

**PLAN RESTRUKTURYZACYJNY
NORDIS CHŁODNIE POLSKIE SP. Z O.O.
Z SIEDZIBĄ W ZIELONEJ GÓRZE
KRS: 0000132224**



WARSZAWA, SIERPNIENŃ 2023 ROKU

I. Wstęp

Niniejszy plan restrukturyzacyjny został przygotowany przez Zarząd Nordis Chłodnie Polskie spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Zielonej Górze – ul. Zimna 1a, 65-707 Zielona Góra, KRS: 0000132224, REGON: 970641239, NIP: 9291488978 (dalej również jako: „Dłużnik”, „Spółka”), w osobie Prezesa Zarządu Patrycji Jarząbek, w porozumieniu z nadzorcą układu Aleksandrą Strynkiewicz – Kondracką, kwalifikowanym doradcą restrukturyzacyjnym, posiadającym licencję nr 1203 (dalej również jako: „Nadzorca”).

Plan został przygotowany w związku z toczącym się postępowaniem o zatwierdzenie układu wobec Dłużnika. Obwieszczenie o otwarciu w/w postępowania o sygnaturze: **ZG1E/GRz-nu/18/2023**, ukazało się w Krajowym Rejestrze Zadłużonych w dniu 5 czerwca 2023 roku – numer obwieszczenia **20230605/00375**. W obwieszczeniu określono datę dnia układowego na 5 czerwca 2023 roku.

Zważając na przejściową utratę płynności finansowej Dłużnik, kierując się interesem wszystkich swoich wierzycieli, chęcią pozostania na rynku oraz wygenerowania dalszych dochodów pozwalających na pokrycie istniejących zobowiązań, podjął decyzję o przeprowadzeniu procesu restrukturyzacji zobowiązań w oparciu o przepisy *ustawy z dnia 15 maja 2015 r. - Prawo restrukturyzacyjne* (dalej: „pr. restr.”).

Dłużnik, chcąc sprostać bieżącym problemom finansowym i zaspokoić wierzycieli w najwyższym możliwym zakresie, podjął decyzję o otwarciu postępowania restrukturyzacyjnego o charakterze prewencyjnym, celem uniknięcia konieczności złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości. Oczywiście jest bowiem, iż w przypadku niewypłacalności lub zagrożenia niewypłacalnością Dłużnik (zarząd Dłużnika) ma obowiązek podjąć działania pod rygorem nie tylko odpowiedzialności odszkodowawczej, ale również odpowiedzialności karnej – tj. otworzyć postępowanie restrukturyzacyjne lub złożyć wniosek o ogłoszenie upadłości.

Powyższe ma służyć przede wszystkim zabezpieczeniu interesów wierzycieli oraz ma umożliwić Dłużnikowi dalsze prowadzenia działalności gospodarczej i wypracowanie nadwyżek na spłatę wierzycieli, przy zachowaniu poziomu produkcji, kontraktów biznesowych, łańcucha dostaw i rynków zbytu. Otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego niewątpliwie pozwoli na szybsze, a tym samym bardziej efektywne przystąpienie do zaspokajania zobowiązań wierzycieli, a także ma pozwolić na zaspokojenie wierzycieli w zdecydowanie wyższym zakresie niż miałyby to miejsce w przypadku upadłości, polegającej na likwidacji majątku.

Dłużnik prowadzi aktywną działalność operacyjną, która ma potencjał do generowania zysków, które z powodzeniem mogą być wykorzystane na spłatę wierzycieli w ramach układu.

Dłużnik dąży do zachowania prowadzonej działalności, utrzymania kontraktów z kontrahentami, zachowania zdolności produkcyjnych, dalszej realizacji zawartych umów handlowych – zważając jednak na reżimy związane z wszczęciem i prowadzeniem postępowania restrukturyzacyjnego. Podkreślić bowiem należy, iż jako podmiot w restrukturyzacji, **Dłużnik jest zobowiązany do terminowego regulowania wszelkich zobowiązań powstałych po dniu otwarcia postępowania, zaś w przypadku zawarcia układu – nie tylko do terminowego regulowania bieżących płatności, ale również do terminowej zapłaty wszelkich rat określonych układem.** W przypadku uchybienia powyższymi obowiązkom, wszelkie zobowiązania Dłużnika wobec wierzycieli mogą stać się natychmiastowo wymagalne w pełnej wysokości, wraz z odsetkami za opóźnienie. Dodatkowym plusem przeprowadzenia postępowania restrukturyzacyjnego jest to, że Dłużnik w jego toku sporządza spis wierzytelności, co – **w przypadku jakiegokolwiek uchybienia układowi – z pewnością przyspieszy wierzycielom sprawniejsze dochodzenie roszczeń od Dłużnika, bez konieczności przeprowadzenia czasochłonnych i kosztownych postępowań.**

W toku postępowania restrukturyzacyjnego **rolą nadzorcy układu** jest dbanie o przestrzeganie przez Dłużnika przepisów obowiązującego prawa, nadzór nad bieżącą sytuacją finansową, gospodarczą, terminowe realizowanie płatności, zapobieganie nieuzasadnionemu obciążaniu czy zbywaniu majątku, a także udzielanie wierzycielom informacji o okolicznościach istotnych z punktu widzenia postępowania, w szczególności w zakresie sytuacji Dłużnika.

Z uwagi na rodzaj prowadzonej przez Dłużnika działalności, przedsiębiorstwo Dłużnika stanowi wyższą wartość w przypadku kontynuowania działalności operacyjnej. **W przypadku uniemożliwienia prowadzenia działalności, Dłużnik nie będzie osiągał dochodów pozwalających na realizację spłat.**

W przypadku zaś konieczności ogłoszenia przez Dłużnika upadłości swojej działalności gospodarczej, znaczne koszty tego postępowania sprawiłyby, iż poziom spłaty wierzycieli byłby niższy od prognozowanego w toku niniejszego postępowania restrukturyzacyjnego, zaś przystąpienie przez syndyka do spłat wierzycieli nastąpiłoby w znacznie dalszym horyzoncie czasowym niż przystąpienie przez Dłużnika do spłat wierzycieli w niniejszym postępowaniu restrukturyzacyjnym.

Zawarcie przez Dłużnika układu z wierzycielami daje Dłużnikowi realną szansę na uniknięcie upadłości, która zawsze wpływa negatywnie na poziom zaspokojenia wierzycieli. Koszty samego postępowania upadłościowego sięgają co najmniej kilkuset tysięcy złotych, które to środki z powodzeniem mogą być przeznaczane na spłatę zobowiązań w toku wszczętego postępowania restrukturyzacyjnego.

Otwarcie postępowania o zatwierdzenie układu ma więc umożliwić przyjęcie układu między Dłużnikiem a wierzycielami, który pozwoli na zaspokojenie wierzycieli na warunkach uwzględniających interesy (i możliwości) obu stron.

Perspektywa odzyskania płynności finansowej przez Dłużnika oraz możliwość słusznego zaspokojenia praw wierzycieli ma szansę na pozytywną realizację przy założeniu koncyliacyjnego podejścia wierzycieli. **Wszczęte postępowanie ma doprowadzić do zaspokojenia wierzycieli w stopniu wyższym niż miałyby to miejsce w przypadku ogłoszenia upadłości oraz na przystąpienie do spłat w krótszym czasie – bezzwłocznie po zawarciu i zatwierdzeniu układu.**

II. Opis przedsiębiorstwa Dłużnika wraz z informacją o aktualnym oraz przyszłym stanie podaży i popytu w sektorze rynku, na którym przedsiębiorstwo działa

1. Oznaczenie dłużnika

Dłużnik jest przedsiębiorcą, prowadzącym działalność gospodarczą pod firmą Nordis Chłodnie Polskie spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, pod adresem: ul. Zimna 1a, 65-707 Zielona Góra (KRS: 0000132224, REGON: 970641239, NIP: 9291488978).

2. Miejsca, w których znajduje się przedsiębiorstwo lub inny majątek Dłużnika oraz główny ośrodek podstawowej działalności Dłużnika

Stosownie do wpisu w Krajowym Rejestrze Sądowym, siedzibą Dłużnika jest Zielona Góra. Przedsiębiorstwo oraz cały majątek dłużnika, znajduje się w Zielonej Górze i jest to główny ośrodek podstawowej działalności Dłużnika (tam znajduje się zakład produkcyjny oraz magazyn główny wykorzystywane przez Dłużnika w prowadzonej działalności gospodarczej).

3. Opis przedsiębiorstwa Dłużnika oraz informacja o rynku, na którym działa Dłużnik

Przedsiębiorstwo Dłużnika powstało w 1974 roku jako jedno z pierwszych w naszym kraju produkujących lody metodą przemysłową. W trakcie zmian ustrojowych, na bazie tego przedsiębiorstwa, w 1997 roku, w wyniku przekształcenia w ramach prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, przedsiębiorstwo przekształciło się w spółkę pracowniczą Nordis Chłodnie Polskie sp. o.o. Na dzień dzisiejszy Spółka należy do 18 udziałowców i ma charakter firmy rodzinno-pracowniczej. Siedziba Spółki zlokalizowana jest w Zielonej Górze, gdzie znajduje się również zakład produkcyjny oraz magazyn główny Spółki.

Aktualnie Spółka zatrudnia 93 osoby, a w całej grupie kapitałowej Nordis zatrudnionych są 243 osoby.

Zgodnie z aktualnymi informacjami zawartymi w Krajowym Rejestrze Sądowym, przedmiotem przeważającej działalności Dłużnika jest produkcja lodów (PKD 10.52.Z).

Głównym obszarem działalności Spółki oraz spółek od niej zależnych jest przetwórstwo rolno-spożywcze, produkcja lodów (z możliwościami produkcyjnymi do 6000 ton rocznie), mrożonych dań gotowych i wyrobów kulinarnych, np. pierogi, pyzy, itp. (z możliwościami produkcyjnymi do 2500 ton rocznie). Spółka produkuje zarówno pod własną marką Nordis jak i jako producent dla marek własnych zleceniodawców. Dodatkowo, w ramach grupy kapitałowej przedmiotem działalności Spółki jest przetwórstwo warzyw i owoców prowadzone w spółce Calfrost sp. o.o. Spółka prowadzi również działalność handlową w szeroko rozumianym znaczeniu związanym ze sprzedażą żywności mrożonej i mrożonych towarów handlowych do odbiorców B2B oraz zajmuje się zaopatrzeniem gastronomii w mrożone warzywa i owoce oraz wyroby kulinarne produkowane w oparciu o ziemniaki i produkty pochodzenia ziemniaczanego.

Dodatkowe informacje o rynku, na którym działa Dłużnik, tj. rynku przetwórstwa rolno-spożywczego w Polsce:

- 1) *„Branża rolno-spożywcza to jeden z najważniejszych sektorów polskiej gospodarki, wytwarzający ok. 6 proc. PKB i eksportujący dużo towarów na rynki zagraniczne. Tworzą ją producenci rolni, przetwórcy żywności, producenci napojów i wyrobów*

tytoniowych, a także firmy handlowe wyspecjalizowane w dystrybucji żywności i napojów.”

- 2) „Podczas kryzysu związanego z pandemią branża rolno-spożywcza okazała się jedną z najbardziej odpornych na trudną sytuację. Szok wywołany epidemią koronawirusa wymagał jednak wprowadzenia działań zaradczych, a także przyspieszył rozwój negatywnych zjawisk zaobserwowanych już wcześniej w tym sektorze, jak niedobór wykwalifikowanych pracowników czy konkurencyjna presja cenowa.”
- 3) „Dodatkowym czynnikiem zwiększającym ceny w branży rolno-spożywczej są ostatnie zmiany podatkowe, jak modyfikacja ustaw w związku z promocją prozdrowotnych wyborów konsumentów – tzw. opłata cukrowa. Na kondycję sektora oddziałuje także nadmiar ukraińskiego zboża na rynku. Eksperti szacują, że potrzeba co najmniej pół roku, by opróżnić polskie magazyny z zalegającego ziarna, a już wkrótce zaczynają się żniwa.”
- 4) „W ostatnim czasie Instytut Rozwoju Gospodarczego opublikował informację dotyczącą koniunktury w polskim rolnictwie w II kwartale 2023 r. Badanie wykazało, że sytuacja w branży jest najgorsza od 15 lat. W kwietniu i maju, bo taki okres na razie obejmuje analiza, swoje perspektywy ekonomiczne „z ufnością” oceniło tylko 11,3 proc. badanych gospodarzy – niewiele więcej, niż w IV kwartale 2022 r., gdy ten odsetek był rekordowo niski i wyniósł 9,8 proc. Większość z nich liczy, że III kwartał 2023 przyniesie poprawę sytuacji finansowej, jednak mimo to nastroje są pesymistyczne.”
- 5) „Ratunkiem dla branży rolno-spożywczej jest sprzedaż towarów za granicę. Polska od wielu lat należy do ścisłej czołówki unijnych eksporterów żywności. Pod względem wartości łącznej sprzedaży zagranicznej zajmuje 7. pozycję w Unii Europejskiej, z dużą przewagą nad 8. w tym zestawianiu Danią. W 2022 r. ożywiony popyt na międzynarodowych rynkach stanowił wsparcie dla produkcji artykułów spożywczych w polskich zakładach przetwórczych.”

(informacje zawarte w punktach 1) do 4) pochodzą ze strony: <https://mojafirma.infor.pl/agrobiznes/5776070,branza-rolnospozywcza-760-mln-zl-dlugow.html>)

- 6) „Według raportu opracowanego przez PMR na zlecenie Eurocash, rynek spożywczy w Polsce urośnie do 440 mld zł w 2023 roku, co stanowi wzrost o 9,3% względem poprzedniego roku. Prognozuje się, że w 2024 roku wartość rynku wzrośnie do 464 mld

zł (wzrost o 5,3% w porównaniu do 2023 r.), a w roku 2025 będzie warta 483 mld zł (wzrost o 4,1% w porównaniu do 2024 r.)”

- 7) „[...] rynek przetwórstwa spożywczego w Polsce wykazuje tendencję wzrostową w nadchodzących latach, co może przyczynić się do rozwijania branży. Jednakże, w obliczu rosnących cen surowców oraz innych czynników wpływających na rynek, branża przetwórstwa spożywczego może napotkać również na pewne wyzwania.”
- 8) „[...] w kontekście przetwórstwa spożywczego w Polsce warto zauważyć, że wartość eksportu ogółem towarów rolno-spożywczych z Polski w 2022 roku wyniosła 47,6 mld EUR (223 mld zł) i była o 26,7% wyższa niż w roku 2021. Z drugiej strony, ceny materiałów budowlanych w Polsce w listopadzie 2022 roku były o 20% wyższe niż rok wcześniej, co może wpłynąć na sytuację w branży deweloperskiej, a w konsekwencji także na rynek spożywczy.”

(informacje zawarte w punktach 6) do 8) pochodzą ze strony: <https://foodplace.pl/perspektywy-rozwoju-rynku-spozywczego-w-2023-roku/>)

Dodatkowe informacje o rynku, na którym działa Dłużnik, tj. informacja o rynku lodów w Polsce:

- 1) „Rynek lodów w Polsce może w najbliższych latach rosnąć w tempie dwucyfrowym, po tym jak w 2022 r. wzrósł o 12,5% do 3,648 mld zł.”
- 2) „Lody to obok ciastek druga największa kategoria segmentu słodczy w Polsce i dynamicznie rozwijająca się. W ubiegłym roku rynek wzrósł o 12,5% do 3,648 mld zł z 3,244 mld zł w 2021 r. W ciągu ostatnich lat średnioroczny wzrost segmentu lodów wyniósł 10,6%. Istnieje oczywiście duża korelacja między pogodą, a sprzedażą lodów, ale też pandemia miała bardzo mocny wpływ na ten segment, szczególnie na kategorię lodów impulsowych. Jednak z powrotem jest to już rynek z dużym potencjałem, bo Polacy jedzą ok. 5,7 litra lodów na głowę obecnie, ale w 2025 roku może to być już 6,7 litra” – powiedziała Kowalczyk na spotkaniu z dziennikarzami.”
- 3) „Spodziewamy się, że rynek lodów będzie rósł co najmniej 10% wartościowo, ale wolumenowo dynamika może być w przedziale 0-2%, ponieważ widzimy jak ceny poszły w górę wśród całej konkurencji, o ok. kilkanaście procent w ciągu ostatniego roku”
- 4) „Największą kategorią pod względem formatów opakowań są lody impulsowe (56%), które rosną też najszybciej (w 2022 r. wzrost o 11,8% wobec 2021). Lody familijne stanowią 35% wartości kategorii lodów, a multipaki 8%.”

(informacje zawarte w punktach od 1) do 4) powyżej pochodzą ze strony: <https://inwestycje.pl/biznes/wedel-rynek-lodow-w-polsce-moze-rosnac-w-tempie-dwucyfrowym-chcemy-byc-na-nim-w-top-5/>)

- 5) „[...] niezależnie od pełnej wyzwań sytuacji ekonomicznej i deklaracji nt. ograniczania wydatków na dobra codziennego użytku, Polacy nie rezygnują ze słodczy, bo znajdują w nich chwilę przyjemności. Jednocześnie uzasadnienie dla rosnącej popularności lodów premium w obliczu presji kosztowej wyjaśnia też fakt, że zakup ten, choć jednostkowo droższy, nadal stanowi tańszą alternatywę dla wyjścia do kawiarni czy cukierni - mówi Katarzyna Kowalczyk, marketing managerka w Wedlu.”

(informacja zawarta w punkcie 5) powyżej pochodzi ze strony: <https://biznes.interia.pl/gospodarka/news-polacy-chetni-na-lody-wartosc-rynku-przekracza-3-mld-zl.nId,6727146>)

Dodatkowe informacje o rynku, na którym działa Dłużnik, tj. rynku mrożonek w Polsce:

- 1) „Wartość kupionych w ubiegłym roku mrożonek przez gospodarstwa domowe w Polsce przekroczyła 1,8 mld zł. Najczęściej kupujemy mrożone warzywa i pizze - wynika z analiz ekspertów Panelu Gospodarstw Domowych GfK Polonia.”
- 2) „Najczęściej konsumenci sięgają po warzywa oraz dania gotowe. Razem produkty te stanowią 64 proc. rynku mrożonek. Z badania wynika, że do mrożonych warzyw należy 33 proc. rynku. W tej kategorii zdecydowanie większą popularnością cieszą się mieszanki i zupy (74 proc.) niż mrożonki jednorodne (26 proc.). Z kolei mrożone dania gotowe to drugi pod względem najczęściej kupowanych produktów, do których należy 31 proc. rynku.”
- 3) „Najpopularniejszym z mrożonych dań gotowych jest pizza, której sprzedaż to 19 proc. rynku. "Potencjał tej kategorii zakupowej dostrzegają producenci, którzy stale rozbudowują portfolio swoich produktów. Tylko od grudnia 2021 r. do listopada 2022 roku oferta pizzy mrożonej w Polsce powiększyła się o około 80 nowych produktów" - dodaje Dubniak. Z danych Panelu GfK wynika, że przeciętny Polak wydał na mrożoną pizzę w badanym okresie średnio 64 zł. Jak podaje GfK, po 15 proc. rynku mrożonek należy do frytek i produktów mącznych, a 6 proc. do owoców. Najwięcej mrożonek, bo 54 proc. pod względem wartości, sprzedawanych w dyskontach gdzie 49 proc. wszystkich sprzedawanych mrożonek stanowią marki własne tych sklepów.”

(informacja zawarta w punktach 1) – 3) powyżej pochodzi ze strony: <https://biznes.interia.pl/gospodarka/news-polacy-chetni-na-lody-wartosc-ryнку-przekracza-3-mld-zl,nId,6727146>)

- 4) *„Analizujemy dane GUS dla pierwszego półrocza roku 2023 dotyczące produkcji mrożonych warzyw i owoców oraz soków warzywnych i owocowych a także marynat warzywnych. W tym okresie widać, w porównaniu z danymi z pierwszego półrocza poprzedniego roku, spadek w większości tych sektorów produkcji z wyjątkiem marynat (tu znaczny wzrost) i owoców mrożonych (niewielki wzrost).”*
- 5) *„W pierwszym półroczu 2023 roku w Polsce wyprodukowano 167 tys. ton warzyw mrożonych Czyli mamy tu spadek rok do roku aż o 11,0 procent. Rok temu pierwsze półrocze kończyło się w tym sektorze spadkiem produkcji o 3,0 procent.”*
- 6) *„Jeśli chodzi o produkcję mrożonych owoców (włączając orzechy), to wedle danych GUS wyniosła ona w pierwszym półroczu 2023 roku 116 tys. ton. Mamy tu, w relacji rok do roku, wzrost o 4,1 procent. Przed rokiem było to -7,8 procent po pierwszym półroczu.”*

(informacja zawarta w punktach 4) – 6) powyżej pochodzi ze strony: <https://www.fresh-market.pl/informacje/wiadomosci/produkcja-mrozonek-i-sokow-po-ii-kw--2023-r->)

Na wyżej wskazanych obszarach prowadzonej działalności, Dłużnik dba o wysoką jakość świadczonych usług i produkcji, dostosowując się do oczekiwań Klientów i do wymogów rynku.

4. Informacja o aktualnym oraz przyszłym stanie podaży i popytu w sektorze rynku, na którym przedsiębiorstwo działa

Nie ulega wątpliwości, iż aktualnie praktycznie każda branża dotknięta jest skutkami pandemii COVID – 19, sytuacji geopolitycznej, w szczególności związanej z wojną na Ukrainie. Rosnąca inflacja, a także rosnące stopy procentowe, przekładają się na stan rynku w niemalże każdym sektorze gospodarczym.

Z drugiej jednak strony, Dłużnik działa na rynku rozwijającym się niezwykle prężnie, generując tym samym szereg możliwości dla przedsiębiorców, prosperujących w jego obrębie. Branża spożywcza stanowi jedną z największych i najsilniejszych gałęzi

polskiej gospodarki. Rynek ten, głównie ze względu na wykorzystywanie produktów tego segmentu w dobrach konsumpcyjnych, charakteryzuje się wysoką korelacją z tempem rozwoju gospodarczego, przyrostem demograficznym i wydatkami konsumpcyjnymi. Polscy przedsiębiorcy tego segmentu należą do najprężniej rozwijających się w Europie, dostarczając swoje produkty do wielu krajów na całym świecie. Przemysł spożywczy, w tym przemysł, która skupia się na produkcji lodów wyposażony jest w nowoczesne środki produkcji, a oferta polskich producentów stara się podążać za światowymi trendami.

Jak zostało zasygnalizowane powyżej, polski przemysł spożywczy pod względem nowoczesności zaliczany jest obecnie do czołówki europejskiej, a polscy producenci mogą na równych warunkach konkurować z producentami żywności z innych państw członkowskich UE.

Wraz z rozwojem pandemii prognozowano, że rynek na których działa Dłużnik, może zostać dotknięta wieloma czynnikami, które mogą wpłynąć negatywnie na branżę, między innymi:

- spadkiem sprzedaży na skutek zakazu spotkań masowych, zamknięciem lokali gastronomicznych i ograniczeń w sferze rozrywki;
- ograniczeniem asortymentu produkcji;
- ograniczeniem zatrudnienia.
- upadkiem podmiotów najsłabszych ekonomicznie, które utracą płynność finansową.

Kolejno, podkreślenia wymaga, iż aktualnie wizja prosperowania przedsiębiorców działających w branży spożywczej w ciągu najbliższych miesięcy związana jest z licznymi wyzwaniem. Doniesienia o możliwych przerwach w dostępie do prądu i gazu dla przedsiębiorstw produkujących żywność oraz nieustannie rosnące koszty samej energii to główne czynniki, które nie pozwalają branży spożywczej, w tym w szczególności podmiotom produkującym produkty mrożone z pewnym optymizmem patrzeć na nadchodzące miesiące.

Przyszła podaż na rynku, na który działa Dłużnik powinien być stymulowany przez nowe unijne regulacje.

Przedsiębiorcy pozyskują i będą pozyskiwać dofinansowania z Unii. Dobrze przygotowane inwestycje w oparciu o dotacje unijne generują bowiem silny impuls rozwojowy w zakresie przychodów ze sprzedaży i zysków osiągniętych po zrealizowaniu inwestycji – co może mieć miejsce również i w sektorze spożywczym, w tym produktów mrożonych.

Paradoksalnie, dodatkowym atutem wpływającym na podaż na rynku może być także rozdrobnienie polskiego sektora spożywczego. Dzięki niemu duża część przedsiębiorców kwalifikuje się do programów skierowanych dla MŚP, których realizacja może stymulować sprzedaż.

Obecnie branża spożywcza, w tym branża produktów lodów, na której w dużej mierze skupia się Spółka jest w fazie dojrzewającej i prognozuje się, że podaż na rynku nie tylko nie jest zagrożona ale i będzie się nadal stabilnie rozwijać, o czym świadczą między następujące czynniki:

- Ewolucja asortymentów i pojawiające się wciąż nowe produkty i firmy np. oferta lodowa Wedel i Hortex obecne na rynku od 2019 r.;
- Innowacyjność produktów - pojawiające się nowe udoskonalone metody technologiczne produkcji lodów – Spółka już przed epidemią była na etapie analizy wprowadzenia nowej technologii produkcji lodów przy użyciu frezerów CO₂, które w znaczny sposób pozwolą na zmniejszenie zużycia tłuszczu i cukru przy zachowaniu tożsamy wartości organoleptycznych produktów. Jednocześnie nowa technologia o 40 % ogranicza zużycie energii elektrycznej;
- Utrzymanie marż w łańcuchu dostaw;
- Wzrost sprzedaży w kategorii lodów premium przy wzrastającej akceptacji klienta na wyższe ceny;
- Powstawanie nowych firm produkujących lody oraz rozszerzanie się asortymentu produktów;
- Znaczny wzrost importu lodów do Polski - poza Niemcami (własne fabryki lodów sieci handlowych np. Lidl) - w ostatnich latach z zakładów produkcyjnych na Litwie i Ukrainie. Nota bene ukraińskie fabryki lodów zaliczane są w tej chwili do najbardziej innowacyjnych wielkoprzemysłowych producentów lodów, a zwiększające się zapotrzebowanie na ten typ produktu tylko uzasadnia decyzje inwestycyjne.

Ten niezwykle ważny trend rynkowy rozwoju produkcji lodów pozwala na zbudowanie bardzo optymistycznych prognoz wieloletnich nad przedsiębiorstwa Spółki.

Jak wynika między innymi z informacji zawartych w punkcie 3, Dłużnik nie obawia się również o popyt na produkty, które produkuje. Jak wynika z informacja tam przedstawionych, odnośnie przyszłego popytu można wywieść następujące najważniejsze wnioski:

- Polacy coraz chętniej będą wybierać produkty mrożone do przygotowania codziennych posiłków oraz będą dostrzegać ich zalety, choćby ze względu na to, że mrożenie stanowi naturalną metodę konserwacji żywności;
- Coraz więcej konsumentów, zwłaszcza po pandemii, zmieniło swoje nawyki żywieniowe i zaczęło zwracać uwagę na to, aby jedzenie było nie tylko smaczne, ale także pełnowartościowe i zdrowe, a mrożonki zachowują wartości odżywcze i walory smakowe przez długi czas;
- Mimo wyzwań sytuacji ekonomicznej i deklaracji nt. ograniczania wydatków na dobra codziennego użytku, Polacy nie rezygnują ze słodczy, w tym lodów i coraz częściej sięgają i będą sięgać po lody premium.

III. Analiza przyczyn trudnej sytuacji ekonomicznej

W latach 2020-2022 r. Spółka i cała grupa kapitałowa NORDIS stanęła w obliczu negatywnych i długofalowych skutków nieplanowanej i niespodziewanej sytuacji związanej z nagłym zdarzeniem jakim była epidemia COVID19 i wprowadzone na jej skutek obostrzenia urzędowe, w szczególności zamknięcie lub znaczne ograniczenie funkcjonowania sektora szeroko rozumianej gastronomii (hotele, restauracje, szkoły i przedszkola jako odbiorcy posiłków). W znaczny sposób również ograniczony dostęp klientów do placówek sklepowych detalicznych oraz nagła zmiana priorytetów zakupowych klientów, która efektywnie wpłynęła na zmianę popytu na lody spowodował utratę możliwości normalnego funkcjonowania Spółki. Sytuacja doprowadziła do

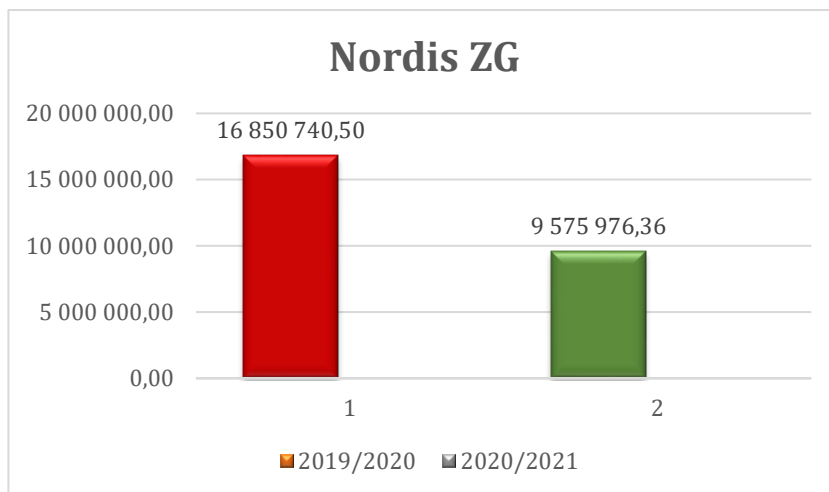
niespotykanego historii Spółki spadku sprzedaży i znaczącego pogorszenia się wyników ekonomicznych i zachwiania się płynności finansowej.

Spółka mimo składanych wniosków, nie otrzymała żadnego ekonomicznego i finansowego wsparcia ze strony rządowej Tarczy Antykryzysowej prowadzonej przez Polski Fundusz Rozwoju. Spadek ogólny sprzedaży w Spółce w pierwszej fali pandemii okresie marzec, kwiecień, maj 2020 r. wyniósł 31,44% w porównaniu do roku poprzedniego, a w grupie NORDIS 30,70% (a w samej gastronomii wyniósł 60,2 %).

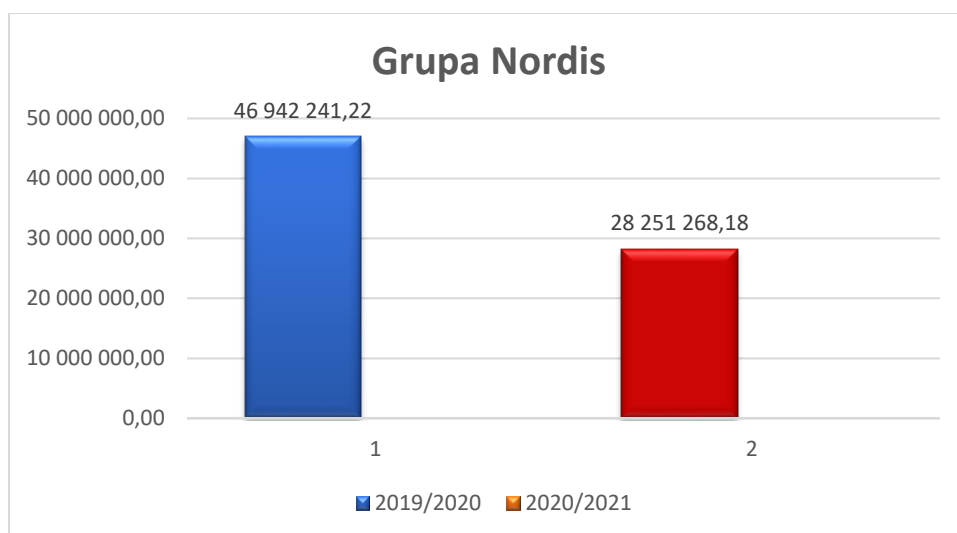
Od początku 2020 r. produkcja w Spółce trwała nieprzerwanie do kwietnia 2020 a później już z dużą redukcją prognoz produkcyjnych. Oznaczało to pełne przygotowanie, ale jednocześnie wraz z towarami gastronomicznymi wysoki poziom nierotujących (z powodu epidemii) zapasów wyrobów, towarów handlowych oraz zakontraktowanych opakowań i surowców do produkcji. Brak odsprzedaży oznaczał ograniczone możliwości terminowego uregulowania zobowiązań z tytułu poniesionych kosztów produkcji. Część towarów uległa przeterminowaniu, a plany produkcyjne zostały mocno ograniczone.

Obszarem generującym połowę przychodów Spółki była działalność związana ze sprzedażą towarów spożywczych dla segmentu HoReCa i tutaj również czynnikiem spadku sprzedaży były urzędowe obostrzenia nakazujące znaczne ograniczenie w działalności gastronomiczno-hotelarskiej z powodu COVID-19. Przy takim spadku sprzedaży, doszły problemy z zahamowaniem spływu należności za sprzedany wcześniej towar oraz koszty utrzymania zapasów. Spadek przychodów z gastronomii w tylko okresie marzec-maj 2020 r. wyniósł 65 % r/r (z 4 250 000 zł w 2019 r. do 1 462 000 zł w 2020 r.) a w okresie 12 miesięcy w porównaniu do 12 m-cy poprzedzających pandemię, 56,82% w spółce Nordis, a w całej grupie Nordis 60,2%.

Na pogorszenie kondycji finansowej Dłużnika wpływ miała przede wszystkim pandemia COVID – 19.



Rys. spadek poziomu sprzedaży gastronomicznej w spółce Nordis w okresie 12 m-cy por. r/r.



Rys. spadek poziomu sprzedaży gastronomicznej w spółkach grupy Nordis w okresie 12 m-cy por. r/r

Brak więc możliwości sprzedaży towarów, brak możliwości odsprzedaży zapasów na magazynie oraz konieczność ponoszenia kosztów stałych tj. wynagrodzenie pracowników oraz koszty finansowania floty samochodowej (wówczas ponad 140 samochodów w grupie Nordis) miał ogromny negatywny wpływ na płynność finansową Spółki. Oprócz spadku sprzedaży dotkliwym okazał się brak spływu należności od dużej części kontrahentów, którzy znaleźli się również w trudnej sytuacji ekonomicznej. Kolejno, złe wyniki finansowe będące konsekwencją krótko i długofalowych skutków pandemii spowodowały, że instytucje finansowe przedłużając umowy kredytowe zażądały spłaty kredytów, co znacząco pogorszyło płynność finansową Spółki.

Ponad dwa i pół roku trwania pandemii i 5 lockdown-ów, odcisnęły się znacząco na sytuacji Spółki. Kolejno w 2022 r. Spółka została dotknięta przez kryzys energetyczny na skutek, którego w skali ogólnokrajowej doszło do niespotykanych w ostatnich 25 latach podwyżek cen surowców energetycznych. Znaczący wzrost nośników energii dodatkowo został wzmocniony wybuchem wojny na Ukrainie w lutym 2022. Ceny surowców produkcyjnych wzrosły o 30-70 %. Spółka korzysta z gazu zaazotowanego dostarczanego wyłącznie przez PGNIG – bez możliwości negocjacji ceny i wyboru innego dostawcy. Z dnia na dzień praktycznie stawki ceny tego surowca osiągały poziom ponad 600%. Rachunki za gaz, który jest wykorzystywany w spółce do procesów technologicznych i produkcyjnych, wzrosły wielokrotnie. Taka sama sytuacja dotyczy kosztów energii elektrycznej, gdzie ze stawki z grudnia 2021r. - 306 zł/MWh wzrosły spółce w styczniu 2022r. do kwoty przekraczającej 1500 zł/MWh (obecnie ponad 760zł/MWh). Przedsiębiorstwo Dłużnika jest zakładem energochłonnym, z uwagi na profil działalności utrzymuje ponad 6 tys. m2 mroźni, w których przechowuje zapasy produktów handlowych. Tymi czynnikami dotknięte zostały również spółki zależne od Dłużnika, których kondycja finansowa z uwagi na profil działalności w zakresie dystrybucji mrożonej żywności nie pozwalała na spłatę zobowiązań wobec spółki matki czyli Nordis z/s w Zielonej Górze. W bieżącym roku doszło do skokowego wzrostu kosztów czynników energochłonnych i kosztów surowców produkcyjnych (tłuszcze, mleko, cukier, mięso oraz opakowania). Od kilku miesięcy czynniki makroekonomiczne również wymagają uwzględnienia ich w prognozowaniu rozwoju działalności a są nimi wysoka inflacja i znaczny wzrost stóp procentowych, a tym samym wzrost kosztów kredytów.

Pandemia i kryzys energetyczny to bezpośrednie przyczyny złej sytuacji ekonomicznej Spółki jednak w znacznym stopniu, w ocenie Dłużnika, błędy w zarządzaniu zasobami i działalnością Spółki przez jej wieloletni zarząd w osobach Tomasz Meller, Danuta Olejarz i Teresa Miśkiewicz wpłynęły na osłabienie sytuacji ekonomicznej Spółki i bardzo ograniczyły możliwość wyjścia z kryzysu w ostatnich, trudnych z powodów makroekonomicznych latach dla Spółki i spowodowały, że w 2023 r. Spółka w efekcie konieczność przeprowadzenia procesu restrukturyzacji.

IV. Prezentacja proponowanej przyszłej strategii prowadzenia przedsiębiorstwa Dłużnika oraz informacja na temat poziomu i rodzaju ryzyka.

1. Przyszła strategia prowadzenia przedsiębiorstwa

Plany i harmonogramy produkcji Spółki są dostosowywane na bieżąco i zakładają uwzględnienie kosztów i ilość wolumenów zgodnie z prognozami zakupowymi klientów Spółki (sieci handlowych oraz odbiorców z kanału handlu tradycyjnego) oraz opracowanymi planami sprzedaży towarów i produktów handlowych. Wobec tak przyjętych rozwiązań Spółka planuje utrzymanie sytuacji na poziomie stabilnym.

Wraz ze wzrostem obiektywnych i niezależnych kosztów funkcjonowania Spółki jako przedsiębiorstwa produkcyjnego i energochłonnego, przy uwzględnieniu sezonowości produkcji (wiosna/lato – produkcja lodów, jesień/zima produkcja wyrobów kulinarnych takich jak pierogi i produkty mączne oraz mrożonych mieszanek warzywnych) w zakresie asortymentu sprzedawanych produktów, Spółka podjęła działania dostosowujące ją do bieżącej sytuacji:

- a) Kalkulacje cen produktów uwzględniają znaczny wzrost kosztów energii i surowców produkcyjnych i oferta handlowa w zakresie produktów zakłada podwyżkę cen;
- b) Wzrost kosztów zakupu towarów handlowych – różnice zostały ujęte w ofercie handlowej zakładając wzrost cen dla klienta finalnego;
- c) Opracowana została polityka stosowania marży handlowej pozwalająca na bieżąco uwzględniać wzrost kosztów sprzedaży;
- d) Wdrażana jest strategia oszczędzania energii oraz gazu. Spółka opracowuje projekt wdrażania zamiany źródeł energii i pozyskania dofinansowania w zakresie inwestycji w odnawialne źródła energii (panele fotowoltaiczne i pompy ciepła);
- e) Zmniejszenie kosztów na poszczególnych wydziałach produkcyjnych poprzez zmiany organizacji pracy kosztów pracy;

- f) Spłata kredytów pozwalająca na zmniejszenie obciążenia bardzo wysokimi kosztami finansowymi odsetek kredytowych związku ze wzrostem stóp procentowych NBP i inflacją;
- g) Ograniczenie kosztów działalności poprzez optymalizację kosztów zatrudnienia;
- h) Dostosowanie oferty produktów do aktualnych potrzeb rynkowych i możliwości produkcyjnych Spółki;
- i) Najlepsza jakość produktów, szybki i efektywny łańcuch realizacji dostaw oraz aktywny system wsparcia sprzedaży wyrobów spółki;
- j) Dynamiczny rozwój internetowej platformy sprzedaży dla klientów biznesowych (B2B) z kanału HoReCa oraz hurtowego;
- k) Rozwój produkcji *private label* i nowych własnych kategorii profitowych – tzw. lodów rzemieślniczych;
- l) Zoptymalizowany dobór asortymentów rotujących.

Nowa strategia prowadzenia działalności gospodarczej Spółki realizowana będzie w oparciu o takie zasoby jak:

- a) Utrzymywanie wysokiej jakości produkowanych wyrobów przy wdrożeniu metod skróconej analizy planów produkcyjnych umożliwiającą bardziej elastyczne dostosowanie do popytu;
- b) Nowoczesna i zautomatyzowana produkcja;
- c) Pozycja na obecnym obszarze działania spółki wypracowana przez ponad 30 lat działalności firmy oraz portfel aktywnych klientów B2B;
- d) Aktywna obecność na wielu kanałach sprzedażowych; zdywersyfikowane kanały sprzedaży w segmencie lodów, wyrobów kulinarnych i mrożonych warzyw i towarów HoReCa;
- e) Wysokiej jakości wiedza technologiczna w zakresie produkcji lodów i pozostałych produktów i budowa portfela usług wdrożeniowych i projektowych, pozwalająca na rozwijanie współpracy z czołowymi polskimi producentami w zakresie popularyzowania polskich marek w segmencie lodów (lody KUBUŚ, TYMBARK, GRZEŚKI, JEŻYKI, oranżada), lody produkowane w oparciu o naturalne składniki;
- f) Utrzymanie doświadczonych zasobów osobowych i program podnoszenia kompetencji sprzedażowych oraz działów produkcyjno- technologicznych;

Strategia prowadzenia przedsiębiorstwa Spółki przygotowana została z wykorzystaniem wieloletniego doświadczenia Spółki w branży spożywczej, oceny ryzyka związanych z branżą, mechanizmów w niej działających, trendów rynkowych kształtujących się w ostatnich latach i faz rozwoju branży lodowej.

Spółka w okresie restrukturyzacji rozpocznie integrację w zakresie zarządzania produktem i marketingiem w sieciach lokalnych oraz wzmacniając również koncentrację oferty produkcyjnej w segmencie lodów i dań kulinarnych mrożonych dla dużych sieci ogólnopolskich oraz warzyw mrożonych produkowanych przez spółkę Calfrost z grupy kapitałowej Nordis. Działania te pozwalają i pozwolą organizacji na budowanie i rozwój realnie zarządzanego przez nią kanału sprzedaży z dotarciem do klienta końcowego.

W modelu biznesowym B2B stosowanym dla produktów biznesowych Spółka postanowiła ukierunkować główne działania na budowanie wartości dodanej dla kanałów sprzedaży, czyli partnerów biznesowych. W tym zakresie Spółka pozostawia większość kontraktów dystrybucyjnych, chociaż przechodzą one obecnie szczegółowy audyt wewnętrzny. Należy jednak dodać, że w tym zakresie produktowym rynek nie doprowadził do szczególnych zniekształceń w mechanizmach zarządzania sprzedażą w całym łańcuchu dostaw. Ze wskazanych powodów Spółka, po analizie czynników, które spowodowały tak znaczący spadek, opracowała model biznesowy stosowany dla produktów konsumenckich (dostosowanie asortymentu poszerzenie asortymentu o dania gotowe typu makaron na patelnię, rozwijanie kategorii *private label* i lodów rzemieślniczych), natomiast drugim elementem będzie model biznesowy stosowany dla produktów biznesowych (wsparcie hurtowni pozyskanie nowych klientów hurtowych, zbudowanie elastycznej oferty asortymentowej i handlowej dla kanału nowoczesnego). Obecnie Spółka przeprowadza szczegółowy audyt dotychczasowych kontraktów dystrybucyjnych i zbudowaniu mechanizmów wsparcia kanału hurtowego, mające na celu zwiększenie sprzedaży produktów lodowych, aby wykorzystać potencjał produkcyjny zakładu.

W nowej strategii planowany jest rozwój marek własnych oraz innych kategorii produktowych o wysokim poziomie marżowości. Spółka zakłada sukcesywne rozszerzanie portfolio produktowego oraz jego szeroką dostępność. Istotne

w perspektywie 5-letniej dla wyników NORDIS (szczegółowo przedstawionych w odrębnym punkcie niniejszego sprawozdania) są plany wprowadzenia nowej marki w kategorii lodów rzemieślniczych pozwalającej osiągnąć dwukrotnie wyższą marżę niż pozostałe lody rodzinne. Infrastruktura przemysłowa Spółki oraz zakładana struktura sprzedaży sprawiają, że Spółka ma dużą szansę na wdrożenie nowej kategorii produktów. Konsekwencje w prowadzeniu tej polityki pozytywnie zweryfikował rynek i klienci oraz nowe trendy w zakresie premiumizacji lodów. Mając dostęp do wielu kanałów sprzedaży, wyzwaniem dla Spółki jest znalezienie odpowiednich produktów dla uzupełnienia portfolio marki, aby zaspokoić zapotrzebowanie u kontrahentów.

Przy zauważalnej rynkowo przewadze wykorzystywania samych markowych produktów nad tworzeniem powiązanych z marką podmiotów, uzasadnione jest wykorzystanie tej koncepcji także w działalności Spółki i jej grupy kapitałowej. Obecnie wiele firm posługuje się licznymi markami dla prowadzenia poszczególnych segmentów produktowych, rodzajów działalności bez wyraźnego wskazywania, że są to marki tego samego podmiotu (w szczególności widoczne jest to w globalnej branży spożywczej, gdzie zaledwie kilka podmiotów dysponuje wieloma tysiącami marek (<http://zmiany.naziemi.pl/wiadomosc/kilka-globalnych-korporacji-kontroluje-sprzedaz-niemalwszystkich-produktow>)). Ta koncentracja jest wynikiem wieloletnich działań akwizycyjnych, jak kreacji nowych marek. Od strony klientów stwarza to wrażenie wyodrębnienia biznesu właśnie poprzez przekonanie o jego innowacyjności. Nie ulega przy tym wątpliwości, że tego rodzaju model biznesowy pozwala na istotne ograniczenie kosztów najbardziej determinujących funkcjonowanie przedsiębiorstwa, tj. kosztów wynagrodzeń o stałym charakterze.

2. Informacja na temat poziomu i rodzaju ryzyka.

Ryzyko w branży spożywczej może być zróżnicowane i zależy od wielu czynników, takich jak konkretny rodzaj działalności, obszar operacyjny, rodzaj produktów, klienci, dostawcy i inne.

W kontekście szeroko pojętego ryzyka gospodarczego w obrębie branży spożywczej, obecnie najważniejszym tematem są oczywiście konsekwencje wojny na Ukrainie i zachwianie światowego rynku surowców energetycznych, co przekłada się na znaczący wzrost kosztów działalności. Po kryzysie surowcowym tak naprawdę wszyscy przedsiębiorcy muszą mierzyć się z ustawicznie galopującymi cenami energii, gazu oraz inflacją. Najważniejszym zadaniem przedsiębiorców jest więc zagwarantowanie ciągłości produkcji i odpowiednia polityka cenowa z uwzględnieniem zmian w otoczeniu rynkowym.

Ryzyko	Opis ryzyka	Stopień ryzyka
Brak zgody wierzycieli na proponowane propozycje układowe i środki restrukturyzacji	Jeśli nie uda się uzyskać zgody wierzycieli na proponowane propozycje układowe i środki restrukturyzacji, należy się liczyć ze znacznym ryzykiem upadłości Dłużnika.	Wysokie
Ryzyko makroekonomiczne	Zmiany czynników makroekonomicznych na rynku usług Dłużnika, w tym m.in. cen surowców oraz ich dostępności, popyt na produkty proponowane przez Dłużnika, poziom inflacji czy też <i>sensu stricto</i> relacje biznesowe z największymi klientami Dłużnika, determinują w głównej mierze efektywność podejmowanych przez niego działań operacyjnych.	Niskie

	<p>W związku z powyższym Dłużnik jest narażony na ryzyka i wahania wynikające z wpływu koniunktury gospodarczej na sytuację finansową podmiotów działających na terenie Polski, co w szczególności może się przedkładać na popyt na usługi Dłużnika, gdyż są one skorelowane <i>de facto</i> z każdą inną gałęzią gospodarki.</p> <p>Dodatkowo trudny jest do przewidzenia wpływ międzynarodowej sytuacji politycznej na gospodarkę.</p>	
Ryzyko związane z otoczeniem prawnym	<p>Polski system prawny cechuje się wysoką częstotliwością zmian, co może mieć wpływ na prowadzoną przez Dłużnika działalność.</p> <p>Istotne zmiany przepisów prawnych mogą zmusić Dłużnika do modyfikacji swojej oferty w celu dopasowania jej do otoczenia prawnego, co może przełożyć się na zwiększenie wydatków Dłużnika.</p>	Niskie
Utrata ważnych partnerów biznesowych	<p>Dłużnik w zakresie świadczonych przez siebie usług na stale współpracuje z określonymi podmiotami. W przypadku braku realizacji tych umów (i braku znalezienia innych kontrahentów) może dojść do obniżenia dochodów Dłużnika.</p>	Niskie
Utrata części dostawców	<p>Dłużnik w zakresie świadczonych przez siebie usług na stale współpracuje z określonymi podmiotami – dostawcami. W przypadku, gdy dostawcy zaczną blokować dostawy bądź też zażądają 100% przedpłat, Dłużnik z pewnym</p>	Średnie

	prawdopodobieństwem może stracić płynność produkcji i obrotu produkowanym towarem.	
Zmiany w preferencjach i nawykach konsumentów	Zmiany w preferencjach konsumentów mogą wpłynąć na popyt na konkretne produkty mrożone. Przykładowo, wzrastająca świadomość zdrowotna może wpłynąć na popyt na zdrowsze alternatywy żywności mrożonej, a zmiany w trendach kulinarnych mogą wpłynąć na popularność pewnych rodzajów produktów.	Niskie
Sezonowość	Niektóre produkty mrożone, takie jak owoce i warzywa, mogą być sezonowe, co może wpłynąć na dostępność i cenę surowców.	Niskie
Jakość i bezpieczeństwo żywności	Ryzyko związane z jakością i bezpieczeństwem żywności jest zawsze obecne w branży spożywczej. Niewłaściwe przechowywanie lub transport produktów mrożonych może prowadzić do utraty jakości i ryzyka dla zdrowia konsumentów.	Niskie
Wahania cen surowców	Zmiany cen surowców, takich jak mięso czy ryby, mogą wpłynąć na koszty produkcji i marżę zysku.	Średnie
Zmiany klimatyczne	Zmiany w warunkach klimatycznych, takie jak susze czy ekstremalne temperatury, mogą wpłynąć na dostępność i cenę surowców.	Niskie

Powyższa tabela prezentuje ocenę najczęściej występujących ryzyk, z którymi musi się liczyć się każdy przedsiębiorca oraz ryzyk charakterystycznych dla branży, w której działa Dłużnik. Ocena ryzyka została dokonana według najlepszej wiedzy Dłużnika.

V. Pełny opis i przegląd planowanych środków restrukturyzacyjnych i związanych z nimi kosztów

Opis planowanych środków restrukturyzacyjnych i związanych z nimi kosztów przedstawia się następująco:

Planowany środek restrukturyzacyjny	Przewidywany rezultat wdrożenia	Koszt wdrożenia
<p>Podział wierzycieli na 4 grupy.</p> <p>I GRUPA: Jako pierwszą grupę wierzycieli Dłużnik postanowił wyodrębnić wierzycieli niezabezpieczonych rzeczowo na składnikach majątku Dłużnika, których wysokość wierzytelności głównej nie przekracza 10.000,00 zł, w tym wierzycieli, którym przysługują wierzytelności w walucie obcej, których suma wierzytelności głównej w przeliczeniu wg średniego kursu NBP na dzień układowy nie przekracza 10.000,00 zł, z wyłączeniem wierzycieli ujętych w innych grupach.</p> <p>II GRUPA: Jako drugą grupę wierzycieli Dłużnik postanowił wyodrębnić wierzycieli niezabezpieczonych rzeczowo na składnikach majątku Dłużnika, których wysokość wierzytelności głównej jest wyższa niż 10.000,00 zł, ale nie przekracza 100.000,00 zł, w tym wierzycieli, którym przysługują wierzytelności w walucie obcej, których suma wierzytelności</p>	<p>Umożliwi Dłużnikowi dalsze funkcjonowanie na rynku, oddłużenie oraz zapewnienie utrzymania płynności finansowej.</p>	<p>-----</p>

<p>głównej w przeliczeniu wg średniego kursu NBP na dzień układowy jest wyższa niż 10.000,00 zł ale nie przekracza 100.000,00 zł, z wyłączeniem wierzycieli ujętych w innych grupach.</p> <p>III GRUPA: Jako trzecią grupę wierzycieli Dłużnik postanowił wyodrębnić wierzycieli niezabezpieczonych rzeczowo na składnikach majątku Dłużnika, których wysokość wierzytelności głównej przekracza 100.000,00 zł, w tym wierzycieli, którym przysługują wierzytelności w walucie obcej, których suma wierzytelności głównej w przeliczeniu wg średniego kursu NBP na dzień układowy przekracza 100.000,00 zł, z wyłączeniem wierzycieli ujętych w innych grupach.</p> <p>IV GRUPA: Jako czwartą grupę wierzycieli Dłużnik wyodrębnił podmioty posiadające status banku, stosownie do przepisów obowiązującego prawa, w szczególności art. 2 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 roku Prawo bankowe</p>		
<p>Dłużnik opiera plan restrukturyzacyjny na następujących środkach restrukturyzacyjnych: umorzenie należności ubocznych, rozłożenie zadłużenia na raty oraz zastosowanie okresu karencji w spłacie wierzytelności.</p> <p>Mając na względzie strukturę zobowiązań Dłużnik dokonał podziału wierzycieli na grupy z uwagi na posiadany interes, w obrębie których to grup przygotował odrębne wstępne propozycje układowe.</p>	<p>Jak wyżej.</p>	<p>-----</p>
<p>W odniesieniu do pierwszej grupy:</p> <ul style="list-style-type: none"> • umorzenie wszelkich należności ubocznych, tj. w szczególności odsetek od wierzytelności i wszelkich kosztów postępowań powstałych do dnia układowego oraz nienaliczanie dalszych odsetek oraz kosztów za okres od dnia układowego; • spłata wierzytelności głównej w pełnej wysokości w 12 równych miesięcznych ratach, przy czym termin płatności pierwszej z nich 	<p>Jak wyżej.</p>	<p>-----</p>

<p>nastąpi do końca miesiąca, następującego po miesiącu, w którym doszło do stwierdzenia prawomocności postanowienia o zatwierdzeniu układu Dłużnika, zaś każdej kolejnej raty do końca każdego kolejnego miesiąca kalendarzowego.</p>		
<p>W odniesieniu do drugiej grupy:</p> <ul style="list-style-type: none"> • umorzenie wszelkich należności ubocznych, tj. w szczególności odsetek od wierzytelności; • i wszelkich kosztów postępowań powstałych do dnia układowego oraz nienaliczanie dalszych odsetek oraz kosztów za okres od dnia układowego; • spłata wierzytelności głównej w pełnej wysokości w 60 równych miesięcznych ratach, przy czym termin płatności pierwszej z nich nastąpi do końca 3 (trzeciego) miesiąca, następującego po miesiącu, w którym doszło do stwierdzenia prawomocności postanowienia o zatwierdzeniu układu Dłużnika, zaś każdej kolejnej raty do końca każdego kolejnego miesiąca kalendarzowego. 		
<p>W odniesieniu do trzeciej grupy:</p> <ul style="list-style-type: none"> • umorzenie wszelkich należności ubocznych, tj. w szczególności odsetek od wierzytelności; • i wszelkich kosztów postępowań powstałych do dnia układowego oraz nienaliczanie dalszych odsetek oraz kosztów za okres od dnia układowego; • spłata wierzytelności głównej w pełnej wysokości w 60 równych miesięcznych ratach, przy czym termin płatności pierwszej z nich nastąpi do końca 5 (piątego) miesiąca, następującego po 		

<p>miesiącu, w którym doszło do stwierdzenia prawomocności postanowienia o zatwierdzeniu układu Dłużnika, zaś każdej kolejnej raty do końca każdego kolejnego miesiąca kalendarzowego.</p>		
<p>W odniesieniu do czwartej grupy:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Przekształcenie zobowiązań o charakterze zmiennym (w tym sald w rachunkach bieżących) w zobowiązanie o charakterze pożyczki restrukturyzacyjnej, a w konsekwencji ustalenie salda zobowiązania na dzień, w którym zostanie stwierdzona prawomocność postanowienia o zawarciu układu (ustalenie sumy wierzytelności); • Określenie odsetek kapitałowych na poziomie równym stopie bazowej WIBOR ON PLN + marża 1,75 p.p.; • Rozłożenie należności na 7 rat płatnych w następujący sposób: <ul style="list-style-type: none"> ➤ rata pierwsza w wysokości 200.000,00 zł płatna do końca miesiąca, następującego po miesiącu, w którym doszło do zatwierdzenia układu Dłużnika; ➤ raty 2-6 w wysokości po 50.000,00 zł każda, płatne do końca każdego kolejnego miesiąca kalendarzowego; ➤ rata 7 płatna w wysokości pozostałej wierzytelności pozostałej do spłaty, płatne do miesiąca następującego po miesiącu, w którym Dłużnik zobowiązany był do zapłaty raty 6. 		
<p>ŁĄCZNIE KOSZT: 0,00 zł</p> <p><i>Wdrożone przez Dłużnika środki restrukturyzacyjne to przede wszystkim redukcję zadłużenia poprzez zawarcie porozumień układowych z wierzycielami w zakresie redukcji wierzytelności i odroczenia terminu zapłaty oraz rozłożenia spłaty na raty. Dłużnik nie planuje wdrażania innych środków restrukturyzacyjnych, które wiązałyby się z koniecznością ponoszenia dodatkowych kosztów. Planuje wprowadzenie strategii opisanej niniejszym planem, która to strategia ma na</i></p>		

celu obniżenie kosztów funkcjonowania Dłużnika i poprawienia jego rentowności. Ewentualne rozszerzenie i/lub specjalizacja działalności, dostosowanie poziomu i rodzaju produkcji do potrzeb rynku oraz pozyskiwanie nowych kontrahentów, będzie realizowane na bieżąco i odbywać się będzie przede wszystkim najpierw w drodze negocjacji i spotkań.

VI. Harmonogram wdrażania środków restrukturyzacyjnych oraz ostateczny termin wdrożenia planu restrukturyzacyjnego

Poniżej Dłużnik prezentuje plan wdrażania środków restrukturyzacyjnych:

Termin realizacji	Planowanie działanie
Do 05.09.2023 r.	a) uzgodnienie propozycji układowych z wierzycielami, b) głosowanie korespondencyjne nad propozycjami układowymi, c) zawarcie układu.
Listopad/grudzień 2023 roku	Zatwierdzenie układu oraz jego uprawomocnienie.
Styczeń/luty 2024 roku	Rozpoczęcie spłat zobowiązań objętych układem na zasadach w nim przewidzianych.
Kwiecień/maj 2029	Spłata zobowiązań objętych układem.

Zakończenie realizacji planu restrukturyzacyjnego powinno nastąpić w pierwszej połowie 2029 roku.

VII. Informacja o zdolnościach produkcyjnych przedsiębiorstwa Dłużnika, w szczególności o ich wykorzystaniu i redukcji

Częściowo informacja w zakresie zdolności produkcyjnych przedsiębiorstwa Dłużnika została zawarta w pkt. IV Prezentacja proponowanej przyszłej strategii prowadzenia przedsiębiorstwa Dłużnika. W tym miejscu Dłużnik wskazuje, że zakład produkcyjny Dłużnika wyposażony jest w urządzenia i maszyny o stosunkowo wysokim potencjale produkcyjnym zarówno w zakresie produkcji lodów – posiada 15 linii produkcyjnych do produkcji szerokiego asortymentu lodów od lodów na patyku, lodów w kubkach oraz lodów rodzinnych oraz 6 linii produkcyjnych służących do produkcji wyrobów kulinarnych typu pierogi, pyzy, zapiekanki. Posiada dwie linie do produkcji lodu w kostkach. W zakresie produkcji posiada wszelkie certyfikaty produkcyjne w zakresie utrzymywania standardów jakościowych przy produkcji żywności jak HACCP, BRC oraz przeszedł liczne audyty kontrahentów. Laboratorium badawcze oraz zespół wykwalifikowanych i doświadczonych technologów produkcji żywności zapewnia kontynuację działalności produkcyjnej na wysokim poziomie. Dłużnik posiada ponad 8000 zamrażarek i urządzeń chłodniczych ulokowanych u klientów pozwalających mu na sprzedaż produktów oraz zawieranie umów z dystrybutorami wskazując potencjał rynkowy w zakresie handlu nimi.

VIII. Opis metod i źródeł finansowania restrukturyzacji

Finansowanie procesu restrukturyzacji jest kluczowe. Dłużnik zamierza finansować restrukturyzację własnym asumptem, nie zakładając konieczności korzystania z zewnętrznego finansowania. Dokonane przez Dłużnika wyliczenia pozwalają w jego ocenie przyjąć, że miesięczny bilans jego przedsiębiorstwa będzie dodatni, a pozostałe środki pieniężne wystarczą na realizację bieżących zobowiązań oraz zobowiązań objętych układem.

Działaniami, które wpłyną na finansowanie planu restrukturyzacyjnego, będzie umorzenie należności ubocznych oraz rozłożenie należności głównej na raty zasadach przewidzianych w niniejszym dokumencie.

Finansowanie w okresie objętym restrukturyzacją Spółka będzie pozyskiwać poprzez swą działalność produkcyjno-handlową i w pełni pokrywać koszty oraz zobowiązania z:

- bieżącej sprzedaży składników majątku obrotowego – własnych zapasów magazynowych w towarach handlowych i wyrobach oraz składników nieoperacyjnych;
- wpływów pochodzących z istniejących obecnie i powstających w przyszłości należności w ramach prowadzonej działalności handlowej;
- spłaty zobowiązań spółek powiązanych wobec spółki Nordis w Zielonej Górze, poprzez sprzedaż składników majątkowych tych spółek (przeważająca część finansowania spłaty układu restrukturyzacyjnego);
- opcjonalnie pozyskanie wsparcia finansowego aktywowanym poprzez programy wsparcia w ramach programu Polityka Nowej Szansy realizowanych przez rządową Agencję Rozwoju Przemysłu S.A. Polityka Nowej Szansy - Agencja Rozwoju Przemysłu S.A. (arp.pl).

Bazując na powyższych założeniach, polityce zarządzania płatnościami oraz zgodnie z zawartymi prognozami, Spółka zakłada, że będzie zdolna do regulowania zobowiązań bieżących i układowych, wypłat wynagrodzeń oraz terminowej obsługi finansowania zewnętrznego oraz płatności budżetowych.

Proponowane wyżej źródła finansowania powinny zapewnić Dłużnikowi możliwość dalszego funkcjonowania i spłatę wierzycieli zgodnie z układem.

Wdrożenie planowanych działań restrukturyzacyjnych pozwoli Dłużnikowi przywrócić zdolność prowadzenia rentownej działalności. Przy założeniu realizacji planów w zakresie przyszłych miesięcznych dochodów, Dłużnik winien osiągnąć zysk, który będzie można przeznaczyć na finansowanie realizacji układu oraz regulowanie bieżących zobowiązań.

Projektowane zyski i straty na kolejne pięć lat oparte na co najmniej dwóch prognozach, zawarte w kolejnym punkcie pozwalają założyć, iż Dłużnik jest w stanie wygenerować dochody, wystarczające na pokrycie kosztów działalności jak i realizację układu.

IX. Projektowane zyski i straty na kolejne pięć lat oparte na co najmniej dwóch prognozach

Zawarte poniżej informacje tabelaryczne winny być rozpatrywane łącznie z proponowaną przyszłą strategią prowadzenia przedsiębiorstwa.

1) Symulacja w wersji optymistycznej:

NORDIS CHŁODNIE POLSKIE SP. ZO.O. (ZIELONA GÓRA)	PROGNOZA					
RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT (WARIANT KALKULACYJNY)	2023	2024	2025	2026	2027	2028
A. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, w tym:	24 220 000	30 517 200	37 536 156	43 917 303	50 504 898	58 080 633
- od jednostek powiązanych	2 100 000	420 000	470 400	517 440	569 184	626 102
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów i usług	23 000 000	29 150 800	36 019 452	42 294 429	48 768 423	56 222 605
II. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	1 220 000	1 366 400	1 516 704	1 622 873	1 736 474	1 858 028
B. Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów, w tym:	17 823 000	20 852 910	23 355 259	25 690 785	28 219 258	30 997 736
- jednostkom powiązanym						
I. Koszt wytworzenia sprzedanych produktów i usług	16 884 000	19 754 280	22 124 794	24 337 273	26 771 000	29 448 100
II. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	939 000	1 098 630	1 230 466	1 353 512	1 448 258	1 549 636
C. Zysk (strata) brutto ze sprzedaży (A-B)	6 397 000	9 664 290	14 180 897	18 226 517	22 285 640	27 082 896
D. Koszty sprzedaży	3 780 000	4 233 600	4 826 304	5 405 460	5 783 843	6 188 712
E. Koszty ogólnego zarządu	3 540 000	3 787 800	4 052 946	4 336 652	4 553 485	4 781 159
F. Zysk (strata) ze sprzedaży (C-D-E)	-923 000	1 642 890	5 301 647	8 484 405	11 948 312	16 113 025
G. Pozostałe przychody operacyjne	1 300 000	1 352 000	1 392 560	1 434 337	1 477 367	1 521 688
I. Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	900 000	936 000	964 080	993 002	1 022 792	1 053 476
II. Dotacje						
II. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych						
III. Inne przychody operacyjne	400 000	416 000	428 480	441 334	454 574	468 212
H. Pozostałe koszty operacyjne	200 000	208 000	214 240	220 667	227 287	234 106
I. Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych						
II. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych						
III. Inne koszty operacyjne	200 000	208 000	214 240	220 667	227 287	234 106
I. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (F+G-H)	177 000	2 786 890	6 479 967	9 698 074	13 198 392	17 400 608
J. Przychody finansowe	20 000	20 200	20 402	20 606	20 812	21 020
I. Dywidendy i udziały w zyskach, w tym:						
- od jednostek powiązanych						
II. Odsetki, w tym:						
- od jednostek powiązanych						

III. Zysk ze zbycia inwestycji						
IV. Aktualizacja wartości inwestycji						
V. Inne	20 000	20 200	20 402	20 606	20 812	21 020
K. Koszty finansowe	800 000	160 000	164 800	169 744	174 836	180 081
I. Odsetki, w tym:	780 000	156 000	160 680	165 500	170 465	175 579
- dla jednostek powiązanych						
II. Strata ze zbycia inwestycji						
III. Aktualizacja wartości inwestycji						
IV. Inne	20 000	4 000	4 120	4 244	4 371	4 502
L. Zysk (strata) z działalności gospodarczej (I+J-K)	-603 000	2 647 090	6 335 569	9 548 936	13 044 368	17 241 546
M. Wynik zdarzeń nadzwyczajnych (M.I.-M.II.)	0	0	0	0	0	0
I. Zyski nadzwyczajne						
II. Straty nadzwyczajne						
N. Zysk (strata) brutto (L+/-M)	-603 000	2 647 090	6 335 569	9 548 936	13 044 368	17 241 546
O. Podatek dochodowy		502 947	1 203 758	1 814 298	2 478 430	3 275 894
P. Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)						
R. Zysk (strata) netto (N-O-P)	-603 000	2 144 143	5 131 811	7 734 638	10 565 938	13 965 653

2) Symulacja w wersji pesymistycznej:

NORDIS CHŁODNIE POLSKIE SP. ZO.O. (ZIELONA GÓRA)	PROGNOZA					
RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT (WARIANT KALKULACYJNY)	2023	2024	2025	2026	2027	2028
A. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, w tym:	24 220 000	27 974 100	31 330 992	34 777 401	37 559 593	40 564 361
- od jednostek powiązanych	2 100 000	420 000	470 400	517 440	569 184	626 102
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów i usług	23 000 000	26 607 700	29 814 288	33 154 528	35 823 119	38 706 333
II. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	1 220 000	1 366 400	1 516 704	1 622 873	1 736 474	1 858 028
B. Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów, w tym:	17 823 000	20 852 910	22 565 088	23 968 212	25 419 840	26 959 513
- jednostkom powiązanim						
I. Koszt wytworzenia sprzedanych produktów i usług	16 884 000	19 754 280	21 334 622	22 614 700	23 971 582	25 409 877
II. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	939 000	1 098 630	1 230 466	1 353 512	1 448 258	1 549 636
C. Zysk (strata) brutto ze sprzedaży (A-B)	6 397 000	7 121 190	8 765 904	10 809 189	12 139 753	13 604 848
D. Koszty sprzedaży	3 780 000	4 233 600	4 826 304	5 405 460	5 783 843	6 188 712
E. Koszty ogólnego zarządu	3 540 000	3 787 800	4 052 946	4 336 652	4 553 485	4 781 159
F. Zysk (strata) ze sprzedaży (C-D-E)	-923 000	-900 210	-113 346	1 067 077	1 802 426	2 634 977
G. Pozostałe przychody operacyjne	1 300 000	1 352 000	1 392 560	1 434 337	1 477 367	1 521 688
I. Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	900 000	936 000	964 080	993 002	1 022 792	1 053 476
II. Dotacje						
II. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych						
III. Inne przychody operacyjne	400 000	416 000	428 480	441 334	454 574	468 212
H. Pozostałe koszty operacyjne	200 000	208 000	214 240	220 667	227 287	234 106
I. Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych						
II. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych						
III. Inne koszty operacyjne	200 000	208 000	214 240	220 667	227 287	234 106
I. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (F+G-H)	177 000	243 790	1 064 974	2 280 746	3 052 506	3 922 559
J. Przychody finansowe	20 000	20 200	20 402	20 606	20 812	21 020
I. Dywidendy i udziały w zyskach, w tym:						
- od jednostek powiązanych						
II. Odsetki, w tym:						

- od jednostek powiązanych						
III. Zysk ze zbycia inwestycji						
IV. Aktualizacja wartości inwestycji						
V. Inne	20 000	20 200	20 402	20 606	20 812	21 020
K. Koszty finansowe	800 000	160 000	164 800	169 744	174 836	180 081
I. Odsetki, w tym:	780 000	156 000	160 680	165 500	170 465	175 579
- dla jednostek powiązanych						
II. Strata ze zbycia inwestycji						
III. Aktualizacja wartości inwestycji						
IV. Inne	20 000	4 000	4 120	4 244	4 371	4 502
L. Zysk (strata) z działalności gospodarczej (I+J-K)	-603 000	103 990	920 576	2 131 608	2 898 481	3 763 498
M. Wynik zdarzeń nadzwyczajnych (M.I.-M.II.)	0	0	0	0	0	0
I. Zyski nadzwyczajne						
II. Straty nadzwyczajne						
N. Zysk (strata) brutto (L+/-M)	-603 000	103 990	920 576	2 131 608	2 898 481	3 763 498
O. Podatek dochodowy		19 758	174 909	405 006	550 711	715 065
P. Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)						
R. Zysk (strata) netto (N-O-P)	-603 000	84 232	745 667	1 726 603	2 347 770	3 048 433

X. Test prywatnego wierzyciela

1. Cel i metodyka

Zgodnie z art. 140 ust. 2 ustawy Prawo Restrukturyzacyjne przez test prywatnego wierzyciela należy rozumieć ocenę działań wierzyciela publicznego w postępowaniu restrukturyzacyjnym i w trakcie oraz ramach wykonywania układu, dokonywaną celem stwierdzenia, czy wierzyciel publiczny zachowuje się w danym przypadku jak prywatny wierzyciel, działający w normalnych warunkach rynkowych, w szczególności, czy prywatny wierzyciel zaakceptowałby przewidziane w propozycjach układowych warunki spłaty zobowiązań.

Przeprowadzona w tym celu analiza obejmuje między innymi ocenę, czy wierzytelności wierzyciela publicznego będą zaspokojone w większym stopniu w przypadku zawarcia i wykonania układu, czy w postępowaniu upadłościowym.

Dłużnik posiada następujących wierzycieli publicznoprawnych:

- Zakład Ubezpieczeń Społecznych na kwotę 969 035,19 zł (zaległe składki ZUS);
- Urząd Miasta w Zielonego Górze na kwotę 84.576,00 zł (należność główna, zaległość w podatku od nieruchomości);
- ENEA SPÓŁKA AKCYJNA na kwotę 462.365,27 złotych;
- ENERGA - OBRÓT SPÓŁKA AKCYJNA na kwotę 446.089,43 złotych;
- Urząd Dozoru Technicznego na kwotę 3.759,87 złotych.

Już w tym miejscu należy podkreślić, że **poniższa analiza prowadzi do wniosku, iż stopień zaspokojenia wierzyciela publicznoprawnego w ewentualnym postępowaniu upadłościowym nie byłby wyższy niż w przypadku postępowania upadłościowego, zachodzi znaczne ryzyko, że stopień ten byłby niższy zaś ponad wszelką wątpliwość zaspokojenie wierzytelności w postępowaniu upadłościowym nastąpiłoby w zdecydowanie dłuższym czasookresie niż Dłużnik przystąpi (w przypadku zatwierdzenia układu) do realizacji spłat w ramach restrukturyzacji.**

2. Informacja o przewidywanym stopniu zaspokojenia wierzycieli publicznoprawnych w ramach wykonania układu

Wysokość objętych układem zobowiązań Dłużnika wobec wierzycieli publicznoprawnych została wskazana w punkcie 1. powyżej.

Całość wskazanych wierzytelności jest objęta układem z mocy prawa.

Treść propozycji układowych wobec wierzycieli publicznoprawnych – vide: pkt. V planu restrukturyzacyjnego.

3. Informacja o przewidywanym stopniu zaspokojenia wierzycieli publicznoprawnych, w postępowaniu upadłościowym prowadzonym przez Dłużnika

Na majątek Dłużnika składają się

- 1) **Ruchomości** (w szczególności: maszyny produkcyjne i urządzenia chłodnicze) o wartości szacunkowej w wysokości 11 639 100 zł, nie mniej jednak z uwagi na charakter postępowania upadłościowego i wymuszony charakter sprzedaży, a także uwzględniając sposób i tempo zużycia przy prowadzeniu aktywnej produkcji oraz potencjał zbytu maszyn produkcyjnych i urządzeń chłodniczych, niniejsze ruchomości szacować należałoby na ok. **7.000.000 zł**;
- 2) **Nieruchomości:** składająca z działki nr 21/16, 21/5, 21/19 o powierzchni 33 816 m² zabudowana budynkami biurowymi, produkcyjnymi i magazynowymi (KW ZG1E/00046051/2) o wartości księgowej w wysokości 4 500 000 zł i o szacowanej wartości rynkowej, uwzględniając charakter postępowania upadłościowego i wymuszony charakter sprzedaży, na poziomie ok. **15.000.000 zł**, przy czym nieruchomość jest obciążona **hipotekami:**
 - a) do spłaty wg wartości nominalnej Bank Millenium 940 000 PLN termin 26.08.2023r.

b) do spłaty wg wartości nominalnej 700 000 zł rozterminowane do marca 2024 r.

- 3) **Wartości niematerialne i prawne** o wartości księgowej i realnej wartości rynkowej w wysokości 0 zł;
- 4) **Należności** o wartości nominalnej na w kwocie 14 852 469 zł, które przysługują Dłużnikowi do 78 podmiotów. Należności są częściowo rozdrobione (ok. 50 podmiotów zalega Dłużnikowi z płatnościami kwot do 1 000 zł, przez co Dłużnik nie podejmował zintensyfikowanych działań windykacyjnych, w części są to należności wynikające z bieżącej sprzedaży, z których to wpływów Dłużnik ponosi koszty dalszej produkcji (surowce, koszty operacyjne etc.).

W przypadku postępowania upadłościowego, realnie wartość zasilenia funduszy masy byłaby więc niewielka – wraz z wygaszaniem działalności gospodarczej, dojdzie do rozliczania kontraktów. Na potrzeby oszacowania przyjmuje się zatem wpływ z należności na poziomie **500.000 zł**.

Z uwagi na charakter postępowania oraz bieżące prowadzenie działalności operacyjnej przez Dłużnika, nadzorca pomija środki na rachunkach bankowych i w kasie. Są one wykorzystywane na bieżące prowadzenie działalności gospodarczej i aktualnie oscylują na poziomie, który ma zapewnić bieżącą działalność Spółki oraz zaspokoić bieżące płatności.

Biorąc pod uwagę powyższe, **wartość szacunkowa majątku** w aspekcie likwidacyjnym, uwzględniając sprzedaż w warunkach wymuszonych, **wynosi ok. 22,5 mln zł**. Kwota ta nie byłaby jednak w całości przeznaczona na rozdysponowanie pomiędzy wierzycieli, lecz w pierwszej kolejności regulowane byłyby z niej koszty postępowania upadłościowego, których estymację przedstawiono poniżej.

Wstępna estymacja kosztów potencjalnego postępowania upadłościowego (przy założeniu prowadzenia postępowania przez okres 36 miesięcy):

Prognozowane koszty postępowania upadłościowego składają się z następujących pozycji:

Koszty	netto	VAT	brutto
Wycena majątku	60.000,00 zł	13.800,00 zł	73.800,00 zł
Ogłoszenia o sprzedaży majątku, koszty uporządkowania i sprzedaży majątku	80.000,00 zł	18.400,00 zł	98.400,00 zł
Korespondencja prowadzona przez syndyka w związku z prowadzeniem postępowania upadłościowego	20.000,00	- zł	20.000,00 zł
Uporządkowanie i archiwizacja dokumentów, utylizacja dokumentów zbędnych do archiwizacji	500.000,00 zł	115.000,00 zł	615.000,00 zł
Prowadzenie ksiąg rachunkowych, sporządzenie sprawozdań od momentu zakończenia przez syndyka prowadzenia działalności operacyjnej do zakończenia postępowania upadłościowego	90.000,00 zł	20.700,00 zł	110.700,00 zł
Koszty obsługi kancelaryjna i biurowej	108.000,00 zł	24.840,00 zł	132.840,00 zł
Rachunek bankowy (opłaty, przelewy)	3.600,00 zł	- zł	3.600,00 zł
Wynagrodzenie syndyka	538.928,00 zł	123.953,44 zł	662.881,44 zł
Zabezpieczenie i relokacja majątku ruchomego	150.000,00 zł	34.500,00 zł	184.500,00 zł
Koszty przechowania, magazynowania majątku od momentu zakończenia prowadzenia przez syndyka działalności operacyjnej do momentu jego sprzedaży	300 000,00 zł	69.000,00 zł	369.000,00 zł
Ochrona obiektu i ubezpieczenie majątku	100.000,00 zł	23.000,00 zł	123.000,00 zł
Razem koszty w wariancie optymistycznym	1.950.528,00 zł	443.193,44 zł	2.393.721,44 zł

Ryzyka - dodatkowe koszty nieuwjęte powyżej	netto	VAT	brutto
Koszty przechowania kolejny okres w przypadku niezbycia majątku przez 12 miesięcy (policzone jako 50% powierzchni magazynowej, bez uwzględnienia kosztów relokacji)	75.000,00 zł	17.250,00 zł	92.250,00 zł
Koszty dalszej ochrony mienia	50.000,00 zł	11.500,00 zł	61.500,00 zł
Rezerwa na inne nieprzewidziane wydatki w wysokości 10% kosztów postępowania (bez wynagrodzenia syndyka)	141.160,00 zł	32.466,80 zł	173.626,80 zł
Razem ewentualne dodatkowe koszty	266.160,00 zł	61.216,80 zł	327.376,80 zł
Całkowite koszty w wariancie pesymistycznym	2.216.688,00 zł	504.410,24 zł	2.721.098,24 zł

Dodatkowo wskazać należy, iż złożenie wniosku o ogłoszenie upadłości podlega opłacie w kwocie 1.000 zł. Dodatkowo płatna jest również zaliczka na koszty postępowania upadłościowego w kwocie 6736,60 zł.

Zastrzec należy przy tym, że powyższa estymacja kosztów nie zawiera kosztów wygaszenia działalności gospodarczej przez syndyka, w tym kosztów rozwiązań umów o pracę.

Celem oszacowania kosztów zamknięcia przez syndyka działalności operacyjnej Dłużnika, na potrzeby niniejszego planu restrukturyzacyjnego, przyjęto 3 scenariusze:

- 1) Syndyk prowadzi działalność gospodarczą przez **3 miesiące** i ją zamyka, nie występując o zgodę na dalsze prowadzenie lub nie uzyskując zgody na dalsze prowadzenie działalności gospodarczej przez wierzycieli (stosownie do art. 206 ust. 1 pkt. 1 pr. up.);
- 2) Syndyk kontynuuje działalność gospodarczą przez okres **12 miesięcy**, aby wykonać bieżące zobowiązania produkcyjne i zmniejszyć stany magazynowe, poszukując jednocześnie nabywców na składniki majątku upadłego;
- 3) Syndyk **kończy prowadzenie działalności gospodarczej bezpośrednio po ogłoszeniu upadłości.**

Odpowiednio niniejsze warianty zakładają konieczność poniesienia kosztów, które nie wszystkie znajdą pokrycie we wpływach z prowadzonej działalności gospodarczej. Z prognozy finansowej Dłużnika wynika, iż odpowiednio dodatkowe koszty powyższych rozwiązań kształtują się następująco:

Opcja 1 (3 msc.) – koszty, które nie znajdą pokrycia we wpływach z działalności gospodarczej spowodowałyby uszczuplenie masy o **ok. 11 mln zł** brutto;

Opcja 2 (12 msc.) – koszty, które nie znajdą pokrycia we wpływach z działalności gospodarczej spowodowałyby uszczuplenie masy o **ok. 10 mln zł** brutto;

Opcja 3 – koszty, które nie znajdą pokrycia we wpływach z działalności gospodarczej spowodowałyby uszczuplenie masy o **ok. 14 mln zł** brutto.

Jak widać z powyższego zestawienie, najkorzystniejsze byłoby prowadzenie działalności gospodarczej przez syndyka przez 12 miesięcy po ogłoszeniu upadłości,

ale nawet taka opcja generowałaby dodatkowe koszty postępowania związane z wygaszaniem działalności na poziomie 10 mln zł. Reasumując, sumarycznie łączny **minimalny** koszt prowadzenia hipotetycznego postępowania upadłościowego (z wygaszeniem prowadzonej działalności gospodarczej, likwidacją stanowisk pracy itp.) oscylują w granicach **12,2 mln zł, maksymalny: 16,7 mln**, zaś wartość likwidacyjna majątku wynosi aktualnie **ok. 22,5 mln**.

W wariancie optymistycznym, do podziału pomiędzy wierzycieli pozostałaby zatem kwota ok. 10,3 mln, w pesymistycznym 5,8 mln, która byłaby dzielona z uwzględnieniem zabezpieczenia wierzytelności (odrębny plan podziału dla wierzyciela hipotecznego, który byłby zaspokojony z sumy uzyskanej ze sprzedaży nieruchomości w pierwszej kolejności) a także z uwzględnieniem kategorii zaspokojenia wierzycieli określonych w art. 342 pr. up.

4. Ocena czy wierzytelności wierzycieli publicznoprawnych będą zaspokojone w większym stopniu w przypadku zawarcia i wykonania układu czy w postępowaniu upadłościowym

Z powyższej analizy wynika, iż wierzyciele zostaną zaspokojeni w ramach realizacji w stopniu wyższym lub co najmniej nie niższym niż w przypadku upadłości.

Co więcej, Dłużnik przystąpi do spłat wierzycieli w zdecydowanie krótszym czasie niż nastąpiłoby zaspokajanie wierzycieli w toku postępowania upadłościowego. Propozycje układowe są więc korzystne dla wierzycieli publicznoprawnych. Powyższe prowadzi do konkluzji, że zgodnie z którym racjonalnie działający wierzyciel prywatny zaakceptowałby warunki zaoferowane w niniejszej sytuacji. Propozycje układowe nie zakładają przyznania Dłużnikowi pomocy publicznej.

5. Podsumowanie

W dokonanej symulacji określono poziom zaspokojenia poszczególnych

wierzycieli w wyniku hipotetycznego postępowania upadłościowego w porównaniu z zaspokojeniem w ramach postępowania restrukturyzacyjnego. Dla wszystkich wierzycieli objętych testem prywatnego wierzyciela, na podstawie przepisów art. 140 pr. r., dokonane szacunki i symulacje wykazały, że kwoty uzyskane w wyniku zawarcia układu będą wyższe (lub co najmniej nie niższe) niż te, które są możliwe do osiągnięcia w wyniku przeprowadzenia postępowania upadłościowego. Zatem test prywatnego wierzyciela wskazuje, że każdy z wierzycieli dla którego sporządzany był test prywatnego wierzyciela, zachowując się jak prywatny wierzyciel działający w normalnych warunkach rynkowych, zaakceptowałby przewidziane w propozycjach układowych warunki spłaty zobowiązań. Innymi słowy, w wyniku akceptacji propozycji układowych przez wierzycieli, dla których sporządzany był test prywatnego wierzyciela, nie dochodzi do udzielenia pomocy publicznej, w tym do udzielenia pomocy *de minimis*.

Analogicznie ocenić należy sytuację wierzycieli, którzy nie posiadają statusu wierzycieli publicznoprawnych – poziom zaspokojenia w przypadku zawarcia układu byłby wyższy niż w przypadku ogłoszenia upadłości, a spłaty zaczęłyby się w znacznie krótszym horyzoncie czasowym.

XI. Imiona i nazwiska osób odpowiedzialnych za wykonanie układu, imiona i nazwiska autorów planu restrukturyzacyjnego, data sporządzenia planu restrukturyzacyjnego

- Osobą odpowiedzialną za wykonanie układu jest Patrycja Jarząbek-Dyląg.
- Autorami planu restrukturyzacyjnego jest nadzorca układu Aleksandra Strynkiewicz – Kondracka. Plan został przygotowany w porozumieniu z Prezes Zarządu Spółki.
- Plan restrukturyzacyjny w finalnej wersji sporządzono dnia 14 sierpnia 2023 roku.