

TRIBUNALUL BUCURESTI – Sectia A-VII-A Civila

DOSAR NR: 43831/3/2017

DEBITOARE: Societatea Teamnet Business Services SRL

JUDECATOR SINDIC: Adam Veronica Constantina

Oferta Concordat Preventiv

Societatea Teamnet Business Services

Ianuarie 2018

CUPRINS

- 1. Aspecte preliminare privind oferta de concordat preventiv a Societatii**
- 2. Oportunitatea concordatului preventiv**
- 3. Prezentarea societatii Teamnet Business Services SRL**
- 4. Evolutia situatiei financiar - contabile si starea societatii la data propunerii proiectului de concordat preventiv si a planului de redresare**
- 5. Principalele cauze de dificultate financiara si masurile luate de Societate pentru depasirea acestora pana la depunerea ofertei de concordat preventiv**
- 6. Plan de redresare / Strategia de Redresare**
- 7. Previziunile financiare pe perioada planului de redresare**
- 8. Programul de plata a creantelor. Oferta de concordat**
- 9. Propunerea administratorului concordatar si a remuneratiei pentru perioada ulterioara datei incheierii concordatului**
- 10. Dispozitii finale**

1. Aspecte preliminare privind oferta de concordat preventiv a Societatii

1.1. Aspecte prealabile

Societatea **Teamnet Business Services SRL**, cu sediul social in Bucuresti, Sectorul 5, Bulevardul Tudor Vladimirescu, Nr. 22, CAM E7.10, Etaj 7, inmatriculata la Registrului Comertului sub nr. J40/13449/2011, avand CUI 29330805, (in continuare "**Societatea**", "**Debitorul**" sau "**TBS**"), societate aflata in procedura de concordat preventiv conform Incheierii de sedinta pronuntata in data de 27.11.2017 in Dosarul nr. 43831/3/2017 de catre Tribunalul Bucuresti – Sectia a VII-a Civila, propune creditorilor sai prezenta oferta de concordat preventiv.

1.2. Cadrul legal

Legea nr. 85/2014 privind procedurile de prevenire a insolventei si de insolventa (in continuare "**Legea insolventei**" sau "**Legea nr. 85/2014**") reglementeaza prin art. 23 alin (3) obligatia administratorului concordatar, de a elabora, impreuna cu debitorul, lista creditorilor si oferta de concordat preventiv, in termen de 30 de zile de la numirea sa.

Continutul proiectului de concordat preventiv este reglementat de dispozitiile art. 24 din Legea nr. 85/2014, in care sunt enumerate elementele care trebuie prezentate detaliat, respectiv:

- situatia analitica a activului si a pasivului debitorului, certificate de un expert contabil sau, dupa caz, auditata de un auditor autorizat potrivit legii;
- cauzele starii de dificultate financiara si, daca este cazul, masurile luate de debitor pentru depasirea acesteia pana la depunerea ofertei de concordat preventiv;
- proiectia evolutiei financiar-contabile pe urmatoarele 24 de luni.

De asemenea, proiectul de concordat preventiv trebuie sa includa un plan de redresare, care sa indice perspectivele de redresare in raport cu posibilitatile si specificul activitatii Societatii, cu mijloacele financiare disponibile si cu cererea pietei fata de oferta Societatii, incluzand si programul de plata a creantelor (in continuare "**Planul de redresare**"). Planul de redresare va prevedea cel putin urmatoarele masuri:

- ✓ reorganizarea activitatii debitorului, modificarea structurii functionale, reducerea personalului sau orice alte masuri considerate a fi necesare;
- ✓ modalitatile prin care debitorul intelege sa depaseasca starea de dificultate financiara, precum: majorarea capitalului social, conversia unor creante in actiuni/parti sociale, imprumut bancar, obligational sau de alta natura, inclusiv imprumuturi ale asociatilor/actionarilor, infiintarea ori desfiintarea unor sucursale sau puncte de lucru, vanzarea de active, constituirea de cauze de preferinta; in cazul acordarii de noi finantari in perioada de concordat, se va prevedea prioritatea la distribuire a acestor sume, dupa plata cheltuielilor de procedura.

Prin proiectul de concordat preventiv, supus aprobarii creditorilor, debitorul propune, de asemenea, confirmarea administratorului concordatar provizoriu, precum si onorariul acestuia pentru perioada ulterioara datei incheierii concordatului.

Destinatarii acestei Oferte de concordat - denumita in continuare „Oferta” sunt judecatorul sindic si creditorii inscrisi in lista creditorilor.

Conditii preliminare pentru depunerea cererii de deschidere a procedurii de concordat preventiv a societatii, conform art. 23 alin. 1 din Legea 85/2014 au fost indeplinite, dupa cum urmeaza:

- Debitorul nu a mai beneficiat de un concordat preventiv care a esuat in cei 3 ani anterior ofertei de concordat preventiv, conform art. 16 din Legea 85/2014;
- Nici Societatea si nici asociatii sau administratorii/directorii acesteia nu au fost condamnati definitiv pentru savarsirea unei infractiuni intentionate contra patrimoniului, de coruptie si de serviciu, de fals, precum si pentru infractiunile prevazute de Legea nr. 22/1969 privind angajarea gestionarilor, constituirea de garantii si raspunderea in legatura cu gestionarea bunurilor agentilor economici, autoritatilor sau institutiilor publice, cu modificarile ulterioare, Legea nr. 31/1990, republicata, cu modificarile si completarile ulterioare, Legea contabilitatii nr. 82/1991, republicata, cu modificarile si completarile ulterioare, Legea concurentei nr. 21/1996, republicata, Legea nr. 78/2000 pentru prevenirea, descoperirea si sanctionarea faptelor de coruptie, cu modificarile si completarile ulterioare, Legea nr. 656/2002 pentru prevenirea si sanctionarea spalarii banilor, precum si pentru instituirea unor masuri de prevenire si combatere a finantarii actelor de terorism, republicata, cu modificarile ulterioare, Legea nr. 571/2003 privind Codul fiscal, cu modificarile si completarile ulterioare, Legea nr. 241/2005 pentru prevenirea si combaterea evaziunii fiscale, cu modificarile ulterioare, si infractiunile prevazute de Legea 85/2014, in ultimii 5 ani anterior deschiderii procedurii de concordat preventiv.
- Nu s-a dispus suportarea unei parti a pasivului debitorului de catre membrii organelor de conducere si/sau supraveghere ale debitorului, potrivit prevederilor art. 169 si urmatoarele din legea 85/2014 sau prevederilor unor legi speciale, pentru ajungerea acestuia in stare de insolventa.

1.3. Autorul proiectului de concordat si durata de implementare

Proiectul de concordat este elaborat de Debitor prin administrator statutar, in colaborare cu administratorul concordatar – Solvendi SPRL.

Aceasta alegere a fost considerata cea mai viabila avand in vedere faptul ca:

- Administratorul statutar al Societatii cunoaste cel mai bine realitatile existente pe plan intern si extern al acesteia, avand conturata o imagine fidela asupra situatiei actuale si asupra obiectivelor de urmarit in perspectiva redresarii, beneficiind totodata de suportul echipei de conducere executiva

a Societatii.

- In virtutea atributiilor conferite de Lege, administratorul concordatar a asigurat consultanta specifica la stabilirea strategiei de restructurare a activitatii Debitorului si la negocierea conditiilor de continuare a activitatii pe baza unui plan de restructurare cu creditorii bancari si furnizorii importanti ai Debitorului, precum si in scopul indeplinirii conditiilor de legalitate a proiectului de concordat propus.
- Administratorul concordatar, potrivit atributiilor prevazute la art. 19 din Lege, va asigura in continuare supravegherea activitatii curente si implementarea concordatului preventiv dupa omologarea acestuia de catre judecatorul sindic in scopul indeplinirii proiectului de concordat propus.

In ceea ce priveste durata de implementare a proiectului de concordat, in vederea acoperirii intr-o cat mai mare masura a pasivului Societatii, se propune implementarea acestuia pe durata de 24 luni de la data omologarii acestuia de catre judecatorul sindic prin hotarare executorie.

Proiectul de concordat prevede si posibilitatea prelungirii cu inca 12 luni, potrivit prevederilor art. 24 alin (4) din Legea insolventei.

1.4. Scopul ofertei de concordat preventiv

Scopul principal al ofertei de concordat preventiv coincide cu scopul Legii nr. 85/2014, proclamat fara echivoc la art. 2, si anume de instituire a unei proceduri colective pentru acoperirea pasivului debitorului, cu acordarea, atunci cand este posibil, a sansei de redresare a activitatii acestuia.

Obiectivul prezentului proiect de concordat preventiv este de a raspunde cerintelor legiuitorului privind continutul ofertei de concordat, respectiv:

- ✓ de a prezenta evolutia TBS pe termen mediu, proiectiile financiare si programul de plata a creantelor scadente pe perioada duratei de implementare a concordatului - 24 de luni;
- ✓ de a permite o analiza pertinenta pentru utilizatorii informatiei (organe care aplica procedura, creditorii, terti, societatea debitoare) a posibilitatilor reale de redresare a societatii;
- ✓ prezentarea catre creditorii si posibilitatea verificarii de catre acestia a sustenabilitatii proiectiilor efectuate.

Proiectul de concordat al TBS are ca scop principal redresarea Societatii prin instituirea unei supravegheri atente din partea creditorilor si a administratorului concordatar, precum si acoperirea intr-o proportie cat mai insemnata a datoriilor acumulate. Prin prisma datoriilor de acoperit, principalul mijloc de realizare privit din perspectiva Legii nr. 85/2014 il constituie tocmai restructurarea activitatii societatii debitoare, salvarea si mentinerea acesteia in circuitul economic si

social, cu toate consecintele care decurg.

Procedura de concordat preventiv, prin continuarea activitatii debitorului, implica fie realizarea unor modificari de ordin structural in activitatea curenta a societatii aflate in dificultate, fie implementarea unui sistem de supraveghere strict a activitatii societatii, activitate care va trebui plitata dupa noua strategie, creionata prin planul de redresare, conform cu resursele existente si cu cele care urmeaza a fi atrase, toate aceste strategii aplicate vizand ca principala finalitate obtinerea de profit.

Proiectul de concordat trebuie sa satisfaca pe langa protejarea intereselor creditorilor si scopul concordatului preventiv *lato sensu*, anume mentinerea debitoarei in viata comerciala si sociala, cu efectul mentinerii serviciilor si produselor debitorului pe piata. Totodata, concordatul preventiv inseamna protejarea intereselor creditorilor, care au o sansa in plus la realizarea creantelor lor.

Argumentele care pledeaza in favoarea acoperirii pasivului Societatii prin reorganizarea activitatii acesteia sunt accentuate cu atat mai mult in actualul context economic caracterizat printr-o acuta criza de lichiditati. In acest context economic incercarea de acoperire a pasivului Societatii prin procedurile de insolventa, respectiv prin lichidarea bunurilor din patrimoniul acesteia va necesita un interval de valorificare destul de indelungat generat de specificul bunurilor existente in patrimoniul sau, dar si de cererea pentru acestea. De asemenea, cheltuielile generate de derularea unei proceduri de lichidare a activelor Societatii, se pot dovedi superioare celor generate de continuarea activitatii acesteia, diminuand astfel sansele maximizare a gradului de recuperare a creantelor.

Din punct de vedere conceptual, redresarea prin reorganizarea activitatii debitorului inseamna trasarea realista a unor obiective ce trebuie atinse in orizontul de timp planificat, sub aspectul angajarii unor noi afaceri, a imbunatatirii calitatii si cantitatii produselor si serviciilor existente. Planul de redresare constituie o adevarata strategie de reorganizare a activitatii debitorului, bazata pe adoptarea unei politici corespunzatoare de management, marketing, organizatorice si structurale, toate menite sa transforme Societatea din una aflata in dificultate intr-un competitor viabil generator de plus valoare si beneficii.

2. Oportunitatea concordatului preventiv

2.1. Aspecte economice si comerciale

In plan economic, procedura concordatului preventiv este un mecanism care permite Debitorului aflat intr-o stare de dificultate financiara sa se redreseze si sa-si continue activitatea pe care aceasta o desfasoara pe piata IT (i.e, piata de *shared services*).

Din acest punct de vedere, reorganizarea intregii activitati a TBS inseamna trasarea realista a unor obiective ce trebuie atinse in orizontul de timp planificat, in interiorul planului de redresare, realizarea surplusului necesar pentru acoperirea intr-o masura cat mai mare, conform programului

de plata a creantelor, a pasivului debitoarei, imbunatatirii indicatorilor financiari de stabilite si profitabilitate, optimizarii raporturilor pe care societatea le are cu proprii furnizori si clienti, si repositionarea companiei pe o traectorie de crestere.

Din punct de vedere comercial, planul de redresare trebuie sa prevada obiective mai clare in ce priveste:

- ✓ imbunatatirea Politicii de Credit Control astfel incat prestarea serviciilor sa fie sigura, catre clienti solvabili;
- ✓ reducerea structurii de cost si cresterea eficientei operationale;
- ✓ corelarea termenelor de plata oferite clientilor cu termenele de plata primite de la furnizori.

Reorganizarea TBS va insemna, in principal, pentru viata economica:

- cresterea sanselor efective de indestularea creditorilor intr-o procedura extrajudicara;
- mentinerea unui prestator important de servicii IT pe piata si a competitivitatii acestei industrii;
- mentinerea unui contribuabil la bugetul local si de stat;
- rulara unor sume importante prin conturile deschise la bancile locale;
- relationarea pe mai departe cu clientii, generare de lichiditati prin incasarea acestora;
- continuarea colaborarii comerciale cu furnizorii traditionali, atat cei de produse, cat si cei de servicii, in interes economic reciproc.

2.2. Aspecte sociale

Reorganizarea activitatii TBS in procedura concordatului preventiv si continuarea activitatii pe care societatea o desfasoara pe piata de *shared services* isi manifesta efectele sociale pozitive asupra salariatilor societatii, precum si asupra pietei muncii. In prezent in cadrul companiei activeaza cca 21 de angajati ce formeaza o echipa tanara, dinamica si profesionista.

2.3. Avantajele concordatului preventiv

2.3.1. Premisele planului de redresare

Principalele premise de la care pleaca reorganizarea activitatii TBS sunt urmatoarele:

- ✓ Existenta unui personal calificat, cu experienta in domeniul de activitate al Societatii;

- ✓ Nivelul ridicat al bazei materiale de care dispune Societatea, ceea ce ii permite acesteia sa-si desfasoare activitatea in conditii de dotare deosebite, precum si know how-ul de care Societatea dispune in vederea desfasurarii unei activitati profitabile;
- ✓ Exploatarea eficienta a logisticii existente, oferirea unor servicii de calitate clientilor, atragerea de noi clienti, utilizarea profitului aferent pentru achitarea datoriilor inscise in tabelul de creante;
- ✓ Detinerea tuturor autorizatiilor necesare desfasurarii activitatii in domeniul in care activeaza;
- ✓ Esalonarea si ajustarea masei credale in conformitate cu capacitatea reala de plata a companiei.

2.3.2. Avantajele generale fata de procedura falimentului

Falimentul unei societati situeaza creditorii si debitorul pe pozitii antagonice, primii urmarind recuperarea integrala a creantei impotriva averii debitorului, iar acesta din urma mentinerea firmei in viata comerciala. Daca in cazul falimentului interesele creditorilor exclud posibilitatea salvarii intereselor debitorului, a carei avere este vanduta (lichidata) in intregime, in cazul concordatului preventiv cele doua deziderate se cumuleaza, debitorul continuandu-si activitatea, cu consecinta cresterii sale economice, iar creditorii profita de pe urma maximizarii valorii averii si a lichiditatilor suplimentare obtinute, realizandu-si in acest fel creantele intr-o proportie superioara decat ceea ce s-ar realiza in ipoteza falimentului.

Procedura concordatului preventiv comporta si alte avantaje:

- ✓ Continuarea activitatii maresta considerabil sansele ca activul societatii sa fie vandut ca un ansamblu in stare de functionare (ca afacere), chiar in eventualitatea nedorita a deschiderii procedurii de faliment;
- ✓ Societatea are costuri fixe semnificative (utilitati, salarii, impozite, taxe locale etc), cheltuieli care nu pot fi amortizate decat prin desfasurarea activitatii. Toate aceste cheltuieli, in cazul nefericit al falimentului Societatii, ar urma sa fie platite prioritar din valoarea bunurilor vandute, conform art. 161 pct. 1 din Legea nr. 85/2014 (ca si cheltuieli de conservare si administrare), impietand asupra valorii obtinute din vanzare, si diminuand in mod direct gradul de satisfacere a creantelor creditorilor.
- ✓ Societatea are potential si detine baza materiala necesara, know-how-ul necesar pentru ca, o data cu depasirea blocajului in care se afla, sa poata sa-si desfasoare activitatea la un grad de rentabilitate mai ridicat, mentinand totodata locurile de munca.

Demararea procedurii de concordat a Societatii si continuarea activitatii comerciale a acesteia va crea posibilitatea de generare a unor fluxuri de numerar suplimentare, ce va permite efectuarea de distribuii catre creditorii. De asemenea, activitatea Societatii restructurata ca si afacere in derulare,

cum se prezinta aceasta in ipoteza implementarii Planului de redresare, prezinta un potential mult mai ridicat de a genera profit.

Aprobarea ofertei de concordat reprezinta o masura menita prin finalitatea sa sa satisfaca interesele tuturor creditorilor, precum si interesele Societatii care isi continua activitatea, cu toate consecintele economice si sociale.

Vanzarea in acest moment a intregului patrimoniu al TBS, in cazul falimentului, ar minimiza sansele de recuperare a creantelor pentru creditorii acesteia si ar duce la instrainarea acestui patrimoniu la o valoare inferioara valorii sale reale.

Aceasta apreciere este raportata la contextul economic actual, caracterizat prin dificultati ale potentialilor cumparatori de a accesa finantari de nivelul celor pe care le-ar implica procedura falimentului Societatii, precum si pe rezultatele evaluarii realizate in cursul procedurii, care confirma dificultatile existente in prezent pe piata.

Facand o comparatie aratam ca, daca in cazul falimentului exista un patrimoniu vandabil destinat platii pasivului, in procedura concordatului profitul rezultat din continuarea activitatii acesteia, precum si numerarul rezultat din valorificarea partiala a activelor redundante, este de regula mai mare decat sumele obtinute in urma lichidarii patrimoniului.

Procesul de reorganizare prin procedura concordatului comporta si alte avantaje.

Astfel, continuand activitatea, creste considerabil gradul de vandabilitate al bunurilor unei societati „active”, fata de situatia valorificarii patrimoniului unei societati nefunctionale (patrimoniu care, nefolosit, este supus degradarii inevitabile pana la momentul instrainarii).

De asemenea, continuarea activitatii marestre considerabil sansele ca activul Societatii sa fie vandut ca un ansamblu in stare de functionare (ca afacere), chiar in eventualitatea nedorita a deschiderii procedurii de faliment.

Avantajele de ordin economic si social ale reorganizarii sunt evidente, tinand cont de necesitatea mentinerii in circuitul economic a unei Societati care are un bun renume pe piata de profil, fiind un bun si important contribuabil la buget.

Totodata, Societatea are potential si detine baza materiala necesara, pentru ca, odata cu depasirea blocajului care a afectat intreaga piata si o data cu revenirea si relansarea acestui domeniu sa poata sa-si desfasoare activitatea, mentinand si creand totodata un numar insemnat de locuri de munca.

In evaluarea realizata de catre societatea de evaluare angajata in acest sens, societatea Fenco SRL, s-a urmarit determinarea atat a valorii de piata a activelor Societatii cat si a valorii de lichidare a patrimoniului acesteia. In acest sens mentionam faptul ca valoarea de piata „este suma estimata pentru care o proprietate va fi schimbata, la data evaluarii, intre un cumparator decis si un

vanzator hotarat, intr-o tranzactie cu pret determinat obiectiv, dupa o activitate de marketing corespunzatoare, in care partile implicate au actionat in cunostinta de cauza, prudent si fara constrangere". Valorificarea activelor Societatii intr-o procedura de faliment se realizeaza in conditii speciale care nu permit obtinerea in schimbul activelor Societatii a valorii de piata a acestora. Pentru corecta evaluare a valorii ce urmeaza a se obtine in procedura de lichidare a activelor Societatii se utilizeaza valoarea de lichidare definita ca „suma care ar putea fi primita, in mod rezonabil, din vanzarea unei proprietati, intr-o perioada de timp prea scurta pentru a fi conforma cu perioada de marketing necesara specificata in definitia valorii de piata".

Conform GN 6 - Evaluarea Societatii 5.7.1.1., „In lichidari, valoarea multor active necorporale (de exemplu fondul comercial) tinde spre zero, iar valoarea tuturor activelor corporale reflecta circumstantele lichidarii. Si cheltuielile asociate cu lichidarea (comisioane pentru vanzari, onorarii, impozite si taxe, alte costuri de inchidere, cheltuielile administrative pe timpul incetarii activitatii si pierderea de valoare a stocurilor) sunt calculate si deduse din valoarea estimata a intreprinderii."

Astfel, pentru estimarea valorii care ar putea fi distribuita creditorilor in caz de faliment, a fost efectuata o evaluare recenta a patrimoniului Societatii, la 31.10.2017, respectiv la o data apropiata de momentul depunerii ofertei de concordat preventiv.

Valoarea de lichidare a activului societatii debitoare stabilita de catre evaluatorul independent pentru activele financiare, imobiliarile necorporale, imobiliarile corporale circulante, in conformitate cu standardele internationale de evaluare, cat si valoarea activelor circulante (stocuri da marfuri, creantelor de incasat si disponibilitatile la data deschiderii concordatului se prezinta dupa cum urmeaza:

Valori de lichidare

VLIICHIDARE = 32.474.872 lei

La determinarea sumelor ce urmeaza a fi distribuite creditorilor in ipoteza falimentului trebuie avut in vedere ca derularea procedurii de lichidare a patrimoniului Societatii va genera cheltuieli de procedura, efectuate cu conservarea si administrarea patrimoniului, organizarea si efectuarea lichidarii patrimoniului, impozite datorate bugetului statului ce vor diminua corespunzator contravaloarea distribuirilor ce vor fi efectuate creditorilor.

Valoarea acestor cheltuieli de procedura poate fi estimata la aproximativ 10% din valoarea obtenabila din valorificarea activelor, fiind compusa, printre altele, din:

- cheltuieli cu paza;
- cheltuieli cu utilitatile;

- cheltuii de marketing;
- cheltuieli cu salariile (gestionari, contabilitate);
- cota UNPIR de 2% din sumele atrase la masa credala;
- onorariul lichidatorului judiciar.

Sintetizand, se poate observa ca, in cazul intrarii in faliment a Societatii, creantele ar fi achitate intr-o pondere de 83,05%.

In ipoteza aprobarii ofertei de concordat preventiv, prin continuarea activitatii curente se presupune distribuirea catre creditorii inscrisi la masa credala a urmatoarelor procente:

1. Distribuii in favoarea creantelor salariale: 100%;
2. Distribuii in favoarea creantelor bugetare: 100%;
3. Distribuii in favoarea creantelor chirografare: 66,37%.

Cu toate acestea, facand o comparatie intre gradul de satisfacere a creantelor atat in cazul concordatului preventiv, cat si in cazul falimentului, aratam ca, desi in ambele proceduri exista un patrimoniu vandabil destinat platii pasivului, in procedura concordatului, lichidatitile obtinute din eventuala vanzare a bunurilor din averea Debitoarei li se adauga profitul obtinut din continuarea activitatii Societatii, acesta fiind totodata destinat platii pasivului.

2.3.3. Avantajele concordatului preventiv pentru principalele categorii de creditorii

A. Avantaje pentru creditorii salariali

Alternativa concordatului preventiv este singura in care se asigura atat realizarea integrala a creantelor salariale, cat si pastrarea locurilor de munca pentru o mare parte din ei.

Suma propusa prin programul de plata este de 143.217 lei, ceea ce inseamna ca aceste creante vor fi achitate in integralitate.

Cu privire la pastrarea locurilor de munca a actualilor salariati trebuie mentionat faptul ca, in ipoteza deschiderii procedurii de faliment fata de Societate, toti salariatii Societatii urmeaza a-si pierde actualele locuri de munca. Sub acest aspect, in conditiile in care piata fortei de munca se caracterizeaza cu o supra oferta a fortei de munca raportat la cerere, apreciem ca implementarea concordatului este benefica creditorilor cu creante salariale.

B. Avantaje pentru creditorii bugetari

Pentru creditorii bugetari continuarea activitatii economice a Societatii inseamna mentinerea unui important contribuabil la bugetul consolidat al statului, care achitand impozite si taxe aferente activitatii curente, intregeste resursele financiare publice. Sumele viitoare ce vor fi achitate sub forma de debite aferente bugetului consolidat al statului rezultate din desfasurarea activitatii curente ca urmare a implementarii cu succes a prezentului proiect de concordat cu titlu de T.V.A., contributiile aferente salariilor, impozit pe profit si alte impozite si taxe locale.

Procedura de concordat preventiv ofera un avantaj evident creditorilor bugetari: instituie un regim riguros de control al platilor facute la bugetele de stat, bugetele locale ca urmare a derularii activitatii curente. In plus, acesti creditori incaseaza integral creantele intr-o perioada scurta de timp. Ca si in procedura falimentului, creditorii bugetari incaseaza integral creantele in sold la data deschiderii procedurii.

C. Avantaje pentru creditorii chirografari

Asa cum am mai relatat, prin inceperea procedurii de concordat preventiv a TBS, principalul avantaj este acela al continuarii activitatii si al reinsertiei Societatii in circuitul comercial. In acest sens, Societatea pastreaza relatiile cu actualii parteneri si va colaboreaza cu altii noi, contribuind astfel la dezvoltarea circuitului comercial.

Concordatul va genera mentinerea contractelor cu furnizorii de utilitati si cu principalii parteneri contractuali, pe care Societatea ii are in momentul de fata. Pastrarea si consolidarea relatiilor comerciale cu furnizorii si clientii, in procedura concordatului, reprezinta un atu major comparativ cu falimentul, intrucat in cazul celei din urma proceduri (faliment) conduce la pierderea unui client important si inevitabil la diminuarea veniturilor realizate ca urmare a relatiilor comerciale derulate pina in prezent cu TBS.

3. Prezentarea societatii Teamnet Business Services SRL

3.1. Identificarea Societatii

Teamnet Business Services, cu sediul social in Bucuresti, Sectorul 5, Bulevardul Tudor Vladimirescu Nr. 22, CAM E7.10, Etaj 7, inmatriculata la Registrului Comertului sub nr. J40/13449/2011, avand CUI 29330805, este o societate infiintata in anul 2011, si este compania din cadrul Grupului Teamnet responsabila de partea administrativa si de achizitii necesare pentru toate Companiile din grup. Societatea este detinuta in proportie de 100% de catre Teamnet International SA.

Rolul principal al Companiei la nivel de Grup este de a asigura activitatea de hub, adica de a intermedia achizitiile si vanzarile de bunuri si servicii. Astfel, in calitatea sa de hub al Grupului, TBS se ocupa cu activitatile legate de procesul de achizitie de produse si servicii: analiza pietei, a preturilor si identificarea elementelor care sa conduca la decizii optime si negociere cu furnizorii in

vederea obtinerii unor preturi avantajoase.

Bunurile/marfurile pe care TBS le achizitioneaza/ vinde sunt fie de natura echipamentelor IT hardware si software (achizitionate spre revanzare in cadrul proiectelor implementate), fie produse de birotica si mobilier, si alte bunuri achizitionate spre revanzare (necesare companiilor din grup pentru a-si desfasura activitatea interna).

TBS este una din cele trei companii de shared services existente la nivelul Grupului Teamnet. Societatea asigura servicii de suport celorlalte companii din Grup: servicii administrative, servicii privind raportari operationale, gestiune calcul salarial, servicii secretariat, gestionare cheltuieli administrative: chirie, utilitati, consumabile, servicii obtinere caziere judiciare/ fiscale, certificate constatatoare, gestiune plati incasari, operare documente in sisteme informatice, servicii de organizare interna, etc.

In prezent TBS indeplineste un rol deosebit de important la nivelul Grupului, prin cele doua tipuri de activitati ale sale – hub si shared service center.

Principalele activitati pe care le desfasoara Teamnet Business Services si pe care le ofera societatile din Grup, in calitatea sa de shared services center, sunt:

- Administrativ: Gestioneaza documente (scan, xerox, indosariere), mentine corespondenta, completeaza formulare, comenzi catre furnizori;
- Suport contabilitate: Oferă consultanta conform solicitarilor venite din partea angajatilor firmelor din grup, ofera servicii operare contabila, obtine certificate de la autoritati, tine evidenta zilnica a documentelor de contabilitate primara, emite facturi, presteaza servicii de trezorerie in cadrul firmei;
- Front office: activare abonamente/optiuni comunicatii, servicii de secretariat;

In calitatea sa de hub al Grupului, TBS intermediaza fluxul de achizitii si vanzari la nivelul Grupului si presteaza urmatoarele servicii:

- Achizitii: analizeaza cererea de bunuri si servicii;
- Negociere: analizeaza informatii comerciale legate de o noua achizitie de produse sau servicii si negociaza.
- Travel: cerere de oferta in vederea deplasarilor angajatilor Teamnet, asigurarea transportului si cazarii.

Ca parte dintr-un grup cu activitate preponderent IT, Societatea se bazeaza in activitatea ei pe instrumente informatice prin care gestioneaza informatiile si realizeaza activitatile de baza.

Sistemele informatice folosite sunt:

- Sistem financiar – contabil pentru inregistrarea documentelor contabile, pregatirea notelor contabile si a evidentelor contabile precum si pentru raportare operationala;
- Sistem de inregistrare si administrare a comenzilor de servicii (tickets);
- Aplicatiile de tehnoredactare si realizare de tabele de calcul (suita MS Office) pentru realizarea de documente;
- Aplicatie de e-mail pentru comunicare atat in cadrul societatii cat si in afara ei.

TBS este organizata sub forma unei societati cu raspundere limitata, cu un capital social actual in valoare de 200 lei, divizat in 20 de parti sociale a cate 10 lei fiecare, detinute in totalitate de Teamnet International S.A.

Conducerea societatii este asigurata de un administrator unic, cu drepturi depline de conducere a societatii si de reprezentare a acesteia in fata tertilor.

Acesta se bazeaza pe echipa de management care organizeaza si coordoneaza activitatea departamentelor. Echipa de management a variat in timp, acoperind rolurile de manager de Procurement, Administrativ, Contabilitate.

In functie de nivelul necesar al deciziilor in conformitate cu actul constitutiv al Societatii si Legea societatilor, acestea se iau de catre:

- manageri, pentru deciziile operationale curente;
- decizia administratorului;
- decizia asociatului.

Conducerea Societatii a fost asigurata de administratorul unic astfel:

Nume administrator	De la data	Pana la data
Juganaru Laura-Mihaela	infiintare	25.09.2015
Rosca Iurie	25.09.2015	21.03.2017
Padiu Bogdan	21.03.2017	19.07.2017
SC Accsol Management SRL	19.07.2017	curent

3.2. Aspecte privind piata de profil

Conceptul de shared services

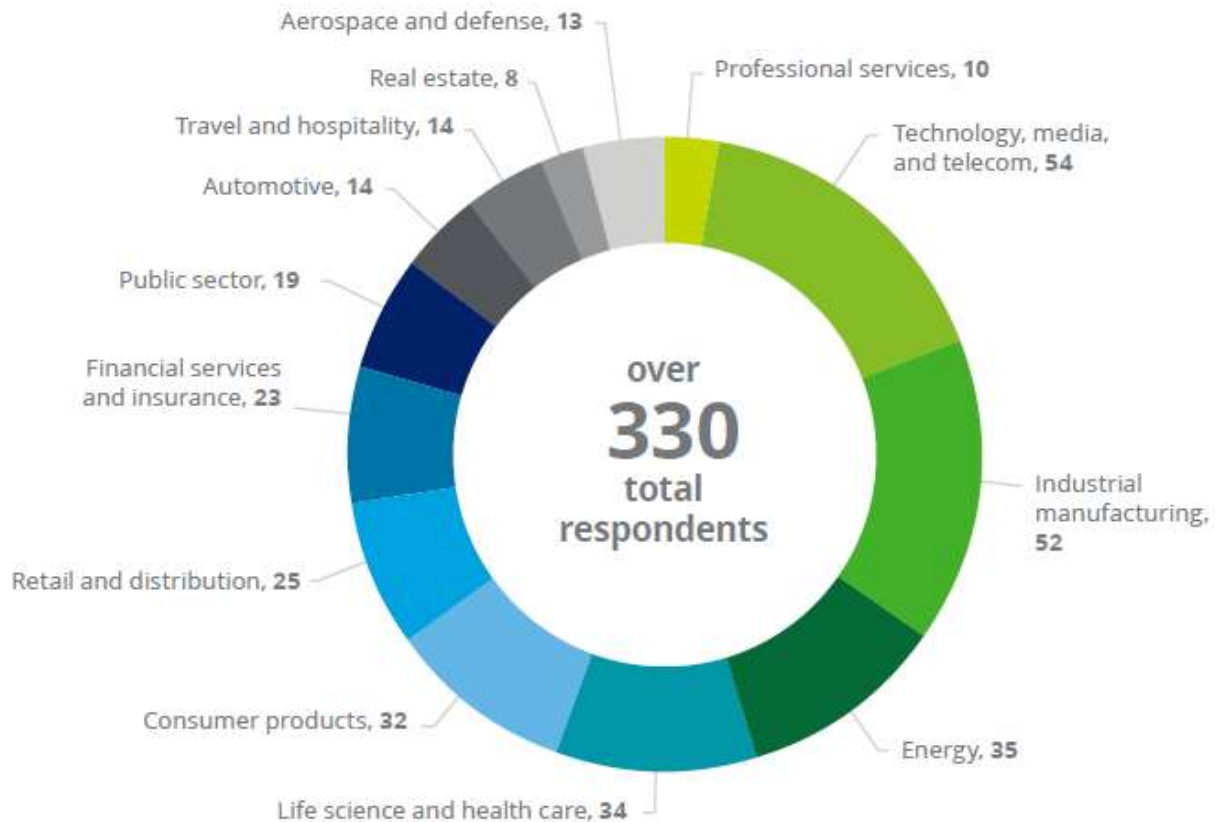
Conceptul de shared services reprezinta consolidarea acelor operatiuni de business care sunt folosite de mai multe parti ale aceleiasi organizatii. Acest tip de servicii interne sunt eficiente din punct de vedere costuri, pentru ca ele centralizeaza operatiunile de back-office care sunt folosite de mai multe divizii ale aceleiasi companii, eliminand in acest fel redundanta. Ca si mod de lucru, exista companii care folosesc metoda facturarii interne pentru diviziile care folosesc serviciile disponibile in cadrul centrului de shared services, realizata in baza serviciilor livrate. Un alt mod de abordare este acela al absorptiei unei cote parte din costurile generate de centrul de shared services ca si cost de mentenanta a business-ului.

Scopul general al modelului de livrare de tip shared services este acela de a permite fiecarei divizii de business sa isi concentreze resursele limitate pe activitatile care genereaza venituri diviziei respective. Conceptul in sensul inteles astazi a luat nastere inca de la mijlocul anilor 80 si a fost facilitata de evolutia tehnologiei, inasa el isi are radacinile chiar mai devreme de atat. In 1920, spre exemplu, o masina de scris Underwood costa in jur de 100 USD, iar dactilografele erau angajati foarte calificati. In loc sa existe persoane calificate in fiecare divizie de business, exista un departament centralizat de dactilografe, astfel inca costurile sa fie eficientizate. Astazi un astfel de departament ar purta numele de centru de shared service (SSC – shared service center).

Piata de shared services la nivel global

Conform studiului Deloitte Global Shared Services Survey realizat in 2017, piata de shared services inregistreaza un trend ascendent, in crestere cu 5% fata de studiul precedent realizat in anul 2015. Studiul a fost realizat la peste 1.100 de centre de shared services din domenii variate precum tehnologie, media si telecom, servicii profesionale, industrie, energie, healthcare, real estate, automotive, sector public, servicii financiare si asigurari, retail si distributie, spatiu si aparare samd.

Pentru realizarea studiului au fost luate in calcul companii cu prezenta globala, cu o cifra de afaceri anuala cuprinsa intre 1 mld USD si peste 15 mld USD, dintre care aproximativ doua treimi opereaza in Europa si America de Nord si jumatate in zona Asia-Pacific si America Latina.

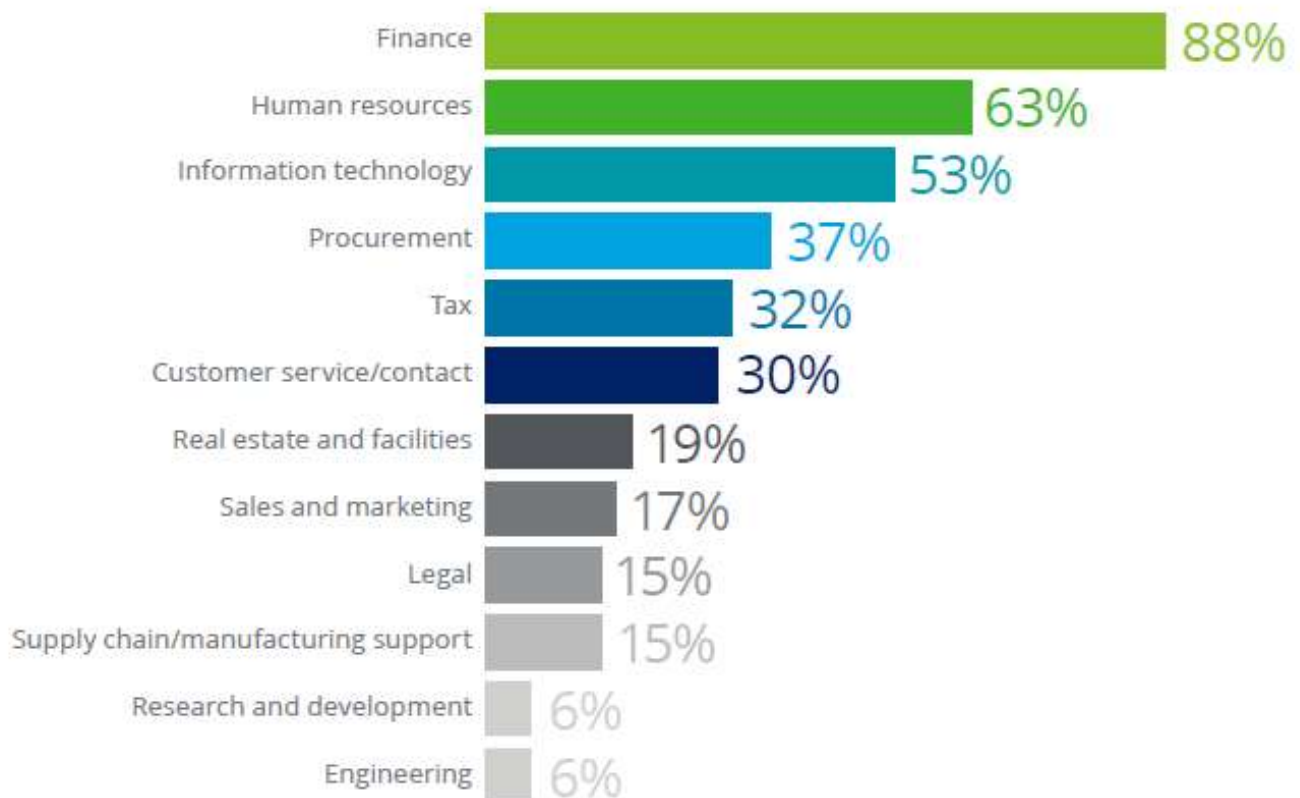


Printre cele mai relevante aspecte mentionate in studiu sunt amintite:

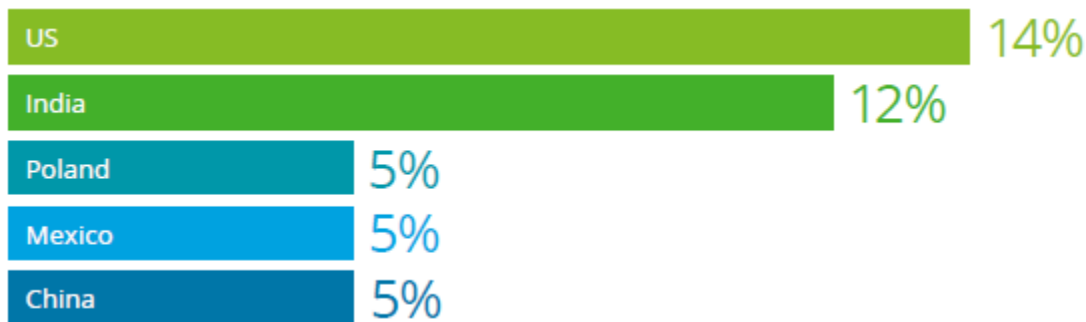
- tendinta de adoptie in cadrul centrelor de shared services (SSC) a unor procese din ce in ce mai complexe care in unele cazuri s-a dublat sau chiar triplat fata de studiul anterior;
- de asemenea numarul SSC-urilor cu mai mult de trei functiuni continua sa creasca dramatic, de la 20% in 2013 la 31% in 2015 si la 53% in 2017. Companiile continua sa adopte centre multi-funcionale, in timp ce SSC-urilor nou formate li se atribuie un scop mai larg si un numar din ce in ce mai mare de functiuni;
- un alt aspect relevat de studiu a fost adoptia roboticii, cresterea tehnologiei de tip robotic process automation (RPA) fiind un trend de care domeniul shared services va tine cont pe viitor pentru optimizarea proceselor de business prin inlocuirea resurselor umane in activitati ce presupun munca de rutina sau modalitati avansate de procesare a informatiilor;
- chiar daca focusul ramane pe optimizarea costurilor, proximitatea conteaza mai mult decat oricand, companiile cautand zonele cat mai apropiate de locul de desfasurare al operatiunilor principale. India ramane principala optiune relativ low-cost si continua sa fie una dintre cele mai populare locatii pentru deschiderea de noi SSC-uri.

- majoritatea companiilor opteaza pentru abordarea lift-and-shift care presupune mutarea operatiunilor intr-un SSC asa cum se desfasoara in cadrul companiei, in defavoarea incercarii de a standardiza procesele si de a implementa tehnologii si sisteme noi, pentru ca aceasta abordare presupune o viteza mai mare de adaptare si un risc scazut de blocaj al operatiunilor si implicit al productivitatii;
- tendinta de a exista o abordare de tip hibrid intre zona de shared services si cea de outsourcing (externalizarea catre furnizori terti) pentru anumite functiuni si servicii din zona de suport, ca fiind mixul cel mai eficient din punctul de vedere al eficientei costurilor. In egala masura, exista si tendinta anumitor centre de shared services foarte specializate pe un anumit tip de operatiuni sa-si externalizeze la randu-i competentele care alte companii interesate.

Lista functiuni cuprinse in cadrul SSC-urilor intervievate:



Top 5 locatii preferate de companii pentru deschiderea unui nou SSC la nivel global:



La nivel de rezultate, zona de shared services continua sa livreze o valoare crescuta de la un an la altul, organizatiile realizand constant operatiuni de rafinare si crestere a modelelor lor de livrare. Implementarea unui model de tip shared services in cadrul companiilor multi-nationale aduce in medie o economie anuala de aproximativ 8%. Cele mai uzuale beneficii sunt eficientizarea pproceselor si reducerea costurilor, mentinandu-se in acelaasi timp calitatea crescuta a muncii si controlul intern.

Piata regionala

Asa cum a reiesit si din studiul Deloitte prezentat in capitollul anterior, Europa este una dintre destinatiile preferate de companii pentru deschiderea sau relocarea centrelor de shared services. Chiar daca exista o concurenta puternica intre orasele din regiune pentru castigarea de noi investitii internationale, regiunea ca intreg si-a dobandit o pozitie ferma in peisajul global in randul companiilor multinationale si continua sa atraga noi proiecte substantiale din acest domeniu.

Factorii principali care determina o rata de crestere mare in regiune sunt buna educatie tehnica si lingvistica, o rata sustinuta de adoptie a noilor tehnologii si o forta de munca foarte calificata si relativ ieftina. In plus, existenta unor talente in pozitii cheie din cadrul companiilor, din zona de seniorat, middle si top management, vine sa consolideze aceasta preferinta.

Dincolo de India, care ramane cea mai important furnizor istoric de servicii de acest tip, in ultimii cinci ani s-au ridicat puternic tari europene, in special din Europa Centrala si de Est, cum ar fi: Polonia, Lituania, Romania, Ungaria si Republica Ceha, care au mizat pe un sistem de livrare mai stabil si mai previzibil de calculat, pentru a atrage potentiali cumparatori de servicii. In egala masura, apropierea culturala de Europa de Vest si SUA, precum si proximitatea fata de Europa, fac din Europa Centrala si de Est o piata cu un potential foarte valoros pentru toate regiunile lumii.

In topul tarilor din zona ECE de departe se situeaza Polonia, catre care se indreapta foarte multe companii din zona de servicii financiare, urmata de Romania, considerata singura tara cu potential real ra rivalizeze Polonia, prin calitatea serviciilor oferite.

Principalii jucatori la nivel regional se regasesc in lista de mai jos:

- **Polonia:** ABN Amro, Accenture, Avon Global Shared Services, BNP Paribas Securities Services, Capgemini Polska, Cargill HR Shared Services, CBRE Corporate Outsourcing, Citi Service Center Poland, CocaCola Global Poland Services, Goldman Sachs Technology, MoneyGram, Oriflame Global Shared Services Finance, Pandora Jewelry Shared Services, Schneider Electric - EMEA Finance Shared Services, Procter&Gamble Global Business Services, RBS Global Hub Europe;
- **Ungaria:** AB InBev, Accenture, Acelity, Emirates SSC, GE Global Operations Center, KBC Global Services, HP Enterprise Services, KLM Financial SSC, IBM International Shared Service Center, Nokia Networks, SAP Global Support Center, Tata Consultancy Services, UNICEF Global SSC, Lego, Vodafone Shared Services B-pest, Emerson Process Management, British Telecom, BT Global Services;
- **Republica Ceha:** Accenture Services s.r.o., AXA Assistance, eBay, Johnson & Johnson Global Business Services, Expedia, Honeywell International (SSC), Pfizer Global Financial Solutions Centre, TESCO Service Center, Lukoil Accounting & Finance Europe, Unicredit Group, ACER, SAP Business Services Centre Europe s.r.o, Siemens s.r.o., Oracle, IBM Global Services Delivery Centre, Motorola Solutions CZ, Lufthansa InTouch Group Telesales, GE Money;
- **Slovacia:** Accenture Services, Allianz Business Services, AT&T Global Network Services Slovakia, Amazon, Austrian Airlines SSC, BASF, Deutsche Telekom SSC, PWC Shared Services Centre, SwissRe Business Services, AT&T Global Network Services Slovakia.

Piata din Romania

Studiile pozitioneaza Romania pe locul 9 la nivel global si a doua tara in Europa Centrala si de Est ca zona strategica pentru companiile ce opereaza in industria de business services, unul dintre cele mai dinamice sectoare ale economiei.

La nivel national, zona de business services (ITO, BPO, SSC si R&D) inregistreaza cresteri anuale de aproximativ 17-20%, iar pana in 2020 este estimat sa reprezinte 4-5% din PIB. Numarul de angajati din acest domeniu a trecut de 100.000 si va ajunge, conform estimarilor de specialitate, in numai cativa ani la 150.000, potrivit ABSL (Association of Business Service Leaders) Romania. Sectorul de business services a depasit 1 miliard de Euro, conform ABSL, jumatate din valoare fiind reprezentata de centre de shared services.

In topul oraselor in care se infiinteaza cele mai multe SSC, Bucuresti ramane cel mai ofertant ca forta de munca pentru companiile multinationale care au patruns in Romania, urmatoarele locuri fiind detinute de Cluj-Napoca, Timisoara, Brasov si Iasi.

Operatiunile de tip shared services beneficiaza de un context favorabil in Romania pe fondul urmatorilor factori: aptitudini multi-lingvistice ale angajatilor (de exemplu, centre cu pana la 24 de limbi vorbite), mixul dintre skills-uri tehnice avansate si cele lingvistice, alaturi de legislatia tot mai armonizata cu legile europene, care sa incurajeze investitorii si companiile internationale, sa accelereze zona de start-up-uri si sa reduca nivelul de costuri.

Companiile de shared services si outsourcing se regasesc preponderent in **Bucuresti** (ADP Centre of Excellence, Atalian Global Services, Bombardier Shared Services Center, Carestream – EAMER Shared Service Center, Computer Generated Solutions, Inc., Conectys, DB Global Technology Center, DB Schenker, Deutsche Telekom Business Services, Ericsson – Global Services Center, Global Remote Services, HP GeBOC, IBM Global Business Services, Kelloggs, Mellon Romania, OMV Petrom – Petrom Solutions, OMV Solutions GmbH, Oracle, Procter & Gamble GBS, S&T Romania, Societe Generale European Business Services, Softvision, Stefanini, Teamnet Business Services, Teleperformance, TELUS international, UCMS Group Romania, Vodafone Shared Services, Walter Services, Wipro Technologies Romania, WNS Global Services), **Timisoara** (Alcatel Lucent, Bosch Communications Center, Continental Automotive, Wipro Technologies, Accenture, Ariston Thermo Romania, Honeywell, Schneider Electric), **Cluj – Napoca** (Bombardier Transportation Shared Services Romania, Emerson, Genpact, Office Depot Service Center) si Iasi (Amazon Development Center Romania, Capgemini, E.On Servicii, Ness Iasi Technology Innovation Center).

Teamnet Business Services desfasoara activitati de shared services in urmatoarele domenii: administrativ - gestioneaza documente (scan, xerox, indosariere), mentine corespondenta, completeaza formulare, comenzi catre furnizori; suport contabilitate - ofera consultanta conform solicitarilor venite din partea angajatilor firmelor din grup, ofera servicii operare contabila, obtine certificate de la autoritati, tine evidenta zilnica a documentelor de contabilitate primara, emite facturi, presteaza servicii de trezorerie in cadrul firmei si front office - activare abonamente/optiuni comunicatii, servicii de secretariat.

3.3. Situatia generala economica in care a aparut necesitatea ofertei de concordat preventiv si a planului de redresare

Pe parcursul activitatii sale Societatea a reusit sa castige si sa mentina, prin eforturile intregii organizatii si cu sustinerea partenerilor sai, o buna pozitie economica si reputatie pe piata de profil.

Dupa cum este prezentat in cele ce urmeaza, principala sursa financiara a fost reprezentata in principal de imprumutul acordat de actionarul unic si de platile din Grup si mai cu seama platile facute de actionarul unic pentru bunurile/serviciile achizitionate de TBS pentru Grup (in calitate de hub al Grupului).

Urmare a dosarului nr. 2036/105/2017 deschis la Tribunalul Prahova, Teamnet International a fost declarata societate in insolventa, astfel posibilitatile financiare ale Teamnet International in calitate

de principal sustinator al societăților din Grup nu mai sunt valabile în condițiile date ale statutului sau de societate în insolvență.

Cum TBS a fost înființată exclusiv ca hub al societăților din Grup aceasta poate funcționa doar prin funcționarea Grupului fiind puternic dependentă de posibilitățile financiare ale acestuia.

Astfel, urmare a celor descrise, TBS se vede în situația de a acționa în vederea desfășurării activității în viitor, activitate diminuată și în concordanță cu specificul momentului fapt pentru care considerăm ca varianta optimă înaintarea concordatului preventiv.

În perioada curentă, pe de o parte a scăzut volumul de activitate, pe de altă parte a crescut presiunea creditorilor pentru plata de către Societate a datoriilor scadente, astfel încât este necesară o presiune asupra debitorilor Societății, astfel încât să se agreeze un plan realist prin care se recuperează creanțele într-un ritm suficient pentru achitarea datoriilor existente, compania urmând să desfășoare o activitate redusă, cu o mai mică expunere financiară.

Societatea are relații comerciale cu mai multe firme din grup, în primul rând pentru prestarea de servicii către acestea (e.g. shared services) dar și pentru achiziția de servicii și pentru acordarea și primirea de împrumuturi.

Până la data curentă, societatea a desfășurat următoarele activități pentru depășirea situației financiare dificile:

- analiza posibilității scadentării datoriilor către bugetul de stat;
- oprirea activităților care nu produc profit operational;
- micșorarea echipei și reducerea costurilor în concordanță cu noile nevoi de business.

4. Evoluția situației financiar - contabile și starea societății la data propunerii proiectului de concordat preventiv și a planului de redresare

4.1. Analiza evoluției patrimoniului Societății și a principalilor indicatori financiari

Pentru a putea evalua în mod corect situația patrimonială a Teamnet Business Services S.R.L., vom prezenta în cele ce urmează evoluția principalelor poziții din bilanț în perioada decembrie 2014 – decembrie 2016.

Forma bilanțului prezentată mai jos are la bază informațiile puse la dispoziție de către departamentul economic al Societății, respectiv balanțele statutare.

Mii lei	decembrie 2014	decembrie 2015	decembrie 2016
Active imobilizate			
Brevete, licente, marci	0	720	0
Mobilier, birotica	832	1.869	1
Garantii de buna executie	0	0	1
Subtotal active imobilizate	832	2.589	2
Active circulante			
Clients	45.500	38.947	30.022
Stocuri	0	0	9.780
Casa si banca	844	2.070	12
Alte creante	9.344	3.318	13.586
Servicii in curs de executie	1.854	1.506	1.311
Subtotal active circulante	57.542	45.842	54.710
Cheltuieli inregistrate in avans	23	38	10.952
Total active	58.398	48.469	65.665
Datorii pe termen scurt			
Furnizori	36.484	24.609	11.675
Datorii personal	102	650	377
TVA	-856	2.085	-356
Impozit pe profit	0	0	0
Taxe si impozite	230	-2.126	1.876
Alte datorii	3.349	660	1
Imprumuturi pe termen scurt	0	0	0
Decontari in cadrul grupului	17.045	18.840	52.717
Subtotal datorii TS	56.355	44.719	66.290
Datorii pe termen lung			
Imprumuturi pe termen lung	1.744	2.358	2.295
Subtotal Datorii TL	1.744	2.358	2.295
Venituri in avans	0	0	0
Total Datorii	58.099	47.077	68.584
Activ net			
Capital social	0,20	0,20	0,20
Profit si pierdere	52	1.415	-692
Rezultat reportat	247	-23	-2.228
Total activ net	299	1.392	-2.920

Activele reprezinta o sursa controlata de intreprindere, ca rezultat al unor evenimente trecute de la care se asteapta beneficii economice viitoare in functie de natura lor, se impart in active imobilizate, active circulante si cheltuieli inregistrate in avans.

Imobilizarile reprezinta o componenta importanta a activului patrimonial al oricarei societati,

acestea constituind baza materiala si financiara necesara desfasurarii activitatii. Din punct de vedere structural, activele imobilizate ale Societatii comporta variatii in perioada analizata, lucru datorat in mare parte activitatii de baza a TBS.

In continuare vom prezenta o comparatie intre evolutia soldului totalului activelor circulante si evolutia soldului *Clienti* pentru perioada decembrie 2014 - decembrie 2016.



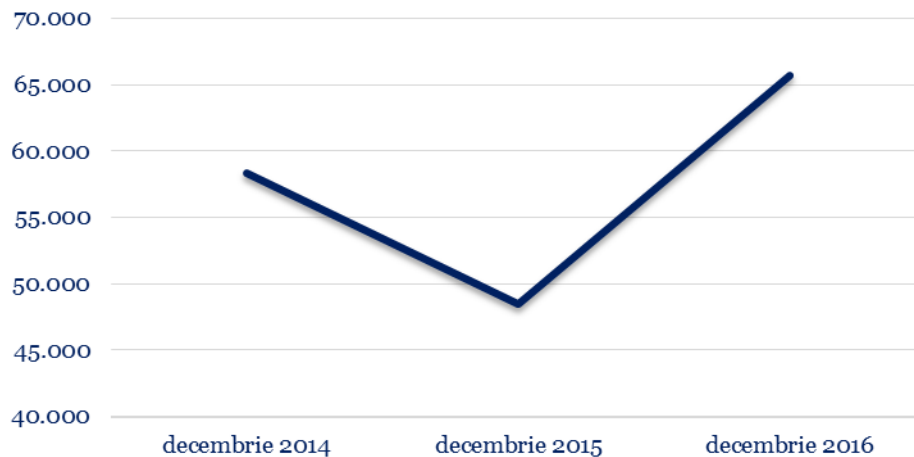
Din graficul prezentat mai sus, precum si din bilantul transpus anterior observam faptul ca soldul *Clienti* dicteaza trendul urmat de soldul activelor circulante. Aceasta proportie majoritara detinuta de soldul *Clienti* in totalul activelor circulante se datoreaza specificului activitatii desfasurate de catre Societate, respectiv Activitati de realizare a soft-ului la comanda – cod CAEN 6201.

Pentru desfasurarea acestei activitati in vederea obtinerii de profit, Societatea nu implica resurse materiale de natura stocurilor fapt ce incurajeaza mentinerea nivelului soldului *Clienti* ridicat, respectiv la un procent maxim de aprox. 85%, din structura totalului activelor circulante, la finele anului 2015.

Totusi, se observa faptul ca soldul *Clienti* prezinta un trend descendent in toata perioada analizata, ajungand la sfarsitul anului 2016 la valoarea de 30.022 mii lei, fata de 45.500 mii lei la sfarsitul anului 2014. Aceasta scadere se datoreaza incasarii obligatiilor asumate prin contractele generatoare de venituri.

Situatia totalului activelor este prezentata in graficul de mai jos si reflecta evolutia factorilor ce vor genera beneficii viitoare.

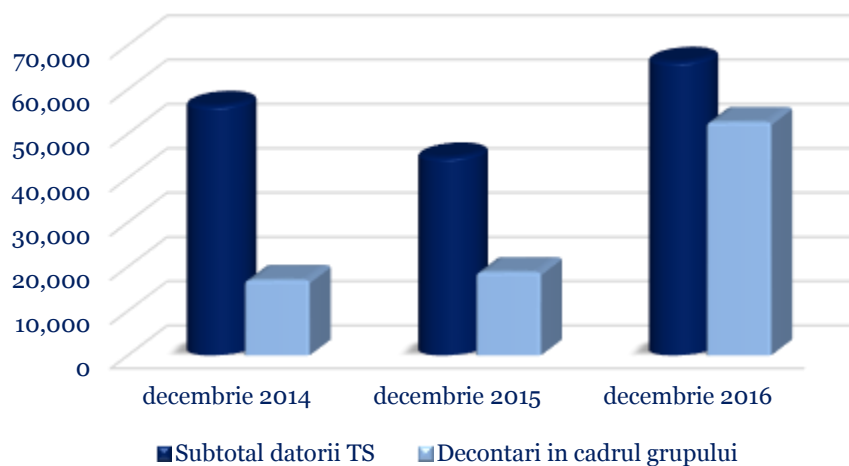
Evolutia soldului activelor in perioada decembrie 2014 - decembrie 2016



Evolutia oscilanta a soldului activelor TBS impusa de scaderea inregistrata la sfarsitul anului 2015 arata potentialul de redresare economica al Societatii. Cresterea inregistrata la finele anului 2016 fata de aceeaasi perioada a anului 2015 se datoreaza ascensiunii soldurilor *Stocuri*, *Alte creante* si *Cheltuieli inregistrate in avans*.

Cresterea soldului *Stocuri* se datoreaza inregistrarii in contabilitatea Societatii a unor produse finite, cresterea soldului *Alte creante* este datorata inregistrarii unor avansuri acordate furnizorilor, iar soldul *Cheltuieli inregistrate in avans* prezinta o crestere pana la suma de 10.952 mii lei.

Comparatie intre evolutia soldului datoriilor pe termen scurt vs. evolutia soldului *Decontari in cadrul grupului* in perioada analizata



In graficul prezentat *supra* se regaseste o comparatie intre evolutia soldului datoriilor pe termen scurt si evolutia soldului *Decontari in cadrul grupului*.

Datoriile pe termen scurt reprezinta surse de finantare externe puse la dispozitia societatii si care trebuiesc achitate intr-un termen de maxim 12 luni. De asemenea, datoriile pe termen scurt reprezinta obligatiile ce vor fi decontate in cursul normal al ciclului de exploatare al entitatii.

Decontarile in cadrul grupului reprezinta sumele acordate si/sau primite de catre societatea analizata din partea si/sau catre entitatile afiliate grupului de societati.

Observam ca la sfarsitul anului 2016 soldul *Decontarile in cadrul grupului* reprezinta un procent de aprox. 80% din soldul datoriilor pe termen scurt. Astfel, imprumuturile primite de catre TBS din partea societatilor afiliate se ridica la suma de 52.717 mii lei.

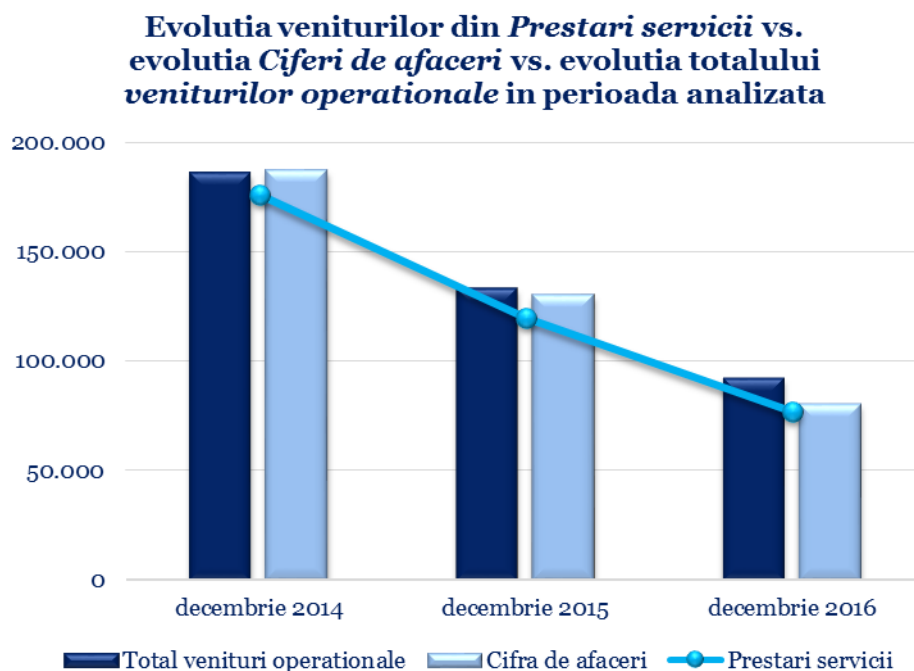
Contul de profit si pierdere este un document contabil care ofera o imagine asupra performantei financiare, sintetizand veniturile si cheltuielile, prezentand astfel, modul de formare a rezultatelor economice.

Mii LEI	decembrie 2014	decembrie 2015	decembrie 2016
Venituri operationale			
Prestari servicii	176.438	119.649	77.175
Vanzare marfuri	10.638	9.959	2.694
Cifra de afaceri	187.076	129.608	79.869
Alte venituri	5	3.673	1.970
Venituri aferente costului productiei in curs de executie	-1.414	-348	9.585
Total venituri operationale	185.667	132.933	91.424
Venituri financiare	503	151	321
Cheltuieli operationale			
Marfuri	10.634	9.960	2.573
Consumabile si combustibil	171	156	9.850
Utilitati	55	44	22
Asigurari	27	40	31
Transport si deplasari	34	64	51
Cheltuieli personal	692	10.501	10.226
Cheltuieli cu taxele si impozitele	285	383	219
Servicii terti	171.712	108.330	63.962
Amenzi si penalitati	2	13	109
Alte cheltuieli	872	984	2.379
Chirii si redevente	363	383	433
Total cheltuieli operationale	184.848	130.858	89.855
Cheltuieli financiare	1.263	503	1.961
Total EBITDA	819	2.075	1.569
Amortizare	7	308	620
Profit net/Pierdere neta	52	1.415	-692

Activitatea economica a companiei se concretizeaza intr-o serie de bunuri si servicii apte sa satisfaca cererea pietei. Veniturile reprezinta fluxul de avantaje economice in cursul perioadei de gestiune, rezultat in procesul activitatii curente, sub forma de majorare a activelor sau de diminuare a datoriilor care conduc la cresterea capitalului propriu.

Structura componenta a veniturilor realizate de Societate, aferenta perioadei decembrie 2014 – decembrie 2016, grupate in functie de natura acestora, respectiv venituri din prestari servicii, venituri din vanzare marfuri si alte venituri, este cea prezentata in tabelul de mai sus.

Astfel, obeservam faptul ca veniturile obtinute de Teamnet Business Services S.R.L. din prestari servicii reprezinta o pondere de peste 90% din valoarea cifrei de afaceri in toate cele trei puncte analizate, respectiv sfarsitul anilor 2014, 2015 si 2016.



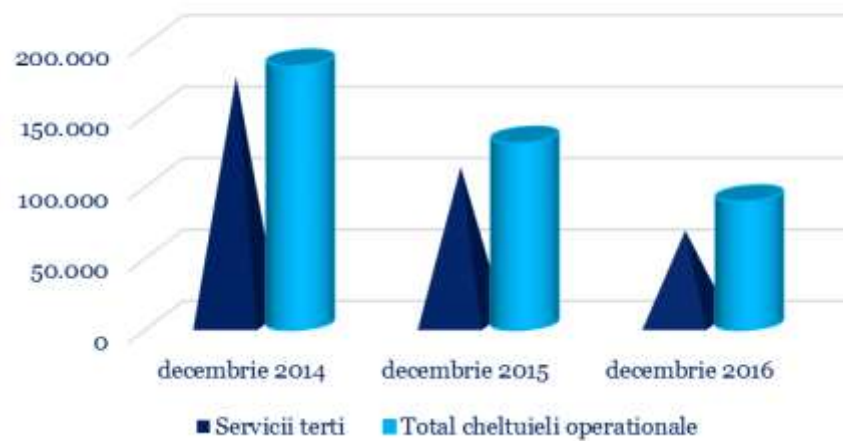
In graficul de mai sus sunt reprezentate evolutiile totalului veniturilor operationale, a cifrei de afaceri si a veniturilor din prestari servicii.

Se observa faptul ca trendul descendent inregistrat de valorile veniturilor din prestari servicii impune acelasi traseu asupra nivelului cifrei de afaceri si, implicit asupra nivelului totalului veniturilor operationale.

Scaderea continua a veniturilor din prestari servicii in cei trei ani analizati se coreleaza cu starea fragila a pietei in care activeaza societatea, in conditiile unui climat economic oscilant.

Mai jos este prezentata evolutia cheltuielilor operationale in functie de evolutia valorilor *Servicii terți*, pentru perioada cuprinsa intre decembrie 2014 si decembrie 2016.

Evolutia cheltuielilor cu Servicii terți vs. evolutia totalului Cheltuielilor operationale



Se remarcă nivelul în scădere al cheltuielilor operationale, influențat direct proporțional de scăderea nivelului cheltuielilor cu *Servicii terți*. Totuși, diminuarea cheltuielilor operationale arată structura compactă a contului de profit și pierdere prin raportare la înregistrarea unui nivel în scădere a veniturilor operationale.

În ansamblu, rezultatul rezonabil obținut de către TBS în perioada analizată se datorează în special capacității Societății de a-și menține un raport aproximativ egal între veniturile operationale și cheltuielile operationale, în condițiile unei concurențe acerbe.

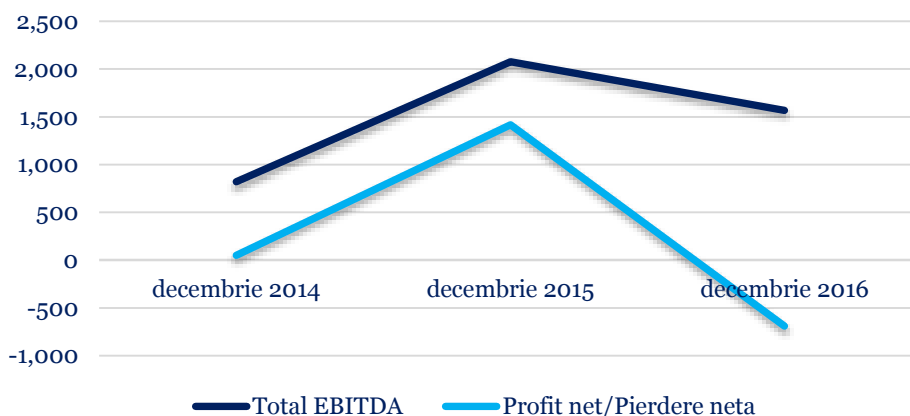
Totuși, luând în considerare piața de desfășurare a activității TBS, respectiv piața de *shared services* a României aflată într-o expansiune din punct de vedere al competiției aduc elementele rezonabil necesare pentru obținerea unor venituri ridicate.

Operațiunile de tip *shared services* beneficiază de un context favorabil în România pe fondul următorilor factori: aptitudini multi-lingvistice ale angajaților (de exemplu, centre cu până la 24 de limbi vorbite), mixul dintre *skills*-uri tehnice avansate și cele lingvistice, alături de legislația tot mai armonizată cu legile europene, care să încurajeze investitorii și companiile internaționale, să accelereze zona de *start-up*-uri și să reducă nivelul de costuri.

Totți acești factori, împreună cu infrastructura și renumele din piața al grupului de societăți din care face parte și TBS aduc o influență pozitivă asupra rezultatelor financiare ale Societății.

EBITDA (rezultatul net înainte de dobânzi, impozit, depreciere și amortizare) este un indicator al performanțelor financiare ale companiilor. Acest indicator poate fi folosit pentru a analiza profitabilitatea unei companii sau pentru a compara companii și industrii, fiind eliminate influențele deciziilor de ordin financiar și contabil.

**Evolutia EBITDA vs. evolutia profitului/pierderii
nete in perioada
decembrie 2014 - decembrie 2016**



In graficul de mai sus este prezentata evolutia profitului/pierderii nete in functie de evolutia EBITDA pentru perioada decembrie 2014 – decembrie 2016.

De remarcat evolutia in paralel a indicatorului EBITDA si a profitului net din perioada cuprinsa intre sfarsitul anului 2014 si sfarsitul anului 2015, eveniment ce arata capacitatea Societatii de a-si restrange nivelul cheltuielilor operationale astfel incat raportul dintre partea activa (i.e. venituri operationale) si partea pasiva (i.e. cheltuieli operationale) sa fie supraunitara.

Nivelul profitului net obtinut in perioada decembrie 2014 – decembrie 2015 este mai scazut decat valorile indicatorului EBITDA datorita inregistrarii unor cheltuieli financiare (e.g. cheltuieli cu dobanzile).

Discrepanta intre pierderea neta inregistrata la sfarsitul anului 2016 si valorile inregistrate de indicatorul EBITDA in aceeasi perioada se datoreaza raportului subunitar dintre veniturile financiare (i.e. venituri din dobanzi, diferente favorabile de curs valutar) si cheltuielile financiare (cheltuieli privind dobanzile).

In aceste conditii, valoarea negativa a EBITDA reflecta cu fidelitate profitabilitatea companiei, valorile indicatorului inregistrand o valoare pozitiva, respectiv 1.569 mii lei in decembrie 2016.

Avand in vedere cele expuse mai sus, Societatea prezinta o stare economica echilibrata pe termen scurt, existand posibilitatea de a-si executa obligatiile scadente inasa cu un impact negativ asupra datoriilor pe termen lung, in sensul intampinarii unei situatii de dificultate financiara.

Totusi, pentru a crea o imagine asupra rezultatelor lunare ale Societatii inregistrate in anul 2017, in cele ce urmeaza vom prezenta o forma prescurtata a bilantului si a contului de profit si pierdere pentru primele 10 luni ale anului calendaristic 2017.

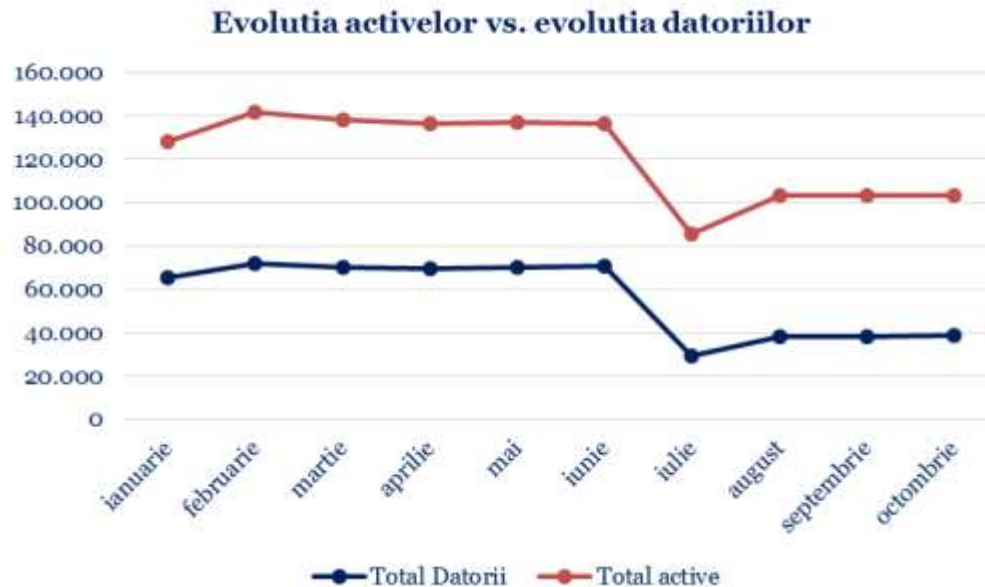
Oferta CONCORDAT PREVENTIV Societatea Teamnet Business Services

In tabelul de mai jos vom prezenta forma prescurtata a bilantului Societatii pentru perioada ianuarie – octombrie 2017.

Mii lei	ianuarie	februarie	martie	aprilie	mai	iunie	iulie	august	septembr	octombrie
Active imobilizate										
Mobilier, birotica	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Garantii de buna executie	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Subtotal active imobilizate	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1
Active circulante										
Clienti	26.718	28.601	28.869	27.823	27.582	24.448	15.552	22.242	22.316	22.440
Stocuri	9.781	14.805	14.805	14.805	14.808	14.805	14.805	14.807	14.805	14.830
Casa si banca	34	60	16	114	8	5	3	3	0	1
Alte creante	13.594	13.834	11.782	11.776	12.447	15.341	14.984	17.000	16.984	16.662
Servicii in curs de executie	1.311	1.311	1.311	1.311	1.311	0	0	0	0	0
Subtotal active circulante	51.437	58.610	56.782	55.829	56.156	54.598	45.343	54.051	54.105	53.933
Cheltuieli inregistrate in avans	10.950	10.939	10.939	10.939	10.937	10.939	10.936	10.936	10.936	10.936
Total active	62.390	69.552	67.723	66.769	67.095	65.539	56.280	64.988	65.042	64.870
Datorii pe termen scurt										
Furnizori	7.949	14.229	12.180	11.327	11.040	11.046	4.294	13.538	13.534	13.255
Datorii personal	206	338	383	371	360	358	318	220	168	471
TVA	-297	-341	-380	-384	-351	-369	-363	-373	-364	-364
Impozit pe profit	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Taxe si impozite	1.395	1.382	1.406	1.136	1.095	983	727	451	467	472
Alte datorii	1	2	1	1	520	557	209	209	134	134
Imprumuturi pe termen scurt	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Decontari in cadrul grupului	54.169	54.198	54.488	54.946	55.183	54.986	21.164	21.174	21.194	21.225
Subtotal datorii TS	63.422	69.807	68.077	67.397	67.848	67.562	26.348	35.219	35.133	35.193
Datorii pe termen lung										
Imprumuturi pe termen lung	2.295	2.295	2.295	2.222	2.220	3.277	3.075	3.075	3.359	3.359
Subtotal Datorii TL	2.295	2.295	2.295	2.222	2.220	3.277	3.075	3.075	3.359	3.359
Venituri in avans	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Datorii	65.717	72.102	70.371	69.619	70.067	70.839	29.423	38.294	38.492	38.552
Activ net										
Capital social	0,20	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Profit si pierdere	-408	370	272	70	-53	-2.380	-2.414	-2.577	-2.722	-2.954
Rezultat reportat	-2.920	-2.920	-2.920	-2.920	-2.920	-2.920	-2.920	-2.920	-2.920	-2.920
Total activ net	-3.327	-2.550	-2.648	-2.849	-2.973	-5.300	-5.334	-5.496	-5.641	-5.874

În bilanțul prezentat mai sus se observă faptul că structura și evoluția activelor nu suferă modificări majore de la o lună la alta în perioada analizată. Structura compactă și menținerea nivelului activelor pentru perioada dintre luna ianuarie 2017 și octombrie 2017 denotă capacitatea Societății de a se asigura în fața unei stări de insolvență, cu prețul de a acumula datoriile pe termen lung și mediu.

Pentru a prezenta în fapt raportul dintre valoarea activelor și valoarea datoriilor înregistrate de TBS în perioada analizată, mai jos se regăsește un grafic cu evoluția celor două componente bilanțiere.



Nivelul constant al datoriilor Societății arată capacitatea TBS de a-și achita obligațiile curente agreate prin contractele încheiate cu furnizorii de materii prime și/sau de servicii.

Structura datoriilor pe termen scurt se pliază asupra unui profil TBS, respectiv o societate afiliată unui grup. Trendul urmat de nivelul datoriilor pe termen scurt prezintă oscilări în perioada analizată. Principala modificare vizează luna iulie 2017 în care se înregistrează o scădere a soldului *Clienți*, datorată încasării unor creanțe curente.

Cu toate acestea, situația financiar – contabilă pe termen mediu și lung a Societății prezintă unele greutăți în sensul înregistrării unui grad de îndatorare ridicat.

Astfel, putem conchide faptul că Societatea nu prezintă un risc flagrant de apariție a unei stări de dificultate financiară, raportat la diferența dintre valoarea activelor și valoarea datoriilor înregistrate de Teamnet Business Services S.R.L.

Contul de profit și pierdere cuprinde date cu privire la rezultatele activității financiare desfășurată de agenții economici concretizată în profit (beneficii) sau pierderi. Această raportare oferă o imagine de ansamblu asupra situației patrimoniului în expresie banescă, da posibilitatea cunoașterii

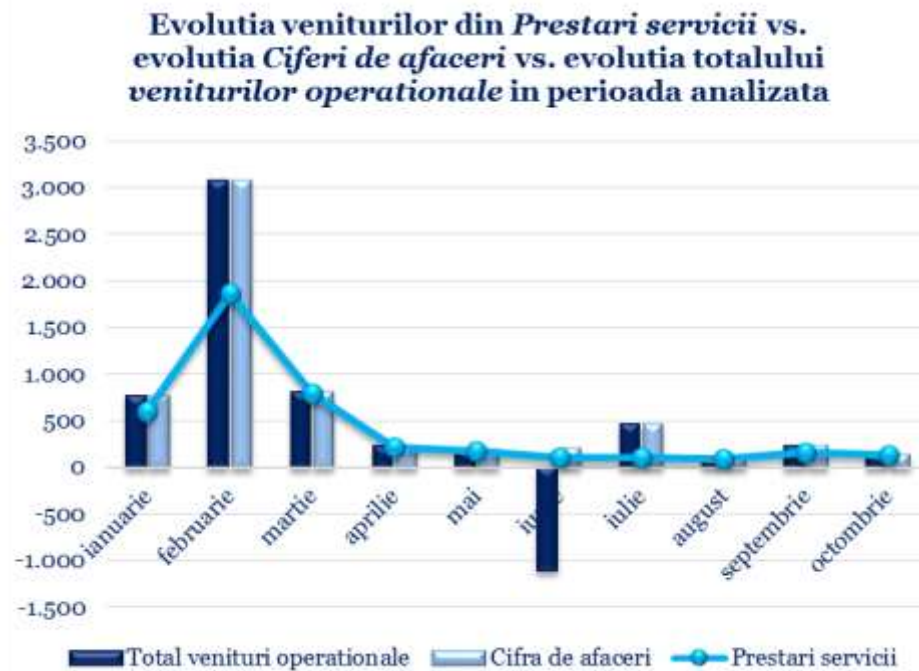
Oferta CONCORDAT PREVENTIV Societatea Teamnet Business Services

rezultatelor financiare, global, si pe elementele sale componente, a factorilor care au determinat rezultatele. Mai jos prezentam forma restransa a contului de profit si pierdere pentru perioada ianuarie 2017 – octombrie 2017.

Mii LEI	ianuarie	februarie	martie	aprilie	mai	iunie	iulie	august	septembrie	octombrie
Venituri operationale										
Prestari servicii	607	1.866	799	223	170	109	106	91	159	134
Vanzare marfuri	165	1.217	14	0	15	96	356	0	76	0
Cifra de afaceri	772	3.083	813	223	184	205	462	91	235	134
Alte venituri	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1
Venituri aferente costurilor productiei in curs de executie	0	0	0	0	0	-1.311	0	0	0	0
Total venituri operationale	772	3.083	813	223	185	-1.105	462	91	235	135
Venituri financiare	0	0	0	0	0	139	0	0	51	0
Cheltuieli operationale										
Marfuri	165	1.193	14	0	12	84	312	0	66	0
Consumabile si combustibil	6	3	13	3	6	-3	0	1	0	0
Utilitati	1	2	2	0	1	0	1	1	0	1
Asigurari	2	2	1	2	2	1	1	0	0	0
Transport si deplasari	0	1	0	1	0	0	2	0	0	0
Cheltuieli personal	345	340	253	233	221	109	118	116	62	375
Cheltuieli cu taxele si impozitele	0	2	52	1	1	-51	0	0	0	0
Servicii terti	629	706	449	165	43	30	25	51	7	2
Amenzi si penalitati	1	33	2	1	3	41	21	59	0	1
Alte cheltuieli	31	20	12	8	13	10	7	12	2	-14
Chirii si redevente	0	0	106	16	7	0	9	13	3	3
Total cheltuieli operationale	1.181	2.301	905	430	308	222	496	253	140	367
Cheltuieli financiare	-1	4	6	-6	0	1.170	0	0	291	0
Total EBITDA	-409	782	-92	-207	-123	-1.327	-34	-162	96	-232
Profit net/Pierdere neta	-408	778	-98	-201	-123	-2.358	-34	-162	-145	-232

Asa cum am aratat anterior, in analiza contului de profit si pierdere pentru perioada anilor 2014, 2015 si 2016, exista o legatura intre

veniturile obtinute din prestarii servicii, cifra de afaceri si totalul cheltuielilor operationale.



Astfel, observam faptul ca Societatea reuseste sa mentina nivelul veniturilor obtinute din prestari de servicii aproape de trendul urmat de cifra de afaceri.

Valoarea de maxim a veniturilor din prestarii de servicii, atinsa in luna februarie a anului 2017 se datoreaza inregistrarii unor venituri refacturate.

Valorile cifrei de afaceri inglobeaza cuantumul total al veniturilor obtinute din operatiunile comerciale efectuate intr-o perioada de timp determinata in completare, in valorile cifrei de afaceri sunt inregistrate vaniturile obtinute din livrarea de bunuri, executie de lucrari, prestare servicii, precum si a altor venituri obtinute din activitatea de exploatare.

Venituri din prestari servicii vs. Clienti



Din graficul de mai sus remarcam faptul ca soldul *Clienti* inregistreaza in mod natural valori mai mari decat cele ale veniturilor din prestari servicii. Din aceasta comparatie reiese faptul ca in pofida incercarilor Societatii de incasare la scadenta a drepturilor cuvenite din contractele incheiate cu majoritatea clientilor, aceasta intampina greutati la recuperarea creantelor pe toata perioada analizata, raportat la nivelul facturilor inregistrate in contabilitate.

Cheltuielile sunt definite drept diminuari ale beneficiilor economice inregistrate pe parcursul unei perioade contabile sub forma de iesiri sau scaderi ale valorii activelor ori cresteri ale datoriilor care se concretizeaza in reduceri ale capitalului propriu, altele decat cele rezultate din distribuirea acestora catre actionari.

Cheltuielile de exploatare sunt considerate ca fiind acele cheltuieli care apar in legatura cu desfasurarea activitatii principale, se identifica cu obiectul de activitate al unei intreprinderi, cheltuieli care sunt considerate curente sau obisnuite.

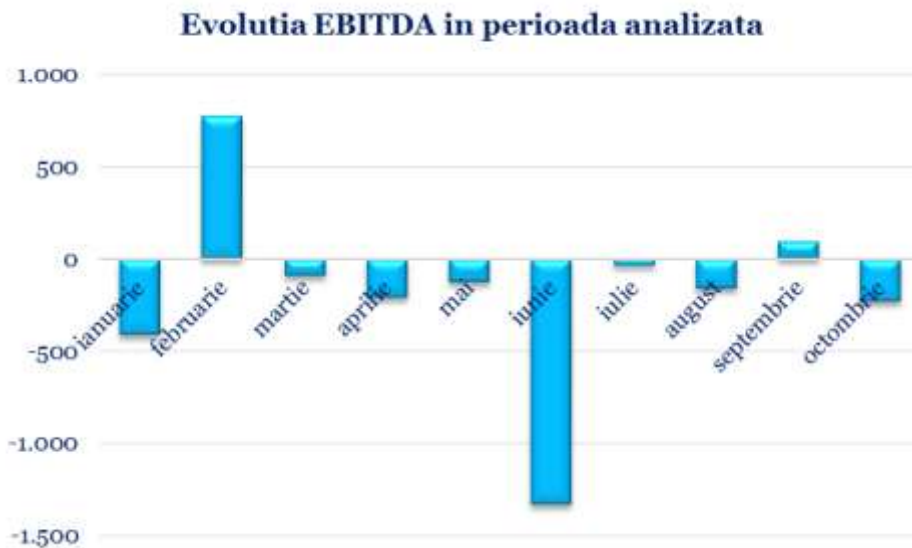
Evolutia cheltuielilor operationale ale Societatii, in perioada analizata se prezinta astfel:



Din graficul de mai sus, se remarca inregistrarea in luna a doua analizata, respectiv luna februarie 2017 a unei valori a cheltuielilor operationale mult peste limitele trasate in perioada analizata, respectiv o valoare de 2.301 mii lei.

Aceasta modificare majora este influentata in principal de inregistrarea unor cheltuieli cu marfurile in valoare de 1.193 mii lei si in subsidiar de inregistrarea unei valori de 706 mii lei privind *Servicii terci*.

In cele ce urmeaza vom prezenta evolutia indicatorul EBITDA pentru perioada cuprinsa intre luna ianuarie 2017 si octombrie 2017.



Pentru a evidenta cu exactitate profitabilitatea si situatia economica a TBS am prezentat evolutia indicatorul EBITDA in perioada anului in curs.

EBITDA oscileaza in perioada analizata de la valori pozitive (EBITDA maxim, 782 mii lei in luna februarie 2017) la valori negative (EBITDA minim, -1.327 mii lei in luna ianuarie 2017).

Acest trend neregulat stabilit de valorile indicatorului EBITDA in perioada de referinta este direct influentat de raportul disproportionat inregistrat intre veniturile operationale si cheltuielile operationale.

Asa cum se observa si in contul de profit si pierdere, raportul dintre veniturile si cheltuielile operationale este subunitar in majoritatea lunilor analizate. Totusi, remarcam capacitatea Societatii de a-si imbunatati rezultatele in lunile in care activitatea operationala se intensifica.

Luand in calcul variatia EBITDA din perioada analizata, se observa faptul ca in lunile in care activitatea Teamnet Busienss Services S.R.L. se mentine in parametri apreciabili, raportul dintre venituri si cheltuieli oscileaza sensibil cu valori negative si pozitive in jurul pragului de rentabilitate.

4.2. Evaluarea activului companiei

In scopul determinarii valorii activului societatii s-a procedat la evaluarea patrimoniului societatii. Evaluarea activului Debitoarei a fost realizata de societatea Fenco SRL, membru ANEVAR.

In scopul atingerii obiectivului propus evaluatorul a aplicat Standardele de Evaluare ANEVAR respective:

- ✓ SEV100 - Cadrul general;

- ✓ SEV 101 - Termenii de referinta ai evaluarii
- ✓ SEV 102 - Implementare;
- ✓ SEV 103 - Raportare;
- ✓ SEV 200 - Intreprinderi si participatii la intreprinderi;
- ✓ SEV 210 - Active necorporale;
- ✓ SEV 220 - Masini, echipamente si Instalatii;
- ✓ SEV 230 - Drepturi asupra proprietatii Imobiliare;
- ✓ SEV 250 - Instrumente financiare.

Luand in considerare prevederile **Standardelor Internationale de Evaluare**, activitatea de evaluare fiind adaptata la specificul activelor din componenta patrimoniului evaluat si al activitatii TBS, avand in vedere si caracteristicile speciale ale societatii in prezent; toate analizele si estimarile au fost efectuate in conformitate cu standardele de evaluare internationale, cu legislatia actuala si cu starea si perspectivele obiectivului.

Scopul raportului de evaluare consta in estimarea valorii de piata a activului TBS , precum si a valorii de lichidare a activului Debitorului la data de 31.10.2017 . La baza efectuării evaluării au stat situațiile financiare de la 30.06.2017, precum si situatiile contabile la 31.10.2017.

Valoarea de piata si valoarea de lichidare a activului debitoarei, conform raportului de evaluare, se prezinta dupa cum urmeaza:

In ipoteza deschiderii procedurii falimentului fata de Societate valoarea pe care creditorii acesteia o vor obtine in urma lichidarii patrimoniului acesteia este de 32.474.872 lei, avand in vedere ca se estimeaza cheltuieli cu procedura de cca 10%, adica 3.247.487 lei.

4.3. Pasivul Societatii

Pasivul reprezinta totalitatea datoriilor societatii, precum si sursele de provenienta ale capitalurilor proprii si imprumutate. **Pasivul putem spune simplu ca inseamna datoriile firmei.**

Datoriile reprezinta sume ce trebuiesc platite de catre o societate altor entitati (bancilor, statului, persoanelor de la care se aprovizioneaza, salariatilor, etc.).

Datoriile pot fi grupate astfel:

- ✓ datorii catre creditorii garantati reprezinta datoriile catre acei creditori care beneficiaza de o

garantie reala asupra bunurilor din patrimoniul debitorului, indiferent daca acesta este debitor principal

- ✓ datorii comerciale reprezinta sumele ce trebuiesc platite furnizorilor, adica acelor persoane juridice ce aprovizioneaza societatea, sau care ii presteaza anumite servicii sau executa lucrari.
- ✓ datorii salariale reprezinta sumele ce trebuiesc platite salariatilor pentru munca pe care o presteaza in firma. Odata cu acest tip de datorii apar si datorii sociale care sunt legate de asigurarile sociale sau fondurile platite concomitent cu salariile.
- ✓ datorii catre creditorii bugetari, adica ce trebuie platit statului: impozit pe profit, impozit pe salarii, TVA, taxe vamale, accize, etc.

4.3.1. Lista creditorilor (Tabelul creditorilor)

Tabelul creditorilor cuprinde toate creantele asupra averii debitorului la data de 31.10.2017, fara ca printre acestia sa se regaseasca creante care sa fie contestate integral sau partial in conformitate cu prevederile art. 23 alin 6. din Legea 85/2014. In acest tabel se precizeaza cuantumul creantei acceptat de debitor.

Lista creditorilor este prezentata integral in Anexa nr. 1 la prezenta oferta de concordat si cuprinde creantele in sold la data de 31.10.2017.

Totalurile pe grupe de creante se prezinta dupa cum urmeaza:

Grupa	Total Creante (Lei)
<i>Creante salariale - art. 5, pct. 18</i>	143.217,00
<i>Creante bugetare - art. 5, pct. 14</i>	598.990,19
<i>Creante chirografare - art. 5, pct 22</i>	5.228.221,23
<i>Creante subordonate – art. 5, pct 9</i>	27.827.346,80
TOTAL	33.797.775,22

- ✓ **creantele salariale** reprezinta creantele ce izvorasc din raporturi de munca si raporturi asimilate intre debitor si angajatii acestuia;
- ✓ **creantele bugetare** reprezinta creantele constand in impozite, taxe, contributii, amenzi si alte venituri bugetare, precum si accesoriile acestora;
- ✓ **creditorii chirografari** sunt creditorii debitorului care nu au constituite garantii fata de patrimoniul debitorului si care nu au privilegii insotite de drepturi de retentie;
- ✓ **creditorii subordonati** sunt creditorii care se incadreaza in dispozitiile art. 27 alin. 6, raportat la art. 5 pct. 9 din Legea nr. 85/2014, respectiv acei creditorii care au capacitatea de a determina sau influenta in mod dominant, direct ori indirect, politica financiara si operationala a unei societati sau deciziile la nivelul organelor societare; o persoana va fi considerata ca detinand controlul atunci cand: a) detine in mod direct sau indirect o participatie calificata de cel putin 40% din drepturile de vot ale respectivei societati si niciun alt asociat sau actionar nu detine in mod direct ori indirect un procentaj superior al drepturilor de vot; b) detine in mod direct sau indirect majoritatea drepturilor de vot in adunarea generala a societatii respective; c) in calitate de asociat sau actionar al respectivei societati dispune de puterea de a numi sau de a revoca majoritatea membrilor organelor de administratie, conducere sau supraveghere.

Lista creditorilor este intocmita in conformitate cu dispozitiile Legii 85/2014, cu precizarea ca au fost trecute creantele subordonate distinct pentru a urmari mai usor respectarea prevederilor art. 27 alin (6).

Totodata, ulterior incheierii situatiilor financiare pentru luna noiembrie 2017, situatia activului si pasivului Societatii va fi actualizata pana la data de 27.11.2017 si reflectata in Planul de redresare.

4.4. Simularea falimentului

Distribuirile ce urmeaza a fi oferite titularilor tuturor categoriilor de creante in caz de faliment, au fost determinate tinand cont de prevederile art. 161 din Legea nr. 85/2014.

Potrivit art. 161 din Legea nr. 85/2014 creantele vor fi platite, in cazul falimentului, in urmatoarea ordine:

1. taxele, timbrele sau orice alte cheltuieli aferente procedurii instituite prin prezenta lege, inclusiv cheltuielile necesare pentru conservarea si administrarea bunurilor din averea debitorului, pentru continuarea activitatii, precum si pentru plata remuneratiilor persoanelor angajate potrivit prevederilor art. 57 alin (2), art 61, 63 si 73, sub rezerva celor prevazute la art. 140 alin. (6);
2. creante provenind din finantari acordate potrivit art.87 alin. (4);
3. creantele izvorate din raportul de munca;

4. creantele rezultand din continuarea activitatii debitorului dupa deschiderea procedurii, cele datorate contractantilor potrivit prevederilor art. 123 alin (4) si cele datorate tertilor dobanditori de buna-credinta sau subdobanditorilor care restituie averii debitorului bunurile ori contravaloarea acestora potrivit prevederilor art. 120 alin (2), respectiv ale art. 121 alin (1);
5. creantele bugetare;
6. creantele reprezentand sumele datorate de catre debitor unor terti, in baza unor obligatii de intretinere, alocatii pentru minori sau de plata a unor sume periodice destinate asigurarii mijloacelor de existenta;
7. creantele reprezentand sumele stabilite de judecatorul sindic pentru intretinerea debitorului si a familiei sale, daca acesta este persoana fizica;
8. creantele reprezentand credite bancare, cu cheltuielile si dobanzile aferente, cele rezultate din livrari de produse, prestari de servicii sau alte lucrari, din chirii, creantele corespunzatoare art. 123 alin (11) lit. b) inclusiv obligatiunile;
9. alte creante chirografare;
10. creantele subordonate in urmatoarea ordine de preferinta:
 - a) creantele nascute in patrimonial tertilor dabanditori de rea-credinta ai bunurilor debitorului in temeiul art. 120 alin (2), cele cuvenite sundobanditorilor de rea-credinta in conditiile art. 121 alin (1), precum si creditele acordate persoanei juridice debitoare de catre un asociat sau actionar detinand cel putin 10% din capitalul social, respectiv din drepturile de vot in adunarea generala a asociatilor ori, dupa caz, de catre un membru al grupului de interes economic;
 - b) creantele izvorand din acte cu titlu gratuit.

In ipoteza in care fata de societatea debitoare se va deschide procedura falimentului, activitatea ar fi intrerupta si activele societatii debitoare ar fi valorificate. In conformitate cu raportul de evaluare a patrimoniului debitoarei, valoarea de lichidare a patrimoniului societatii debitoare este 32.474.872 lei.

Creditorii salariali care detin creante in valoare de 143.217,00 lei, ar beneficia de distribuire de sume in procent de 100% din totalul creantei detinute.

Creditorii bugetari care detin creante in valoare de 598.990,19 lei, ar beneficia de distribuire de sume in procent de 100% din totalul creantei detinute.

Creditorii chirografari aflati sub incidenta art.161 pct. 9 avand conform listei creditorilor o creanta in cuantumul total de 5.228.221,23 lei, ar beneficia de distribuire de sume de 100% din totalul

creantei detinute.

Creditorii chirografari subordonati aflati sub incidenta art. 161 pct. 10 avand conform listei creditorilor creante in cuantumul total de 27.827.346.80 lei, ar beneficia de distribuire de sume de 23.256.956 lei in situatia in care debitoarea ar intra in procedura de faliment., respectiv acesti creditori ar recupera 83,58% din creantele pe care le detin.

Explicatie / Denumire creditor	Temei legal (Legea 85/2014)	Creanta conform lista (lei)	Plati (lei)	Procent
Cheltuieli de procedura	art. 159, alin(1) pct. 1	-	3,247,487	10.00%
Sume de distribuit			29,227,384	90.00%
Creante salariale	art. 161, pct. 3	143,217	143,217	100.00%
Creante bugetare	art. 161, pct. 5	598,990	598,990	100.00%
Creante chirografare	art. 161, pct. 9	5,228,221	5,228,221	100.00%
Creante subordonate	art. 161, pct. 10	27,827,347	23,256,956	83.58%
Total		33,797,775	29,227,384	86.48%

Distribuirile au fost simulate in felul urmator:

- ✓ Au fost calculate sumele rezultate in urma tuturor valorificarilor;
- ✓ In prezenta previziune a sumelor ce urmeaza a fi distribuite in ipoteza falimentului au fost avute in vedere valorile de lichidare determinate de catre evaluatorul independent angajat in acest sens. De asemenea, s-a luat in considerare suma de 3.247.487 lei reprezentand costuri aferente procedurii de lichidare (10% cheltuieli totale, reprezentand onorariul lichidatorului judiciar, 2% contributie UNPIR, alte cheltuieli de conservare a activului: paza, asigurare, utilitati, arhivare, impozite, etc. care se vor naste pe parcurs).

5. Principalele cauze de dificultate financiara si masurile luate de Societate pentru depasirea acestora pana la depunerea ofertei de concordat preventiv

Principalii factori care au generat dificultatea economica si financiara a Societatii:

a) Profitabilitate redusa si in scadere

- valori preponderent negative ale indicatorului EBITDA inregistrate in perioada ianuarie – octombrie 2017;
- pierdere contabila cumulata pana la octombrie 2017 in suma de 2.984 mii lei;

b) Decalajul de cash flow

- Compania aflata astfel intre presiunea furnizorilor de a incasa mai repede si incapacitatea ei

de a incasa la timp de la clienti a inregistrat un deficit major de cash;

- Incercarile de a acoperi o parte din acest deficit prin accelerarea vanzarilor nu a facut decat sa inrautateasca situatia pentru ca nu au fost corelate cu un management corespunzator al marjei si al costurilor.
- Intarzieri de plata catre furnizori si cererile de reesalonare au dus la diverse limitari in livrare sau chiar blocaje temporare, reducand semnificativ volumul de marfa disponibil pentru vanzare si facand imposibila implementarea unei strategii de crestere a vanzarilor.

c) Structura de costuri necorelata cu veniturile in scadere

- Desi vanzarile au fost intr-o continua scadere structura organizationala si structura de cost nu au fost reduse la timp, generand pierderi operationale si nete.
- Existenta unor contracte de achizitii, vanzare sau servicii paguboase care au adus pierderi companiei - contracte dezavantajoase prin care TBS oferea servicii tertilor dar la preturi mai mici decat costul real de servizare sau prin care TBS primea servicii de la terti la costuri mai mari decat piata.

Toti acesti factori vor fi avuti in vedere in planul de redresare, astfel incat actiunile care au generat pierderi sa nu mai fie repetate, iar actiunile corective sa fie implementate, asigurand astfel increderea creditorilor in managementul sanatos, viabilitatea companiei si a capacitatii sale de a-si indeplini obligatiile viitoare.

Implementarea masurilor corective a inceput inainte de depunerea ofertei de concordat cu urmatoarele actiuni:

- Intensificarea activitatilor de colectare a creantelor de la clienti, blocarile la livrare in caz de intarzieri de plata si intensificarea actiunilor legale de recuperare a creantelor;
- Cresterea marjei brute prin diminuarea discounturilor oferite catre clienti si negocierea de discounturi suplimentare de la furnizori;
- Negocierea cu furnizorii reesalonarea platilor, deblocarea livrarilor de marfa si implementarea comuna a campaniilor de promovare;
- Implementarea unui nou sistem de management operational.

6. Plan de redresare / Strategia de Redresare

Pentru a evita repetarea situatiei curente este importanta realinierea activitatii companiei pe noi principii sanatoase de lucru. Viabilitatea companiei va depinde de un cash flow sanatos si de balansarea cheltuielilor cu veniturile astfel incat compania sa genereze profit luna de luna. Mediul

economic foarte competitiv si inechitabil in ceea ce ii priveste pe profesionistii din domeniul IT, va influenta fundamental nivelul de cerere al clientilor si va avea un impact major asupra capacitatii companiei de a-si atinge obiectivele si de a-si finanta operatiunile. In fata acestor provocari, Societatea are nevoie de o reactie rapida atat la nivel strategic cat si operational pentru a pozitiona corect compania in piata, a dimensiona optim compania la potentialul real, a simplifica operatiunile, a reduce costurile, a creste productivitatea si a reveni pe profit.

Strategia de redresare se bazeaza pe urmatoorii piloni principali:

- Reducerea personalului, in concordanta cu reducerea activitatii;
- Reducerea costurilor de management;
- Modificarea structurii functionale, prin pastrarea unei structuri simple cu personalul necesar activitatilor curente;
- Oprirea activitatilor care genereaza venituri cu risc de intarziere a incasarilor sau de neincasare;
- Eficientizarea activitatilor si dimensionarea corecta a organizatiei si a structurii de cost astfel incat Societatea sa genereze profit lunar;
- Implementarea unei Politici de Credit Control conservatoare care sa asigure incasarea creantelor de la clienti la timp si provizionarea riscului de neincasare;
- Concentrarea activitatii Societatii pe segmentele de clienti profitabili cu un pachet de servicii adecvat cu accent pe colaborare si angajamente pe termen lung;
- Dezvoltarea unei culturi organizationale bazate pe crestere profitabila si sanatoasa.

6.1. Masuri adecvate pentru punerea in aplicare a planului

A. Actiuni pe termen scurt: 3 – 6 luni. Asigurarea viabilitatii companiei

1. Actiuni pentru cresterea disponibilului de cash pentru plata furnizorilor prin colectarea mai buna a soldurilor restante din piata

- Imbunatatirea incasarii la zi de la furnizori si limitarea la minim a reesalonarilor, inclusiv pentru firmele din grup;
- Stabilirea unui sistem clar de obiective si monitorizare a incasarilor;
- Blocarea livrarilor catre clienti cu intarzieri repetate la plata;

- Cresterea presiunii juridice si a vitezei de reactie la recuperarea din litigii.

2. Actiuni pentru asigurarea unei vanzari sanatoase si profitabile in viitor

- Selectarea unui portofoliu sanatos de clienti pentru prestarea serviciilor viitoare;
- Stabilirea limitelor de credit si reevaluarea lor periodica pe client;
- Implementarea proceselor interne de control si actiune;
- Corelarea termenelor de plata primite de la furnizori cu termenele de plata oferite clientilor.
- Reducerea termenelor de plata catre furnizori proprii in linie cu practica pietei
- Monitorizarea si reducerea periodica a termenelor de plata catre clienti pe masura ce furnizorii reduc termene lor de plata

3. Reducerea costurilor operationale si cresterea eficientei activitatii

- Reevaluarea, renegocierea si schimbarea tuturor contractelor de servicii, astfel incat sa obtinem cel mai bun raport pret – calitate;
- Identificarea oportunitatilor de reducere cheltuieli si generarea de proiecte dedicate. Implementarea si monitorizarea stricta a reducerilor de cost;
- Modificarea contracte dezavantajoase prin care TBS ofera servicii tertilor dar la preturi mai mici decat costul nostru de servizare;
- Modificarea contracte dezavantajoase prin care TBS primeste servicii de la terti la costuri mai mari decat piata.

4. Alinierea activitatilor cu furnizorii pentru a asigura viabilitatea companiei

- Negociere pentru stergerea unei parti din datoria catre furnizori;
- Negociere pentru reesalonarea platilor pe termen mai lung – 2 ani;
- Renegocierea conditiilor comerciale de termenelor de plata cu furnizori pentru noile achizitii.

B. Actiuni pe termen mediu: 6 luni – 1 an

1. Repozitionarea strategica a companiei cu focus pe parteneri strategici

- Dezvoltarea unui portofoliu de parteneri strategici pentru care TBS sa fie unul dintre principalii prestatori din piata;

- Dezvoltarea de servicii conexe pentru acesti producatori parteneri: servicii logistice, de promovare, lansari produse.

2. Repozitionarea vanzarilor pe o traectorie de crestere

- Reluarea tendintei de crestere a vanzarilor dupa reajustarea din ultima perioada prin
- Refocusarea echipei pe crestere profitabila si sanatoasa;
- Prestarea optima a serviciilor dupa refacerea relatiilor cu clientii.

3. Consolidarea sistemului de control intern

- Consolidarea controalelor interne si a procedurilor aferente;
- Consolidarea sistemului de audit intern corelat cu cel de audit extern;
- Consolidarea unei proceduri eficiente de achizitii.

4. Dezvoltarea unui sistem eficient de bugetare si raportare

- Generarea unui pachet complet de raportare intern si definirea unui pachet complet de KPI (Key Performance Indicators – Indicatori Cheie de Performanta) operationali si financiari;
- Implementarea unui proces eficient de previzionare vanzari, costuri, profit, incasari etc. care sa stea la baza activitatii Societatii.

5. Implementarea unui sistem avansat de management al clientilor

- Segmentarea clientilor pe multiple dimensiuni;
- Analiza detaliata de profitabilitate pe client si tip de campanie.

C. Actiuni pe termen lung: 2 – 3 ani

Tranformarea modelului de business prin diversificarea liniilor de business si extinderea serviciilor cu valoarea adaugata

- Dezvoltarea unei divizii de servicii integrate;
- Atragerea de noi clienti si extinderea gamei de servicii;
- Imbunatatirea capacitatilor de servizare;
- Dezvoltarea unei divizii specializate pe promovarea serviciilor de nisa, cu echipe dedicate.

6.2. Masuri privind restructurarea operationala si financiara

1. Masurile de restructurare operationala se bazeaza pe urmatoarele componente:

- Planificare de recuperare a creantelor certe si exigibile;
- Valorificarea tuturor activelor (marfuri, produse in curs de executie, etc.)
- Agrearea unui calendar cu creditorii astfel incat sa se sincronizeze cu recuperarea creantelor si valorificarea altor active;
- Reduceri de salarii, beneficii si numar personal;
- Reducerea costurilor operationale prin taieri de costuri si renegocieri de contracte, fiecare masura necesitand un anumit timp de implementare.

2. Masurile de restructurare financiara

Masurile de restructurare financiara vizeaza reducerea costurilor de finantare.

6.3. Masuri de optimizare a managementului

- Evaluarea competentelor echipei de management si a necesarului de dezvoltare si de inlocuire acolo unde este nevoie;
- Reevaluarea proceselor decizionale, clarificarea responsabilitatilor individuale si a celor de grup pentru a asigura implicarea echipei si delegarea eficienta a responsabilitatilor;
- Revizuirea pachetelor de Proceduri Operationale pentru a creste eficienta activitatilor si a gradului de responsabilizare a echipei;
- Implementarea unui proces eficient de bugetare si de analiza a rezultatelor fata de buget;
- Implementarea unor programe de training de baza si de teambuilding pentru motivarea si dezvoltarea coeziunii echipei;
- Implementarea unui proces de management al talentelor din organizatie prin identificarea si dezvoltarea angajatilor cu potential;
- Imbunatatire profilului extern de angajator pentru atragerea talentelor externe.

7. Previziunile financiare pe perioada planului de redresare

7.1. Previziuni privind fluxul de numerar

Fluxul de numerar este de obicei considerat a fi suma totala de numerar care este generata si primita de catre o societate, impreuna cu suma cheltuita pentru organizare. In general, urmarirea fluxului de numerar reprezinta inregistrarea imediata a tranzactiilor intr-un jurnal. Monitorizarea fluxului de numerar este considerata esentiala pentru a avea o imagine exacta a stabilitatii financiare a afacerii. De multe ori, fluxul de numerar poate furniza informatii ce pot fi utilizate pentru a imbunatati situatia economica a business-ului.

Un flux de numerar poate fi asociat cu functionarea generala a companiei sau cu o anumita componenta sau un proiect al propriei afaceri. In cazul unui proiect de concordat preventiv, urmarirea fluxului de numerar ar fi indicata. Simpla inregistrare a urmaririi va ajuta compania sa determine daca efortul genereaza profiturile prognozate de-a lungul timpului necesare achitarii creantelor nascute inainte de deschiderea procedurii, precum si a celor curente necesare desfasurarii activitatii.

Obiectivul principal al TBS este mentinerea unui flux de numerar pozitiv. Acesta este in esenta un statut in care incasarile de numerar depasesc platile de numerar in mod constant, pe parcursul perioadei de concordat preventiv.

Fluxul de numerar estimat a fi realizat in perioada de redresare financiara reprezinta parte integranta a prezentei oferte si se regaseste in Anexa nr. 2.

8. Programul de plata a creantelor. Oferta de concordat

Potrivit prevederilor legale programul de plata al creantelor inscise in lista creditorilor cuprinde quantumul sumelor pe care debitorul se obliga sa le plateasca creditorilor prin raportare la sumele din lista si la fluxurile de numerar aferente Planului de restructurare si care cuprinde:

- i. quantumul sumelor datorate creditorilor conform listei creditorilor ce cuprinde creantele pe care debitorul se obliga sa le plateasca acestora; acestea vor fi actualizate ulterior depunerii prezentei oferte de concordat pana la data de 27.11.2017;
- ii. termenele la care debitorul urmeaza sa plateasca aceste sume.

In atare conditii programul de plata al creantelor va fi detaliat in Anexa nr. 3 care face parte integranta din prezenta Oferta, respectiv *Programul de plata al creantelor*.

Oferta de concordat prevede, fata de **creditorii salariali**, distribuire de 100% din totalul grupei.

Creantele bugetare vor beneficia de distribuire de sume in proportie de 100 % din totalul grupei.

Pentru categoria **creante chirografare**, altele decat creantele chirografare subordonate, se prevede plata pe total grupa la nivel de 100 %.

Pentru categoria **creante chirografare subordonate** au fost prevazute plati prin programul de plata a creantelor, reprezentand 29% din valoarea totala a creantelor.

Prin programul de plata, asa cum este el prezentat in Anexa nr. 3 ,se respecta prevederea de la art. 24 alin 4 din Legea 85/2014 in sensul ca in primul an de concordat se plateste minim 20% din valoarea creantelor stabilite prin concordat (3.394.552 lei).

9. Propunerea administratorului concordatar si a remuneratiei pentru perioada ulterioara datei incheierii concordatului

Prin cuprinsul prezentei oferte de concordat preventiv cuantumul remuneratiei avuta in vedere in favoarea administratorului concordatar pentru perioada de implementare a concordatului preventiv este urmatorul:

- Un onorariu fix lunar aferent primelor 6 (sase) luni de concordat preventiv in suma de 4.000 euro + TVA/luna.
- Un onorariu fix lunar aferent celorlalte 18 (optsprezece) luni de concordat preventiv in suma de 3.000 euro + TVA/luna.
- Un onorariu de succes in suma de 150.000 euro + TVA ce se va datora la data si in masura pronuntarii incheierii prin care instanta constata realizat obiectul concordatului preventiv.

10. Dispozitii finale

Prezenta oferta de concordat preventiv va fi supusa negocierilor cu creditorii TBS, in cadrul sedintelor colective/individuale, in prezenta administratorului concordatar.

Oferta de concordat preventiv va putea fi amendata ca urmare a sedintelor de negociere organizate cu creditorii Societatii.

TEAMNET BUSINESS SERVICES S.R.L.,

prin reprezentant legal Accsol Management S.R.L.,

prin administrator George Stan,

