SC LINKS SRL SOCIETATE IN INSOLVENTA

Bacau , str. Stefan cel Mare nr 10 , bl 10 sc D ap 3 , jud Bacau
Cui 985190
Nr. Reg Com .j04/1221/1991

TRIBUNALUL BACAU SECTIA A II A CIVILA DE CONTENCIOS ADMINISTRATIV SI FISCAL
DOSAR NR 3602/110/2013

PLAN DE REORGANIZARE

SC LINKS SRL

SOCIETATE IN INSOLVENTA / BANKRUPT COMPANY / SOCIETE EN FAILLITE

BACAU

INTOCMIT DE
ADMINISTRATOR SPECIAL –
BULEA OANA ELENA

NOTA DE PREZENTARE

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

1. Initierea procedurii. Prin sentinta publica din 07.08.2013, pronuntata de Tribunalul Bacau, Sectia a II a Civila de Contencios administrativ si Fiscal in dosarul nr. 3602/110/2013, s-au dispus, in principal, urmatoarele:

- a fost admisa cererea principala formulata de S.C. LINKS S.R.L. Bacau, prin care aceasta a solicitat deschiderea procedurii de insolventa ,
- ia act de 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
- a fost desemnata Administrator Judiciar, stabilindu-se in mod precis si limitat atributiile sale.

2 . Scurt istoric al societatii in insolventa.

SC LINKS SRL , a fost infiintata la data de 1991 ca societate cu raspundere limitata , obiectul principal de activitate fiind “comert cu amanuntul in magazine nespecializate , cu vanzare predominanta de produse alimentare , bauturi si tutun” . Ulterior, societatea isi extinde obiectul de activitate , prin deschiderea unui restaurant .

Astfel, S.C. LINKS SRL Bacau 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.

In cei 22 ani de activitate , societatea s-a dezvoltat si si-a largit gama de servicii prestate.

Calitatea de administrator al societatii revine doamnei BULEA OANA ELENA .

Capitalul social este de 200 ron , aport in numerar , divizat in 20 parti sociale in valoare de 10 ron fiecare detinute de catre asociatul unic BULEA OANA ELENA .

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.

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 :

- Contractarea unor credite bancare in euro , fara efectuarea unei analize preliminare a evoluției cursului acest fapt reflectandu-se în modalitatea de rambursare raportat la situatia financiar curenta a societatii.
- activitatea restaurantului pe timpul iernii, in perioada – decembrie –martie 2012 , a fost ca si inexistenta , datorita atat blocarii drumurilor din cauza zapezii , a gerului , precum si a crizei economice , astfel incat societatea nu a mai avut resursele necesare pentru acoperirea creditelor contractate
- Acest fapt a făcut să nu se poată creiona o strategie 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.

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

- Scăderea puterii de cumpărare a populației și reducerea veniturilor la nivel național au determinat scăderea vânzărilor și lipsa clienților pentru serviciile prestate. Restaurantul in care societatea își desfășoară activitatea se află in Onești, puterea de cumpărare de cumpărarea a orașului scăzând dramatic pe timpul crizei economice aferentă ultimilor 2-3 ani.
- Cresterea preturilor de achizitie a materiilor prime si a materialelor consumabile;

- Scaderea continua a adaosului comercial datorita abundentei de produse si servicii similare pe piata;
- Cresterea cursului valutar , care a condus la cresterea preturilor de inlocuire a stocului de marfa , implicit a preturilor de vanzare , devenind astfel greu competitivi pe piata .
- 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:

- vanzarea unei parti din activ

- recuperarea contravalorii investitiilor realizate la imobilul inchiriat in care ifi desfasoara activitatea

- renegocierea preturilor si a conditiilor de calitate care sa conduca la marirea volumului de vanzari;
- reproiectarea si innoirea produselor care sa satisfaca in mai mare masura cererile si pretentiile clientilor;
- realizarea unei ample actiuni de promovare a societatii si a serviciilor prestate.
- cresterea calitatii fortei de munca prin selectionarea acesteia corespunzator cerintelor de piata si pretentiilor clientilor;
- 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 a rentabilitatii muncii;
- recompensa salariatilor corespunzator contributiei individuale ;

- 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.

- in cazul in care desfasurarea activitatii va impune apelarea la o linie de credit ca sursa de finantare a capitalului circulant, toate demersurile pentru obtinerea acestei finantari se vor realiza doar cu aprobarea expresa a Administratorului judiciar;

- 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 gama de produse comercializate;

- 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. LINKS 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 10 persoane	Vor fi disponibilizate 10 persoane)

Pierderea locurilor de munca de catre salariatii SC LINKS SRL va avea o influenta ***directa si negativa asupra nivelului de trai al familiilor acestora.*** dar si o influenta indirecta, tot in sens negativ, asupra mediului economic local, prin reducerea consumului de produse si servicii.

6.2. Efecte zonale

REORGANIZARE	FALIMENT-LICHIDARE
Ramane in activitate unul din contribuabilii judetului Bacau	Dispare una din resursele bugetare din judetul Bacau

6.3. Efecte asupra gradului de acoperire a creantelor

REORGANIZARE	**FALIMENT – LICHIDARE**
a. Creditorii garantati primesc 100 % din valoarea creantei b. Creditorii privilegiati primesc 100% din valoarea creantei c. Creditorii chirografari primesc 0.62 % din valoarea creantei Creditor chirografar aflat in relatie de interdependenta 0.5 %	a. Creditorii garantati primesc 25.77 % din valoarea creantei b. Creditorii privilegiati primesc 100% din valoarea creantei c. Creditorii chirografari primesc 0.62 % din valoarea creantei Creditor chirografar aflat in relatie de interdependenta 0.62 %

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. LINKS S.R.L. este una dintre aceste firme careia creditorii, din spirit pur economic, 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. LINKS S.R.L... In primul rand, in urma stoparii activitatii, asa cum am aratat si mai sus, vor fi disponibilizati toti salariatii societatii care ar trebui platiti din bugetul la nivel local al A.J.O.F.M. Bacau. In al doilea rand, dar la fel de important este faptul ca in urma evaluarii patrimoniului si scoaterii acestuia la vanzare este foarte probabil ca acesta sa nu poata fi valorificat integral .
Conducerea societatii LINKS 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. LINKS 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 LINKS SRL

ADMINISTRATOR SPECIAL – BULEA OANA ELENA

CAP I . PREZENTAREA SOCIETATII SI DESCRIEREA AFACERII

I 1. PREZENTAREA GENERALA A SOCIETATII

I.1.1. DATE DE IDENTIFICARE:

DENUMIRE : S.C. LINKS S.R.L. BACAU
ADRESA : Bacau, str. Stefan cel Mare , nr. 10 , bl 10 sc D ap 3
FORMA JURIDICA : Societate comerciala cu raspundere limitata
NR. DE INMATRICULARE LA REGISTRUL COMERTULUI: j04/1221/1991
COD UNIC DE INREGISTRARE : 985190
COD CAEN : 4711– Comert cu amanuntul in magazine nespecializate , cu vanzare predominanta de produse alimentare , bauturi si tutun

I.1.2. DOMENIU DE ACTIVITATE

S.C. LINKS S.R.L. BACAU activeaza in domeniul de activitate al alimentatiei publice , restaurant , corespondent pentru cod CAEN 5610

I.1.3. DATA INFIINTARII SI SCURT ISTORIC

S.C. LINKS 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. SC LINKS SRL , a fost infiintata la data de 1991 ca societate cu raspundere limitata , obiectul principal de activitate fiind “comert cu amanuntul in magazine nespecializate , cu vanzare predominanta de produse alimentare , bauturi si tutun” . Ulterior, societatea isi

extinde obiectul de activitate , prin deschiderea unui restaurant , situat in loc. Onesti, judetul Bacau, str Aleea Parcului nr 3 bis.

I.1.4. CAPITALUL SOCIAL SI ASOCIATII

Capitalul social este de 200 ron , aport in numerar , divizat in 20 parti sociale in valoare de 10 ron fiecare detinute de catre asociatul unic BULEA OANA ELENA , participare la profit si pierderi in proportie de 100%..

I.2. ASPECTE JURIDICE

I.2.1. CREDITE SI GARANTII BANCARE

In prezent, S.C. LINKS SRL BACAU are contractate urmatoarele credite bancare, respectiv:

Nr. Crt.	Denumirea bancii	Scopul	Data contractului	nr. contract	durata contract	valoare contract	garantii
1	GARANTI BANK	REFINANTARE	11.05.2011	12769	84 luni	78.500	Ip. Imobil nr cadastral 1613 , 1613-C1 , loc. Buhusi , jud Bacau

I.2.2. C0NTRACTE DE LEASING

In prezent, societatea nu detine nici un contract de leasing financiar .

I.2.3. LITIGII

IN CALITATE DE RECLAMANT SI CREDITOR S.C. LINKS S.R.L. BACAU nu are litigii de natura comerciala.

I.3. PROTECTIA MEDIULUI

Activitatile desfasurate de catre societatea LINKS S.R.L. respectiv alimentatie publica nu au impact negativ asupra mediului.

I.4. ASIGURAREA CALITATII

S.C. LINKS 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 LINKS S.R.L. obiectivul principal in domeniul calitatii il constituie satisfacerea continua a cerintelor tuturor clientilor, pentru toate produsele si serviciilor comercializate. Acest obiectiv necesita:

• implicarea angajatilor;

• angajarea conducerii;

• cooperarea intre furnizori si clienti si se realizeaza prin:

• conformarea cu cerintele legale si de reglementare aplicabile;

• prevenire in loc de detectare;

• bine de prima data.

DESCRIEREA ACTIVITATII

SC LINKS SRL a fost infiintata in anul 1991 , dar ulterior a intrat pe piata alimentatiei publice , astfel incat , acum societatea are ca obiect principal de activitate oferirea de servicii de alimentatie publica.

Societatea activeaza in spatiul cu destinatie restaurant situat in loc Onesti, judetul Bacau , str Aleea parcului nr 3 Bis , in regim de inaltime S+P+M cu o suprafata construita la sol de 380 mp . La subsol se afla magaziile si casa scarii, la parter se afla sala de servire, bucatarie, grup sanitar , iar la etaj sala de mese, birouri

Activitatea restaurantului in perioada de vara se desfasoara si pe o terasa dotata cu mese si scaune din lemn. Suprafata totala a terasei este de 60 mp.

In spatiul detinut societatea a amenajat suprafetele cu design modern, a dotat si a creat facilitati prin schimbarea tamplariilor clasice cu tamplarie temopan, a placat pe interior cu gresie pardoselile, tavane false, mobilier specific, creand astfel toate conditiile necesare pentru a-si desfasura activitatea atat societatea cat si angajati. Conditiile create ii dau societatii un plus de valoare fata de concurenta locala, astfel ca mediul de pretrecere al timpului liber sa fie placut, ambiental si dorit de catre tineri.

Deschiderea restaurantului in care activeaza in prezent a avut la baza experienta dobandita de catre asociati ai SC LINKS SRL pe parcursul anilor in domeniul .

Inca de la deschiderea punctului de lucru societatea si-a propus sa se remarce pe piata serviciilor de alimentatie publica prin profesionalism si servicii de calitate ireprosabila realizate cu idei inovative de petrecerea a timpului pentru noile generatii.

Viziunea firmei este sa ajunga si sa se mentina in topul furnizorilor de servicii de alimentatie publica si agrement din orasul Bacau.

Crezul societatii este ca exceptia serviciilor de alimentatie publica si agremement performante si personalizate trebuie sa devina o regula pentru romani.

Misiunea companiei este sa ii faca pe clienti mai relaxati si mai fericiti prin calitatea serviciilor oferite, a conditiilor si a atentiei pe care le-o ofera.

Dorinta de autodepasire si de a atinge excelenta in domeniul in care activeaza reprezinta principala motivatie a managementului societatii pentru a fi la inaltime din toate punctele de vedere: oameni, conditii de lucru, servicii oferite.

Principalele **valori** ale companiei sunt:

Excelenta - care trebuie sa fie rezultatul muncii si stradaniilor angajatilor. Accesibilitatea serviciilor oferite;

Integritate - mentinerea inaltelor standarde in activitate ;

Progres - prin aplicarea celor mai noi metode si strategii de dezvoltare; Respect - fata de cei si ceea ce ne inconjoara.

Pe termen mediu si lung, **strategia de dezvoltare** a societatii vizeaza:

- dezvoltarea companiei prin cresterea cifrei de afaceri si a cotei de piata detinute de societate;
- completarea dotarii cu echipamente performanta, de ultima generatie care sa permita oferirea unor servicii de calitate;
- diversificarea serviciilor care sa confere un important avantaj competitiv comparativ cu alte firme concurente;
- aplicarea unei politici flexibile de marketing: preturi accesibile, adaptate

puterii de cumparare a romanilor.

I.5. ACTIVE IMOBILIZATE

Societatea detine in patrimoniu o serie de active imobilizate utilizate pentru desfasurarea obiectului sau de activitate, respectiv alimentatie publica

In functie de amplasament si destinatia lor, bunurile imobilizate pot fi structurate astfel:

a. imobil situat in loc Buhusi ,

b mijloace de transport : Wolsvagen Tuareg si ATV

c Teren in suprafata de 35.208 mp.

Activele imobilizate sunt descrise in amanunt in evaluarile executate de catre evaluatori autorizati ANEVAR si sunt depuse la dosarul cauzei.

I.6. PREZENTAREA PRODUSELOR / SERVICIILOR

Imbunatatirea calitatii produselor si 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.
SC LINKS SRL pune la dispozitia clientilor servicii de alimentatie publica – restaurant si catering.

Produsele si serviciile furnizate au ca target de desfacere persoane fizice, precum si persoane juridice prin organizarea de evenimente, mese festive.

Una din principalele misiuni ale companiei este de a indeplini obiectivele clientilor nostri prin calitate superioara oferita la preturi minime. SC LINKS SRL desfasoara si activitati specifice de instruire si formare profesionala.
In acest domeniu de activitate, calitatea serviciilor depinde in egala masura de competentele manageriale cat si de amplasarea locatie si dotarea locatie. In cazul LINKS prima conditie este indeplinita, managerul facand parte din randul i oamenilor de afaceri din ONESTI, cu experienta dobandita in afaceri particulare de profil. Cel de-al doilea factor esential pentru obtinerea unor rezultate este utilizarea unor echipamente ale caror caracteristici tehnice sa poata asigura logistica necesara.

I.7. PIATA SOCIETATII

I.7.1. ANALIZA PIETEI SI CONCURENTEI

I.7.1.1. CONSIDERATII GENERALE

Criza economica în care se gaseste România a influentat negativ puterea de cumparare a populatiei, piata alimentatiei publice fiind una din cele i afectate de criza economica. Pe fondul cresterii somajului si a inchiderii foarte multor unitati de productie, regii autonome , puterea de cumparare a populatiei a scazut drastic, acestia nu isi mai permit activitati de relaxare mergand la terase si restaurant.

1.7.1.2 Analiza pietii si concurentei

In cadrul sectorului tertiar,serviciile de alimentatie publica ocupa locul 14 la nivel national. In aceste conditii, activitatea restaurantelor private reprezinta cca. 90% din totalul activitatii de alimentatie publica.

Conform unei cercetarii de piata,romanii cheltuiesc in medie 7% din venituri pentru a lua masa in oras. Potrivit statisticilor oficiale, acest procent a inregistrat o evolutie fluctuanta in ultimii 4 ani. In anul 20012 veniturile din activitatea restaurantelor au crescut in termeni reali, ajungand la 3% din veniturile sectorului tertiar. Aceasta tendinta este explicata de un raport intocmit de Agentia de monitorizare a tendintelor de consum ca fiind efectul schimbarii stilului de viata, climatului economic si cresterea varietatii ofertei existente de piata.

Activitatea vizata prin deschiderea in centru orasului a restaurantului LINKS este in sectorul tertiar, respectiv servicii, focalizandu-se pe segmentul consumatorilor cu pretentii. Conditia esentiala de competitivitate intr-un astfel de sector o reprezinta satisfacerea exigentelor clientilor printr-un meniu variat, de o calitate ireprosabile si asigurarea unui ambient placut in incita restaurantului.

Datorita situatiei economico-financiare actuale in perioada de criza multe dintre firmele care ofera servicii similare celor furnizate de SC LINKS SRL au dat faliment.

Din acesta perspectiva societatea in cauza are un mare avantaj fata de concurenta.

Piata pe care activeaza societatea poate fi segmentata din punct de vedere geografic astfel:

- local (orasul Onesti);
- celelalte orase din judet prin serviciile de catering si organizari de mese festive;

Principalii concurenti ai societatii pe piata sunt:

- marile restaurante din oras
- hotelurile ce dispun de locatii cu suprafete mari adecvate pentru organizarea de evenimente (nunti, petreceri) si detin in plus spatii de cazare

Pozitionarea locatiei societatii constituie un avantaj datorita faptului ca este central si situat intr-un parc ,existand trafic ridicat de persoane.
Principalele avantaje ale serviciilor oferite de SC LINKS SRL fata de cele ale competitorilor:

- **renumele locatiei** reprezinta cel mai important atuu in fata principalilor concurenti. Acest lucru este demonstrat si de faptul ca desi , aproape toate locatiile de profil din jur s-au inchis, aici se realizeaza in continuare o activitate profitabila.
- **pregatirea teoretica temeinica** a managerilor dovedita prin numeroasele cursuri de perfectionare la care a participat dupa terminarea studiilor universitare;
- **experienta practica** de peste 20 ani dobandita de manager in cadrul soceitatilor in care au lucrat;
- **oferirea unor servicii personalizate** in functie de nevoile si posibilitatile financiare ale fiecarui pacient;
- **respectarea cu strictete a doleantelor clientilor**;
- **locatia aleasa ofera accesul la un numar mare de clienti**
- **starea de curatenie ireprosabila** ;

Atuurile comparativ cu celelalte firme care au aceeasi specialitate sunt:

- calitatea serviciilor oferite clientilor ca urmare a dotarii performante;
- economisirea de timp de servire;
- comportamentul corect al personalului fata de clienti;
- preturile mai scazute pe fondul cresterii concurentei in domeniu.

Strategia de dezvoltare a firmei SC LINKS SRL presupune cresterea complexitatii serviciilor oferite .

Pe termen mediu si lung, societatea isi propune sa se diferentieze de principalii competitori – care in mare parte asigura servicii de alimentatie publică de baza, cele mai multe dintre ele neavand dotarea necesara .

Analiza pietei din Onesti evidentiaza faptul ca o data cu cresterea volumului cererii, in special in ultimii 5-7 ani se constata tendinta de diversificare si crestere a gradului de complexitate a serviciilor solicitate de catre clienti.

Pentru a face fata competitiei, societatea isi propune pe termen mediu crearea unui nume recunoscut la nivel zonal, si chiar national prin oferirea de servicii de inalta calitate.

1.7.2. FURNIZORII

In vederea desfasurarii optime a activitatii, S.C. LINKS S.R.L. 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".

Relatiile de foarte buna calitate furnizorii de produse , 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 produsele aprovizionate, 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 aprovizionare existand o comanda ferma din partea societatii. Selectia furnizorilor se face in functie de mai multe criterii cumulative, respectiv pretul, calitatea produsului achizitionat, termenul de livrare, seriozitatea furnizorului, fidelitatea. La preturi egale ale produselor se accepta cel care accepta plata la vanzare sau care asigura transportul , eventual accepta un termen mai lung de plata .

1.7.3. CLIENTII

Gama de produse si servicii oferite de societate se adreseaza atat persoanelor fizice, cat si persoane juridice. Acestia pot fi impartiti in doua categorii:

- clienti ocazionali
- clienti fideli

Intre SC LINKS SRL si clientii persoane juridice se incheie contracte de livrare, cu termene si conditii ferme.

Termenele de plata sunt negociate de la un contract la altul, in functie de valoare, in medie acesta fiind de 14 zile.

1.7.5. FACTORI DE DEZVOLTARE

Segmentele tinta

In vederea realizarii strategiei de tintire si pozitionare a societatii pe piata serviciilor de imagistica medicala, segmentele identificate anterior au fost analizate din punctul de vedere al atractivitatii lor si din punctul de vedere al competitivitatii societatii in raport cu concurenta existenta pe piata.

Factorii de atractivitate luati in considerare au fost urmatorii:

- Potentialul de profit al segmentului de piata, cu o pondere de 40%
- Intensitatea concurentei, cu o pondere de 10%
- Frecventa nevoilor in cadrul segmentului de piata, cu o pondere de 30%

Dimensiunea segmentului potential, cu o pondere de 20%

Factorii de competitivitate luati in considerare au fost urmatorii:

- Gama de servicii oferite de societate in raport cu concurenta, cu o pondere de 30%
- Imaginea creata de societate in raport cu ceilalti competitori, pe segmentul de piata analizat, cu o pondere de 25%

Pretul serviciilor in raport cu cel practicat de concurenti, cu o pondere de 40%

- Servciile suplimentare oferite, cu o pondere de 5%

Pontand fiecare dintre acesti factori de atractivitate si competitivitate rezulta urmatoarea **matrice a segmentelor de piata**, in care axa orizontala reprezinta atractivitatea segmentelor iar axa verticala reprezinta competitivitatea societatii in raport cu concurenta pe segmentele de piata analizate.

1.7.6 PROMOVARE SI PUBLICITATE

Acest lucru s-a realizat prin intermediul:

. cartilor de vizita trimise pe adresa societatilor comerciale, a firmelor, sau institutiilor publice, culturale si de invatamant;

. difuzarii de brosuri in cazul sosirii unor delegatii straine sau desfasurarii unor conferinte sau comunicari stiintifice in orasul Bacau;

. un mediu de comunicare in masa, radioul a fost o alta cale de a face reclama insa acest procedeu a fost folosit doar pe perioade scurte si intermitente,pentru a informa potentialii clienti de existenta unui restaurant i diferentiat prin calitate;

. in perioada de vara si iarna, reclama va fi mai intensa, mai incisiva ca de obicei, iar prin mesaj va fi adresabila unui segment mai larg de consumatori. Motivul il constituie atragerea unui numar cat mai mare de consumatori.

In ceea ce priveste mesajul si continutul reclamei: indiferent daca aceasta se face prin carti de vizita,difuzare de brosuri,apartitii in publicatii mass-media sau radio,ea se va axa pe ideea oferirii unui serviciu deosebit si a unor produse excelente.

Ideea centrala pe care mesajul o transmite este aceea a existentei unui restaurant select atat prin el insusi,cat si prin specificul romanesc, ce se evidentiaza mai ales prin atmosfera, aspect interior(mobilier, lumina), calitatea personalului(comportament, tact,promptitudine). Textul mesajului va remarca

varietatea meniului, originalitatea si calitatea acestuia. Se evita specificatii de pret, folosindu-se aluzii fine, subtile cu privire la nemultumirea generala ca exista putine restaurante de calitate la un pret rezonabil.

Preturile preparatelor culinare sunt mai ridicate si demonstreaza calitatea deosebita a produselor ce ofera siguranta unui serviciu receptionat ca unic.

Situarea restaurantului in centrul orasului este un alt mod de a-si face zi de zi publicitate fara a investi nimic in mod direct.

Alte moduri prin care restaurantul isi face reclama in momentul de fata:

●plasarea de carti de vizita in numeroase locaruri(spre exemplu in baruri sau cafenele) in asa fel incat oricine sa aiba acces la ele;

●plasarea de panouri publicitare pe drumurile de acces in orasul Onesti ,astfel incat cei veniti din alte orase sau din strainatate sa afle de existenta restaurantului cu specific sarbesc;

●aparitia in publicatii mass-media

●infiintarea unui site usor accesibil al restaurantului,de unde clientii pot afla atat meniul,cat si preturile fiecarui produs din meniu.

Tot de strategia de marketing tine si oferirea de carduri de fidelitate clientilor care au luat masa aici de cel putin 3 ori.In urma acordarii acestui card,clientul beneficiaza de o reducere de 10% la fiecare masa servita la LINKS . De asemenea,cu ocazia meselor onomastice sau festive,se ofera din partea casei tortul si sampanie pentru toate persoanele participante la masa.

Aceste discount-uri au rolul de a atrage cat mai multi clienti,dar in special acela de a fideliza clientul.

I.8. MANAGEMENTUL SOCIETATII

Conducerea societatii este asigurata de BULEA OANA in calitate de administrator.

Managementul S.C. LINKS 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 37 ani.

I.9. RESURSE UMANE

In cadrul S.C. SC LINKS 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.

Cu toate ca managementul societatii are ca obiectiv primordial calificarea si perfectionarea personalului, datorita lipsei acute de resurse financiare nu a mai putut asigurarea organizarea periodica de astfel de cursuri de instruire.

Pe ansamblu, politica de personal consta in selectia pe criterii calitative pentru personalul care dovedeste interes si preocupare in rezolvarea sarcinilor de serviciu.

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. LINKS SRL – Loc. Bacău, Jud. Bacău, pentru perioada 01.01.2011 – 31.05.2013, precum şi stabilirea unui diagnostic financiar pe baza informațiilor evidențiate în aceste documente 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 31.12.2011, 31.12.2012 şi balanța analitică la data de 31.05.2013.

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 BILANŢULUI FINANCIAR – CONTABIL

Denumire indicator	31-Dec-11	31-Dec-12	31-May-13
Imobilizări necorporale	0	0	0
Imobilizări corporale	433,666	380,036	381,582
Imobilizări financiare	264	264	264
ACTIVE IMOBILIZATE	*433,930*	*380,300*	*381,846*
Stocuri	20,060	76,717	936
Creanțe	1,146	15,034	3,502
Casa şi conturi la bănci	4,720	8,689	9,839
ACTIVE CIRCULANTE	*25,926*	*100,440*	*14,276*
Cheltuieli in avans	63,025	63,025	63,025
ACTIV - TOTAL	***522,881***	***543,765***	***459,148***

Datorii ce trebuie plătite într-o per < 1 an	*313,741*	*505,172*	*427,649*
Active circulante nete/Datorii curente nete	-224,790	-341,707	-350,348
Total Active minus Datorii curente	209,140	38,593	31,499
Datorii ce trebuie plătite într-o per > 1 an	0	0	0
Venituri in avans	0	0	0
Subventii pentru investitii	0	0	0
Capital subscris şi vărsat	200	200	200
Rezerve	304,747	304,747	304,747
Rezultatul reportat (profit/pierdere)	-95,807	-95,807	-266,354
Rezultatul exercițiului (profit/pierdere)	20,981	-170,547	-7,094
Repartizarea profitului	20,981	0	0
CAPITALURI PROPRII	*209,140*	*38,593*	*31,499*
CAPITALURI TOTAL	*209,140*	*38,593*	*31,499*
PASIV - TOTAL	***522,881***	***543,765***	***459,148***

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 31.05.2013 societatea dispune de stocuri n sumă de 936 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 n sumă de 3.502 lei, TVA neexigibilă.

Disponibilitățile băneşti sunt sumele de bani (lichidități), de care dispune societatea la un moment dat. La data analizei societatea dispune de **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 31.05.2013 n sumă de 381.582 lei sub formă

de terenuri, construcții, imobilizări corporale în curs.

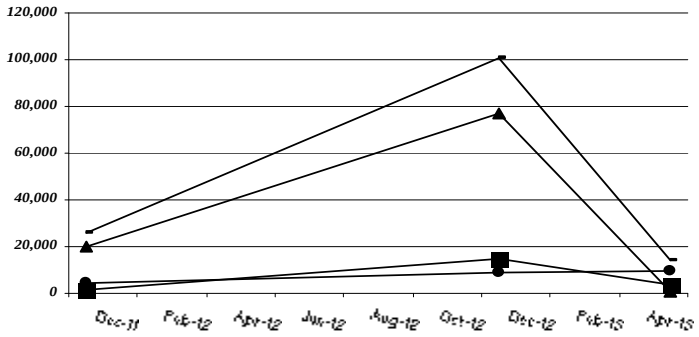
Imobilizările financiare cuprind: titlurile de participare, interese de participare deținute, alte titluri imobilizate si creanțe imobilizate. Societatea deține imobilizări financiare în sumă de 264 lei sub formă de acțiuni deținute la entități afiliate.

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.

lichidități în sumă de 9.839 lei cu mențiunea că societatea nu le-a pus la dispoziția administratorului judiciar.

Grafic evoluția activelor circulante se prezintă astfel:



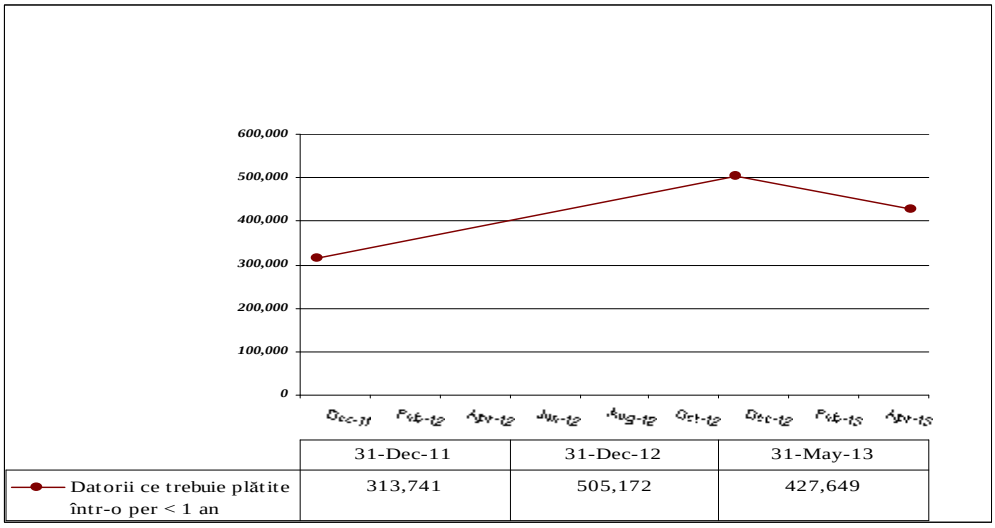
	31-Dec-11	31-Dec-12	31-May-13
Stocuri	20,060	76,717	936
Creanțe	1,146	15,034	3,502
Casa și conturi la bănci	4,720	8,689	9,839
ACTIVE CIRCULANTE	25,926	100,440	14,276

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 așteaptă 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 creștere pe parcursul perioadei analizate, la 31.05.2013 fiind evidențiate **obligații de plată în valoare de 427.649 lei**:

Simbol ct.	Total DATORII, din care:	427,649	100%
401	Furnizori	55,587	13.00%
404	Furnizori de imobilizari	15,147	3.54%
421	Personal - salarii datorate	4,985	1.17%
423	Personal - ajutoare materiale datorate	1,864	0.44%
431	Asigurări sociale	44,504	10.41%
437	Ajutor de șomaj	943	0.22%
441	Impozitul pe profit	2,771	0.65%
444	Impozit venit	6,217	1.45%
446	Impozite si taxe	218	0.05%
447	Contributii	1,252	0.29%
455	Asociati-conturi curente	59,084	13.82%
5191	Credite bancare pe termen scurt	235,078	54.97%

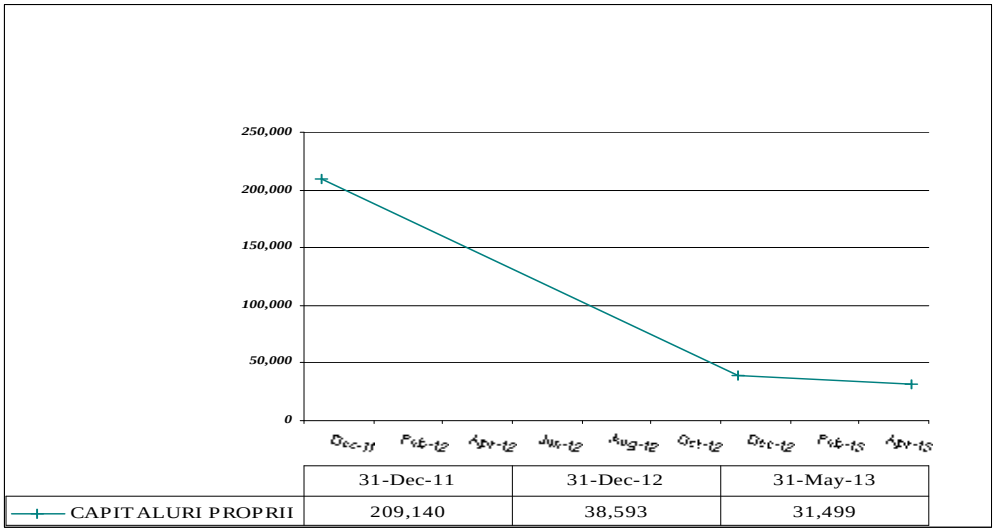


Societatea debitoare nu are înregistrate **datorii pe termen lung**.

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 pe toată perioada

analizată, pentru ca la data deschiderii procedurii insolvenței să atinga valoarea de 31.499 lei.

Grafic evoluția capitalurilor proprii se prezintă astfel:



Societatea a înregistrat pierdere începând cu anul; 2012, la data deschiderii procedurii insolvenței societatea având înregistrată în contabilitate pierdere din exercițiul curent de (7.094) lei cumulată cu pierderea reportată de (266.354) lei.

Denumire indicator	31-Dec-11	31-Dec-12	31-May-13
Rezultatul reportat (profit/pierdere)	-95,807	-95,807	-266,354
Rezultatul exercițiului (profit/pierdere)	20,981	-170,547	-7,094

Concluzii:

1. În urma analizei datelor evidențiate în ultima situație financiară de sinteză întocmită la data de 31.05.2013, se pot preciza următoarele:

- ✓ **Societatea nu deține imobilizări necorporale**
- ✓ **Societatea deține imobilizări financiare în sumă de 264 lei**
- ✓ **Societatea deține imobilizări corporale în sumă de 381.582 lei sub formă de terenuri, construcții, imobilizări corporale în curs**
- ✓ **Societatea deține active circulante în sumă de 14.276 lei:**

Denumire indicator	31-May-13
Stocuri	936
Creanțe	3,502
Casa și conturi la bănci	9,839
ACTIVE CIRCULANTE	*14,276*

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 427.649 lei, nu are nregistrate datorii pe termen lung.

3. Administratorul judiciar se află în posesia documentelor contabile (bilanțurile contabile la 31.12.2011, 31.12.2012, bilanțul şi balanța analitică la 31.05.2013), 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 31.05.2013 (averea de care dispunea societatea la un moment dat) au valoare pozitivă de 31.499 lei, dar acestea nu sunt suficiente pentru acoperirea datoriilor societății, deci se află în situația de a nu-și 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 net contabil 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.)*

II.3. CONCLUZII

Din punct de vedere al diagnosticului financiar societatea inregistreaza doar puncte slabe:

- patrimoniu net in scadere;
- indicatorii echilibrului financiar au marimi negative;
- grad de indatorare foarte ridicat;
- rezultate de ansamblu negative.

Analiza financiar contabila a societatii in perioada 31.12.2011 ÷ 31.05.2013 denota starea de insolventa a societatii: gradul de indatorare ridicat, solvabilitatea patrimoniala scazuta, rezultate de ansamblu negative in intreaga perioada analizata.

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:

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

Scăderea puterii de cumpărare a populației şi reducerea veniturilor la nivel național au determinat scăderea vânzărilor şi lipsa clienților pentru serviciile prestate. Restaurantul in care societatea işi desfăşoară activitatea se află in Oneşti, puterea de cumpărare de cumpărarea a oraşului scăzând dramatic pe timpul crizei economice aferentă ultimilor 2-3 ani. Pe timpul iernii 2012 – 2013 restaurantul nu a desfăşurat activitate economică şi astfel s-au acumulat datorii cu utilitățile din ce in ce mai mari. Astfel societatea nu a mai avut la dispoziție resursele financiare suficiente pentru a-şi acoperi creditele contractate, acestea avâd un nivel ridicat al dobânzilor şi nu a mai putut desfăşura o activitate normală profitabilă, s-a produs un blocaj la nivelul stocurilor, viteza de rotație a acestora reducându-se odată cu volumul vânzărilor.

A. Factori interni

Managementul :

- Contractarea unor credite bancare in euro , fara efectuarea unei analize preliminare a evoluției cursului acest fapt reflectandu-se în modalitatea de rembursare raportat la situatia financiar curenta a societatii.
- Acest fapt a făcut să nu se poată creiona o strategie 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.

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

- Cresterea preturilor de achizitie a materiilor prime si a materialelor consumabile;

- Scaderea continua a adaosului comercial datorita abundentei de produse si servicii similare pe piata;
- Cresterea cursului valutar , care a condus la cresterea preturilor de inlocuire a stocului de marfa , implicit a preturilor de vanzare , devenind astfel greu competitivi pe piata .
- 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:
- vanzarea unei parti din activ
- recuperarea contravalorii investitiilor realizate la imobilul inchiriat in care ifi desfasoara activitatea
- renegocierea preturilor si a conditiilor de calitate care sa conduca la marirea volumului de vanzari;
- reproiectarea si innoirea produselor care sa satisfaca in mai mare masura cererile si pretentiile clientilor;
- realizarea unei ample actiuni de promovare a societatii si a serviciilor prestate.
- cresterea calitatii fortei de munca prin selectionarea acesteia corespunzator cerintelor de piata si pretentiilor clientilor;
- 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 a rentabilitatii muncii;
- recompensa salariatilor corespunzator contributiei individuale ;
- 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.

- in cazul in care desfasurarea activitatii va impune apelarea la o linie de credit ca sursa de finantare a capitalului circulant, toate demersurile pentru obtinerea acestei finantari se vor realiza doar cu aprobarea expresa a Administratorului judiciar;
- 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 gama de produse comercializate;
- mentinerea sub controlul al pragului de profitabilitate;
- urmarirea realizarii tuturor activitatilor si proiectelor si cuantificarea permanenta a rezultatelor.
societatii).

III 1 Factori interni

Managementul :

- Contractarea unor credite bancare in euro , fara efectuarea unei analize preliminare a evoluției cursului acest fapt reflectandu-se în modalitatea de rembursare raportat la situatia financiar curenta a societatii.
- activitatea restaurantului pe timpul iernii, in perioada – decembrie –martie 2012 , a fost ca si inexistenta , datorita atat blocarii drumurilor din cauza zapezii , a gerului , precum si a crizei economice , astfel incat societatea nu a mai avut resursele necesare pentru acoperirea creditelor contractate

- Acest fapt a făcut să nu se poată creiona o strategie 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.

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.2. Factori externi

- Scăderea puterii de cumpărare a populației și reducerea veniturilor la nivel național au determinat scăderea vânzărilor și lipsa clienților pentru serviciile prestate. Restaurantul in care societatea își desfășoară activitatea se află in Onești, puterea de cumpărare de cumpărarea a orașului scăzând dramatic pe timpul crizei economice aferentă ultimilor 2-3 ani.
- Cresterea preturilor de achizitie a materiilor prime si a materialelor consumabile;

- Scaderea continua a adaosului comercial datorita abundentei de produse si servicii similare pe piata;
- Cresterea cursului valutar , care a condus la cresterea preturilor de inlocuire a stocului de marfa , implicit a preturilor de vanzare , devenind astfel greu competitivi pe piata .
- 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

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 ineficiente a societatii si in urma unei analize obiective si realiste asupra ceea ce reprezinta piata pentru S.C. LINKS S.R.L. Bacau 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 trendul crescator al monedei national in raport cu moneda europeana, pe fondul imposibilitatii predictiei acestuia, ceea ce a afectat in mod categoric vanzarile societatii si a determinat o reducere drastica a acestora 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.

Reducerea costurilor cu chiriile si pozitionarea punctelor de defacere in zone cu vad comercial este un alt punct cheie.

CONCLUZII:

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

- societatea are piata de desfacere pentru serviciile ce fac obiectul de activitate
- cresterea cifrei de afaceri va avea un efect direct asupra marjei de profit inregistrate de societate;
- calitatea si preturile serviciilor prestate va determina pe clientii societatii sa fie mai interesati sa beneficieze de serviciile si produsele noastre , dand posibilitatea societatii sa se mentina pe linia unei activitati eficiente.

Din cele mentionate mai sus se poate extrage o concluzie generala si anume: exista piata pentru serviciile prestate de catre SC LINKS SRL, piata se aflata intr-un trend de redresare economica, tinzand catre iesirea din criza economica actuala, 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. LINKS S.R.L. conducerea societatii a intocmit un Program de optimizare a produselor, costurilor si 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.

Pentru eficientizarea si rentabilizarea activitatii desfasurate de S.C. COMPLEX- FOOD SRL, conducerea societatii a intocmit un Program de optimizare a costurilor si 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.

III.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 clientilor prin:

- renegocierea preturilor si a conditiilor de calitate care sa conduca la marirea volumului de servicii prestate si a numarului de clienti deserviti zilnic;
- realizarea unei actiuni de promovare a societatii si a serviciilor de aceasta prin reclama si publicitate: presa, radio, care sa aiba impact mare la public.

III.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.

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 serviciu;
    - 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 sigure o mai mare eficientizare a folosirii spatiului si fortei de munca, aceasta corespunzand activitatii desfasurate de societate.

Pe perioada reorganizarii nu se intrevad masuri de disponibilizare colectiva a salariatilor.

Una dintre cele mai importante masuri privind reorganizarea societatii referitoare a resursele 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 proceselor tehnologice din sectoarele de productie;
- stabilirea clara a normelor de timp si de productie, a normativelor de personal;
- 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;

III.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;

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 decembrie 2013 avand in vedere teremenele impuse de procedura prevazuta de Legea 85/2006;
- Nu se intrevad fluctuatii semnificative a vanzarilor , fata de perioada pecedenta . Activitatea este ascendenta in lunile aprilie -august , apoi scade pina in luna decembrie , cand in decembrie se inregistreaza cifra de afaceri maxima datorita faptului ca toata luna este presrata cu sarbatori religioase la care populatia este sensibila si sarbatoreste , ianuarie si februarie sunt cu incasari foarte mici, cresc in luna martie datorita zilei de 1 si 8 martie dupa care scade din nou in luna aprilie . In urma analizarii vanzarilor din ultimii 10 ani, s-a constata ca vanzarile in cursul unui an, i-si pastreaza graficul, diferit fiind doar cuantumul .
- ***Se preconizeaza vanzarea unei parti din activ tinand cont de cerintele pietei si de activul pentru care se va obtine cel mai bun prêt, pretul corect.***
- ***Vanzarea activelor imobiliare va fi efectuataprin licitatie publica potrivit art. 120din Lg 85 / 2006 – OUG 91/2013 dupa caz, si conform codului de procedura civila.si a codului de procedura civila.***
- ***Tinand cont de faptul ca s-au realizat investitii de catre societate la spatiul inchiriat in care isi desfasoara activitatea , investitii care urmeaza a fi recuperate integral la data vanzarii spatiului sau incetarii contractului , si ca acest spatiu este ipotecat de catre persoana fizica proprietara a spatiului in favoarea creditorului garantat inscris in tabelul creditorului , In cazul vanzarii activului garantat , se va asigura inlocuirea garantiei cu extinderea ipotecii existente asupra imobilului din Aleea parcului nr 3 , si asupra investitiilor realizate de societate la imobilul din aleea Parcului nr 3 din Loc Onesti, pina la valoare de vanzare a bunului garantat. Exista bunuri , respectiv terenuri si mijloace de transport care sunt libere de sarcini***
- 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 istoricul activitatii si analiza pietei actuale, precum si tendintele acesteia;
- Preturile de vanzare ale 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;
- Incasarile din vanzari se realizeaza cash , iar termenul de plata a datoriilor curente in medie la 60 zile;
- S-au prevazut vanzari din patrimoniu in cazul in care , din activitatea curenta nu se vor putea achita datoriile.
- Nu s-a putut aprecia luna in care se vor realiza vanzarile, drept pentru care s-au previzionat in ultimile luni vanzarile de active, considerand ca perioada este suficient de lunga sa se poata vinde la pretul pietii si nu sa se realizeze o vanzare fortata.
- 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 marfa s-au utilizat preturile practicate de furnizori la data intocmirii programului, in conditiile in care se va realiza vanzarea estimata 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 vanzarilor cat si a salariului minim pe economie.
    - pentru estimarea cheltulielilor cu energia electrica, apa, carburanti, combustibil 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 ramane in atentie posibilitatea contracarii 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;
- ☞ Nu s-a prevazut acordarea de dividende;
- ☞ Cheltuielile cu amortizarile au fost stabilite folosindu-se metoda liniara si s-a tinut cont ca nu se vor face noi achizitii de mijloace fixe,

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 si privilegiate si partiala a celor garantate si chirografare , precum si termenele de realizarea a acesteia, astfel:

- ➢ stingerea datoriilor se va efectua astfel:
  - o din luna decembrie 2013 pina in luna nov 2016 catre creditorul privilegiat
  - o din luna decembrie 2013 pina in luna nov 2016 catre creditorul garantat ;
  - o in perioada septembrie 2016 ÷ noiembrie 2016 creantele chirografare;

  .

O situatie centralizata este prezentata mai jos, iar in detaliu in Anexa 3.

NR. CRT.	DENUMIRE CATEGORIE CREDITORI	VALOARE CREANTA RECUNOSCUTA (LEI)	VALOARE CREANTA PLATITA (LEI)	PROCENT (%)	TERMEN LIMITA
1	CREANTE GARANTATE	327105.16	327105.16	100%	**30.11.2016**
3	CREANTE PRIVILEGIATE	358865.08	358865.08	100.00%	**30.11.2016**
4	CREANTE CHIROGRAFARE	418701.85	259.59	0.62%	**30.11.2016**
5	CREANTE CHIROGRAFARE Aflata in relatie de interdependenta	92542.65	460	0.5%	**30.11.2016**
	TOTAL	**11.372.287.18**	**3.253.393**		**-**

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 242698.98 RON

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.

Existand garantii imobiliare pentru creditorii garantati, s-a luat in calcul , ca in cazul vanzarii bunului garantat se va asigura inlocuirea garantiei . Creditorul care detina control direct cu societatea v-a primi in caz de reorganizare, mai putin decat in caz de faliment , si mai putin decat ceilalti creditori din clasa lui , deoarece a consimtit.

VI. ALTE PREVEDERI

VI.1. Resursele financiare necesare sustinerii planului de reorganizare provin din vanzarea partiala a activului existent si din surplusul de numerar care v-a fi obtinut in urma activitatii de comert si a recuperarii contravalorii investitiilor realizate la spatiul folosit.

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 patrimoniul constituit din imobil, terenuri si mijloace de transport ale societatii LINKS SRL. (in conditii de vanzare fortata).
Rapoartele de evaluare se afla la dosarul cauzei .
Stocurile fiind constituite din produse alterabile, (carne, branza , etc) si produse cu termen scurt de garantie (sucuri, bere, etc) , aprovizionarea realizandu-se la trei-patru zile, avand miscare foarte rapida, nu s-au putut evalua, zilnic schimbandu-se stocul, s-a luat in calcul, valoarea stocului la prêt de vanzare , valoarea contabila, la data intocmirii planului.

S-a obtinut astfel o valoare a patrimoniului de 548.212, constituita din :

STOCURI	4540	4540
IMOBIL	**89022**	Garantat banca
TEREN	156714	156714
MIJLOACE FIXE	20030	20030

RECUPERARE INVESTITII IMOBIL INCHIRIAT	265823	265823
NUMERAR	12083	12083
TOTAL PATRIMONIU	**548212**	**459190**

S-a luat in calcul taxa UNPIR de 2% aplicata vanzarii patrimoniului si comisionul administratorului judiciar :

COMISION ADMINISTRATOR JUDICIAR	37529.03
TAXA UNPIR	10722.6
Total	48251.6

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
3. S-au estimat datoriile curente nascute intre data deschiderii procedurii, respectiv 30.09.2013 si data deschiderii procedurii falimentului, ramase in sold;
4. S-au estimat cheltuielile de exploatare de la data deschiderii procedurii falimentului si pana la inchiderea totala a activitatiii de productie;

Cheltuieli pe perioada dintre data declararii falimentului si data radierii societatii		**92,780**	
- Personal auxiliarsi asogirari si protectie personal (jurist, secretar, contabil, inspector RU, gestionar, manipulator, sofer, paznici)		14,748	
- cheltuieli cf art 102 alin 4		52,409	
- Telefonie, internet, posta		1,500	
- Taxe juridice, cheltuieli de judecata + taxe notariale		4,500	
- Utilitati (gaz metan, energie electrica, apa, salubritate)		6,000	
plata 2% fond UNPIR			10,723
- alte cheltuieli		2,000	
- Monitorizare paza		900	

5. 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;

Denumire post	nr salariati	cost salariu	cost total 12 luni
paznici	1	947	11364
contabil	1	1229	14748

total	**2**		**14748**
TOTAL SALARII			

S-a avut in vedere ca creditorii garantati neindestulati din garantii vor intra cu restul de incasat la chirografari , sitatie detaliata in anexa 5

Astfel a rezultat urmatoarea situatie privind gradul de recuperare a creantelor in cazul falimentului LINKS 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**	327,105.16	84,296.95	25.77%
2	**Creanta salariala , art. 123, pct.2, Lg. 85/2006**	0.00	0.00	0.00%
3	**Creanta privilegiata art. 123, pct. 4, Lg. 85/2006**	358,865.08	358,865.08	100.00%
4	**Creanta chirografara art. 123, pct. 7, Lg. 85/2006**	134,413.50	828.82	0.62%
	TOTAL	**820383.74**	**443990.85**	**54.12**

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, **Masuri interne de restructurare, comercial, marketing, management, resurse umane**

6. Efectele reorganizarii

Aprobarea planului de reorganizare de catre creditorii S.C. LINKS 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 10 persoane	Vor fi disponibilizate 10 persoane)

Pierderea locurilor de munca de catre salariatii SC LINKS SRL va avea o influenta ***directa si negativa asupra nivelului de trai al familiilor acestora.*** dar si o influenta indirecta, tot in sens negativ, asupra mediului economic local, prin reducerea consumului de produse si servicii.

6.2. Efecte zonale

REORGANIZARE	FALIMENT-LICHIDARE
Ramane in activitate unul din contribuabilii judetului Bacau	Dispare una din resursele bugetare din judetul Bacau

6.3. Efecte asupra gradului de acoperire a creantelor

REORGANIZARE	**FALIMENT – LICHIDARE**
a. Creditorii garantati primesc 100 % din valoarea creantei b. Creditorii privilegiati primesc 100% din valoarea creantei c. Creditorii chirografari primesc 0.62 % din valoarea creantei Creditor chirografar aflat in relatie de interdependenta 0.5 %	a. Creditorii garantati primesc 25.77 % din valoarea creantei b. Creditorii privilegiati primesc 100% din valoarea creantei c. Creditorii chirografari primesc 0.62 % din valoarea creantei Creditor chirografar aflat in relatie de interdependenta 0.62 %

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. LINKS S.R.L. este una dintre aceste firme careia creditorii, din spirit pur economic, 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. LINKS S.R.L... In primul rand, in urma stoparii activitatii, asa cum am aratat si mai sus, vor fi disponibilizati toti salariatii societatii care ar trebui platiti din bugetul la nivel local al A.J.O.F.M. Bacau. In al doilea rand, dar la fel de important este faptul ca in urma evaluarii patrimoniului si scoaterii acestuia la vanzare este foarte probabil ca acesta sa nu poata fi valorificat integral .
Conducerea societatii LINKS 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. LINKS 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 LINKS SRL

ADMINISTRATOR SPECIAL – BULEA OANA ELENA