de zile de la livrare.

Cei mai importanti furnizori de servicii de transport sunt : MARYTRANS SRL si EUAMEN SRL.

Clientii sunt in proportie de 97 % persoane juridice si 3% persoane fizice. Cei mai mari clienti sunt : ART DECORA SRL din Vaslui, ADELINA & ANDREEA SRL –din onesti, AMIRITA SRL din Bacau, I.F. RADU GH. PETRU din Iasi, NOLINA 200 SRL din Neamt , PRODAN COM din Husi . Se observa ca se acopera aproape toata zona Moldovei..

Preturile sunt stabilite in functie de costurile de aprovizionare si de cheltuielile transport , tinand cont insa si de preturile practicate de concurenta.

Stabilirea preturilor finale de livrare a produselor se face de catre seful compartimentului de aprovizionare in urma analizarii preturilor de pe piata . Totodata in stabilirea preturilor se tine seama si de discount-urile practicate de furnizori.

Pentru promovarea anumitor produselor si cresterea volumului de vanzari, periodic se fac promotii pentru o perioada limitata de timp. De asemenea, pentru facturile incasate pe loc se acorda discount-uri la facturare.

Preturile de aprovizionare depind foarte mult de evolutia raportului de schimb al monedei nationale, deoarece o buna parte a produselor comercializate sunt din import, aceste preturi actualizandu-se dupa acest raport, conducand astfel la modificarea pretului cu amanuntul al produselor comercializate.

Politica de preturi S.C. SALAL COM S.R.L., exercita un control continuu asupra preturilor practicate. Pentru atragerea clientilor dar in acelasi timp si pentru mentinerea necesarului de lichiditati, se ofera discount clientilor care cumpara marfuri cu plata cash. Datorita faptului ca preturile sunt intr-o continua miscare in functie de cursul de schimb al monedei nationale, uneori chiar prin salturi spectaculoase, se practica si sistemul de plata la termen pentru clientii cu posibilitati financiare scazute, sau aflati intr-o lipsa de lichiditate temporara. Pretul fiind cu adevarat un element al competitiei, s-au obtinut prin negocieri discount-uri de la furnizori, reusind astfel sa apara pe piata cu preturi mai scazute sau cel mult egale fata de firmele concurente.

Mijloace de promovare/reclama; firma are incheiate contracte de reclama cu presa locala, canalele de televiziune si radio locale. Alegerea canalelor publicitare sunt o problema de management strategic al publicitatii si ne vom orienta in viitor ca si pana in prezent spre: ziare locale – ofera o acoperire extensiva a pietei si au impact mai ales pe plan local, publicitatea TV – ofera posibilitatea unei expuneri regionale cu ajutorul unor serii de tehnici si efecte speciale, panouri publicitare – canal de publicitate in crestere pentru piata romaneasca, radioul – ofera o acoperire suplimentara fata de TV.

I.8. MANAGEMENTUL SOCIETATII

S.C. SALAL COM S.R.L. este o societate comerciala cu raspundere limitata , organizata in conformitate cu Legea 31/1990, republicata, care are ca administrator pe ABBAS MOHAMAD ALI .

Conducerea societatii este asigurata de ABBAS MOHAMAD ALI in calitate de administrator si director general, care are o experienta in domeniul comercializarii florilor si plantelor de peste 20 ani , experienta dobandita la firma SC AVALANCHE SRL, unde a lucrat ca director executiv.

Managementul S.C. SALAL COM SRL. este axat in principal pe problemele curente, pe termen scurt si mediu, fara a scapa din vedere obiectivele pe termen lung. Se poate afirma ca exista o buna cunoastere a obiectivelor de catre conducere si o aliniere a acestora la efortul depus, in vederea promovarii intereselor firmei.

In concluzie, echipa de conducere corespunde cerintelor, are competenta si experienta indeobste ceruta unui conducator de societate comerciala, membrii echipei avand suficienta stabilitate si coeziune, ceea ce indica semnificative rezerve de crestere a eficientei activitatii manageriale.

Media de varsta a staff-ului societatii este aproximativ 45 ani.

I.9. RESURSE UMANE

In cadrul S.C. SALAL COM SRL , activitatea se desfasoara in baza regulamentului de ordine interioara. Salariatii sunt angajati cu contract de munca pe durata nedeterminata, pe baza unui contract individual de munca tip si a contractului colectiv de munca, incheiat intre manager si salariati si depus la Inspectoratul Teritorial de Munca

CAP.II ANALIZA SITUATIEI ECONOMICO FINANCIARE IN PERIOADA

Analiza situației economico-financiare a societății, ca parte integrantă a raportului asupra cauzelor care au dus la apariția stării de insolvență are o importanță deosebită întrucât prezintă situația financiară reală a societății ca o consecință a gestionării patrimoniului său. Studiul cuprinde analiza financiară în dinamica a calculelor periodice de sinteză (bilanț, cont de profit şi pierderi, anexe la bilanț, balanța de verificare contabilă) aparținând S.C. SALAL COM SRL – Loc. Bacău, Jud. Bacău, pentru perioada 01.01.2010 – 30.04.2013, precum şi stabilirea unui diagnostic financiar pe baza informațiilor evidențiate în aceste financiar – contabile analizate. Analiza poziției financiare are ca obiectiv stabilirea punctelor slabe şi tari cu privire la gestiunea patrimoniului societății, evidențierea cauzelor dificultăților existente, aprecierea capacității unității de a-şi acoperi nevoile de finanțare.

La baza acestei analize stau situațiile financiare întocmite de către departamentul financiar contabil al societății, copii după actele contabile originale ale societății, bilanțurile depuse de societate la data de 31.12.2010, 31.12.2011, 31.12.2012 şi balanța analitică la data de 30.04.2013.

Analiza situației economico-financiare a societății, ca parte integrantă a raportului asupra cauzelor care au dus la apariția stării de insolvență are o importanță deosebită întrucât prezintă situația financiară reală a societății ca o consecință a gestionării patrimoniului său.

La data deschiderii procedurii de insolvență s-a efectuat bilanțul de deschidere conform tabelului de mai jos:

ANALIZA PE BAZA BILANȚULUI FINANCIAR – CONTABIL

Denumire indicator	30-Dec-10	31-Dec-11	31-Dec-12	30-Apr-13
Imobilizări necorporale	0	0	0	0
Imobilizări corporale	37,500	24,219	216,070	130,810
Imobilizări financiare	0	0	0	0
ACTIVE IMOBILIZATE	*37,500*	*24,219*	*216,070*	*130,810*
Stocuri	0	516,660	1,192,026	923,335
Creanțe	9,129	58,050	386,343	1,070,430
Casa şi conturi la bănci	892	628,624	7,395	2,506
ACTIVE CIRCULANTE	*10,021*	*1,203,334*	*1,585,764*	*1,996,272*
Cheltuieli in avans	0	0	0	0
ACTIV - TOTAL	***47,521***	***1,227,553***	***1,801,834***	***2,127,081***
Datorii ce trebuie plătite într-o per < 1 an	*49,050*	*1,215,692*	*1,753,146*	*2,421,185*
Active circulante nete/Datorii curente nete	-39,029	-12,358	-167,382	-424,914
Total Active minus Datorii curente	-1,529	11,861	48,688	-294,104
Datorii ce trebuie plătite într-o	0	0	0	0

per > 1 an				
Venituri in avans	0	0	0	0
Subventii pentru investitii	0	0	0	0
Capital subscris şi vărsat	200	200	200	200
Rezerve	0	0	0	0
Rezultatul reportat (profit/pierdere)	0	11,661	48,488	48,488
Rezultatul exercițiului (profit/pierdere)	-1,729	13,390	36,827	-342,792
Repartizarea profitului	0	13,390	36,827	0
CAPITALURI PROPRII	*-1,529*	*11,861*	*48,688*	*-294,104*
CAPITALURI TOTAL	*-1,529*	*11,861*	*48,688*	*-294,104*
PASIV - TOTAL	***47,521***	***1,227,553***	***1,801,834***	***2,127,081***

Activele necorporale sunt active identificabile, nemonetare, fără suport material şi deținute pentru utilizare în procesul de producție sau furnizare de bunuri sau servicii, pentru a fi închiriat terților sau pentru scopuri administrative. Având în vedere datele înscrise în tabelul de mai sus, se poate observa faptul că societatea nu deține imobilizări necorporale la data deschiderii procedurii.

Activele imobilizate sunt active generatoare de beneficii şi deținute pe o perioadă mai mare de un an. Imobilizările corporale (numite si active tangibile sau fixe) sunt reprezentate de bunurile cu conținut material utilizate de societate in procesul de producție de bunuri sau prestare de servicii (ex: construcții, maşini, utilaje, instalații tehnice, mijloace de transport, creanțe imobilizate sub formă de garanții, etc.). Societatea debitoare deține imobilizări corporale la 30.04.2013 în sumă de 130.810 lei.

Imobilizările financiare cuprind: titlurile de participare, interese de participare deținute, alte titluri imobilizate si creanțe imobilizate. Societatea nu deține imobilizări financiare.

Un **activ circulant** este achiziționat sau produs pentru consum propriu sau în scopul comercializării, o creanță aferentă ciclurilor de exploatare, de trezorerie sau echivalente de trezorerie a căror utilitate nu este restricționată. Din aceasta categorie fac parte:

- stocurile, inclusiv valoarea serviciilor prestate pentru care nu a fost întocmită factură
- creanțe
- investiții pe termen scurt
- casa şi conturile la bancă.

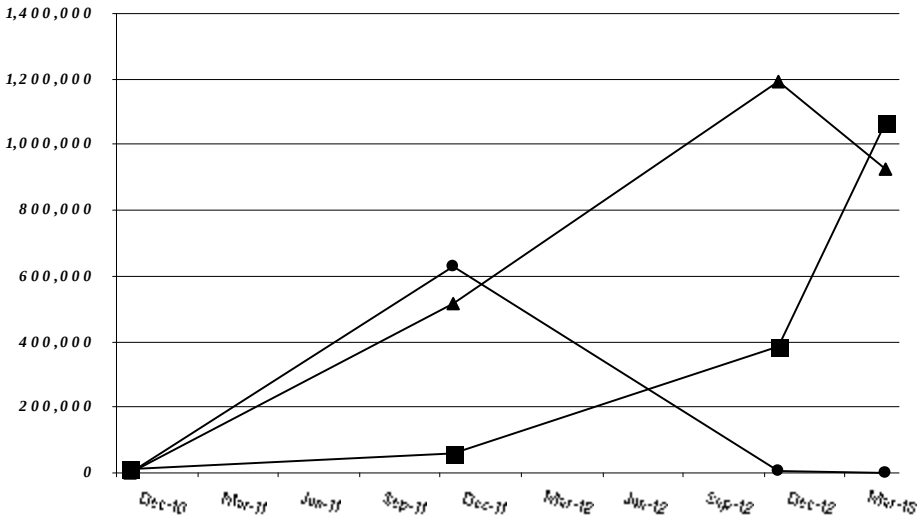
Stocurile sunt active circulante deținute pentru a fi vândute pe parcursul desfăşurării activității normale a activității în curs de producție în vederea vânzării sau sub forma de materii prime, materiale şi alte consumabile care urmează sa fie folosite în procesul de producție sau pentru prestarea de servicii. În ceea ce priveşte evoluția **stocurilor** la data de 30.04.2013 societatea dispune de stocuri în sumă de 923.335 lei.

Creanțele sunt sumele ce urmează a fi încasate de societate în urma vânzării de bunuri sau prestării de servicii către terți numiți generic debitori. Societatea are creanțe de recuperat la data deschiderii procedurii în sumă de 1.070.430 lei după cum urmează:

Simbol cont	**Total creante de recuperat din care:**	**1,070,430**	**100%**
411	Clienti	647,612	60.50%
461	Debitori diversi	422,818	39.50%

Disponibilitățile băneşti sunt sumele de bani (lichidități), de care dispune societatea la un moment dat. La data analizei societatea dispune de lichidități în valoare de 2.506 lei, cu mențiunea că aceste sume nu au fost puse la dispoziția administratorului judiciar.

Per ansamblu activele circulante au avut o evoluție fluctuantă pe parcursul perioadei analizate, grafic situația se prezintă astfel:



	30-Dec-10	31-Dec-11	31-Dec-12	30-Apr-13
Stocuri	0	516,660	1,192,026	923,335
Creanțe	9,129	58,050	386,343	1,070,430
Casa şi conturi la bănci	892	628,624	7,395	2,506

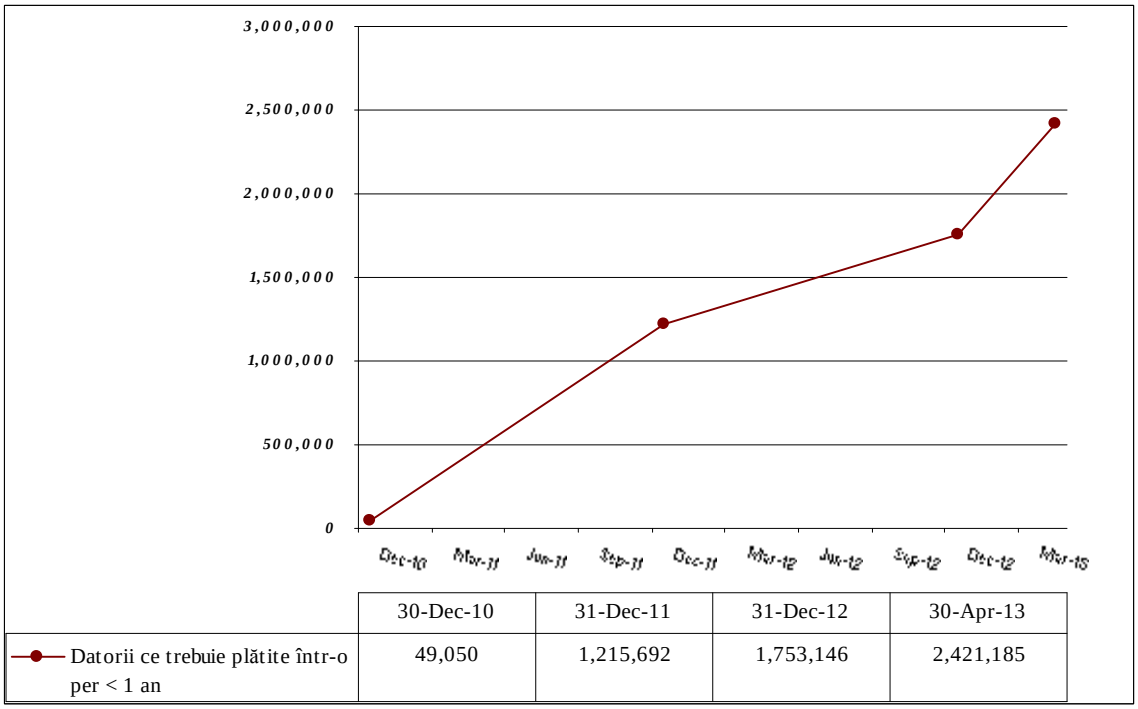
Datoriile sunt considerate ca fiind **pe termen scurt** (ce trebuie achitate într-o perioada de până la un an) sau datorii curente atunci când se aşteaptă sa fie decontate în cursul normal al ciclului de exploatare al entității sau când sunt exigibile în termen de 12 luni de la data bilanțului.

Toate celelalte datorii trebuie clasificate ca **datorii pe termen lung**.

Datoriile pe termen scurt ale societății sunt în creştere pe parcursul perioadei analizate, la 30.04.2013 fiind evidențiate **obligații de plată în valoare de 2.421.185 lei**:

Simbol ct.	**Total DATORII, din care:**	**2,421,185**	**100%**
167	Alte imprumuturi şi datorii asimilate	27,968	1.16%
401	Furnizori	1,550,840	64.05%
404	Furnizori de imobilizari	6,759	0.28%
421	Personal - salarii datorate	995	0.04%
431	Asigurări sociale	14,615	0.60%
437	Ajutor de şomaj	349	0.01%
441	Impozitul pe profit	32,961	1.36%
442	TVA de plata	268,217	11.08%
444	Impozit venit	228	0.01%

455	Asociati-conturi curente	8,697	0.36%
519	Credite bancare pe termen scurt	509,557	21.05%

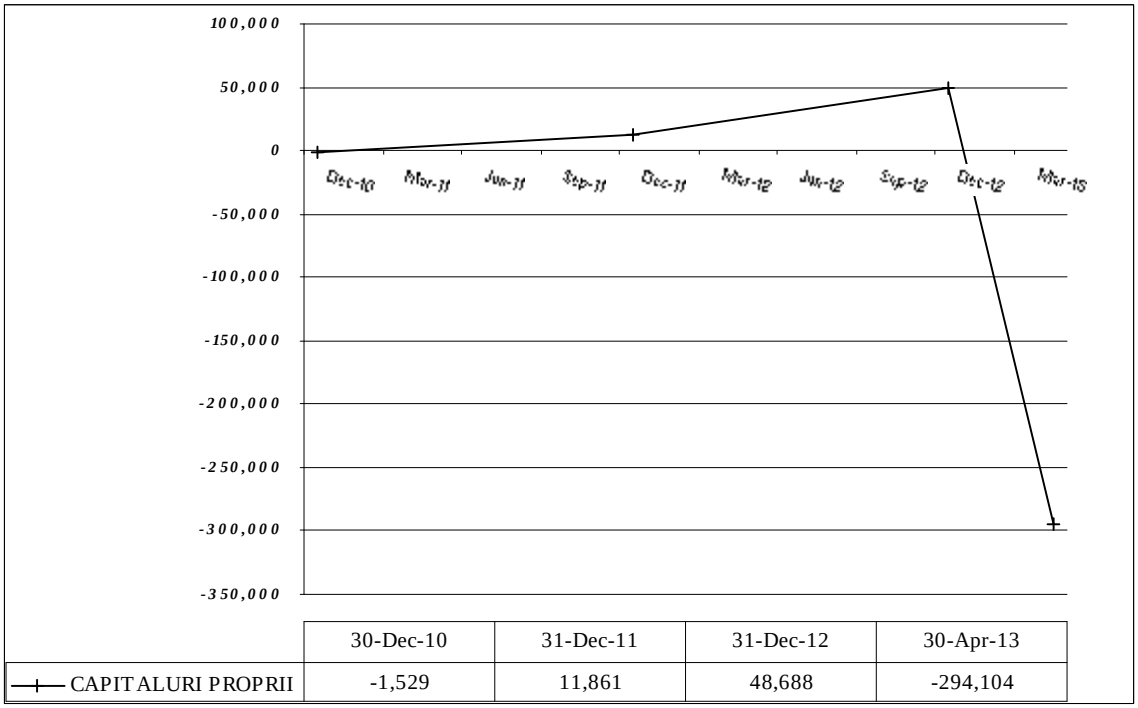


	30-Dec-10	31-Dec-11	31-Dec-12	30-Apr-13
Datorii ce trebuie plătite într-o per < 1 an	49,050	1,215,692	1,753,146	2,421,185

Societatea debitoare nu are înregistrate **datorii pe termen lung** la data de 30.04.2013.

În ceea ce privesc **capitalurile proprii**, care reprezintă în fapt averea de care dispune societatea la un moment dat, respectiv patrimoniul grevat de datorii, acestea au avut o evoluție descrescătoare, menținându-se în valoare pozitivă până la sfârşitul anului 2012, pentru ca la data intrării în procedura de insolvență să ajungă în valoare negativă -294.104 lei.

Grafic evoluția capitalurilor proprii se prezintă astfel:



	30-Dec-10	31-Dec-11	31-Dec-12	30-Apr-13
CAPITALURI PROPRII	-1,529	11,861	48,688	-294,104

Societatea a înregistrat profit în perioada 2010-2012, doar în anul 2013 acumulându-se pierdere contabilă de (342.792) lei.

Concluzii:

1. În urma analizei datelor evidențiate în ultima situație financiară de sinteză întocmită la data de 30.04.2013, se pot preciza următoarele:

- ✓ **Societatea nu deține imobilizări necorporale**
- ✓ **Societatea nu deține imobilizări financiare**
- ✓ **Societatea deține imobilizări corporale în valoare de 130.810 lei**
- ✓ **Valoarea totală a activelor circulante: 1.996.272 lei**

Denumire indicator	**30-Apr-13**
Stocuri	923,335
Creanțe	1,070,430
Casa şi conturi la bănci	2,506

2. Societatea are înregistrate în contabilitate datorii ce trebuie achitate într-o

perioadă de până la un an (datorii pe termen scurt) în sumă de 2.421.185 lei, nu are înregistrate datorii pe termen lung.

3. Administratorul judiciar se află în posesia documentelor contabile (bilanțurile contabile la 31.12.2010, 31.12.2011, 31.12.2012 şi balanța analitică la 30.04.2013), a notificat creditorii pentru înscrierea la masa credală.

După cum se observă din analiza tabelelor prezentate mai sus, capitalurile proprii ale societății la data de 30.04.2013 (averea de care dispunea societatea la un moment dat) au valoare negativă de (294.104) lei, deci se află în situația de a nu-şi putea acoperi datoriilor societății cu patrimoniul avut la dispoziție la data deschiderii procedurii.

Concluzionând, putem afirma că la data deschiderii procedurii societatea se află în stare de insolvență, valoarea activului fiind inferioară pasivului (activele societății sunt semnificativ mai mici decât datoriile acumulate). (*Activul disponibil reprezintă sumele de care societatea poate sa dispună imediat, fie pentru ca sunt lichide, fie pentru că conversiunea în lichidități este posibilă în orice moment. În cazul analizat activele disponibile nu sunt suficiente pentru a acoperi pasivul exigibil al debitorului.)*

Obiectul de activitate al societății este 4622 – Comerț cu ridicata al florilor şi al plantelor.

Administratorul judiciar consideră că societatea în cauză se poate redresa prin depunerea unui plan de reorganizare bazat pe eşalonarea la plată a obligațiilor născute înaintea deschiderii procedurii.

Principalele cauze ale instalării stării de insolvență sunt **nerecuperarea creanțelor de la clienți.** Astfel societatea s-a văzut nevoită să-şi restrângă activitatea desfăşurată, s-a instalat un blocaj financiar, societatea acumulând restanțe către parteneri, penalități, datorii către bugetul de stat.

Pe baza acestei analize conducerea societatii s-a adresat instantei de judecata pentru deschiderea procedurii generale de insolventa prevazuta de art. 32, alin. 1 din Legea 85/2006.

CAP III. FACTORI INTERNI SI EXTERNI CARE AU DUS LA STAREA DE INSOLVENTA.

Actiunea de cercetare a imprejurarilor si cauzelor care au condus la aparitia, instalarea si mentinerea starii de insolventa este orientata spre factorii cei mai influenti asupra rezultatelor economice ale unei societati:

III.1 FACTORII EXTERNI

- Pierderile cauzate datorita retinerii camioanelor in vama pentru controlarea marfii pe perioade indelungate , acestea ajungand si la patru-cinci zile, marfa transportata deteriorandu-se in intregime, florile si plantele nerezistand fara apa si aer si lumina perioade atat de mari
- perderile inregistrate ca urmare a faptului ca guvernul nu considera florile si plantele marfuri perisabile , aceasta conducand la pierderi suportate de catre societate, concomitent cu cresterea preturilor de comercializare
- Scaderea continua a adaosului comercial datorita abundentei de produse si servicii similare pe piata;
- Durata de viata foarte scurta a produselor comercializate , astfel incat mare parte a stocului de marfa se deterioareaza fizic in cateva zile devenind greu vandabil.
- criza economica mondiala a declansat o reducere generala a cererii de flori si arbusti in conditiile cresterii concurentei pe aceasta piata
- cresterea cursului valutar intr-un ritm alert a facut neprofitabil importul de flori si arbusti intrucat incasarea contravalorii marfii vandute la termen, nu mai acoperea de multe ori achizitionarea ulterioara a marfii .
- Cresterea cursului valutar a condus si la cresterea costurilor creditelor bancare , a contractelor de leasing contractate si a dobanzilor lunare de rambursat
- stoparea creditarii de catre banci pentru societatile comerciale blocand astfel investitiile
- inflexibilitatea sistemului bancar romanesc si a societatilor de leasing la reesalonarea creditelor aflate in sold si a diminuarii marjelor pentru societatile aflate in dificultate
- pierderea unei parti din clientela solvabila prin diminuarea activitatii acestora datorita intrarii lor in faliment
- Cresterea intr-un ritm alert a pretului la carburanti si transport
- Problemele de lichiditate au fost agravate de problemele pe lantul de

furnizare, în conditiile în care multe companii au fost puse în incapacitate de plata din cauza creantelor neîncasate de la proprii clienti , nemiacceptand plata la termen

II.2 FACTORII INTERNI

<u>Managementul neperformant</u>:

Lipsa unei strategii pe termen mediu si lung de rentabilizare a activitatii societatii, prin luarea de masuri reale la nivel de management, marketing, financiar si resurse umane, avand in vedere conditiile de conjunctura ale pietei

Dificultățile care au apărut în desfăşurarea activității firmei au ca punct de pornire neîncasarea creanțelor rezultate în urma unor contracte comerciale contractate care au produs efecte în lanț.

Incheierea unor contracte care pareau in acel moment avantajoase, au produs in final pierderi majore societatii.

Prin deschiderea punctelor de lucru din loc Suceava , b-dul Unirii nr 35 si loc Galati , str regiment nr 11 Siret , complex Francezi Tiglina 1 , camera 16 , s-a incercat venirea in intimpinarea clientilor care nu aveau mijloace de transport specializate in transportul florilor , prognozandu-se cresterea portofoliul de clienti. Dar odata cu cresterea portofoliului de clienti personae juridice, a crescut , datorita conditiilor economice a pietii instabile, si la o crestere a portofoliului de clienti care au intrat in incapacitate de plata .

Nerecuperarea creantelor de la clientii rau platnici si lipsa masurilor ce se impuneau pentru a realiza acest aspect au condus la acumularea de datorii la bugetul de stat consolidat in valoare de 315.094 ron.

Măsurile luate de administratorul societatii nu au avut efectul deplin şi din motivul ca multe probleme apărute se manifestau concomitent.

- Neluarea de masuri pentru diminuarea pierderilor stocului de marfa si valorificarea florilor ofilite, rupte, deteriorate
- Neluarea de masuri pentru valorificarea la preturi sustenabile a compostului obtinut din plantele deteriorate
- Lipsa unor masuri reale de valorificare a stocului de marfa nevandabil .
- Lipsa unor masuri reale si eficiente de reducere a cheltuielilor totale ale societatii;

- intarzierea inceperii de plantare a florilorsi arbustilor in vederea comercializarii pe terenul inchiriat , datorate timpului nefavorabil si a lipsei de lichiditati

Resurse umane

Cresterea permanenta si intr-un ritm ridicat al cheltuielilor salariale , existand in permanenta un raport supraunitar intre cheltuielile salariale si realizarile companiei

III.3. CONCLUZII

Starea de insolventa, asa cum este interpretata prin prisma legii 85 s-a declansat incepand cu anul 2012, pe fondul escaladarii datoriilor.

3. Situatia actuala

O data cu aparitia primelor semne ale starii de insolventa conducerea societatii a demarat un plan de masuri care sa reduca efectele negative asupra societatii, din care mentionam:

Analiza – diagnostic a societatii pentru determinarea situatiei reale;

Intarirea disciplinei financiare prin eliminarea cheltuielilor inutile si cresterea ritmului de recuperare

Aceste masuri nu pot insa, sub nici o forma, acoperi datoriile mari ale societatii si elimina starea de insolventa fara sprijinul creditorilor prin procedura colectiva instituita de legea 85/2006.

CAP IV. REORGANIZAREA SOCIETATII. PERSPECTIVE SI MASURI

IV.1. PERSPECTIVE DE REDRESARE A SOCIETATII

O data cu identificarea aspectelor negative care au afectat desfasurarea unei activitati eficiente a societatii si in urma unei analize obiective si realiste asupra ceea ce reprezinta piata pentru S.C. SALAL COM S.R.L. s-a desprins concluzia ca activitatea in viitor poate fi eficienta in conditiile in care se va respecta in realizarea lor corelarea indicatorilor de eficienta stabilit prin bugetul

de venituri si cheltuieli pe urmatorii trei ani, parte integranta a Programului de reorganizare a societatii.

In urma efectuarii analizei diagnostic a societatii au fost identificate primele aspecte negative, cu efecte directe asupra activitatii, incepand cu anul 2012 cand societatea s-a confruntat cu o acuta lipsa de lichiditati, ceea ce a dus la imposibilitatea indeplinirii obligatiilor ajunse la scadenta.

Principala cauza a acestei deficiente a fost neincasarea creantelor de la clienti concomitent cu trendul crescator al monedei national in raport cu moneda europeana, pe fondul imposibilitatii predictiei acestuia, ceea ce a afectat in mod categoric activitatea societatii si a determinat o reducere drastica a acestea sau chiar o neonorare a contractelor in curs (negociate la un curs valutar favorabil) insa cu o pierdere pentru societate.

Pentru a depasi aceasta situatie, in prezent societatea negociaza cu foarte mare atentie contractele cu furnizorii , insa de cele mai multe ori clientii sunt cei care dicteaza preturile. Cu toate acestea, pe fondul stabilizarii monedei nationale, chiar in ultima perioada a deprecierii acesteia in raport cu moneda europeana, activitatea societatii a inceput sa se revigoreze si sa prezinte o previziune pozitiva.

Un alt aspect foarte important al predictiilor pozitive se refera la forta de munca inalt calificata, cu vechi stagii in acest domeniu, care pot asigura o crestere a calitatii serviciilor oferite.

CONCLUZII:

In urma analizei obiective asupra activitatii desfasurate de societate s-au desprins urmatoarele concluzii:

- societatea are piata pentru serviciile executate si comercializarii produselor executate ce fac obiectul de activitate, iar prin productia proprie de plante si aranjamente florale si a calificarii personalului executant , aceasta piata va creste simtitor, calitatea serviciilor , a personalului si a produselor garantand mentinerea si cresterea cotei de piata

- **activitatea societatii este ca moda în haine, mobilă, culorile se schimbă tot timpul. Acum de exemplu este un trend să lucrezi cu mult verde, materiale naturale , astfel incat cerintele clientilor vor fi mai mari si pretentioase , creand astfel o cerere mai mare pentru specialisti, si nu pentru tarabele din piete si targuri**.
- societatea are implementat un management si detine personal necesar realizarii unei activitati economice care respecta principiile dezvoltarii durabile
- cresterea cantitatii de servicii prestate si produse comercializate va avea un efect direct asupra marjei de profit inregistrate de societate;
- In domeniul resurselor umane si a managementului , societatea detine specialisti cu o pregatire multidisciplinara necesar realizarii obiectului de activitate , datorat faptului ca fiind o « arta a frumosului », comercializarea florilor are caracter practic creativ in acelasi timp si se fundamenteaza pe cunostinte de specialitate cu caracter de cunoastere a plantelor, florilor si in domeniile cu care se intersecteaza : moda , transport, vanzari on-line.

Din cele mentionate mai sus se poate extrage o concluzie generala si anume: exista piata pentru serviciile prestate si produselor comercializate de catre SC SALAL SRL piata aflata pe un trend cu o usoara crestere si cu capacitate de absorbtie, oferind posibilitati certe de atingere a obiectivelor stabilite in planul de reorganizare.

IV.2. MASURI PENTRU REALIZAREA PROGRAMULUI DE REORGANIZARE

Pentru eficientizarea si rentabilizarea activitatii desfasurate de S.C. SALAL S.R.L. conducerea societatii a intocmit un Program de optimizare a, costurilor si a activitatii de ansamblu a societatii si un Program de masuri care v-a fi implementat in perioada de reorganizare a societatii. Masurile avute in vedere pentru a reusi ca firma sa depaseasca aceata perioada dificila si sa redevina o societate profitabila sunt prezentate mai jos.

IV.2.1. MASURI COMERCIALE SI DE MARKETING

In ceea ce priveste activitatea comerciala si de marketing a societatii s-a avut in vedere redimensionarea si stabilitatea pietelor pentru serviciile prestate si de desfacere a produselor

- realizarea unei ample actiuni de promovare a societatii si a produselor comercializate de aceasta prin reclama si publicitate: presa, radio, televiziune la ore de maxima audienta, care sa aiba impact mare la public.
- urmarirea permanenta e evolutiei economice si a schimbarilor din mediu economic pentru a anticipa nevoile clientilor si pentru a adapta serviciile furnizate acestor necesitati
- marirea cotei de piata si a volumului de afaceri incheiate
- reducerea pierderilor datorate degradarii produselor pe perioada transportului
- gestionarea tuturor bunurilor materiale si asigurarea integritatii lor
- renuntarea la realizarea de servicii si produse care sunt neprofitabile
- valorificarea produselor nevandabile prin reduceri masive de pret sau prin transformarea lor in produse semifinite pentru a putea fi comercializate
- negocierea cu furnizorii termene de plata lungi , pina in 150 zile , care sa dea posibilitatea achitarii acesteia dupa ce mare serviciile au fost prestate catre beneficiar si contravaloarea acestora incasata
- renegocierea preturilor la serviciile prestate care sa conduca la marirea profitului
- obtinerea de discounturi de la furnizori pentru plata cash , sau in functie de volumul de aprovizionare , astfel incat sa se presteze servicii la pretul pietei sau sub acesta , devenind competitivi
- monitorizarea comportamentului financiar al clientilor cu care societatea lucreaza in prezent, pentru a minimiza cat de mult se poate riscul neincasarilor;
- realizarea unei actiuni de promovare a societatii si a produselor comercializate de aceasta prin reclama si publicitate: presa, radio, televiziune la ore de maxima audienta, care sa aiba impact mare la public.
- alegerea clientilor pe criterii de solvabilitate si luarea de masuri asiguratorii de incasare a creantelor (ex. file cec si / sau bilete la ordin garantate personal de catre conducatorul

societatii client, obtinerea de gajuri materiale, eventual cu deposedare pentru bunuri mobile, pentru cantitati substantiala de marfa livrata);

- luarea de masuri pentru recuperarea creantelor scadente si neincasate, apeland la instantele de judecata

IV.2.2. MASURI MANAGERIALE SI DE RESURSE UMANE

In ceea ce priveste actuala structura de conducere a societatii aceasta va ramane neschimbata, fiind capabila sa elaboreze o strategie viabila privind evolutia firmei atat de termen mediu cat si pe termen lung. Societatea isi va pastra integral dreptul de administrare si dreptul de dispozitie asupra bunurilor sub supravegherea administratorului judiciar. Debitorul , asociatii vor fi descarcati de raspundere.

Lista masurilor de rentabilizare a activitatii societatii la nivelul managementului cuprinde asigurarea unei cresteri mai sustinute si a unui flux pozitiv de lichiditati prin:

- implementarea de actiuni pe termen scurt si monitorizarea rezultatelor;
- analiza ritmica a marjelor de profit si a sistemului de preturi pentru fiecare produs comercializat si serviciu prestat
- mentinerea sub controlul al pragului de profitabilitate;
- urmarirea realizarii tuturor activitatilor si proiectelor si cuantificarea permanenta a rezultatelor.

De asemenea, nu se vor produce modificari semnificative ale organigramei, operandu-se doar unele modificari care sa sigura o mai mare eficientizare a folosirii fortei de munca, aceasta corespunzand activitatii desfasurate de societate.

Pe perioada reorganizarii nu se intrevad masuri de disponibilizare colectiva a salariatilor, dar este prevazut o marirea numarului de salariati , pentru a putea realiza contractele in termenul si calitatea stipulate in contractele de prestari de servicii deja incheiate

Una dintre cele mai importante masuri privind reorganizarea societatii referitoare a resursle umane priveste folosirea eficienta a personalului societatii prin redimensionarea acestuia corespunzator posturilor si structurilor organizatorice, astfel:

- cresterea calitatii fortei de munca prin selectionarea acesteia corespunzator locului de munca;
- recompensa salariatilor corespunzator contributiei individuale ;
- responsabilitatea fata de indeplinirea obligatiilor pe post, prin interesul fata de eficienta muncii ca urmare a recompensei sau fata de sanctionarea ineficientei activitatii in cadrul postului;
- evaluarea posturilor in vederea stabilirii unei noi grile de salarizare care sa corespunda cu noii indicatori de performanta;
- reanalizarea si reactualizarea fisei postului in stransa corelatie cu nevoile indeplinirii unor activitati de stricta necesitate societatii.

IV.2.3. MASURI FINANCIAR – CONTABILE

Ca si masuri financiar – contabile s-au prevazut urmatoarele:

- pastrarea disciplinei financiare instituita odata cu semnalarea primelor semne ale starii de insolventa;
- controlul strict asupra cheltuielilor efectuate si al recuperarii creantelor, impreuna cu compartimentul juridic.
- Implementarea unei structuri interne de control financiar preventiv cu atributii in urmarirea utilitatii si eficacitatii cheltuielilor
- Inventarierea patrimoniului societatii la sfarsit de an in timp util si de catre personal competent
- Urmarirea corectitudinii inregistrarilor si incadrarii in termenele legale a rapoartelor si evidentelor financiar-contabile
- Imbunatatirea avtivitatilor de intrare-iesire-transfer a materiilor prime si materialelor consumabile prin documente primare intocmite la timp si corect

In perioada realizarii programului de reoganizare vor fi luate si toate acele masuri ce se impun la un moment dat avand in vedere conditiile concrete pentru mentinerea permanenta a functionarii societatii in conditii de eficienta si a indeplinirii tuturor obligatiilor de plata curente si istorice.

IV.4. Prognoza activitatii pe perioada implementarii planului de reorganizare

Avand in vedere rezultatele analizei diagnostic, precum si potentialul de dezvoltare de care dispune societatea, calitatea managementului la nivelul societatii, resursele umane de care dispune firma si nu in ultimul rand situatia economiei la nivel national si international, in vederea estimarii bugetului de venituri si cheltuieli si a cash-flow-ului pe perioada reorganizarii s-au luat in considerare o serie de ipoteze. In cazul schimbarii majore a acestora, prognoza realizata nu mai este concludenta.

Ipoteze folosite:

- Societatea isi va continua activitatea, fara modificari in ceea ce priveste domeniul de activitate;
- Nu se intrevad evolutii pesimiste ale ratei inflatiei sau ale riscului;
- S-a prevazut ca planul de reorganizare sa inceapa din luna octombrie 2013 , luna imediat urmatoare confirmarii lui de catre judecatorul sindic , avand in vedere termenele impuse de procedura prevazuta de Legea 85/2006; In cazul in care termenul de confirmare se va decala, planul de reorganizare se va decala corespunzator
- Nivelul pretului produselor ce fac obiectul de activitate al societatii este la nivelul concurentei pe piata si nu se are in vedere majorari ale acestora
- In estimarea veniturilor si cheltuielilor nu s-a prevazut aprecieri sau deprecieri ale monedei nationale in majore
- In estimarea veniturilor s-a avut in vedere volumele de produse comercializate bazat pe istoricul activitatii si analiza pietei actuale, precum si tendintele acesteia;

- Preturile de vanzare ale serviciilor prestate si a produselor utilizate pentru prognoza sunt cele practicate in prezent de catre societate si acestea includ toate costurile ocazionate de producerea acestora – cheltuieli directe si indirecte – si o marja de profit care sa asigure realizarea obiectivelor prevazute de planul de reorganizare propus , si s-a tinut cont deasemeni si de preturile negociate in contractele deja incheiate .
- Termenul mediu de incasari din vanzari atat pe piata interna cat si pe piata externa s-a estimat a fi in medie la 30 zile, iar termenul de plata a datoriilor curente in medie la 60 zile;
- Platile salariale s-au stabilit astfel:
  - avansul, respectiv 40 % din cheltuielile cu salariile personalului, se achita in luna curenta;
  - lichidarea, respectiv 60 % din cheltuielile cu salariile personalului din luna anterioara, se achita in luna curenta;
  - contributiile datorate de societate si retinerile din salariile personalului se achita la data platii lichidarii drepturilor salariale;
- In aprecierea cheltuielilor la intocmirea bugetului s-a avut in vedere urmatoarele:
  - pentru estimarea nivelului cheltuielor cu marfurile , materialele consumabile, transport, utilitati s-au utilizat preturile practicate de furnizori la data intocmirii programului, in conditiile in care se va realiza serviciile si vanzarile estimate in luna
  - pentru estimarea cheltuielilor cu personalul s-a avut in vedere corelarea acestora cu volumul vanzarilor sa fie mai mare decat indicatorul realizat al cheltuielilor totale cu personalul, iar indicatorul realizat al productivitatii muncii sa fie mai mare sau cel putin egal cu indicatorul realizat al castigului mediu - indicatorul care refelecta gradul eficientei folosirii fortei de munca. S-a prevazut o majorare de salar in fiecare an , datorata atat cresterii volumului de activitate cat si a salariului minim pe economie.
  - pentru estimarea cheltulielilor cu energia electrica, apa, carburanti, si

in general al utilitatilor s-a avut in vedere nivelul costurilor realizate pe anul 2012 , cu o crestere corelata cu volumul vanzarilor.

- pentru estimarea cheltuielilor s-a avut in vedere si reducerea celor legate de:
  - cheltuieli cu prestatii la terti;
  - cheltuieli cu posta si telecomunicatii;
  - cheltuieli cu reclama si protocol;
  - alte cheltuieli indirecte.

- Pentru platile curente s-a avut in vedere achitarea la termenul scadent, conform contractelor cu furnizorii aflate in derulare;
- Nu s-au prevazut contractarea de credite pentru investitii sau pentru acoperirea deficitelor de trezorerie, insa exista posibilitatea contractarii unui credit in cazul in care intr-o luna in perioada reorganizarii societatea nu incaseaza la termen creantele si deci se afla in imposibilitatea achitarii tuturor datoriilor conform planului , posibilitatea contractarii unei linii de credit pentru achizitionarea de materii prime si chiar a unui credit de investitii pentru crearea unui parc de masini specifice transportului de flori .
- Nu s-a prevazut acordarea de dividende;

Previziunea bugetului de venituri si cheltuieli si a cash-flow-ului pentru perioada reorganizarii sunt prezentate in Anexele 1 si 2.

Nota: Mentionam ca aceste ipoteze au rezultat pe baza scenariului unei utilizari normale si realiste a activelor societatii.

V. DEFINITIVAREA CREANTELOR

In cadrul procedurii de reorganizare s-a prevazut stingerea totala a datoriilor salariale , privilegiate si garantate si stingerea partiala partiala a celor chirografare , precum si termenele de realizarea a acesteia, astfel:

- stingerea datoriilor se va efectua astfel:
  - in luna octombrie si noiembrie 2013 , precum si august 2016 catre creditorul salariat
  - din luna nov 2013 pina in septembrie 2016 catre creditorul garantat ;
  - din luna nov 2013 pina in septembrie 2016 catre creditorul privilegiat

- in luna septembrie 2016 creantele chirografare .

S-a luat in calcul si crearea unui provizion pentru o eventuala plata catre creditorii externi neinscrisi in tabel pina la data depunerii planului, plata la nivelul procentului alocat pentru chirografari.

O situatie centralizata este prezentata mai jos, iar in detaliu in Anexa 3 in situatia platilor catre creditori.

NR. CRT.	DENUMIRE CATEGORIE CREDITORI	VALOARE CREANTA RECUNOSCUTA (LEI)	VALOARE CREANTA PLATITA (LEI)	PROCENT (%)	TERMEN LIMITA
1	CREANTE GARANTATE	516.775,76	516775.76	100 %	**Sept 2016**
2	CREANTE SALARIALE	496	496	100 %	**Sept 2016**
3	CREANTE BUGETARE	315.094	315.094	100 %	**Sept 2016**
4	CREANTE CHIROGRAFARE	263.252,15	3.812	1.448%	**Sept 2016**
	TOTAL	**1.095.617,91**	**836.176,86**		**-**

S-a creat un provizion in suma de 13.032 ron.

Planul de reorganizare prevede ca valoarea despagubirilor pe care creditorii ar urma sa le primeasca in caz de reorganizare s-ar situa in jurul valorii de 509.292,86

Toate categoriile de creditori se considera a fi defavorizati, intrucat nu recupereaza integral creanta in termen de 30 zile, conform Lg 85

Nici o categorie de creditori nu ia mai putin decat in caz de faliment.

Toti creditorii primesc tratament corect si echitabil .

Nici un creditor nu primeste mai mult decat valoarea creantei sale.

Nu exista garantii imobiliare pentru creditorii garantati, astfel incat nu pot fi asigurate inlocuirea garantiilor.

Nu exista creditorii care sa detina control direct cu societatea

VI. ALTE PREVEDERI

VI.1. Resursele financiare necesare sustinerii planului de reorganizare provin din surplusul de numerara care v-a fi obtinut in urma derularii activitatii conform obiectelor de activitate , precum si din recuperari de creante.

VI.2. Pentru a se putea estima (gradul de acoperire al creantelor in cazul in care nu s-ar aproba planul de reorganizare si s-ar declansa procedura falimentului) s-a evaluat intreg patrimoniul societatii SALAL COM SRL. (in conditii de vanzare fortata). Stocul de plante si compostau fost evaluate de catre evaluatori autorizati ANEVAR si s-au obtinut urmatoarele valori :

DENUMIRE	**VALOARE EVALUARE**
STOC PRODUS FINIT COMPOST	24249
PLANTATII	11389
TOTAL	**35638**

Rapoartele de evaluare se afla depuse la dosarul cauzei.

S-a obtinut astfel o valoare estimata a se recupera din patrimoniu 35.638

Clientii de incasat sunt in suma de ***340.147*** presupunand ca se incaseaza integral.

Numerarul disponibil este de **5.839** ron

In concluzie, valoarea patrimoniului reevaluat se prezinta astfel :

STOC PRODUS FINIT COMPOST	24249
PLANTATII	11389
CLIENTI	340147
NUMERAR	5839
TOTAL PATRIMONIU	**381624**

Ipoteze folosite:

1. Respingerea planului de reorganizare si darea sentintei de deschidere a procedurii falimentului la termenul stabilit de instanta pentru votarea planului;

2. Incetarea activitatii de comert , depozitarea stocurilor si vinderea ei la prêt de vanzare fortata

3. S-au estimat cheltuielile cu salariile de la data deschiderii procedurii falimentului si pana la inchiderea totala a activitatiii de productie;

Cheltuieli cu salariile

Denumire post	nr salariati	cost salariu	cost total	cost 12 luni
contabil	1	350	350	4200
PAZNIC	1	1022	1022	12264
total	**1**	**1372**	**1372**	**16464**

4. S-au estimat toate categoriile de cheltuieli aferente functionarii societatii pe perioada de la deschiderea procedurii falimentului si pana la radierea societatii (~ 12 luni) – ex. Paza, utilitati, alte cheltuieli;

- cheltuieli cf art 102 alin 4		29.760
- Telefonie, internet, posta		
- Taxe juridice, cheltuieli de judecata + taxe notariale		1000
- Utilitati (gaz metan, energie electrica, apa, salubritate)		0
plata 2% fond UNPIR		7.516
- alte cheltuieli		
- Personal auxiliarsi asogirari si protectie personal (jurist, secretar, contabil, inspector RU, gestionar, manipulator, sofer, paznici)		16.464

O situatie detaliata a simularii in caz de faliment este prezentata in anexa 5.

5. S-a avut in vedere ca societatea dispune de sume rezultate din vanzarea bunurilor neipotecate si negajate catre creditorii garantati , de sume de recuperate de la clienti , suma care acopera integral datoriile la creditorii bugetari si cei salariati.
6. S-a avut in vedere plata comisionului de procedura de 2000 + TVA / luna datorat administratorului judiciar

7. S-a avut in vedere taxa UNPIR de 2% pentru lichidarea activului.

8. S-a avut in vedere ca creditorii garantati nu detin garantii imobiliare , astfel incat vor intra cu suma integrala la chirografari.

chirografari	**valoare inscrisa**	**suma distribuita**	**11.294**
chirografari	**263,252.15**	**3.812**	
chirografari proveniti	**516775.76**	**7.483**	
din ipotecari			
total	**780,027.91**	**11.294**	**1.448%**

Astfel a rezultat urmatoarea situatie privind gradul de recuperare a creantelor in cazul falimentului SALAL COM SRL :

NR. CRT.	DENUMIRE CATEGORIE CREDITORI	VALOARE CREANTA RECUNOSCUTA (lei)	VALOARE CREANTA PLATITA (lei)	PROCENT (%)
1	**Creanta garantata, art. 121 pct. 2, Lg. 85/2006**	516,775.76	7,482	1.448%
2	**Creanta salariala , art. 123, pct.2, Lg. 85/2006**	496.00	496	100.00%
4	**Creanta privilegiata art. 123, pct. 4, Lg. 85/2006**	315,094.00	315,094	100.00%
5	**Creanta chirografara art. 123, pct. 7, Lg. 85/2006**	263,252.15	3,812.0	1.448%
	TOTAL	**1,095,617.91**	**326,884**	**29.84%**

Nota: O situatie detaliata a gradului de indestulare a creditorilor in cazul falimentului este prezentata in Anexa 4.

VII. CONCLUZII

1. Prin prezentul **PLAN DE REORGANIZARE** debitorul propune in fapt creditorilor sai redresarea economico-financiara a societatii pe baza unei strategii coerente pe termen lung.

2. Pentru realizarea planului si implicit redresarea societatii, planul de reorganizare prevede, in principal, urmatoarele **MASURI** :

- realizarea unei ample actiuni de promovare a societatii si a produselor comercializate de aceasta prin reclama si publicitate: presa, radio, televiziune la ore de maxima audienta, care sa aiba impact mare la public.
- urmarirea permanenta e evolutiei economice si a schimbarilor din mediu economic pentru a anticipa nevoile clientilor si pentru a adapta serviciile furnizate acestor necesitati
- marirea cotei de piata si a volumului de afaceri incheiate
- reducerea pierderilor datorate degradarii produselor pe perioada transportului
- gestionarea tuturor bunurilor materiale si asigurarea integritatii lor

- renuntarea la realizarea de servicii si produse care sunt neprofitabile
- valorificarea produselor nevandabile prin reduceri masive de pret sau prin transformarea lor in produse semifinite pentru a putea fi comercializate
- negocierea cu furnizorii termene de plata lungi , pina in 150 zile , care sa dea posibilitatea achitarii acesteia dupa ce mare serviciile au fost prestate catre beneficiar si contravaloarea acestora incasata
- inchirierea de utilaje, masini , echipamente de lucru si spatii de depozitare
- renegocierea preturilor la serviciile prestate care sa conduca la marirea profitului
- obtinerea de discounturi de la furnizori pentru plata cash , sau in functie de volumul de aprovizionare , astfel incat sa se presteze servicii la pretul pietei sau sub acesta , devenind competitivi
- monitorizarea comportamentului financiar al clientilor cu care societatea lucreaza in prezent, pentru a minimiza cat de mult se poate riscul neincasarilor;
- realizarea unei actiuni de promovare a societatii si a produselor comercializate de aceasta prin reclama si publicitate: presa, radio, televiziune la ore de maxima audienta, care sa aiba impact mare la public.
- alegerea clientilor pe criterii de solvabilitate si luarea de masuri asiguratorii de incasare a creantelor (ex. file cec si / sau bilete la ordin garantate personal de catre conducatorul societatii client, obtinerea de gajuri materiale, eventual cu deposedare pentru bunuri mobile, pentru cantitati substantiala de marfa livrata);
- luarea de masuri pentru recuperarea creantelor scadente si neincasate, apeland la instantele de judecata

in ceea ce priveste actuala structura de conducere a societatii aceasta va ramane neschimbata, fiind capabila sa elaboreze o strategie viabila privind evolutia firmei atat de termen mediu cat si pe termen lung. Societatea isi va pastra integral dreptul de administrare si dreptul de dispozitie asupra bunurilor sub supravegherea administratorului judiciar. Debitorul , asociatii vor fi descarcati de raspundere.

- asigurarea unei cresteri mai sustinute si a unui flux pozitiv de lichiditati prin:
    - implementarea de actiuni pe termen scurt si monitorizarea rezultatelor;

- analiza ritmica a marjelor de profit si a sistemului de preturi pentru fiecare produs comercializat si serviciu prestat
- mentinerea sub controlul al pragului de profitabilitate;
- urmarirea realizarii tuturor activitatilor si proiectelor si cuantificarea permanenta a rezultatelor.

De asemenea, nu se vor produce modificari semnificative ale organigramei, operandu-se doar unele modificari care sa sigura o mai mare eficientizare a folosirii fortei de munca, aceasta corespunzand activitatii desfasurate de societate.

Pe perioada reorganizarii nu se intrevad masuri de disponibilizare colectiva a salariatilor, dar este prevazut o marirea numarului de salariati , pentru a putea realiza contractele in termenul si calitatea stipulate in contractele de prestari de servicii deja incheiate

Una dintre cele mai importante masuri privind reorganizarea societatii referitoare a resursle umane priveste folosirea eficienta a personalului societatii prin redimensionarea acestuia corespunzator posturilor si structurilor organizatorice, astfel:

- cresterea calitatii fortei de munca prin selectionarea acesteia corespunzator locului de munca;
- recompensa salariatilor corespunzator contributiei individuale ;
- responsabilitatea fata de indeplinirea obligatiilor pe post, prin interesul fata de eficienta muncii ca urmare a recompensei sau fata de sanctionarea ineficientei activitatii in cadrul postului;
- evaluarea posturilor in vederea stabilirii unei noi grile de salarizare care sa corespunda cu noii indicatori de performanta;
- reanalizarea si reactualizarea fisei postului in stransa corelatie cu nevoile indeplinirii unor activitati de stricta necesitate societatii.
- pastrarea disciplinei financiare instituita odata cu semnalarea primelor semne ale starii de insolventa;

- controlul strict asupra cheltuielilor efectuate si al recuperarii creantelor, impreuna cu compartimentul juridic.
- Implementarea unei structuri interne de control financiar preventiv cu atributii in urmarirea utilitatii si eficacitatii cheltuielilor
- Inventarierea patrimoniului societatii la sfarsit de an in timp util si de catre personal competent
- Urmarirea corectitudinii inregistrarilor si incadrarii in termenele legale a rapoartelor si evidentelor financiar-contabile
- Imbunatatirea avtivitatilor de intrare-iesire-transfer a materiilor prime si materialelor consumabile prin documente primare intocmite la timp si corect

In perioada realizarii programului de reoganizare vor fi luate si toate acele masuri ce se impun la un moment dat avand in vedere conditiile concrete pentru mentinerea permanenta a functionarii societatii in conditii de eficienta si a indeplinirii tuturor obligatiilor de plata curente si istorice.

EFECTELE REORGANIZARII

Aprobarea planului de reorganizare de catre creditorii S.C. SALAL COM S.R.L. , in detrimentul falimentului, va avea urmatoarele EFECTE:

. Efecte economico-sociale:

REORGANIZARE	***FALIMENT-LICHIDARE***
*Se vor pastra locurile de munca a **5** persoane* *Vor fi create alte **12** locuri de munca*	*Vor fi disponibilizate **5** persoane)*

Pierderea locurilor de munca de catre salariatii SC SALAL COM SRL va avea o influenta directa si negativa asupra nivelului de trai al familiilor acestor si a bugetului de stat consolidat ..

. Efecte zonale

REORGANIZARE	*FALIMENT-LICHIDARE*
Ramane in activitate unul din contribuabilii mijlocii ai judetului Bacau	***Dispare una din resursele bugetare din judetul Bacau (contributii catre bugetul consolidat al statului si buget de stat ~ 600.000 ron / an)***

Efecte asupra gradului de acoperire a creantelor

REORGANIZARE	**FALIMENT – LICHIDARE**
a. Creditorii garantati primesc **100 %** din valoarea creantei b. Creditorii salariati primesc **100%** din valoarea creantei c. Creditorii privilegiati primesc **100%** din valoarea creantei d. Creditorii chirografari primesc **1.448** % din valoarea creantei	a. Creditorii garantati primesc pina in **1.448 %** din valoarea creantei b. Creditorii salariati primesc **100%** din valoarea creantei c. Creditorii privilegiati primesc **100%** din valoarea creantei d. Creditorii chirografari primesc **1.448 %** din valoarea creantei

Se observa ca si in cazul falimentului si in cazul reorganizarii , chirografari nu vor fi indestulati integral , insa chiar daca in cazul falimentului termenul de recuperare a creantelor este mai redus decat in cel al reorganizarii , efectele produse de faliment sunt total impotriva principului de baza la Legii 85/2006 – legea insolventei, respectiv acela de a oferi o posibilitate firmelor ce detin un real potential de revenire in situatia de profitabilitate sa se reorganizeze si totodata sa achite datoriile scadente si restante.

S.C. SALAL S.R.L. este una dintre aceste firme careia creditorii, din spirit pur economic si social , trebuie sa-i acorde o sansa de relansare si revenire la principiile reale ale economiei de piata prin aprobarea planului de reorganizare propus.

In situatia in care, din diverse motive, care nu tin de practicile uzuale ale strategiilor economice pe termen lung, creditorii vor acorda un vot negativ la planul de reorganizare cu siguranta nu se identifica decat un singur, la prima vedere, avantaj, insa doar pe termen scurt: recuperarea intr-un termen mai scurt a creantelor restante.

Pe termen mediu si lung, la o analiza de ansamblu a mediului economic in care activeaza atat firma aflata in dificultate cat si creditorii rezulta o serie de dezavantaje certe ale intrarii in stare de faliment a S.C. SALAL COM S.R.L.

Conducerea societatii SC SALAL COM SRL bazandu-se pe capacitatea specialistilor ce activeaza in cadrul societatilor comerciale si institutiilor publice ce sunt creditoare ale societatii de a analiza efectele intrarii in faliment a propus prezentul plan de reorganizare care va evita disparitia firmei .

Ca o concluzie generala, se poate afirma ca S.C. SALAL COM SRL . are capacitatea de a surmonta situatia dificila in care se afla prin implementarea si punerea in aplicarea a masurilor prevazute expres in planul de reorganizare propus.

Prezentul plan de reorganizare este intocmit in conformitate cu cerintelor Legii 85/2006, sectiunea 5, art. 94 ÷ 96.

INTOCMIT DE
SC SALAL COM SRL
ADMINISTRATOR SPECIAL – ABBAS MOHAMAD ALI