



Raport semestrul 1 **2021**

# Dragi investitori,

Publicăm acest raport într-un an cu multă presiune și tensiune. Pandemia se prelungește și, pe lângă îngrijorările sanitare, ne confruntăm cu presiuni inflaționiste majore, lipsă de predictibilitate privind (potențialele) restricții naționale/internaționale și, mai ales, cu schimbarea paradigmelor.

Cred că 2021 va fi anul în care toți vom înțelege și vom accepta că „distanța” - în muncă, medicină, învățare, relații personale este o normă, că „potențialul României ca țară europeană” - în tehnologie, agricultură, servicii, piețe de capital etc. nu mai este un secret și că globalizarea (de la epidemii, până la trenduri) este de neoprit.

Dacă 2020 a fost un an cu decizii pripite, dramatice și cu stres masiv, în special pentru afacerile antreprenoriale, anul 2021 este mult mai așezat și mai clar.

La Vivre continuăm tradiția **transparenței** și a **consistenței** cu valorile noastre.

Încep cu **obsesia pentru consumator**, care deja și-a asumat apetitul pentru omnichannel (comanda online completează cu experiența în magazin fizic), care cere și apreciază serviciile (de suport, de livrare rapidă, de retur, de finanțare) și, mai ales, vrea să fie în controlul procesului. Vivre crede că o **platformă** trebuie să fie ușor de utilizat și construiește în mod constant aplicații, conectori pentru a atinge acel ideal de retail prin tehnologie.

Continui cu **diversitatea produselor și serviciilor oferite**. Industria în care activăm este una a frumosului, a binelui cu care ne înconjurăm. Vedem o preocupare masivă de la producători la clienți - să fim mai prietenoși cu **mediul înconjurător**, să reciclăm, chiar dacă achiziția nu este cea mai ieftină și mai ușoară. **Calitatea** nu vine doar din materialul din care este construit mobilierul, ci trebuie să rezulte din toată experiența cu **brandul Vivre**. În ultimul an am continuat creșterea ofertei prin selleri, iar marketplace-ul este astăzi unul puternic regional.

Nu putem vorbi de marfă fără să amintim eforturile și investițiile în **lanțul de aprovizionare și livrare**. În 2021 am consolidat și întărit fluxurile atât la nivel tehnologic, dar și prin dotări în depozitele operate și putem spune fără emoții că facem logistică D2C (direct to consumer) la cel mai înalt standard.

Ne executăm planul de creștere și ne concentrăm pe obiectivul nostru: să devenim cea mai mare platformă de home & deco din Europa. O destinație pentru clienții din cele 9 țări pe care le acoperim.

Veștile nu sunt toate pozitive - **creșterile de costuri** debutate în primele luni ale anului 2021 se mențin și cresc foarte agresiv, depreciind masiv profitabilitatea proiectată. Credem că este o situație **temporară** și am ales să ne temperăm creșterea, dar să ne livrăm promisiunile de valoare către clienții finali. Analizăm sănătatea fluxurilor de numerar și corectăm costurile la nivelul vânzărilor.

Concomitent cu creșterile de salarii, creșterile de prețuri ale materiilor prime, creșterile prețurilor de producție și dotări am resimțit și **sezonalitatea**, tradusă prin scăderea interesului pentru categorii în lunile de vară și concedii. După un an record, comparațiile an-la-an au ca scop apărarea poziției de piață câștigate și **eficiența**.

Vivre este deja o companie așezată, iar cei care o construiesc caută permanent „mai bine” și „mai bun”, mai ales în modul în care facem lucrurile. Parteneriatul cu rețeaua „Blue Ribbon” a Băncii Europene de Reconstrucție și Dezvoltare a continuat și în 2021. Implementăm proiecte diverse pentru consolidarea echipei și a proceselor de business.

Pentru a **doua jumătate** a anului 2021 avem așteptări realiste. Credem că ne-am câștigat un loc important în viața clienților noștri și că, deși valurile pandemice vor distra atenția de la cumpărături, Vivre este o sursă de inspirație și de bucurie.

Odată cu depunerea mandatului meu de CEO, urez succes pe mai departe și aștept cu nerăbdare veștile bune din partea echipei de management, a furnizorilor, a investitorilor, însă din spatele „reflectoarelor”.

Va invit să ne urmăriți **povestea** și să continuați să credeți în Vivre!

A dumneavoastră,

Monica CADOGAN

Raportul semestrial conform  
Regulamentului A.S.F. nr.  
5/2018 privind emitenții de  
instrumente financiare și  
operațiuni de piața

Pentru perioada:  
01.01.2021 - 30.06.2021

Data raportului:  
30.09.2021

Denumirea emitentului:  
VIVRE DECO S.A.

Sediul social:  
Bulevardul Tudor Vladimirescu, nr  
22, clădirea Green Gate, etajul 7,  
sector 5, București

Număr de telefon:  
+40 214 50 01 33

Codul unic de înregistrare la  
Oficiul Registrului Comerțului:  
RO 30010618

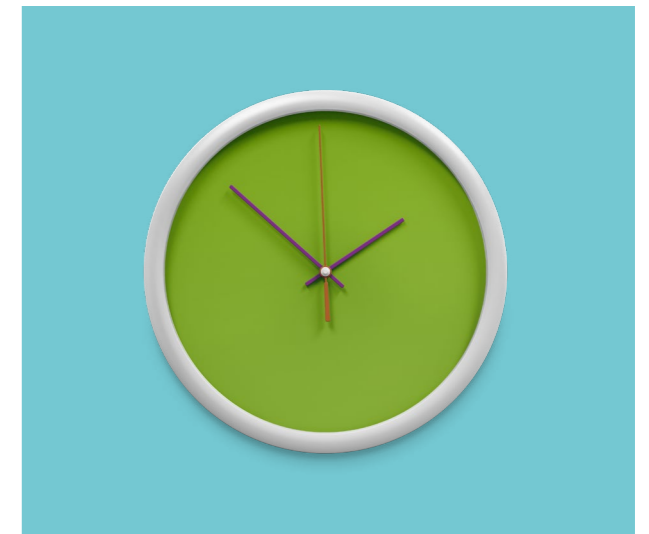
Număr de ordine în Registrul  
Comerțului: J40/3718/2012

Piața reglementată pe care  
se tranzacționează valorile  
mobiliare emise:

Bursa de Valori București

Capital social subscris și vărsat:  
7.250.800 RON

Principalele caracteristici  
ale valorilor mobiliare emise  
de societatea comercială:  
Emitent de obligațiuni  
subordonate în valoare de  
10.453.400 EUR prin intermediul  
Sistemului Alternativ de  
Tranzacționare



1	Analiza activității emitentului	4
1.1	Descrierea activității de baza a emitentului	4
1.2	Elemente de evaluare generala	4
1.3	Evaluarea activitatii de aprovizionare tehnico-materiala (surse indigene, surse import)	7
1.4	Evaluarea activitatii de vanzare	8
1.5	Elemente aspectelor legate de angajatii/personalul emitentului	11
1.6	Elemente aspectelor legate de impactul activitatii de baza a emitentului asupra mediului inconjurator	11
1.7	Elemente activitatii de cercetare si dezvoltare	12
1.8	Elemente activitatii emitentului privind managementul riscului	12
1.9	Elemente de perspectiva privind activitatea emitentului	15
2	Informatii privind valorile mobiliare emise de catre emitent	16
3	Conducerea emitentului	18
4	Situatia financiar-contabila	23

# CONTINUT

# 1. Analiza activității emitentului

## 1.1 Descrierea activității de baza a emitentului

VIVRE DECO S.A. ("Emitentul" sau "Societatea") este o societate pe actiuni, cu sediul social in Bucuresti, B-dul. TUDOR VLADIMIRESCU 22 B, Sectorul 5, avand Cod Unic de Inregistrare RO 30010618, numar de ordine la Registrul Comertului J40/3718/2012, reprezentata, pana la data de 30 septembrie 2021, in mod legal prin Monica Cadogan, Director General. Funcția de Director General al Vivre Deco SA va fi preluată de domnul Călin Fusu, începând cu data de 1 octombrie 2021. Decizia a fost luată în data de 2 septembrie, în cadrul ședinței Consiliului de Administrație.

Activitatea principala a Societatii este: Comert cu amanuntul prin intermediul caselor de comenzi sau prin Internet (CAEN 4791).

VIVRE DECO S.A isi desfasoara activitatea in domeniul activitatilor de comert cu amanuntul a produselor de mobila & decor prin intermediul internetului. Societatea este prezenta in 9 piete din regiunea Europei Centrale si de Est (Romania, Bulgaria Ungaria, Croatia, Polonia, Slovacia, Slovenia, Republica Ceha si Grecia) prin site-urile web pe care le opereaza (www.vivre.ro, www.vivre.bg, www.vivre.hu, www.vivre.hr, www.vivrehome.pl, www.vivrehome.sk, www.vivre.si, www.vivre.cz, www.vivre.gr).

Societati afiliate sau detinute de Emitent:

### SOCIETATEA:

#### VIVRE Logistics SRL (infiintata in 2013)

Descriere: Vivre Logistics SRL, detinuta de aceiasi beneficiari finali care detin si Vivre Deco SA, presteaza servicii de logistica, fulfillment si dezvoltare software, avand ca unic client Vivre Deco S.A. In perioada aprilie 2012 (data infiintarii societatii Vivre Deco) si septembrie 2013 (data infiintarii societatii Vivre Logistics) aceste activitati erau desfasurate in cadrul societatii Vivre Deco, ulterior fiind transferate in Vivre Logistics odata cu infiintarea acesteia. Incepand cu septembrie 2013, costurile cu aceste activitati au fost inregistrate de Vivre Logistics ca prestator, iar lunar Vivre Logistics refactura aceste costuri lui Vivre Deco plus un adaos comercial stabilit prin intermediul dosarului pretului de transfer aferent. Incepand cu data de 1 decembrie 2019, activitatea de logistica si fulfillment a fost transferata inapoi pe Vivre Deco prin contractul semnat in data de 12 noiembrie 2019. De la aceasta data, singura activitate ramasa pe Vivre Logistics este cea de dezvoltare software pentru Vivre Deco. La 1 iulie 2020 si aceasta activitate a fost transferata pe o noua societate (Technologies by Vivre SRL), astfel Vivre Logistics nu mai are nici o activitate in prezent.

### SOCIETATEA:

#### Technologies by Vivre SRL (infiintata in 2020)

Descriere: In ianuarie 2020, a fost infiintata societatea Technologies by Vivre SRL, detinuta 100% de Vivre Deco S.A.. La data de 1 iulie 2020 activitatea de dezvoltare de software ramasa pe Vivre Logistics a fost transferata catre aceasta.

### SOCIETATEA:

#### VIVRE EOOD (infiintata in 2013)

Descriere: Companie subsidiara din Bulgaria, detinuta 100% de Vivre Deco S.A., care incepand cu anul 2018 nu a mai avut activitate. Aportul VIVRE DECO S.A. la capitalul social al VIVRE EOOD este de 1.000 BGN (circa 2.440 RON). Aceasta societate urmeaza a fi radiata.

In urma acestor modificari, grupul de societati Vivre este mai bine structurat, astfel:

- Societatea mama Vivre Deco S.A. care desfășoară activitatea de retail, inclusiv cea de logistica si fulfillment pentru vanzarile proprii în toate piețele europene.
- O filiala, Technologies by Vivre SRL, deținută 100% de Vivre Deco S.A., care prestează servicii de dezvoltare software pentru Vivre Deco S.A. si alti potentiali clienti din sectorul comerțului online.

## 1.2 Elemente de evaluare generala

Rezultatele financiare din primul semestru al anului 2021, prezentate mai jos, reprezinta situatia financiara consolidata a grupului Vivre - alcatuit din societate - mama (Vivre Deco SA) si subsidiara (Technologies by Vivre SRL) detinuta 100%. La 30 iunie 2020, societatea Technologies by Vivre SRL nu avea activitate, astfel datele comparative includ doar performanta financiara a societatii Vivre Deco SA.

Situațiile financiare interimare aferente primului semestru al anului 2021 indică o cifra de afaceri neta de RON 128,1 milioane, înregistrându-se astfel o creștere 15,9% comparativ cu aceeași perioadă a anului precedent (sem 1 2020: RON 110,6 milioane). Aceasta creștere a cifrei de afaceri a fost determinată atât de o cerere crescută a clienților existenți, precum și de accelerarea achiziției de clienți noi datorată interesului tot mai mare a consumatorului față de canalele online.

Situațiile financiare interimare au fost întocmite în conformitate cu standardele contabile din Romania (OMF 1802/2014) si sunt anexate prezentului raport.

Situațiile financiare interimare aferente primului semestru al anului 2021 si primul semestru al anului 2020 nu sunt auditate.

Principalii indicatori cheie sunt prezentați mai jos:

### Contul de profit si pierdere

RON	30.06.2020	30.06.2021
Total venituri	111.013.487	132.603.501
CRESTERE (%)	40,5%	19,4%
Cifra de afaceri	110.661.440	128.066.843
CRESTERE (%)	40,5%	15,9%
EBITDA	4.138.901	-11.581.525
MARJA (%)	3,7%	-8,7%
Profitul/Pierdere din exploatare	2.023.900	-14.730.120
MARJA (%)	1,8%	-11,1%
Profitul/Pierdere neta	704.687	-17.039.335
MARJA (%)	0,6%	-12,8%

### TOTAL VENITURI

In semestrul 1 al anului 2021, veniturile totale au atins nivelul de 132,6 milioane RON sau cu 19,4% mai mult fata de anul trecut. Aici sunt incluse si comisioanele facturate catre partenerii listati pe marketplace-ul Vivre, in valoare de aproximativ RON 500.000 pentru primele 6 luni ale anului 2021 (RON 0 pentru semestrul 1 2020).

### EBITDA

EBITDA reprezinta profitul inainte de plata dobanzii, impozitelor, deprecierei si amortizarii. De-a lungul perioadei analizate, EBITDA a inregistrat o valoare negativa in principal ca urmare a urmatorilor factori:

- cresterea competitiei pe piata de online care a dus la cresterea semnificativa a costurilor de marketing (atat de achizitie clienti noi cat si a costurilor cu clientii recurenti).
- concomitent, odata cu relaxarea restrictiilor, piata de ecommerce a inregistrat o contractie comparativ cu aceeaasi perioada a anului 2020 ceea ce a redus volumele totale/audiente.
- sistemele Vivre necesita actualizari care impacteaza direct costurile in Google (page health, filtre, SEO, etc) si care sunt realizate cu o viteza redusa datorita presiunilor in piata de dezvoltare software.

- cresteri de costuri operationale (materii prime, salarii manipulantii, costuri combustibil, ambalaje) generate de criza transportului din China si a presiunii inflationiste.

### PROFITUL/PIERDEREA DIN EXPLOATARE

Profitul din exploatare este determinat ca diferenta între EBITDA și cheltuielile cu deprecierea și amortizarea. De-a lungul perioadei analizate, Rezultatul din Exploatare a inregistrat valori negative in special datorita factorilor prezentati mai sus cat si datorită unei cheltuieli mai mari cu amortizarea datorata investitiilor continue realizate de Societate în tehnologie și automatizări.

### PROFITUL/PIERDEREA NETA

În primul semestru al anului 2021, societatea a avut ca rezultat o pierdere de 17 milioane RON, comparativ cu un profit de 0,7 milioane RON la 30 iunie 2020. Acest lucru se datoreaza in principal factorilor care au afectat EBITDA. Alt impact negativ este datorat si cheltuielilor cu dobanzile aferente imprumuturilor si variatia cursului valutar.

### Active

RON	31.12.2020	30.06.2021
Active imobilizate	27.464.712	33.246.517
Imobilizari corporale	5.929.127	7.929.665
Imobilizari necorporale	19.014.012	22.795.279
Imobilizari financiare	2.521.573	2.521.573
Active curente	71.612.232	71.991.235
Stocuri	37.603.431	42.129.297
Creante	12.755.833	11.508.793
Casa si conturi la banci	21.253.968	18.353.145
Cheltuieli in avans	32.838.017	37.078.012

## ACTIVE IMOBILIZATE

Acestea includ:

- Active necorporale, reprezentate de brevete, licențe și mărci comerciale, care au crescut până la 22,8 milioane RON în 2021, în urma programelor software dezvoltate sau achiziționate. Costurile care sunt asociate direct cu producția de produse software identificabile, unice și controlate de Vivre Deco S.A. și care vor genera beneficii economice pentru o perioadă mai mare de 1 an de zile, sunt recunoscute ca imobilizări necorporale. Costurile directe includ costurile angajaților echipei de dezvoltare software din Technologies by Vivre și o parte corespunzătoare a cheltuielilor generale, cât și a serviciilor de dezvoltare contractate de la terți. Toate celelalte costuri asociate cu întreținerea programelor software sunt înregistrate direct pe cheltuială. În anul 2021, aproximativ 95% din costurile angajaților echipei de dezvoltare software au fost capitalizate și 5% au fost înregistrate direct pe cheltuială. Începând cu 1 iulie 2020, odată cu transferul activității de dezvoltare software din societatea Vivre Logistics SRL în Technologies by Vivre SRL, costurile cu echipa de dezvoltare software sunt facturate de către Technologies by Vivre SRL (până la acea dată fiind facturate de către Vivre Logistics).
- Active corporale, care au crescut cu aproximativ 2 milioane RON în 2021, până la 7,9 milioane RON, datorită investițiilor în centrul logistic (rafturi, echipamente, automatizări etc.).
- Activele financiare au rămas la valoarea de 2,5 milioane RON, reprezentând garanțiile plătite pentru spațiile închiriate.

## STOCURI

Deși peste 70% din produsele vândute pe platformele Vivre se afla în stocurile furnizorilor, Societatea deține în inventarul propriu stocuri de produse comercializate cu o frecvență mai ridicată. Astfel, de-a lungul perioadei analizate, valoarea stocurilor Vivre a înregistrat o creștere până la 42,1 milioane RON, ca urmare a creșterii vânzărilor.

## Capital și rezerve

RON	31.12.2020	30.06.2021
<b>Capitaluri proprii</b>	<b>19.116.057</b>	<b>2.076.722</b>
Capital subscris vărsat	7.250.800	7.250.800
Capital subscris nevărsat	-	-
Rezerve legale	711.339	711.339
Alte Rezerve	10.170.580	10.170.580
Rezultat reportat	320.264	983.338
<b>Rezultatul exercitiului</b>	<b>7.436.237</b>	<b>-17.039.335</b>
Repartizarea profitului	-6.773.163	-

## CAPITALURI PROPRII

În perioada analizată se înregistrează o scădere a capitalurilor proprii până la valoarea de 2,1 milioane RON, ca urmare a pierderii din semestrul 1 al anului curent.

Din 2012 și până în 2018 compania nu a acordat dividende acționarilor, profitul fiind reinvestit pentru a susține creșterea activității.

## CREANTE

În anii 2020 și 2021 valoarea creanțelor comerciale a ramas relativ constantă.

## CHELTUIELI ÎN AVANS

Valoarea cheltuielilor în avans a atins 37,1 milioane RON, (31 decembrie 2020: 32,8 milioane RON) datorită costurilor de atragere a clienților noi.

Pe parcursul activității obișnuite, Compania plătește comisioane intermediarilor ca urmare a redirectionării clienților către platforma online a Companiei și finalizarea unei achiziții. Pe baza informațiilor istorice, Managementul se așteaptă ca aceste comisioane plătite intermediarilor, ca urmare a redirectionării clienților către platforma online a companiei cu scopul finalizării unei achiziții de produse, să fie recuperabile prin marja vânzărilor curente și viitoare cu clienții respectivi. În consecință, începând cu anul 2019, Compania a aplicat o politică de înregistrare a acestor comisioane sub formă de Cheltuieli în Avans, care sunt ulterior descarcate lunar în Contul de Profit și Pierdere de-a lungul perioadei anticipate în care clientul va continua să achiziționeze de pe platforma online a Companiei. În anii precedenți, astfel de costuri au fost înregistrate direct în Contul de Profit și Pierdere, deoarece Managementul a considerat că nu dispunea de informații istorice suficiente pentru a putea estima în mod cert beneficiile medii generate de un client nou și perioada medie în care clientul va efectua achiziții pe platforma de e-commerce a companiei.

La 30 iunie 2021, o parte a acestor comisioane plătite în primele 6 luni ale anului 2021 nu au îndeplinit condițiile de capitalizare întrucât costul de achiziție clientului efectuat prin anumite canale, pe anumite țări, depășește valoarea estimată a fi recuperată de-a lungul perioadei anticipate în care clientul va continua să achiziționeze de pe platforma online a Companiei. Acest lucru s-a datorat creșterii competiției pe piața de online care a dus la creșterea semnificativă a costurilor de marketing pe anumite canale/țări. Dacă aceste comisioane ar fi îndeplinit condițiile de capitalizare atunci pierderea netă înregistrată la 30 iunie 2021 ar fi fost mai mică cu 3.268.425 RON.

Planul de afaceri pentru perioada 2021-2025 nu prevede acordarea de dividende acționarilor, scopul principal rămânând creșterea cotei de piață în același timp cu reînnoirea la profitabilitate. La sfârșitul anului 2020, au fost constituite rezerve din rezultatul exercitiului neimpozabile fiscal, ca urmare reinvestirii profitului în dezvoltarea de module software, conform codului fiscal în vigoare.

## Datorii

RON	31.12.2020	30.06.2021
<b>Datorii pe termen scurt</b>	<b>92.762.565</b>	<b>85.518.049</b>
Sume datorate instituțiilor de credit	353.009	24.632.578
Avansuri încasate în contul comenzilor	4.778.979	3.288.544
Datorii comerciale - furnizori	77.392.871	49.852.350
Sume datorate entităților din grup	360.311	353.080
Efecte de comerț de platit	84	-
Alte datorii	9.826.518	6.938.622
Imprumuturi din emisiuni de obligațiuni	50.793	452.875
<b>Datorii pe termen lung</b>	<b>16.815.986</b>	<b>51.500.766</b>
Imprumuturi din emisiuni de obligațiuni	16.815.986	51.500.766

## DATORII COMERCIALE - FURNIZORI

Pe parcursul perioadei analizate se evidențiază o scădere a valorii datoriilor comerciale către furnizori până la 49,9 milioane RON în 2021, ca urmare a plăților facturilor de marfă care au devenit scadente în lunile de după data de 31 decembrie 2020 și care erau aferente extra-stocurilor achiziționate în perioada august-octombrie 2020 pentru sezonul de varf din trimestrul 4 al anului 2020.

## DATORII FINANCIARE

Datoriile financiare ale Emitentului sunt reprezentate de împrumuturi

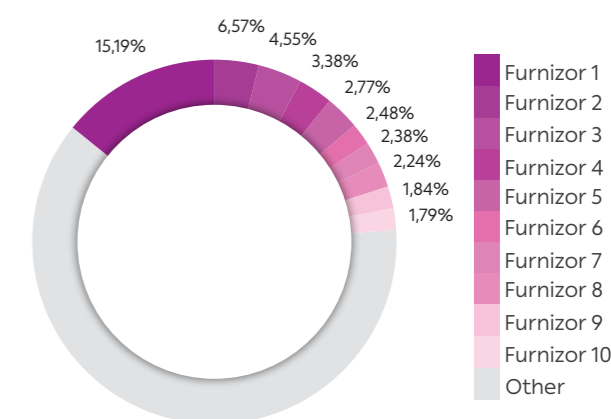
bancare pe termen scurt, sub forma unei linii de credit pentru capital de lucru de 5 milioane EUR, cu scadența în septembrie 2021 și posibilitatea de reînnoire, și de obligațiuni emise pe piața reglementată scadente în 2025 și 2026 sub simbolurile VIV25E și VIV26E în valoare totală de 10.453.300 EUR. Per total, soldul datoriilor financiare a înregistrat o creștere semnificativă pe parcursul perioadei analizate, atingând în 2021 o valoare totală de 76,6 milioane RON. Această creștere se datorează în principal emisiunii de obligațiuni efectuată în aprilie 2021 în valoare de 7.000.000 EUR cât și a utilizării liniei de credit bancară pentru finanțarea capitalului de lucru (în principal pentru plăți către furnizori marfă).

RON	31.12.2020	30.06.2021
<b>Datorii financiare</b>	<b>17.219.788</b>	<b>76.586.219</b>
<b>Casa și conturi la bănci</b>	<b>21.253.968</b>	<b>18.353.145</b>
Datorii Financiare Nete	-4.034.180	58.233.074

## 1.3 Evaluarea activității de aprovizionare tehnico-materială (surse indigene, surse import)

Vivre are o bază de peste 10.500 furnizori dintre care aproximativ 800 sunt furnizori activi în fiecare an. Sunt catalogați ca activi furnizori care livrează minim o comandă în decursul unui an. Una din principalele activități ale departamentului Comercial din cadrul Vivre este atât sporirea numărului de parteneri, cât și maximizarea rezultatelor acestora. În acest fel, diversitatea de produse oferite clienților crește de la an la an. Mai mult, comunicarea cu partenerii se realizează prin intermediul unei platforme dezvoltate de către inginerii Vivre ("platforma Partners"), loc în care furnizorii participă activ la creșterea cifrei de afaceri propunând produse, preturi sau oferte speciale. Platforma Partners optimizează colaborarea cu furnizorii prin automatizarea proceselor de colectare de produse, facturare, sincronizare de stocuri, trasabilitate a produselor și analiza vânzărilor. Toate acestea permit o diversificare accelerată a ofertei într-un timp mult mai scurt.

## Pondere top 10 furnizori în costul bunurilor vândute Sem. 1 2021



La nivelul primelor 6 luni ale anului 2021, cel mai mare furnizor Vivre reprezenta 15,2% din achizițiile totale ale Societății, în timp ce cei mai mari 10 furnizori reprezentau 43,2% din total achiziții, ceea ce arată un grad ridicat de independență comercială față de furnizori.

## 1.4 Evaluarea activitatii de vanzare

Emitentul Vivre Deco S.A. isi desfasoara activitatea in domeniul comerțului cu amanuntul prin intermediul internetului (detine si opereaza site-urile web: www.vivre.ro, www.vivre.bg, www.vivre.hu, www.vivre.hr, www.vivrehome.pl, www.vivrehome.sk, www.vivre.si, www.vivre.cz, www.vivre.gr). Practic, clientii pot cumpara de la Vivre doar prin intermediul site-urilor mentionate sau in aplicatii, in orice moment, din vasta oferta de produse de tipul: mobila, decor, bucatarie, dormitor, corpuri de iluminat, covoare, produse pentru baie, pentru organizare si produse de lifestyle.

Unul din avantajele competitive al Vivre este diversitatea de produse (in orice moment se pot comanda peste 800.000 de produse unice (SKU)) dintr-un total de peste 5 milioane produse diferite. Din oferta totala un procent de 41% sunt obiecte de mobilier de mari si mici dimensiuni, 17% textile si covoare, 11% decoratiuni si accesorii pentru casa, in timp ce bucatarie si dining reprezinta 9% si obiecte iluminat 11%. Circa 35% din produse sunt in stocul furnizorului si au o perioada de livrare de 2-3 saptamani, iar 65% din produse se afla in centrele logistice Vivre. Pentru acestea se ofera livrare rapida (1-2 zile in Romania si pana la 5 zile in alte tari, in functie de logistica locala).

Produsele si informatiile legate de acestea (preturi, stoc, atribute, imagini etc.) sunt incarcate in platforma Vivre Partners de catre furnizori, aceasta fiind dezvoltata special pentru integrarea cu furnizorii si platformele acestora, oferind:

- informatii in timp real legate de colectiile active si sortimentul permanent, comenzi catre si de la furnizori, grafice etc.;
- posibilitatea de a modifica stocuri;
- interfata pentru adaugarea de informatii, atribute si imagini legate de produse. Imaginile sunt editate automat de catre platforma, reducand la minim timpul de procesare.

Modelul de afaceri Vivre este adaptat in jurul inspiratiei si al implicarii clientilor, prin colectiile zilnice si sortimentul permanent. Acest model inovator permite companiei sa atraga si sa pastreze noi clienti si sa creasca in acelasi timp awareness-ul brandului Vivre.

Pe pagina principala a site-ului web sunt prezentate in medie 10 colectii (selectii de produse) pe zi lucratoare - de luni pana vineri, fiecare avand in jur de 400 de articole. Lansarea de noi colectii include un mix de teme si marci, precum si categorii de produse. Colectiile pot fi inspirationale - teme si stiluri care sunt in tendinta (de exemplu, Flamingo Trend, Mediterranean Vibes, Cozy Lodge etc.) sau colectii de la marci cunoscute. Acestea dureaza intre 3 si 5 zile, prin urmare aspectul paginii de pornire se schimba constant, pe baza colectiilor active.

Scopul Vivre este de a atrage clientii sa viziteze platforma ca parte a rutinei lor zilnice, oferindu-le un mod intuitiv si antrenant de a descoperi in fiecare zi o selectie de oferte noi.

Oferta de produse din colectiile zilnice este disponibila doar in cantitati limitate si pentru o perioada limitata de timp, dar de obicei la preturi mai atractive in comparatie cu preturile de vanzare cu amanuntul recomandate.

Pentru a completa oferta de produse a colectiilor zilnice, in 2017 a fost lansat portofoliul de produse permanent, care ofera clientilor un sortiment de best-seller-uri, format in prezent din aproximativ 800.000 de SKU-uri diferite, provenite de la peste 3.000 de marci premium sau accesibile (800 de furnizori) din intreaga lume. Acest model raspunde nevoilor clientilor care doresc un produs specific care s-ar putea sa nu fie disponibil in colectiile zilnice. Astfel, Vivre se adapteaza la diferitele nevoi ale clientilor existenti si atrage noi segmente de clienti cu comportamente diferite de cumparare.

Produsele din oferta permanenta sunt selectate utilizand preferintele clientilor colectate din selectiile zilnice. Prin relatiile bine stabilite cu furnizorii din intreaga lume, Vivre este pozitionata sa negocieze preturi speciale pentru bestseller-uri, generand astfel marje mai mari si oferind clientilor in acelasi timp produse la preturi atractive.

In comparatie cu selectiile zilnice, oferta permanenta se bazeaza pe categorii, cu functii de cautare suplimentare, cum ar fi posibilitatea de a naviga si de a face cumparaturi in functie de subcategorie, de a cauta articole specifice folosind bara de cautare, de a aplica filtre pentru a restrange cautarile (de ex. pret, culoare, marca, stil, termen de livrare) si posibilitatea de a crea liste de dorinte.

Unii dintre utilizatorii Vivre devin imediat clienti atunci cand se inregistreaza pentru newsletter-ul zilnic, dar majoritatea clientilor se inscriu pentru prima data la buletinul zilnic pentru o perioada extinsa inainte de a face prima achizitie. Odata ce utilizatorii devin cumparatori pentru prima data, de obicei revin pe platforma pentru a face mai multe achizitii, devenind clienti repetitivi. In 2021, 76% din comenzi au fost plasate de clienti care au facut anterior o achizitie pe platforma Vivre.

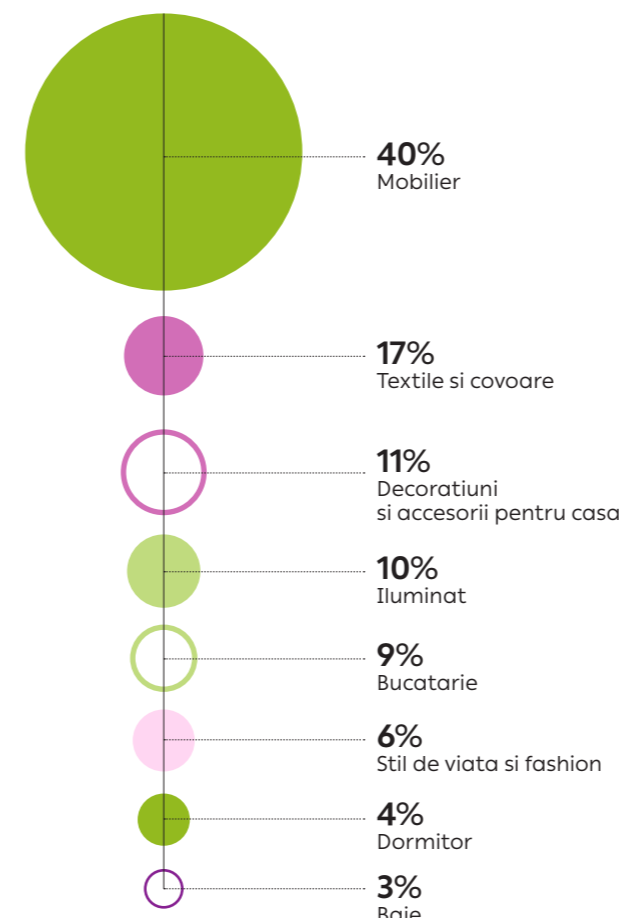
Cifra de afaceri a Vivre Deco este compusa din veniturile provenite din comercializarea produselor de mobilier si decoratiuni din urmatoarele categorii: baie, dormitor, bucatarie, mobilier, decoratiuni si accesorii pentru casa, iluminat, stil de viata si fashion, textile si covoare. Cifra de afaceri include si comisioanele facturate catre partenerii listati pe marketplace-ul Vivre, care a inregistrat o crestere substantiala in primele 6 luni ale anului 2021 ajungand pana la 700 de parteneri inrolati din care peste 500 au inregistrat vanzari pana la aceasta data.

In tabelul urmat este prezentata evolutia anuala a cifrei de afaceri neta in perioada analizata, segmentata pe fiecare categorie de produs in parte:

Categorie	Sem 1 2021 (RON)
Mobilier	51.623.744
Textile si covoare	22.322.051
Decoratiuni si accesorii pentru casa	13.587.892
Iluminat	13.408.598
Bucatarie	11.974.250
Stil de viata si fashion	7.146.130
Dormitor	4.597.600
Baie	3.406.578
Total	128.066.843

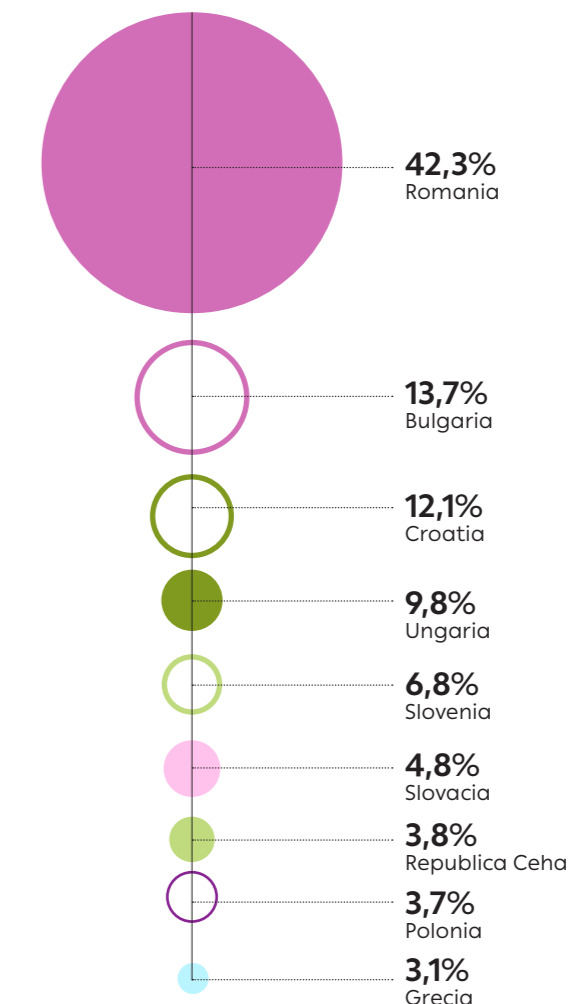
### PONDEREA CATEGORIILOR DE PRODUSE ÎN CIFRA DE AFACERI TOTALA (% SEM 1 2021)

In graficul de mai jos sunt prezentate ponderile principalelor categorii de produse in cifra de afaceri inregistrata in semestrul 1 al anului 2021. Astfel, cele mai mari vanzari au fost generate de produsele de mobilier, cu o pondere de 40%, urmate de textile si covoare pentru casa cu 17%, si decoratiuni cu 11%, acestea reprezentand 68% din vanzarile totale.

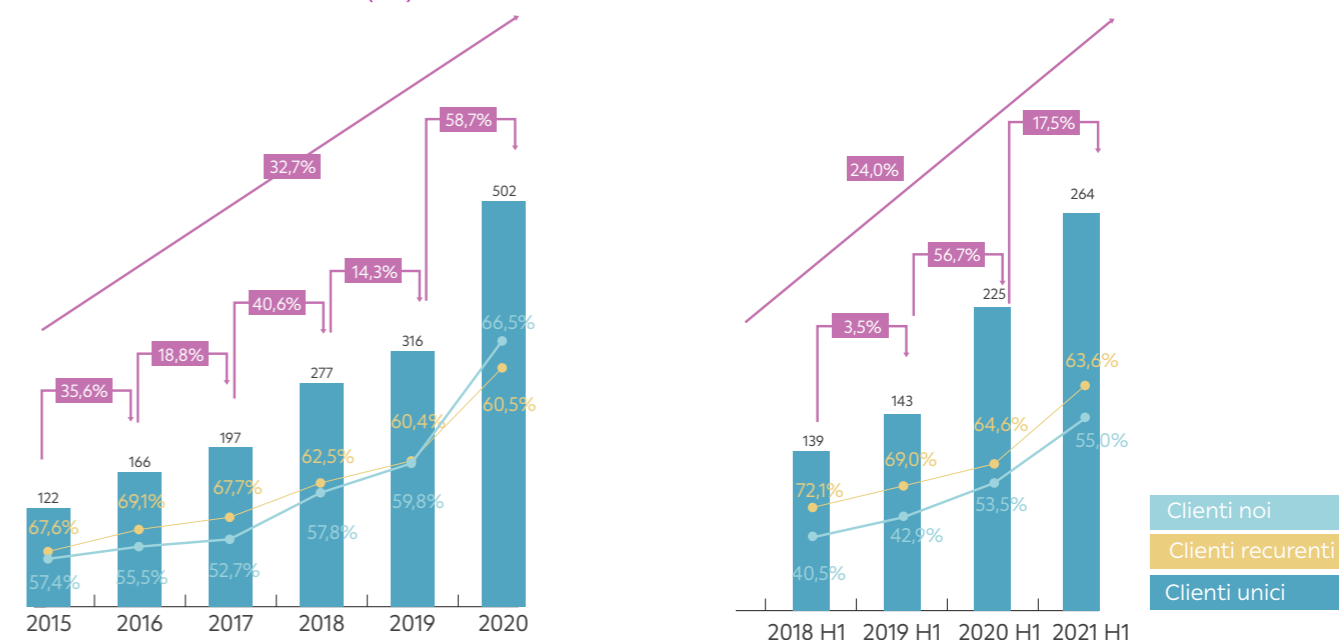


### PONDEREA FIECĂREI ȚĂRI ÎN PARTE DIN CIFRA DE AFACERI TOTALA (% SEM 1 2021)

Dintre cele 9 tari in care Vivre este prezenta, Romania este cea mai semnificativa piata din punct de vedere al vanzarilor, reprezentand 42,3% din cifra de afaceri din primele 6 luni ale lui 2021. Ponderi semnificative au avut si Bulgaria cu 13,7%, Croatia cu 12,1% si Ungaria cu 9,8%.

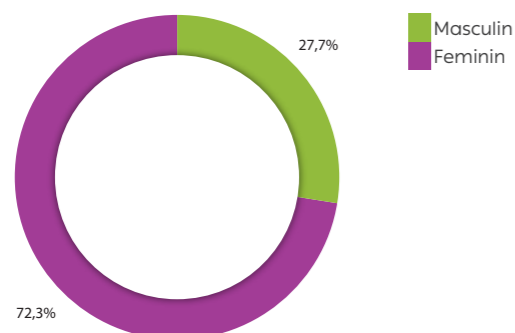


### EVOLUTIE NUMAR CLIENTI UNICI (MII)



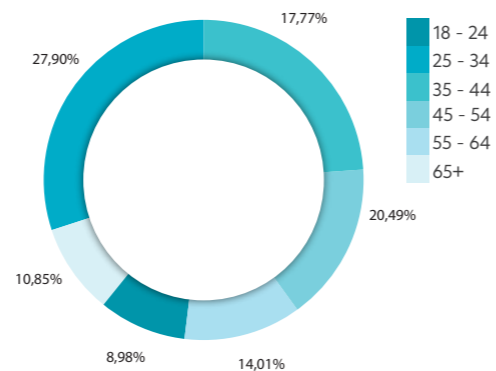
Numarul de clienti la jumatatea anului a crescut in medie cu 24% anual, de la 139.000 clienti unici in 2018 la 264.000 clienti unici in prima jumatate a anului 2021. Ponderea clientilor noi isi pastreaza trendul ascendent, ca urmare a eforturilor depuse pentru extinderea gamei de produse, dezvoltarea marketplace-ului, precum si ca urmare a investitiilor facute in cresterea notorietatii brandului.

Distributie clienti in functie de gen 2021 Sem 1



Clientii Vivre sunt 72,3% persoane de sex feminin si 27,7% persoane de sex masculin. Ponderea barbatilor aproape s-a dublat in ultimii ani, de la 15,8% in 2017 la 27,7% in primele 6 luni ale lui 2021, acest lucru s-a datorit, in special, diversificarii gamei de produse.

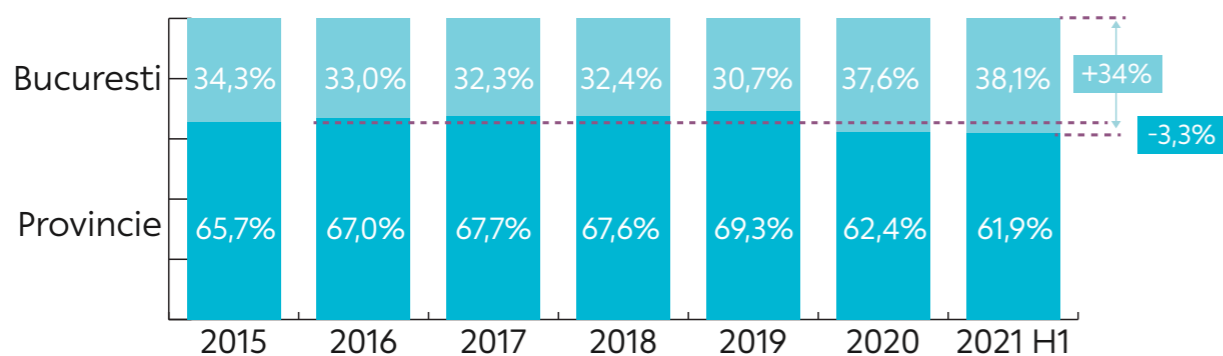
Distributie clienti in functie de varsta 2021 Sem 1



Din punct de vedere al varstei, cea mai mare pondere a clientilor este reprezentata de persoane din intervalul de varsta 25-34 ani, iar a doua categorie de varsta este 45-54 ani. Segmentul 45-54 ani isi pastreaza trendul de crestere din ultimii ani, de la 11% in 2015 la 20% in prima jumatate a anului 2021, acest lucru este rezultatul cresterii penetrarii comerului online coroborat cu diversificarea gamei de produse.

Peste 55% dintre clientii Vivre sunt persoane cu varste cuprinse intre 18 ani si 44 de ani. Aceste persoane sunt cele mai active, au o afinitate ridicata catre tehnologie si adopta rapid tendintele de cumparaturi online

Distributie clienti in functie de zona geografica



In cazul Romaniei, ponderea clientilor din orasul principal (Bucuresti) este pe un trend ascendent daca ne raportam la 2016, 33% vs. 38,1%

in prima parte a anului 2021. Acelasi trend poate fi observat si in celelalte tari in care Vivre este prezent.

## 1.5 Evaluarea aspectelor legate de angajatii/personalul emitentului

La data de 30.06.2021, numarul mediu de angajati care isi desfasurau activitatea in cadrul Vivre Deco si Technologies by Vivre, era de 322, acestia fiind repartizati astfel:

Repartizarea angajatilor pe departamente (evolutie 2015 - 2021)

DOMENIU	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021H1
Consiliul de Administratie	0	0	0	3	3	3	3
Conducerea Executiva	1	2	2	1	1	2	2
Financiar	7	7	6	7	8	10	11
Resurse umane	4	6	8	7	7	8	7
Marketing	46	52	59	65	65	56	63
Comercial	21	22	24	32	38	35	44
Logistica*	52	79	110	168	133	145	166
Dezvoltare Software**	6	6	9	16	22	14	20
Dezvoltare produs**	2	2	4	5	5	6	6
<b>Total angajati</b>	<b>139</b>	<b>176</b>	<b>222</b>	<b>304</b>	<b>282</b>	<b>279</b>	<b>322</b>

\* Transfer de activitate incepând cu 01.12.2019 din Vivre Logistics SRL in Vivre Deco S.A.;

\*\*Transfer de activitate incepând cu 01.07.2020 din Vivre Logistics SRL in Technologies by Vivre SRL;

Incadrare angajati in functie de studii (evolutie 2015 - 31.12.2020)

STUDII	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021H1
medii	68	93	121	174	144	139	166
superioare	71	83	101	130	138	140	156
<b>Total angajati</b>	<b>139</b>	<b>176</b>	<b>222</b>	<b>304</b>	<b>282</b>	<b>279</b>	<b>322</b>

La data de 30.06.2021, ponderea angajatilor cu studii medii reprezinta 51,5%. Majoritatea angajatilor care nu detin studii superioare sunt lucrorii din depozitele companiei.

## 1.6 Evaluarea aspectelor legate de impactul activitatii de baza a emitentului asupra mediului inconjurator

VIVRE DECO S.A a crescut cu succes in ultimii ani, ajungand la un numar tot mai mare de clienti si, in consecinta, a expedit un numar tot mai mare de pachete, ceea ce provoaca, de asemenea, o amprenta ecologica mai mare. Cu toate acestea, emitentul este constient de responsabilitatile sale fata de natura, mediu si protectia climei. Prin urmare, a fost setata o retea logistica prin care nu numai ca se reduc costurile de transport, dar, prin evitarea rutelor lungi de transport, se reduce si poluarea mediului.

In fiecare zi sunt procesate numeroase comenzi in centrul logistic propriu. Standardul Vivre de ambalare a fost conceput pentru a defini si implementa un standard pentru pachetele expediate de Societate. Vivre inseamna eleganta, calitate, varietate de produse si valoare. Prin urmare, fiecare decizie de ambalare este o negociere intre siguranta produselor, rentabilitate si experienta clientilor la dezambalare. Pentru a livra produse de inalta calitate intr-o conditie impecabila, trebuie sa existe suficient material de protectie, fara a coplesi clientul cu deseuri inutile. Ambalarea si protectia nu trebuie sa fie numai eficiente din punct de vedere al costurilor, ci si sa urmareasca sa produca cat mai putine deseuri.

O utilizare responsabila si prudenta a resurselor naturale este o conditie necesara pentru sustenabilitatea modelului de afaceri Vivre. Prin urmare, se acorda atentie respectarii legislatiei de mediu si a legislatiei sociale in vigoare, utilizarii practicilor de mediu si sociale adecvate, reprezentand factori relevanti in demonstrarea unui management eficient al afacerilor.

## 1.7 Evaluarea activitatii de cercetare si dezvoltare

Pentru o companie de e-commerce ca Vivre Deco S.A., este foarte important sa ramana agila si flexibila, si in acelasi timp sa mentina accentul pe inspiratie, aspectul site-urilor si aplicatiilor si experienta clientilor. De la fondare, Vivre Deco S.A. a investit in tehnologie si a dezvoltat-o in continuare pentru a acoperi cerintele de crestere a activitatii.

Costurile care sunt asociate direct cu productia de produse software identificabile, unice si controlate de Vivre Deco S.A. si care vor genera beneficii economice pentru o perioada mai mare de 1 an de zile, sunt recunoscute ca imobilizari necorporale. Costurile directe includ costurile angajatilor echipei de dezvoltare software din Technologies by Vivre si o parte corespunzatoare a cheltuielilor generale, cat si a serviciilor de dezvoltare contractate de la terti. Toate celelalte costuri asociate cu intretinerea programelor software sunt inregistrate direct pe cheltuiala.

In perioada 1 ianuarie 2021 - 30 iunie 2021, valoarea contabila neta a imobilizarilor necorporale a crescut cu 3,8 milioane RON in urma programelor software dezvoltate sau achizitionate. In aceasta perioada proximativ 95% din costurile angajatilor echipei de dezvoltare software au fost capitalizate si 5% au fost inregistrate direct pe cheltuiala.

Societatea urmareste continuarea dezvoltarii tehnologiilor personalizate prin investirea semnificativa in urmatoarele directii:

- tehnologii care imbunatatesc experienta clientilor:
  - dezvoltarea tipurilor de continut cat si a modurilor prin care clientii il consuma;
  - imbunatatirea recurentei, loializarea, notificarile, cat si produsele recomandate clientilor prin algoritmi de inteligenta artificiala care personalizeaza experienta clientilor pe baza propriului comportament;
  - extinderea comunitatii Vivre catre designeri de interior care folosesc produsele din oferta Societatii in format 3D pentru simulari digitale foto-realiste oferite clientilor doritori de o casa amenajata de profesionisti;
  - dezvoltarea de metode noi (realitate augmentata, inteligenta artificiala) de a ajuta clientii in procesul lor de decizie prin a le oferi posibilitatea de a-si vizualiza produsele dorite in confortul propriei case prin intermediul telefonului sau a tabletei.
- tehnologii indreptate spre extinderea si eficientizarea operationala - Societatea urmareste optimizarea continua a intregului flux operational dintre produs si client folosind tehnologii, printre care enumeram:
  - prelucrarea automata (foto si text) a produselor propuse de furnizori in platforma self-service Partners;
  - sincronizarea stocurilor intre depozitele furnizorilor si platformele Vivre;
  - automatizarea interactiunilor administrative (reconcilieri si documente contabile);
  - planificarea evenimentelor de vanzare si miscare marfa;
  - extinderea retelei de furnizori de logistica europeana (transport si depozite);
  - imbunatatirea WMS (Warehouse Management System) propriu si investitii in utilaje si automatizari pentru depozite;

VII. reducerea timpilor de livrare si a operatiunilor intermediare, si altele.

- Proiecte dezvoltate pentru platforma Vivre marketplace:
  - modul "Sincronizare automata de pret si stoc" cu sistemele proprii al partenerilor, astfel ei pot interconecta platforma Vivre cu propriile sisteme de gestiune intr-un mod automat prin feed-uri.
  - modul "Gestiune a campaniilor promotionale" prin care partenerii nostri pot participa la evenimente organizate de Vivre sau isi pot gestiona propriile promotii
  - modul "Comisioane/facturi" prin care partenerii platformei vor avea o vizibilitate in timp real despre conditiile comerciale in legatura cu platforma Vivre

## 1.8 Evaluarea activitatii emitentului privind managementul riscului

Gestionarea riscurilor este un element important al strategiei, iar atentia managementului este concentrata pe identificarea riscurilor si incertitudinilor emergente pentru a realiza eficient managementul evenimentelor de risc. Principalele riscuri care ar putea avea un impact negativ asupra performantei, situatiei financiare si planurilor de dezvoltare ale Emitentului sunt prezentate mai jos.

Performanta poate fi afectata de riscuri si incertitudini suplimentare, altele decat cele enumerate mai jos, si unele riscuri inca necunoscute care pot aparea in viitor.

### RISCURI LEGATE DE ACTIVITATEA EMITENTULUI:

#### Principalele riscuri si incertitudini

Gestionarea riscurilor este un element important al strategiei, iar atentia managementului este concentrata pe identificarea riscurilor si incertitudinilor emergente pentru a realiza eficient managementul evenimentelor de risc. Principalele riscuri care ar putea avea un impact negativ asupra performantei, situatiei financiare si planurilor de dezvoltare ale Emitentului sunt prezentate mai jos.

### (1) RISCUL ASOCIAT CU ATRAGEREA DE CLIENTI NOI SI PASTRAREA CELOR EXISTENTI

Succesul nostru depinde de capacitatea acesteia de a achizitiona si de a retine clientii intr-un mod rentabil. Am facut investitii semnificative in atragerea de noi clienti si ne asteptam in continuare la investitii semnificative pentru a achizitiona clienti suplimentari. Eforturile noastre de publicitate platita sunt directionate in principal in canale online, incluzand motoare de cautare, afisarea de reclame pe retelele de socializare dar si pe TV/radio. Aceste eforturi sunt costisitoare si pot sa nu conduca la o achizitie rentabila de clienti noi. Nu putem garanta ca profitul net obtinut de la clientii noi pe care ii achizitionam va depasi in cele din urma costul de achizitie al acestora. Daca nu reusim sa oferim o experienta de cumparaturi de calitate, iar consumatorii nu percep ca produsele oferite sunt de inalta valoare si calitate, este posibil sa nu putem atrage clienti noi conform planificarilor. Daca nu reusim sa atragem clienti noi care plaseaza un numar suficient de comenzi pentru a ne dezvolta afacerea, s-ar putea sa nu putem genera volumele necesare pentru a produce optimizari de volum, veniturile noastre nete pot scadea, iar activitatea noastra, situatia financiara si rezultatele operationale pot fi afectate semnificativ intr-un mod negativ.

### (2) RISCUL ASOCIAT CU LOIALIZAREA CLIENTILOR

Succesul nostru depinde in mare parte de capacitatea de a creste venitul net pe client activ. Daca eforturile noastre de a creste loialitatea clientilor si achizitionarea repetata, precum si mentinerea unor niveluri ridicate de implicare din partea clientilor nu au succes, cresterea noastra si veniturile vor fi afectate in mod negativ.

Abilitatea noastra de a dezvolta afacerea depinde de capacitatea de ne pastra baza de clienti existenta, de a genera comenzi repetate de la aceasta si de a mentine un nivel ridicat de implicare din partea clientilor. Pentru a face acest lucru, trebuie sa continuam sa oferim clientilor existenti si potentialilor clienti o experienta de cumparare convenabila, eficienta si diferentiata prin:

- furnizarea de continut relevant: imagini, instrumente si tehnologie care atrag clientii care istoric au fi cumparat in alta parte;
- mentinerea unui portofoliu de produse de inalta calitate si diversitate;
- livrarea produselor la timp si fara daune;
- mentinerea si dezvoltarea in continuare a tehnologiilor noastre (site-uri si aplicatii mobile).

Daca nu reusim sa crestem venitul net pe client activ, sa generam achizitii repetate sau sa mentinem un nivel ridicat de implicare al clientilor, perspectivele noastre de crestere, rezultatele operationale si starea financiara ar putea fi afectate in mod negativ.

### (3) RISCUL INCAPACITATII DE A PREVIZIONA CU EXACTITATE VENITURILE NETE SI DE A NU PLANIFICA IN MOD CORESPUNZATOR CHELTUIELILE IN VIITOR.

Veniturile nete si rezultatele operationale sunt dificil de prognozat, deoarece depind, in general, de volum, de oportunitate si de mix-ul de produse pe care clientii nostri le vor comanda, toate fiind incerte. Ne planificam nivelurile de cheltuieli si planurile de investitii in functie de veniturile nete si marjele brute bugetate. Daca presupunerile noastre se dovedesc a fi gresite, s-ar putea sa cheltuim mai mult decat anticipam pentru atragerea si pastrarea clientilor sau sa generam venituri mai mici per client activ decat cele anticipate, ceea ce ar putea avea un impact negativ asupra activitatii noastre si asupra rezultatelor operationale.

### (4) RISCUL CA UN VOLUM SEMNIFICATIV AL RETURURILOR DE MARFA SA POATA DAUNA AFACERII EMITENTULUI.

Permitem clientilor nostri sa returneze produsele, sub rezerva politicii noastre de retur. Daca retururile sunt semnificative, afacerea noastra, perspectivele, starea financiara si rezultatele operatiunilor ar putea fi afectate. Mai mult, actualizam periodic politica de retur, ceea ce poate duce la nemulțumirea clientilor sau la cresterea numarului de returnari. Multe dintre produsele noastre sunt mari si necesita manipulare si livrare speciala. Din cand in cand produsele noastre sunt deteriorate in tranzit, ceea ce poate afecta rata de rentabilitate si, de asemenea, poate dauna brand-ului nostru.

### (5) RISCUL LEGAT DE METODELE DE PLATA ONLINE.

Acceptam plati folosind o varietate de metode, inclusiv card de credit, card de debit si carduri cadou. Pentru anumite metode de plata, inclusiv carduri de credit si debit, platim comisioane si alte taxe, care pot creste in timp si care ne pot creste costurile de operare si reduce profitabilitatea.

Pe masura ce afacerea noastra se schimba, aceasta poate fi, de asemenea, supusi unor reguli diferite in conformitate cu standardele existente, care pot necesita noi evaluari ce presupun costuri peste cele pe care le platim in prezent pentru conformitate.

De asemenea, procesatorii de plati pe care ii utilizam in prezent ne evalueaza periodic starea financiara si pot solicita garantii suplimentare pentru comenzile platite si in curs de livrare

### (6) RISCUL ASOCIAT CU ACTIVITATEA LOGISTICA INTR-O SOCIETATE CU CRESTERE AGRESIVA

Daca nu precizem in mod adecvat cererea clientilor nostri, atunci acest lucru ar putea duce la o capacitate excesiva sau insuficienta a capacitatii noastre de procesare logistica, ceea ce ar genera o crestere a costurilor. Pe masura ce continuam sa ne extindem capacitatea logistica, retelele noastre logistice devin din ce in ce mai complexe si operarea lor devine mai dificila. Nu exista nicio asigurare ca vom putea opera retelele noastre in parametrii de eficienta estimati.

Ne bazam pe un numar limitat de societati de transport pentru a ne livra produsele catre clientii nostri. Este posibil ca termenii negociati cu aceste firme sau configuratia pietei de transport si curierat sa se schimbe, lucru care ar putea avea un impact negativ asupra rezultatelor noastre de operare si a experientei clientilor. Capacitatea noastra de a receptiona si de a livra comenzile, de asemenea, pot fi afectate in mod negativy567 de conditiile meteorologice, incendii, inundatii, cutremure, dispute de munca, acte de razboi sau terorism, limitari impuse de pandemii (de ex. Covid 19) si factori similari.

### (7) RISCUL DE SEZONALITATE A VANZARILOR

Ne asteptam la vanzari nete disproporționate in al patrulea trimestru. Daca nu stocam produsele populare in cantitati suficiente, care sa ne permita sa raspundem cererii clientilor nostri, atunci veniturile noastre ar putea fi afectate semnificativ. Este posibil ca in aceasta perioada sa experimentam o crestere a costului de transport ca urmare a livrării diferitelor produse dintr-o comanda prin transporturi separate pentru a nu bloca capacitatea de stocare ca urmare a volumelor mari.

Daca prea multi clienti acceseaza site-urile noastre web intr-o perioada scurta de timp, din cauza cererii crescute este posibil sa experimentam intreruperi de sistem care fac site-urile indisponibile sau ne impiedica sa indeplinim in mod eficient comenzile. Acest lucru ar putea reduce volumul de bunuri pe care le vindem si atractivitatea produselor si serviciilor noastre.

In plus, este posibil ca, in aceste perioade de varf, sa nu putem suplimenta in mod corespunzator cu personal si spatiu de depozitare capacitatea noastra de procesare si astfel sa creasca nerezonabil timpii de livrare. Societatile de transport si curierat pot fi, de asemenea, generatoare de intarzieri din cauza cererii sezoniere crescute.

### (8) RISC ASOCIAT CU DETINEREA DE STOCURI

Suntem expusi la riscuri semnificative de stoc care pot afecta negativ rezultatele noastre de operare, ca urmare a sezonality, lansari de produse noi, schimbări rapide ale ciclurilor si preturilor produsului, marfuri defecte sau neconforme, modificari ale preferintelor consumatorilor in ceea ce priveste produsele noastre, depreciere si alti factori.

Ne straduim sa precizem cu exactitate aceste tendinte si sa evitam suprastocarea produselor pe care le vindem. Cererea de produse, insa, se poate schimba intre momentul in care se comanda stocul si data vanzarii. Oricare dintre factorii de risc de inventar mentionati mai sus ne poate afecta rezultatele operationale.

### (9) RISCUL ASOCIAT CU PERSOANELE CHEIE

Activand intr-o industrie specializata aflata in plina expansiune si care necesita, printre altele, cunostinte tehnice avansate, depindem de recrutarea si pastrarea personalului din conducere si a angajatilor



calificati. Prin urmare, exista posibilitatea ca, in viitor, sa nu ne putem pastra directorii executivi ori personalul cheie implicat in activitatile companiei ori sa nu putem atrage alti membri calificati in echipa de conducere sau persoane cheie, ceea ce ar afecta pozitia de piata, precum si dezvoltarea viitoare. Astfel, atat pierderea membrilor din conducere, cat si a angajatilor cheie ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activitatii, pozitiei financiare si rezultatelor operationale.

#### (10) RISCUL ECONOMIC SI POLITIC

Activitatea si veniturile noastre pot fi afectate de conditiile generale ale mediului economic din Romania si celelalte geografii in care activam, iar o incetinire sau recesiune economica ar putea avea efecte negative asupra profitabilitatii si a operatiunilor noastre. Astfel de conditii macroeconomice nefavorabile ar putea duce la o crestere a ratei somajului, reducerea consumului si a puterii de cumparare, ceea ce ar putea afecta cererea pentru produsele comercializate. Orice scadere a rating-ului de credit de tara de catre o agentie internationala de rating ar putea avea un impact negativ asupra activitatii si a valorii de piata a obligatiunilor Societatii.

#### (11) RISCUL FISCAL, LEGISLATIV SI RISCUL LEGAT DE REGLEMENTARI

Afacerile de zi cu zi, precum si planurile noastre de dezvoltare pot fi afectate de eventuale modificari legislative. Acest lucru ar putea incetini expansiunea, avand efecte asupra planului de afaceri pentru urmatorii ani precum si asupra rezultatelor operationale.

#### (12) RISCUL REPUTATIONAL

Este un risc inerent activitatii noastre, reputatia fiind deosebit de importanta in mediul online. Capacitatea noastra de a acapara cota de piata tine de recunoasterea marcii Vivre si de impunerea produselor pe pietele tinta.

#### (13) RISCUL ASOCIAT CU DEZVOLTAREA PE PIETE DIN STRAINATATE

Activitatea noastra este realizata atat pe piata locala, cat si pe multiple alte pietele din Europa Centrala si de Est, aspect care poate presupune diferite riscuri legate de diferentele legislative, culturale sau privind mediul de afaceri si concurenta specifice fiecarei pieti de desfacere. Astfel, este posibil ca operatiunile din strainatate sa nu se ridice la nivelul estimat de catre conducerea Societatii si sa intampinam diverse bariere de natura sa incetineasca dezvoltarea afacerilor noastre. De asemenea, operatiunile noastre sunt supuse fluctuatiilor cursului de schimb valutar dintre monedele tarilor in care vindem si cursul EUR.

#### (14) RISCUL ASOCIAT MEDIULUI CONCURENTIAL

Atat piata comertului online, cat si piata de mobila si decoratiuni sunt foarte competitive, in principal in ceea ce priveste preturile, atat in Europa Centrala si de Est, cat si la nivel global, unde se caracterizeaza prin dominatia gigantilor din industria IT, cum ar fi Amazon sau Alibaba, sau din industria mobilei, cum ar fi Ikea. Ca urmare, exista o concurenta intensa pe piata in care activam, care poate avea un efect negativ asupra marjelor care pot fi realizate si, in consecinta, asupra rezultatelor operatiunilor noastre.

Unii dintre concurentii actuali si potentiali pot avea mai multa experienta, un brand mai cunoscut, o baza mai mare de clienti sau resurse financiare, tehnice sau de marketing mai consistente decat noi. Concurenta crescuta si actiunile neprevazute ale concurentilor, inclusiv prin politicile agresive de preturi, ar putea conduce la o presiune negativa asupra preturilor si produselor noastre si/sau la o scadere a cotei de piata, aspecte care ar putea avea un impact negativ semnificativ asupra activitatilor si perspectivelor noastre, afectand potentialul de crestere, rezultatele activitatii si situatia

financiara.

#### (15) RISCUL DE LICHIDITATE

Riscul de lichiditate este inerent operatiunilor noastre si este asociat cu detinerea de stocuri sau active financiare si de transformarea acestora in lichiditati intr-un interval de timp rezonabil, astfel incat sa ne putem indeplini obligatiile de plata catre creditorii si furnizorii nostri. In cazul neindeplinirii acestor obligatii de plata sau a indicatorilor de lichiditate prevazuti in contract, creditorii nostri (furnizorii comerciali, bancile etc.) ar putea incepe actiuni de executare a activelor principale sau chiar ar putea solicita deschiderea procedurii insolventei Societatii, ceea ce ar afecta in mod semnificativ si negativ detinatorii de obligatiuni si activitatea, perspectivele, situatia financiara si rezultatele operatiunilor noastre.

Monitorizam constant riscul de a ne confrunta cu o lipsa de fonduri pentru desfasurarea activitatii, prin planificarea si monitorizarea fluxurilor de numerar insa, intrucat nu putem previziona cu exactitate veniturile nete, exista riscul ca aceasta planificare sa fie diferita fata de ceea ce se va intampla in viitor.

#### (16) RISCUL RATEI DOBANZII SI SURSELOR DE FINANTARE

Principalul contract de finantare al Societatii prevede o rata variabila a dobanzii. Prin urmare, suntem expusi riscului majorarii acestei rate a dobanzii pe durata contractului de finantare, ceea ce ar putea determina plata unei dobanzi mai mari si ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activitatii, situatii financiare si rezultatelor operatiunilor noastre.

De asemenea, in cazul deteriorarii mediului economic in cadrul caruia operam, ne putem gasi in imposibilitatea contractarii unor finantari noi in conditiile de care am beneficiat anterior, fapt ce ar putea duce la cresterea costurilor de finantare si ar afecta in mod negativ situatia noastra financiara.

#### (17) RISCUL ASOCIAT PLANULUI DE DEZVOLTARE A AFACERII

Vizam o crestere sustenabila, ca directie strategica de dezvoltare a activitatii, conducerea propunandu-si cresterea volumului vanzarilor si acapararea de cota de piata in geografiile in care activam. Cu toate acestea, nu este exclusa posibilitatea ca linia de dezvoltare aleasa de catre noi, in vederea extinderii activitatii, sa nu fie la nivelul asteptarilor si estimarilor, fapt ce ar putea genera efecte negative asupra situatii financiare.

#### (18) RISCUL ASOCIAT CU SISTEMELE IT

Eficienta activitatii noastre depinde intr-o mare masura de sistemele IT. Activitatea noastra se bazeaza pe mediul online, ceea ce implica o expunere la riscurile publicarii neautorizate sau neintentionate a datelor din cauze precum pirateria, atacuri cibernetice si defecte generale ale sistemelor IT. Probleme IT neanticipate, defecte de sistem, malware, utilizare neadecvata intentionata/neintentionata a retelelor Societatii sau alte defecte pot conduce la incapacitatea de pastrare si protejare a datelor (inclusiv cele referitoare la clientii nostri) in conformitate cu cerintele si reglementarile aplicabile si pot afecta calitatea serviciilor noastre, pot compromite confidentialitatea datelor acestuia (inclusiv cele referitoare la clientii nostri) sau pot determina incetarea serviciilor, ceea ce poate conduce la amenzi si alte penalitati. In masura in care orice defecte ale sistemelor IT ale Societatii compromit capacitatea noastra de a raspunde nevoilor clientilor, acest lucru poate conduce la pierderea acestora sau la pretentii de despagubiri de la acestia. Riscurile de securitate ale informatiilor au crescut in general in ultimii ani din cauza proliferarii noilor tehnologii si a unor activitati din ce in ce mai sofisticate ale autorilor atacurilor cibernetice. Avand in vedere ca amenitatile cibernetice continua sa se dezvolte, alocam resurse suplimentare pentru a continua imbunatatirea masurilor de securitate a informatiilor si pentru a putea investiga si remedia prompt orice

vulnerabilitati ale securitatii informatiilor. O defectiune sau o breasa a sistemelor de informatii ale Societatii ca urmare a atacurilor cibernetice sau a breselor de securitate a informatiilor ar putea perturba activitatea noastra, ar putea determina dezvaluirea sau utilizarea necorespunzatoare a informatiilor confidentiale sau patrimoniale, daune ale reputatiei Societatii, cresterea costurilor acesteia sau ar putea determina alte pierderi. Materializarea oricarora dintre deficientele de mai sus ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activitatii, situatii financiare si rezultatelor operatiunilor noastre.

#### (19) RISCUL PRIVIND PROTECTIA DATELOR CU CARACTER PERSONAL

Principalul contract de finantare al Societatii prevede o rata variabila Colectam, stocam si utilizam in cadrul operatiunilor noastre, date cu caracter comercial sau personal referitoare la clienti si angajati, care s-ar putea afla sub protectie contractuală sau legală. Desi incercam sa aplicam masuri de prevenire in vederea protejarii datelor clientilor si angajatilor in conformitate cu cerintele legale privind viata privata, posibile scurgeri de informatii, incalcare sau alte nerespectari ale legislatiei pot avea loc in viitor sau este posibil sa se fi produs deja. Lucram, de asemenea, cu furnizori de servicii si anumite societati de software care pot constitui, de asemenea, un risc pentru noi in ceea ce priveste respectarea de catre acestia a legislatiei relevante si a tuturor obligatiilor privind protectia datelor impuse acestora sau asumate de acestia in contractele relevante incheiate cu noi.

## 1.9 Elemente de perspectiva privind activitatea emitentului

#### REVIZUIRE ESTIMAT PENTRU ANUL 2021

RON	2019 auditat	2020auditat	2021Estimat
Total Venituri	197.405.316	300.290.487	285.645.406
Crestere (%)	2,0%	52,1%	-4,9%
EBITDA	6.861.045	15.468.737	(11.666.232)
Marja (%)	3,5%	5,2%	-4,1%
Profitul din exploatare	4.455.299	10.882.001	(18.223.285)
Marja (%)	2,3%	3,6%	-6,4%
Profitul brut	2.989.693	8.025.499	(22.448.399)
Marja (%)	1,5%	2,7%	-7,9%

Pentru anul 2021, Societatea a estimat o crestere de peste 25% a veniturilor totale avand in vedere evolutia pietei de e-commerce din anul precedent, astfel nivelurile de cheltuieli si planurile de investitii au fost planificate in functie de veniturile nete si marjele brute bugetate.

Odata cu relaxarea restrictiilor, piata de e-commerce a inregistrat o contractie comparativ cu aceeași perioada a anului 2020 ceea ce a dus la o reducere a volumelor totale, in special incepand cu trimestrul al doilea. Acest trend descrescator continua si in trimestrul al treilea iar asteptarile Societatii pentru ultimul trimestru prevad a reducere a volumelor cu aprox. 15% fata de aceeași perioada a anului trecut. Concomitent, presiunea inflationista din anul 2021 a generat crestere a costurilor operationale peste nivelul estimat.

In cazul in care se produc orice incalcare ale legislatiei privind protectia datelor, acestea pot determina aplicarea unor amenzi, cereri de despagubire, urmarirea penala a angajatilor si directorilor, daune ale reputatiei si perturbarea clientilor, cu un posibil efect negativ semnificativ asupra activitatii, perspectivelor, rezultatelor operatiunilor si situatii financiare ale Societatii. In special, potrivit noului regim de protectie a datelor cu caracter personal, care a intrat in vigoare in Uniunea Europeana la 25 mai 2018, amenziile pentru incalcare reglementarilor privind protectia datelor sunt semnificative, cu niveluri de pana la valoarea mai mare dintre 4% din cifra de afaceri anuala la nivel mondial si 20 de milioane de EUR (si anume, pentru incalcare cerintelor privind transferurile internationale sau principiile de baza pentru prelucrare, cum ar fi obligatiile de informare sau asigurarea consimtamantului pentru prelucrarea datelor).

#### (20) RISCUL PRETURILOR DE TRANSFER

Se poate manifesta atunci cand exista tranzactii între societatile afiliate, care nu au fost realizate la preturile de piata.

#### (21) RISCUL LITIGIILOR

In contextul derularii activitatii noastre, suntem supusi unui risc de litigii, printre altele, ca urmare a modificarilor si dezvoltarii legislatiei. Este posibil sa fim afectati de alte plangeri sau litigii, inclusiv de la contraparti cu care avem relatii contractuale, furnizori, concurenti sau autoritati de reglementare, precum si de orice publicitate negativa pe care o atrage un astfel de eveniment.

Toti acesti factori au avut un impact negativ asupra activitatii Societatii si asupra rezultatelor operationale.

Ca raspuns la situatia actuala a nivelului de activitate, Societatea a inceput un proces de reducere a costurilor, scopul imediat fiind reintoarcerea la profitabilitate.

## 2. Informatii privind valorile mobiliare emise de catre emitent

In perioada 28 februarie – 6 martie 2020, Vivre Deco S.A. a derulat o oferta de vanzare de obligatiuni prin metoda plasamentului privat, adresata unui numar de pana la 150 investitori, in cadrul caruia au fost vandute un numar de 34.534 obligatiuni neconditionate, negarantate, neconvertibile la o valoare nominala de 100 EUR/obligatiune, valoarea totala a emisiunii fiind de 3.453.400 EUR. Data de Emisiune este 10 martie 2020, iar Data Scadentei este 10 martie 2025.

In 10.04.2020 obligatiunile au fost admise la tranzactionare in cadrul SMT (Sistemului Multilateral de Tranzactionare) – BVB, simbol VIV25E, ISIN: ROAWC79PLK1.

Obligatiunile VIV25E sunt emise in EURO, au o rata a cuponului fixa de 5,25% p.a., cupoanele sunt platite trimestrial la datele 10 iunie, 10 septembrie, 10 decembrie, 10 martie a fiecarui an pana la maturitate, iar principalul urmeaza a fi rambursat integral la Data scadentei de 10 martie 2025.

In perioada 8 aprilie – 16 aprilie 2021, Vivre Deco S.A. a derulat o oferta de vanzare de obligatiuni prin metoda plasamentului privat, adresata unui numar de pana la 150 investitori, in cadrul caruia au fost vandute un numar de 14.000 obligatiuni neconditionate, negarantate, neconvertibile la o valoare nominala de 500 EUR/obligatiune, valoarea totala a emisiunii fiind de 7.000.000 EUR. Data de emisiune este 21 aprilie 2021, iar Data Scadentei este 21 aprilie 2026.

In 21.04.2021 obligatiunile au fost admise la tranzactionare in cadrul SMT (Sistemului Multilateral de Tranzactionare) – BVB, simbol VIV26E, ISIN: RO7VX2N5Z5L7.

Obligatiunile VIV26E sunt emise in EURO, au o rata a cuponului fixa de 5,5% p.a., cupoanele sunt platite semestrial la datele 21 octombrie, 21 aprilie a fiecarui an pana la maturitate, iar principalul urmeaza a fi rambursat integral la Data scadentei de 21 aprilie 2026.



# 3. Conducerea emitentului

Conform actului constitutiv, societatea este administrata de un consiliu de administratie, format din trei membri, avand un mandat de 4 ani ce expira la 31.12.2021. Membrii consiliului de administratie al Vivre Deco sunt prezentati in tabelul de mai jos:

## MEMBRII CONSILIULUI DE ADMINISTRATIE

**ANDRAS NAGY**  
Presedinte

**Co-Fondator Presedinte CA**  
**Director de Tehnologie**  
A absolvit Universitatea Petru Maior din Targu Mures, obtinand licenta in Matematica si Informatica. Si-a inceput activitatea la societatea Neogen ca Product Developer dezvoltand proiectul BestJobs, cel mai mare proiect al Neogen SA, acum o companie separata (BestJobs Recrutare S.A.). In prezent este Fondator si Director Tehnic la VIVRE DECO S.A.  
**Domenii de expertiza**  
E-Commerce, Online Marketing, Product Development  
**Experienta profesionala**  
MARTIE 2012-PREZENT  
Director Tehnic la Vivre Deco  
AUGUST 2020-PREZENT  
Fondator & Membru al Consiliului de Administratie Neogen SA (BestJobs)  
**Educatie si formare**  
Universitatea Petru Maior, Targu Mures  
Matematica si Informatica, 1996-2000

**CALIN FUSU**  
Membru

**Co-Fondator Membru CA**  
A absolvit Academia de Studii Economice din Bucuresti, fiind licentiat in Relatii Internationale in anul 1995. Si-a inceput activitatea ca Equity Trader la NCH Capital. Ulterior, a fondat si a condus din pozitia de CEO compania BestJobs, intre anii 2000-2019. Din februarie 2012 este co-fondator al Vivre Deco si incepand cu 1 octombrie 2021 va prelua functia de Director General de la Monica Cadogan.  
**Domenii de expertiza**  
Relatii publice, social media, online advertising  
**Experienta profesionala**  
FEBRUARIE 2012-PREZENT  
Co-Fondator & Membru CA la Vivre Deco.  
AUGUST 2000-MARTIE 2019  
Fondator & CEO BestJobs  
Iunie 1995-Iulie 2000  
Equity Trader la NCH Capital  
**Educatie si formare**  
Academia de Studii Economice din Bucuresti, 1990-1995

**OLIVER CADOGAN**  
Membru

**Membru CA**  
A absolvit University College Cork din Irlanda, fiind licentiat in Economie si Contabilitate in anul 1998. Si-a inceput activitatea in cadrul departamentului de Audit si Consultanta al PricewaterhouseCoopers din Irlanda, dupa care si-a continuat cariera la Legg Mason. Din februarie 2012 este co-fondator si membru CA al VIVRE DECO SA, iar din Ianuarie 2017 detine si rolul de Director de Strategie si Investitii.  
**Domenii de expertiza**  
Due Diligence, Investitii, Management de portofoliu  
**Experienta profesionala**  
IANUARIE 2017-PREZENT  
Director de Strategie si Investitii la Vivre Deco  
FEBRUARIE 2012-PREZENT  
Co-Fondator & Membru CA la Vivre Deco  
IANUARIE 2006-PREZENT  
Fondator Active Property Investments Ltd  
2003-2006  
Equity Analyst la Legg Mason  
1994-1998  
Audit si Consultanta la PricewaterhouseCoopers  
**Educatie si formare**  
Royal Institute of Chartered Surveyors, 2010-2011  
Institute of Chartered Accountants of Ireland, 1998-2001  
University College Cork, 1994-1998

## CONDUCEREA GRUPULUI

### Directorii Executivi

MONICA CADOGAN	Director General
ANDRAS NAGY	Director de Tehnologie
ANDREI STANESCU	Director Platforma Marketplace
CATALIN BALAN	Director Financiar
CRISTIAN CONSTANTINESCU	Director de Produs
DAN CHIRAN	Director Logistica
IOANA DRAGU	Director Comercial
PETRONELA SANDULEASA	Director Resurse Umane
RADU METES	Director Marketing

**MONICA CADOGAN, FONDATOR, DIRECTOR GENERAL**, a absolvit Academia de Studii Economice din Bucuresti, fiind licentiata in Economie. Si-a inceput activitatea ca CEO & Consultant Senior la ADVISORY DELTA LTD in perioada 2004-2010, in calitate de Business Partner intre anii 2008-2012 la BCMS MEDITERRANEAN OFFICE, ca Membru al Consiliului de Administratie la Neogen intre anii 2009-2015. In prezent detine functia de Fondator si CEO la VIVRE DECO si VIVRE Logistics din 2012 si 2013 respectiv, iar din Februarie 2018 este Membru al Consiliului de Administratie la Purcari Wineries.

**Domenii de expertiza** : E-Commerce, Antreprenoriat

**Experienta profesionala** :

- Februarie 2018 - Prezent, Membru al Consiliului de Administratie la Purcari Wineries Plc
- Ianuarie 2012 - Prezent, Fondator si Director General VIVRE DECO SA
- Septembrie 2013 - Prezent, Co-Fondator si Director General la Vivre Logistics SRL
- Ianuarie 2009 - Iunie 2015, Membru al Consiliului de Administratie la Neogen SA
- Septembrie 2008 - Martie 2012, Business Partner la BCMS MEDITERRANEAN OFFICE
- Martie 2004 - Martie 2010, Director General & Consultant Senior la ADVISORY DELTA LTD

**Educatie si formare**: Academia de Studii Economice din Bucuresti, Finante, Asigurari, Banci si Burse de Valori, 1999-2003

**ANDRAS NAGY, FONDATOR, DIRECTOR DE TEHNOLOGIE**, a absolvit Universitatea Petru Maior din Targu Mures, obtinand licenta in Matematica si Informatica. Si-a inceput activitatea la societatea Neogen ca Product Developer dezvoltand proiectul BestJobs, cel mai mare proiect al Neogen SA, acum o companie separata (BestJobs Recrutare SA). In prezent este Fondator si Director Tehnic la VIVRE DECO SA.

**Domenii de expertiza**: E-Commerce, Online Marketing, Product Development

**Experienta profesionala**:

- Martie 2012 - Prezent, Director Tehnic la VIVRE DECO SA
- August 2000 - Prezent, Fondator & Membru al Consiliului de Administratie Neogen SA (BestJobs)

**Educatie si formare**: Universitatea „Petru Maior”, Targu Mures, Matematica si Informatica, 1996-2000

**ANDREI STANESCU, DIRECTOR PLATFORMA MARKETPLACE**, a absolvit Academia de Studii Economice din Bucuresti, obtinand licenta in Managementul Sistemelor Informatice. Dupa a urmat Masteratul in Managementul Resurselor Umane si Serviciilor. Si-a inceput activitatea la Fashion Days Group AG in Planificare Organizationala pentru o perioada de 5 ani pana in Decembrie 2018. A fost Coordonator Comercial al departamentului de Fashion la eMAG in perioada Iulie 2017 - Decembrie 2018 si in prezent este Director Comercial Platforma Marketplace la VIVRE DECO din aprilie 2021.

**Domenii de expertiza**: E-Commerce, Managementul Vanzarilor, Management

**Experienta profesionala**:

- Aprilie 2021 - prezent, Director Platforma Marketplace la VIVRE DECO SA
- Decembrie 2018 - Aprilie 2021, Director Comercial la VIVRE DECO SA
- Iulie 2017 - Decembrie 2018, Coordonator Comercial al departamentului de Fashion la eMAG
- Septembrie 2014 - Decembrie 2018, Head of Planning la Fashion Days Group AG
- Iulie 2014 - August 2014, Manager Planificare Operationala
- Septembrie 2013 - Iulie 2014, Planificator Operational
- August 2012 - Mai 2014, Asistent Achizitii

**Educatie si formare**: Academia de Studii Economice din Bucuresti, Masterat in Managementul Resurselor Umane si a Serviciilor, 2010-2013, Licenta in Managementul Sistemelor Informatice, 2007-2010

**CATALIN BALAN, DIRECTOR FINANCIAR**, a absolvit Academia de Studii Economice din Bucuresti, fiind licentiat in Economie in anul 2008. Si-a inceput activitatea in 2008 ca si auditor financiar in cadrul PricewaterhouseCoopers Romania unde a activat timp de 8 ani, ultimul rol ocupat in aceasta companie fiind cea de Manager in departamentul de Assurance Services, dupa care a activat in calitate de Director Financiar al Retelei de Farmacii Dona. Din Aprilie 2019 este Director Financiar al VIVRE DECO.

**Domenii de expertiza**: IFRS, Raportare financiara, Analiza financiara

**Experienta profesionala**

- Aprilie 2019 – Prezent, Director Financiar la VIVRE DECO SA
- Iulie 2016 – Martie 2019, Director Financiar si Membru al Consiliului de Administratie al Grupului de Farmacii Dona
- August 2008 – Iunie 2016, Manager la PwC

**Educatie si formare:** Academia de Studii Economice din Bucuresti, 2004-2008, Membru ACCA UK din 2014, Membru Camera Auditorilor Financiarilor din Romania din 2015

**CRISTIAN CONSTANTINESCU, DIRECTOR DE PRODUS**, absolvent al Academiei de Studii Economice din Bucuresti, Facultatea de Informatica, manager de programe, proiecte și oameni cu peste 20 de ani de experiență în afaceri, majoritatea în domeniul tehnologiilor bancare și software, certificat în același timp PRINCE2 Practitioner, PMP, Agile Practitioner, Scrum Coach. Din ianuarie 2021 este Director de Produs la VIVRE DECO.

**Domenii de expertiza:** Product Management, Project Management, Engineering

**Experienta profesionala**

- Ianuarie 2020 - Prezent, Director de Produs la grupul VIVRE
- Septembrie 2016 - Ianuarie 2021, Managing Director la CoCoNet Romania
- Octombrie 2015 - Septembrie 2016, Senior Program Manager la Misisys
- Aprilie 2011 - Februarie 2015, PMO Manager la Asseco See Romania
- Iunie 2008 - Iunie 2010, Manager Proiect la Millennium Bank
- Iunie 2004- Iunie 2008 - Software Development Manager la EFG Retail Services
- Ianuarie 2001 -Iunie 2008 - Software Developer la Triada Prod Impex

**Educatie si formare:** Academia de Studii Economice din Bucuresti, 1999-2004

**IOANA DRAGU, DIRECTOR COMERCIAL**, a absolvit Academia de Studii Economice din Bucuresti, fiind licentiat in anul 2003. Si-a inceput activitatea in domeniul comercial in rolul de Private Label Manager la Bila, cu o vasta experienta demonstrată în industria de retail, specializata în negocieri, planificare vânzări și vânzare cu amănuntul, din aprilie 2021 este Director Comercial al VIVRE DECO.

**Domenii de expertiza:** Retail, Negociere, Commercial

**Experienta profesionala**

- Aprilie 2021 - Prezent, Director Comercial la VIVRE DECO
- Mai 2019 - Martie 2021, Head Of Sales la VIVRE DECO
- Iulie 2017 – Mai 2019, Business Unit Manager la Emag
- Ianuarie 2012 - Iulie 2017, Head of Active Category (ultimul rol) la Fashion Days
- Martie 2007 - Ianuarie 2012, Brand Manager la Elmec Romania
- Noiembrie 2003 - Februarie 2007, Private Label Manageri la Bila

**Educatie si formare:** Academia de Studii Economice din Bucuresti, 1999-2003

**OLTEA BELCIUGANU, DIRECTOR BRAND**, a absolvit Academia de Studii Economice din Bucuresti, fiind licentiată in Relatii Economice Internationale, apoi a urmat programul de MBA Romano - Canadian si The Chartered Institute of Marketing (UK). Are o experienta de

aproximativ 20 de ani in Marketing si Comunicare.

**Domenii de expertiza:** PMarketing, Comunicare, Brand, Relatii Publice

**Experienta profesionala:**

- Martie 2021 – Prezent, Director Brand la VIVRE DECO
- Iunie 2006 – Februarie 2021, Marketing & Communication Director la CEC Bank
- Iulie 2005 -Mai 2006, PR executive la Flamingo Computers
- Martie 2003 - Iulie 2005, International Business Officer la Edwards International Group

**Educatie si formare:**

- Academia de Studii Economice din Bucuresti, 1997-2001
- MBA Romano - Canadian (ASE Bucuresti, HEC Montreal si Ottawa School 34 35 Management), 2003-2005
- The Chartered Institute of Marketing, 2008-2010 si 2019-2020
- Membru al Chartered Institute of Marketing (UK) din 2008 si Chartered Marketer

**PETRONELA SANDULEASA, DIRECTOR RESURSE UMANE**, a absolvit Universitatea „Alexandru Ioan Cuza” din Iasi, fiind licentiată in Economie in anul 2006. Si-a inceput activitatea in domeniul Resurse Umane in rolul de Consultant in Recrutari la Job Avantaj, dupa care si-a continuat cariera la OTZ Group. Din septembrie 2018 este Director de Resurse Umane al VIVRE DECO.

**Domenii de expertiza:** Performance Management, Dezvoltare organizationala, Coaching

**Experienta profesionala:**

- Septembrie 2018 - Prezent, Director Resurse Umane la VIVRE DECO
- Noiembrie 2017 - Septembrie 2018, Director Resurse Umane la Total Waste Management
- Martie 2008 - Noiembrie 2017, Director Resurse Umane (ultimul rol) la OTZ Group
- Iulie 2006 - Martie 2008, Consultant in Recrutare la Job Avantaj

**Educatie si formare:** Universitatea „Alexandru Ion Cuza” din Iasi, 2002-2006

Activitatea Emitentului se desfasoara prin intermediul Societatii comerciale pe actiuni VIVRE DECO S.A, persoana juridica romana, infiintata in 2012.

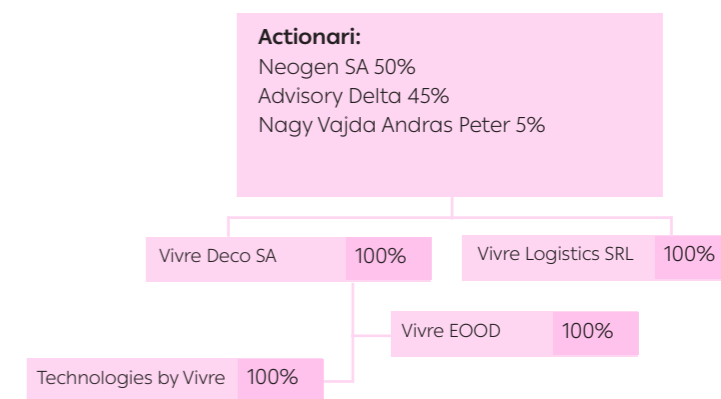
In tabelul urmator sunt evidentiata societatile afiliate VIVRE DECO S.A., impreuna cu o scurta descriere a activitatii lor si structura actionariatului.

Entitate	CAEN	Descriere Activitate	Reprezentant Legal	Structura actionariat
VIVRE DECO S.A.	4791 - Comert cu amanuntul prin intermediul caselor de comenzi sau prin Internet	Comert online	Monica Cadogan	Neogen SA – 50%, Advisory Delta SRL prin WALNUT INVESTMENTS OOD – 45%, Nagy Vajda Andras Peter – 5%
VIVRE Logistics SRL	5229 - Alte activitati anexe transporturilor	Servicii de logistica si dezvoltare software	Monica Cadogan	Neogen SA – 50%, WALNUT INVESTMENTS OOD – 45%, Nagy Vajda Andras Peter – 5%
Technologies by Vivre SRL	6201 - Activitati de realizare a soft-ului la comanda	Servicii de dezvoltare software	Calin Fusu	VIVRE DECO S.A. – 100%
VIVRE EOOD	Companie cu sediul in Bulgaria, fara activitate din 2018	-	-	VIVRE DECO S.A. – 100%

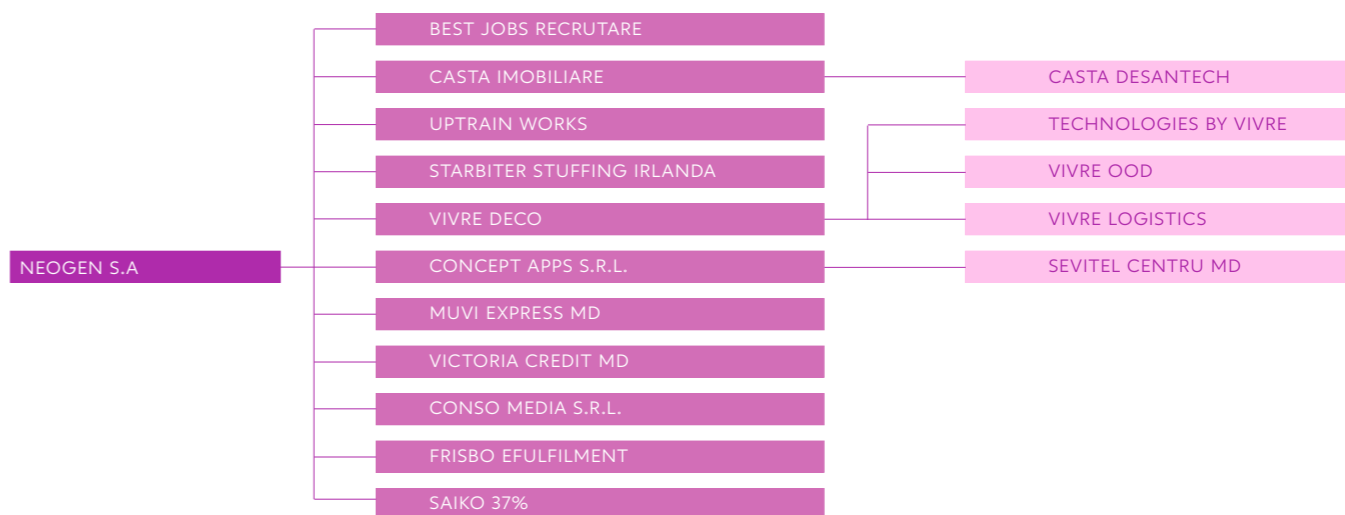
**Structura grupului de societati**

In ultima parte a anului 2019, conducerea si actionarii Vivre au decis reorganizarea structurii grupului de companii care presupune:

- O societate mama, VIVRE DECO S.A., care desfasoara activitatea de retail online, inclusiv cea de logistica si fulfilment pentru vanzarile proprii, activitate preluata de la Vivre Logistics in decembrie 2019.
- O societate subsidiara principala, Technologies by Vivre SRL, detinuta 100% de Vivre Deco S.A., infiintata pe data de 23.01.2020 si care incepand cu 1 iulie 2020 presteaza servicii de dezvoltare software pentru Vivre Deco S.A..
- Astfel, VIVRE Logistics a ramas fara activitate incepand cu 1 iulie 2020 si urmeaza a fi radiata.
- Societate VIVRE EOOD nu are activitate din 2018, planurile conducerii Emitentului fiind sa radieze aceasta Societate.



Societatea Vivre Deco S.A., impreuna cu afiliatele sale, fac parte dintr-un grup de firme, unde Neogen S.A. este actionar majoritar sau detine o participare semnificativa:



## 4. Situatia financiar-contabila

Situatiile financiare la 31 decembrie 2020 au fost auditate de catre compania Ernst & Young Assurance Services SRL <http://eyromania.ro/> cu sediul în București Tower Center, etaj 22 B-dul Ion Mihalache nr. 15-17, 011171, Bucuresti, sector 1 Romania, J40/5964/1999, CUI 11909783, prin reprezentat legal auditor certificat Lupea Alexandru înregistrat la Camera Auditorilor Financiari din Romania cu nr 273 /5 ianuarie 2001.

### BILANT SUME IN RON

	31 DECEMBRIE 2019 (AUDITAT)	31 DECEMBRIE 2020 (AUDITAT)	30 Iunie 2021 (NEAUDITAT)
Active imobilizate			
Imobilizari necorporale	14.092.903	19.014.012	22.795.279
Imobilizari corporale	3.416.893	5.929.127	7.929.665
Imobilizari financiare	4.292	2.521.573	2.521.573
Active imobilizate - total	17.514.088	27.464.712	33.246.517
Active circulante			
Stocuri	22.462.735	37.602.431	42.129.297
Creante	17.194.738	12.755.833	11.508.793
Casa si conturi la banci	12.462.472	21.253.968	18.353.145
Active circulante - total	52.119.945	71.612.232	71.991.235
Cheltuieli în avans	16.781.932	32.838.017	37.078.012
<b>Total active</b>	<b>86.415.965</b>	<b>131.914.961</b>	<b>142.315.764</b>
Datorii pe termen scurt	74.233.355	92.762.565	85.518.049
Datorii pe termen lung	-	16.815.986	51.500.766
Provizioane	692.757	3.116.889	3.095.013
Venituri in avans	110.2347	103.644	125.215
Capital subscris vărsat	5.280.600	7.250.800	7.250.800
Capital subscris nevărsat	1.670.000	-	-
Rezerve	4.108.755	10.881.919	10.881.919
Profitul reportat	320.264	320.264	983.338
Repartizarea profitului in rezerve legale si alte rezerve	-2.989.693	-6.773.163	-
Profitul exercitiului curent	2.989.693	7.436.237	-17.039.335
<b>Capitaluri proprii - total</b>	<b>11.379.619</b>	<b>19.116.057</b>	<b>2.076.722</b>
<b>Total pasive</b>	<b>86.415.964</b>	<b>131.914.961</b>	<b>142.315.764</b>



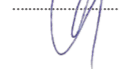


## SUME IN RON

<b>CONTUL DE PROFIT SI PIERDERE</b>	<b>30 Iunie 2020 (NEAUDITAT)</b>	<b>30 Iunie 2021 (NEAUDITAT)</b>
Cifra de afaceri neta	110.661.440	128.066.843
Productia vanduta	2.831.084	3.893.286
Venituri din vanzarea marfurilor	107.843.325	124.218.260
Reduceri comerciale acordate	12.969	44.703
Alte venituri din exploatare	352.047	4.536.658
<b>Venituri din exploatare - Total</b>	<b>111.013.487</b>	<b>132.603.501</b>
Cheltuieli cu materiile prime	2.330.893	1.864.228
Alte cheltuieli externe (cu energie și apă)	278.344	236.316
Cheltuieli privind mărfurile	68.851.976	79.682.913
Reduceri comerciale primite	1.413.809	1.925.328
Cheltuieli cu personalul	10.283.306	16.832.123
Cheltuieli privind prestațiile externe	26.234.415	45.940.129
Cheltuieli cu alte impozite, taxe	82.992	162.556
Alte cheltuieli	226.469	1.413.967
Ajustări privind provizioanele	-	21.876
<b>EBITDA</b>	<b>4.138.901</b>	<b>-11.581.525</b>
Marja EBITDA	3,7%	-8,7%
Ajustări de valoare privind imobilizările corporale și necorporale	2.115.001	3.148.595
<b>Profitul din exploatare</b>	<b>2.023.900</b>	<b>-14.730.120</b>
Marja	1,8%	-11,1%
Venituri din dobânzi	32	81
Alte venituri financiare	1.011.117	1.038.031
Cheltuieli privind dobânzile	460.148	987.451
Alte cheltuieli financiare	2.330.362	2.324.383
<b>Pierdere financiara</b>	<b>1.319.213</b>	<b>2.273.723</b>
<b>Profitul brut</b>	<b>704.687</b>	<b>-17.003.843</b>
Impozitul pe profit	-	34.492
<b>Profitul net</b>	<b>704.687</b>	<b>-17.039.335</b>
<b>Marja neta</b>	<b>0,6%</b>	<b>-12,8%</b>

Director General,

Monica Cadogan

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'MC', written over a dotted line.

Data

30 septembrie 2021

## SITUAȚIA ACTIVELOR, DATORIILOR ȘI CAPITALURILOR PROPRII

Cod 10

la data de 30.06.2021

- lei -

Denumirea elementului	Nr.rd. Nr.rd. OMF nr.763/ 2021	Nr. rd.	Sold la:	
			01.01.2021	30.06.2021
(formulele de calcul se refera la Nr.rd. din col.B)				
<b>A</b>		<b>B</b>	<b>1</b>	<b>2</b>
<b>A. ACTIVE IMOBILIZATE</b>				
I. IMOBILIZĂRI NECORPORALE (ct.201+203+205+206+2071+4094 +208-280-290 - 4904)	01	01	19.174.795	23.147.201
II. IMOBILIZĂRI CORPORALE(ct.211+212+213+214+215+216+217+223+224 +227+231+235+4093-281-291-2931-2935 - 4903)	02	02	5.691.611	7.575.987
III. IMOBILIZĂRI FINANCIARE (ct.261+262+263+265+267* - 296* )	03	03	2.683.573	2.683.573
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL (rd. 01 + 02 + 03)	04	04	27.549.979	33.406.761
<b>B. ACTIVE CIRCULANTE</b>				
I. STOCURI (ct.301+302+303+321+322+/-308+323+326+327+328+331+332 +341+345+346+347+/-348+351+354+356+357+358+361+/-368+371+/-378 +381+/-388+4091- 391- 392-393-394-395-396-397-398 - din ct.4428 - 4901)	05	05	37.592.040	42.118.906
II.CREANȚE 1. (ct.267*-296*+4092+411+413+418+425+4282+431**+436**+437**+4382 +441**+4424+din ct.4428**+444**+445+446**+447**+4482+451**+453** +456**+4582+461+4662+473** - 491 - 495 - 496 - 4902 +5187)	06	06a (301)	13.008.213	11.825.450
2. Creanțe reprezentând dividende repartizate în cursul exercițiului financiar (ct. 463)	07	06b (302)		
TOTAL (rd. 06a+06b)	08	06	13.008.213	11.825.450
III. INVESTIȚII PE TERMEN SCURT (ct.501+505+506+507+ 508*+5113+5114-591-595-596-598)	09	07		
IV. CASA ȘI CONTURI LA BĂNCI (ct.508* + 5112+512+531+532+541+542)	10	08	21.187.571	18.296.624
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL (rd. 05 + 06 + 07 + 08)	11	09	71.787.824	72.240.980
<b>C. CHELTUIELI ÎN AVANS (ct. 471) (rd.11+12)</b>				
Sume de reluat într-o perioadă de până la un an (ct. 471*)	13	11	8.063.304	9.894.684
Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an (ct. 471*)	14	12	24.644.106	27.131.439
<b>D. DATORII: SUMELE CARE TREBUIE PLĂTITE ÎNTR-O PERIOADĂ DE PÂNĂ LA UN AN (ct.161+162+166+167+168-169+269+401+403+404+405+408+419 +421+423+424+426+427+4281+431***+436***+437***+4381+441***+4423 +4428***+444***+446***+ 447***+4481+451***+453*** +455+456***+457 +4581+462+4661+473***+509+5186+519)</b>				
	15	13	92.867.549	85.847.652
<b>E. ACTIVE CIRCULANTE NETE/DATORII CURENTE NETE (rd.09+11-13-20-23-26)</b>				
	16	14	-13.119.884	-3.836.728
<b>F. TOTAL ACTIVE MINUS DATORII CURENTE (rd.04 +12+14)</b>				
	17	15	39.074.201	56.701.472
<b>G. DATORII:SUMELE CARE TREBUIE PLATITE INTR-O PERIOADA MAI MARE DE UN AN (ct.161+162+166+167+168-169+269+401+403+404+405+408+419 +421+423+424+426+427+4281+431***+436***+437***+4381+441***+4423 +4428***+444***+446***+ 447***+4481+451***+453*** +455+456***+4581 +462+4661+473***+509+5186+519)</b>				
	18	16	16.815.986	51.500.766
<b>H. PROVIZIOANE (ct. 151)</b>				
	19	17	3.116.889	3.095.013
<b>I. VENITURI IN AVANS (rd. 19 + 22 + 25 + 28)</b>				
1. Subvenții pentru investiții (ct. 475), (rd.20+21)	21	19	18.220	29.749
Sume de reluat într-o perioadă de până la un an (din ct. 475*)	22	20	18.220	29.749
Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an (din ct. 475*)	23	21		
2. Venituri înregistrate în avans (ct. 472) (rd.23+24)	24	22	85.243	94.991

S1027\_A1.0.0 30.07.2021 Tip situație financiară : BS

Bifati numai dacă este cazul:

Mari Contribuabili care depun bilanțul la Bucuresti

Sucursala

GIE - grupuri de interes economic

Activ net mai mic de 1/2 din valoarea capitalului subscris

Suma de control 7.250.800

Versiuni **Atenție!**

Entitatea VIVRE DECO SA

Adresa

Județ Bucuresti Sector Sector 5 Localitate Bucuresti

Strada BULEVARDUL TUDOR VLADIMIRESCU Nr. 22 Bloc Scara Ap. Telefon 0317104220

Număr din registrul comerțului J40/3718/2012 Cod unic de inregistrare 3 0 0 1 0 6 1 8

Forma de proprietate

34--Societati pe actiuni Activitatea preponderenta (cod si denumire clasa CAEN)

4791 Comerț cu amănuntul prin intermediul caselor de comenzi sau prin Internet Activitatea preponderenta efectiv desfasurata (cod si denumire clasa CAEN)

4791 Comerț cu amănuntul prin intermediul caselor de comenzi sau prin Internet

**Raportari contabile semestriale**

Entități mijlocii, mari si entități de interes public

Entități mici

Microentități

Entități de interes public

1. entitățile care au optat pentru un exercițiu financiar diferit de anul calendaristic, cf.art. 27 din Legea contabilității nr. 82/1991

Raportare contabilă la data de 30.06.2021 întocmită de entitățile cărora le sunt incidente Reglementările contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate, aprobate prin OMFP nr. 1.802/2014, cu modificările și completările ulterioare, coroborat cu art.3 din OMF nr.763/ 2021 și care în exercițiul financiar precedent au înregistrat o cifră de afaceri mai mare decât echivalentul în lei a 1.000.000 euro.

F10 - SITUAȚIA ACTIVELOR, DATORIILOR ȘI CAPITALURILOR PROPRII

F20 - CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE

F30 - DATE INFORMATIVE

Instrucțiuni Corelații

1.Import fisier XML - F10 la 31/12/AP

2.Import fisier XML - F20 la 30/06/AP

Import 'balanta.txt'

Import fisier XML creat cu alte aplicații

VALIDARE

DEBLOCARE

ANULARE

LISTARE

ADMINISTRATOR, INTOCMIT,

Numele si prenumele CADOGAN MONICA

Numele si prenumele MURESAN ANDREEA

Calitatea 12--CONTABIL SEF

Nr.de inregistrare in organismul profesional

CIF/ CUI membru CECCAR

Semnătura

Semnătura electronica

Formular VALIDAT



Sume de reluat într-o perioadă de până la un an (din ct. 472*)	25	23	85.243	94.991
Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an (din ct. 472*)	26	24		
3. Venituri în avans aferente activelor primite prin transfer de la clienți (ct. 478) (rd.26+27)	27	25		
Sume de reluat într-o perioadă de până la un an (din ct. 478*)	28	26		
Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an (din ct. 478*)	29	27		
Fondul comercial negativ (ct.2075)	30	28		
<b>J. CAPITAL ȘI REZERVE</b>				
I. CAPITAL (rd. 30+31+32+33+34)	31	29	7.250.800	7.250.800
1. Capital subscris vărsat (ct. 1012)	32	30	7.250.800	7.250.800
2. Capital subscris nevărsat (ct. 1011)	33	31		
3. Patrimoniul regiei (ct. 1015)	34	32		
4. Patrimoniul institutelor naționale de cercetare-dezvoltare (ct. 1018)	35	33		
5. Alte elemente de capitaluri proprii (ct. 1031)	36	34		
II. PRIME DE CAPITAL (ct. 104)	37	35		
III. REZERVE DIN REEVALUARE (ct. 105)	38	36		
IV. REZERVE (ct.106)	39	37	10.874.414	10.874.414
Acțiuni proprii (ct. 109)	40	38		
Câștiguri legate de instrumentele de capitaluri proprii (ct. 141)	41	39		
Pierderi legate de instrumentele de capitaluri proprii (ct. 149)	42	40		
V. PROFITUL SAU PIERDEREA REPORTAT(Ă)				
SOLD C (ct. 117)	43	41	320.264	1.016.112
SOLD D (ct. 117)	44	42	0	0
VI. PROFITUL SAU PIERDEREA LA SFÂRȘITUL PERIOADEI DE RAPORTARE				
SOLD C (ct. 121)	45	43	7.461.506	0
SOLD D (ct. 121)	46	44	0	17.035.633
Repartizarea profitului (ct. 129)	47	45	6.765.658	
CAPITALURI PROPRII - TOTAL (rd. 29+35+36+37-38+39-40+41-42+43-44-45)	48	46	19.141.326	2.105.693
Patrimoniul public (ct. 1016)	49	47		
Patrimoniul privat (ct. 1017) 1)	50	48		
CAPITALURI - TOTAL (rd. 46+47+48) (rd.04+09+10-13-16-17-18)	51	49	19.141.326	2.105.693

\*) Conturi de repartizat după natura elementelor respective.

\*\*) Solduri debitoare ale conturilor respective.

\*\*\*) Solduri creditoare ale conturilor respective.

1) Se va completa de către entitățile cărora le sunt incidente prevederile Ordinului ministrului finanțelor publice și al ministrului delegat pentru buget nr. 668/2014 pentru aprobarea Precizărilor privind întocmirea și actualizarea inventarului centralizat al bunurilor imobile proprietate privată a statului și a drepturilor reale supuse inventarierii, cu modificările și completările ulterioare.

**ADMINISTRATOR,**

Numele si prenumele

CADOGAN MONICA

Semnătura \_\_\_\_\_

Formular  
VALIDAT**INTOCMIT,**

Numele si prenumele

MURESAN ANDREEA

Calitatea

12--CONTABIL SEF

Semnătura \_\_\_\_\_

Nr.de inregistrare in organismul profesional:

**CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE**

la data de 30.06.2021

Cod 20

- lei -

Denumirea indicatorilor	Nr.rd.	Realizari aferente perioadei de raportare		
		01.01.2020-30.06.2020	01.01.2021-30.06.2021	
A	B	1	2	
1. Cifra de afaceri netă (rd. 02+03-04+06)	01	01	110.661.440	128.066.843
Producția vândută (ct.701+702+703+704+705+706+708)	02	02	2.831.084	3.893.286
Venituri din vânzarea mărfurilor (ct. 707)	03	03	107.843.325	124.218.260
Reduceri comerciale acordate (ct. 709)	04	04	12.969	44.703
Venituri din dobânzi înregistrate de entitățile radiate din Registrul general și care mai au în derulare contracte de leasing (ct.766*)		05		
Venituri din subvenții de exploatare aferente cifrei de afaceri nete (ct.7411)	05	06		
2. Venituri aferente costului producției în curs de execuție (ct.711+712)				
Sold C	06	07		
Sold D	07	08		
3. Venituri din producția de imobilizari necorporale și corporale (ct.721+ 722)	08	09		
4. Venituri din reevaluarea imobilizărilor corporale (ct. 755)	09	10		
5. Venituri din producția de investiții imobiliare (ct. 725)	10	11		
6. Venituri din subvenții de exploatare (ct. 7412 + 7413 + 7414 + 7415 + 7416 + 7417 + 7419)	11	12		67.251
7. Alte venituri din exploatare (ct.751+758+7815)	12	13	352.047	561.288
-din care, venituri din subvenții pentru investiții (ct.7584)	13	14		4.511
-din care, venituri din fondul comercial negativ (ct.7815)	14	15		
<b>VENITURI DIN EXPLOATARE – TOTAL (rd. 01+07-08+09+10+11+12+13)</b>	15	16	111.013.487	128.695.382
8. a) Cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabile (ct.601+602)	16	17	2.176.656	1.674.836
Alte cheltuieli materiale (ct.603+604+606+608)	17	18	154.237	188.533
b) Alte cheltuieli externe (cu energie și apă)(ct.605)	18	19	278.344	225.184
c) Cheltuieli privind mărfurile (ct.607)	19	20	68.851.976	79.682.913
Reduceri comerciale primite (ct. 609)	20	21	1.413.809	1.925.328
9. Cheltuieli cu personalul (rd. 23+24)	21	22	10.283.306	13.498.638
a) Salarii și indemnizații (ct.641+642+643+644)	22	23	9.999.911	13.175.382
b) Cheltuieli cu asigurările și protecția socială (ct.645+646)	23	24	283.395	323.256
10.a) Ajustări de valoare privind imobilizările corporale și necorporale (rd. 26 - 27)	24	25	2.115.001	3.118.071
a.1) Cheltuieli (ct.6811+6813+6817+ din ct.6818)	25	26	2.115.001	3.118.071
a.2) Venituri (ct.7813 + din ct.7818)	26	27		
b) Ajustări de valoare privind activele circulante (rd. 29 - 30)	27	28		832.107

F20 - pag. 2				
b.1) Cheltuieli (ct.654+6814 + din ct.6818)	28	29		991.967
b.2) Venituri (ct.754+7814 + din ct.7818)	29	30		159.860
<b>11. Alte cheltuieli de exploatare (rd. 32 la 37)</b>	30	31	26.543.876	46.185.252
11.1. Cheltuieli privind prestațiile externe (ct.611+612+613+614+615+621+622+623+624+625+626+627+628)	31	32	26.234.415	45.600.696
11.2. Cheltuieli cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate; cheltuieli reprezentând transferuri și contribuții datorate în baza unor acte normative speciale(ct. 635 + 6586*)	32	33	82.992	162.556
11.3. Cheltuieli cu protecția mediului înconjurător (ct. 652)	33	34		
11.4 Cheltuieli din reevaluarea imobilizărilor corporale (ct. 655)	34	35		
11.5. Cheltuieli privind calamitățile și alte evenimente similare (ct. 6587)	35	36		
11.6. Alte cheltuieli (ct.651+ 6581+ 6582 + 6583 + 6584 + 6588)	36	37	226.469	422.000
— Cheltuieli cu dobânzile de refinanțare înregistrate de entitățile radiate din Registrul general și care mai au în derulare contracte de leasing (ct.666*)		38		
<b>Ajustări privind provizioanele (rd. 40 - 41)</b>	37	39		-21.877
- Cheltuieli (ct.6812)	38	40		72.903
- Venituri (ct.7812)	39	41		94.780
<b>CHELTUIELI DE EXPLOATARE – TOTAL (rd. 17 la 20 - 21+22+25+28+31+ 39)</b>	40	42	108.989.587	143.458.329
<b>PROFITUL SAU PIERDEREA DIN EXPLOATARE:</b>				
- Profit (rd. 16 - 42)	41	43	2.023.900	0
- Pierdere (rd. 42 - 16)	42	44	0	14.762.947
<b>12. Venituri din interese de participare (ct.7611+7612+7613)</b>	43	45		
- din care, veniturile obținute de la entitățile afiliate	44	46		
<b>13. Venituri din dobânzi (ct. 766)</b>	45	47	32	81
- din care, veniturile obținute de la entitățile afiliate	46	48		
<b>14. Venituri din subvenții de exploatare pentru dobânda datorată (ct. 7418)</b>	47	49		
<b>15. Alte venituri financiare (ct.762+764+765+767+768+7615)</b>	48	50	1.011.117	1.038.004
- din care, venituri din alte imobilizări financiare ( ct. 7615)	49	51		
<b>VENITURI FINANCIARE – TOTAL (rd. 45+47+49+50)</b>	50	52	1.011.149	1.038.085
<b>16. Ajustări de valoare privind imobilizările financiare și investițiile financiare deținute ca active circulante (rd. 54 - 55)</b>	51	53		
- Cheltuieli (ct.686)	52	54		
- Venituri (ct.786)	53	55		
<b>17. Cheltuieli privind dobânzile (ct.666)</b>	54	56	460.148	987.451
- din care, cheltuielile în relația cu entitățile afiliate	55	57		
<b>18. Alte cheltuieli financiare (ct.663+664+665+667+668)</b>	56	58	1.870.214	2.323.320
<b>CHELTUIELI FINANCIARE – TOTAL (rd. 53+56+58)</b>	57	59	2.330.362	3.310.771
<b>PROFITUL SAU PIERDEREA FINANCIAR(Ă):</b>				
- Profit (rd. 52 - 59)	58	60	0	0
- Pierdere (rd. 59 - 52)	59	61	1.319.213	2.272.686

F20 - pag. 3				
<b>VENITURI TOTALE (rd. 16 + 52)</b>	60	62	112.024.636	129.733.467
<b>CHELTUIELI TOTALE (rd. 42 + 59)</b>	61	63	111.319.949	146.769.100
<b>19. PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(Ă):</b>				
- Profit (rd. 62 - 63)	62	64	704.687	0
- Pierdere (rd. 63 - 62)	63	65	0	17.035.633
<b>20. Impozitul pe profit (ct.691)</b>	64	66		
<b>21. Impozitul specific unor activități (ct. 695)</b>	65	67		
<b>22. Alte impozite neprezentate la elementele de mai sus (ct.698)</b>	66	68		
<b>23. PROFITUL SAU PIERDEREA NET(Ă) A PERIOADEI DE RAPORTARE:</b>				
- Profit (rd. 64 - 65 - 66 - 67 - 68)	67	69	704.687	0
- Pierdere (rd. 65 + 66 + 67 + 68 - 64)	68	70	0	17.035.633

\*) Conturi de repartizat după natura elementelor respective.

La rândul 22 (cf.OMF nr.763/ 2021)- se cuprind și drepturile colaboratorilor, stabilite potrivit legislației muncii, care se preiau din rulajul debitor al contului 621 „Cheltuieli cu colaboratorii”, analitic „Colaboratori persoane fizice”.

La rândul 32 (cf.OMF nr.763/ 2021)- în contul 6586 „Cheltuieli reprezentând transferuri și contribuții datorate în baza unor acte normative speciale” se evidențiază cheltuielile reprezentând transferuri și contribuții datorate în baza unor acte normative speciale, altele decât cele prevăzute de Codul fiscal.

**ADMINISTRATOR,**

**INTOCMIT,**

Numele și prenumele

CADOGAN MONICA

Numele și prenumele

MURESAN ANDREEA

Semnătura \_\_\_\_\_

Calitatea

12--CONTABIL SEF

Semnătura \_\_\_\_\_

Nr.de inregistrare in organismul profesional:

Formular  
VALIDAT

Cod 30 (formulele de calcul se refera la Nr.rd. din col.B)

- lei -

I. Date privind rezultatul înregistrat	Nr.rd. OMF nr.763/2021	Nr. rd.	Nr.unitati		Sume	
			1	2	1	2
A		B	1	2	3	4
Unitați care au înregistrat profit	01	01				
Unitați care au înregistrat pierdere	02	02	1			17.035.633
Unitați care nu au înregistrat nici profit, nici pierdere	03	03				
II Date privind platile restante		Nr. rd.	Total, din care:		Pentru activitatea de investitii	
A			B	1=2+3	2	3
Plati restante – total (rd.05 + 09 + 15 la 17 + 18)	04	04				
Furnizori restanți – total (rd. 06 la 08)	05	05				
- peste 30 de zile	06	06				
- peste 90 de zile	07	07				
- peste 1 an	08	08				
Obligatii restante fata de bugetul asigurarilor sociale – total(rd.10 la 14)	09	09				
- contributi pentru asigurari sociale de stat datorate de angajatori, salariatii si alte persoane asimilate	10	10				
- contributi pentru fondul asigurarilor sociale de sanatate	11	11				
- contribuția pentru pensia suplimentară	12	12				
- contributi pentru bugetul asigurarilor pentru somaj	13	13				
- alte datorii sociale	14	14				
Obligatii restante fata de bugetele fondurilor speciale si alte fonduri	15	15				
Obligatii restante fata de alti creditorii	16	16				
Impozite, contributi si taxe neplatite la termenul stabilit la bugetul de stat, din care:	17	17				
- contributia asiguratorie pentru munca	18	17a (301)				
Impozite si taxe neplatite la termenul stabilit la bugetele locale	19	18				
III. Numar mediu de salariatii		Nr. rd.	30.06.2020		30.06.2021	
A			B	1	2	3
Numar mediu de salariatii	20	19	235			296
Numarul efectiv de salariatii existenti la sfarsitul perioadei, respectiv la data de 30 iunie	21	20	273			315
IV. Redevențe plătite în cursul perioadei de raportare, subvenții încasate și creanțe restante		Nr. rd.	Sume (lei)			
A			B	1	2	3
Redevențe plătite în cursul perioadei de raportare pentru bunurile din domeniul public, primite în concesiune, din care:	22	21				
- redevențe pentru bunurile din domeniul public plătite la bugetul de stat	23	22				
Redevență minieră plătită la bugetul de stat	24	23				

Redevență petrolieră plătită la bugetul de stat	25	24				
Chirii plătite în cursul perioadei de raportare pentru terenuri 1)	26	25				
Venituri brute din servicii plătite către persoane nerezidente, din care:	27	26				
- impozitul datorat la bugetul de stat	28	27				
Venituri brute din servicii plătite către persoane nerezidente din statele membre ale Uniunii Europene, din care:	29	28				
- impozitul datorat la bugetul de stat	30	29				
Subvenții încasate în cursul perioadei de raportare, din care:	31	30			67.251	
- subvenții încasate în cursul perioadei de raportare aferente activelor	32	31				
- subvenții aferente veniturilor, din care:	33	32			67.251	
- subvenții pentru stimularea ocupării forței de muncă *)	34	33				
- subvenții pentru energie din surse regenerabile	35	33a (316)				
- subvenții pentru combustibili fosili	36	33b (317)				
Creanțe restante, care nu au fost încasate la termenele prevăzute în contractele comerciale și/sau în actele normative în vigoare, din care:	37	34				
- creanțe restante de la entități din sectorul majoritar sau integral de stat	38	35				
- creanțe restante de la entități din sectorul privat	39	36				
V. Tichete acordate salariaților		Nr. rd.	Sume (lei)			
A			B	1	2	
Contravaloarea tichetelor acordate salariaților	40	37			495.945	
Contravaloarea tichetelor acordate altor categorii de beneficiari, alții decât salariații	41	37a (302)				
VI. Cheltuieli efectuate pentru activitatea de cercetare - dezvoltare **)		Nr. rd.	30.06.2020		30.06.2021	
A			B	1	2	3
Cheltuieli de cercetare - dezvoltare :	42	38				
- din care, efectuate în scopul diminuării impactului activității entității asupra mediului sau al dezvoltării unor noi tehnologii sau a unor produse mai sustenabile	43	38a (318)				
- după surse de finanțare (rd. 40+41)	44	39	0			0
- din fonduri publice	45	40				
- din fonduri private	46	41				
- după natura cheltuielilor (rd. 43+44)	47	42	0			0
- cheltuieli curente	48	43				
- cheltuieli de capital	49	44				
VII. Cheltuieli de inovare ***)		Nr. rd.	30.06.2020		30.06.2021	
A			B	1	2	3
Cheltuieli de inovare	50	45				
- din care, efectuate în scopul diminuării impactului activității entității asupra mediului sau al dezvoltării unor noi tehnologii sau a unor produse mai sustenabile	51	45a (319)				
VIII. Alte informații		Nr. rd.	30.06.2020		30.06.2021	
A			B	1	2	3
Avansuri acordate pentru imobilizări necorporale (ct. 4094), din care:	52	46	3.549			217.799
- avansuri acordate entităților neafiliate nerezidente pentru imobilizări necorporale (din ct. 4094)	53	46a (303)				

- avansuri acordate entităților afiliate nerezidente pentru imobilizări necorporale (din ct. 4094)	54	46b (304)		
Avansuri acordate pentru imobilizări corporale (ct. 4093), <b>din care:</b>	55	47	86.880	199.076
- avansuri acordate entităților neafiliate nerezidente pentru imobilizări corporale (din ct. 4093)	56	47a (305)		
- avansuri acordate entităților afiliate nerezidente pentru imobilizări corporale (din ct. 4093)	57	47b (306)		
Imobilizări financiare, în sume brute <b>(rd. 49+54)</b>	58	48	6.292	2.683.574
Acțiuni deținute la entitățile afiliate, interese de participare, alte titluri imobilizate și obligațiuni, în sume brute <b>(rd. 50 + 51 + 52 + 53)</b>	59	49	4.292	164.292
- acțiuni necotate emise de rezidenți	60	50		
- părți sociale emise de rezidenți	61	51	2.000	162.000
- acțiuni și parti sociale emise de nerezidenți, <b>din care:</b>	62	52	2.292	2.292
- detineri de cel puțin 10%	63	52a (307)	2.292	2.292
- obligațiuni emise de nerezidenți	64	53		
Creanțe imobilizate, în sume brute <b>(rd. 55+56)</b>	65	54	2.000	2.519.282
- creanțe imobilizate în lei și exprimate în lei, a caror decontare se face în funcție de cursul unei valute (din ct. 267)	66	55	2.000	2.519.282
- creanțe imobilizate în valută (din ct. 267)	67	56		
Creanțe comerciale, avansuri pentru cumpărări de bunuri de natura stocurilor și pentru prestări de servicii acordate furnizorilor și alte conturi asimilate, în sume brute (ct. 4091 + 4092 + 411 + 413 + 418), <b>din care:</b>	68	57	9.999.580	7.876.704
- creanțe comerciale în relația cu entitățile neafiliate nerezidente, avansuri pentru cumpărări de bunuri de natura stocurilor și pentru prestări de servicii acordate furnizorilor neafiliați nerezidenți și alte conturi asimilate, în sume brute în relație cu neafiliații nerezidenți (din ct. 4091 + din ct. 4092 + din ct. 411 + din ct. 413 + din ct. 418)	69	58	4.734.668	4.489.158
- creanțe comerciale în relația cu entitățile afiliate nerezidente, avansuri pentru cumpărări de bunuri de natura stocurilor și pentru prestări de servicii acordate furnizorilor afiliați nerezidenți și alte conturi asimilate, în sume brute în relație cu afiliații nerezidenți (din ct. 4091 + din ct. 4092 + din ct. 411 + din ct. 413 + din ct. 418)	70	58a (308)	593	593
Creanțe neîncasate la termenul stabilit (din ct. 4091 + din ct. 4092 + din ct. 411 + din ct. 413)	71	59		
Creanțe în legătură cu personalul și conturi asimilate (ct. 425 + 4282)	72	60	8.389	14.833
Creanțe în legătură cu bugetul asigurărilor sociale și bugetul statului (din ct. 431+436+437+4382+ 441 + 4424 + 4428 + 444 + 445 + 446 + 447 + 4482) , <b>(rd.62 la 66)</b>	73	61	1.892.533	3.020.159
- creante în legatura cu bugetul asigurarilor sociale (ct.431+437+4382)	74	62	649.243	318.702
- creante fiscale în legatura cu bugetul statului (ct.436+441+4424+4428+444+446)	75	63	1.235.241	2.693.408
- subvenții de încasat(ct.445)	76	64		
- fonduri speciale - taxe și varsăminte asimilate (ct.447)	77	65		
- alte creante în legatura cu bugetul statului(ct.4482)	78	66	8.049	8.049
Creanțele entității în relațiile cu entitățile afiliate (ct. 451), <b>din care:</b>	79	67	23.676	22.671
- creanțe cu entități afiliate nerezidente (din ct. 451), <b>din care:</b>	80	68	17.331	22.671

- creanțe comerciale cu entități afiliate nerezidente (din ct. 451)	81	69		
Creanțe în legătură cu bugetul asigurărilor sociale și bugetul statului neîncasate la termenul stabilit (din ct. 431+ din ct. 436 + din ct. 437 + din ct. 4382 + din ct. 441 + din ct. 4424 + din ct. 4428 + din ct. 444 + din ct. 445 + din ct. 446 + din ct. 447 + din ct. 4482)	82	70		
Alte creanțe (ct. 453 + 456 + 4582 + 461 + 4662 + 471 + 473), <b>din care:</b>	83	71	1.815.556	904.697
- decontări privind interesele de participare ,decontări cu acționarii/asociații privind capitalul ,decontări din operațiuni în participatie (ct.453+456+4582)	84	72		
- alte creanțe în legatura cu persoanele fizice și persoanele juridice, altele decât creanțele în legatura cu instituțiile publice (instituțiile statului) (din ct. 461 + din ct. 471 + din ct.473+4662)	85	73	1.815.556	904.697
- sumele preluate din contul 542 'Avansuri de trezorerie' reprezentând avansurile de trezorerie, acordate potrivit legii și nedecantate până la data de raportare (din ct. 461)	86	74		
Dobânzi de încasat (ct. 5187) , <b>din care:</b>	87	75		
- de la nerezidenți	88	76		
Dobânzi de încasat de la nerezidenți (din ct. 4518 + din ct. 4538)	89	76a (313)		
Valoarea împrumuturilor acordate operatorilor economici <b>****)</b>	90	77		
Investiții pe termen scurt, în sume brute (ct. 501 + 505 + 506 + 507 + din ct.508), <b>din care:</b>	91	78		
- acțiuni necotate emise de rezidenți	92	79		
- părți sociale emise de rezidenți	93	80		
- acțiuni emise de nerezidenți	94	81		
- obligațiuni emise de nerezidenți	95	82		
<b>- dețineri de obligațiuni verzi</b>	96	82a (320)		
Alte valori de încasat (ct. 5113 + 5114)	97	83		
Casa în lei și în valută <b>(rd.85+86 )</b>	98	84	5.847	2.500
- în lei (ct. 5311)	99	85	5.834	2.487
- în valută (ct. 5314)	100	86	13	13
Conturi curente la bănci în lei și în valută <b>(rd.88+90)</b>	101	87	26.905.251	12.627.765
- în lei (ct. 5121), <b>din care:</b>	102	88	10.759.036	719.980
- conturi curente în lei deschise la bănci nerezidente	103	89		
- în valută (ct. 5124), <b>din care:</b>	104	90	16.146.215	11.907.785
- conturi curente în valută deschise la bănci nerezidente	105	91	1.516.672	996.242
Alte conturi curente la bănci și acreditive, <b>(rd.93+94)</b>	106	92	1.120.806	5.666.219
- sume în curs de decontare, acreditive și alte valori de încasat, în lei (ct. 5112 + din ct. 5125 + 5411)	107	93	1.012.326	5.666.219
- sume în curs de decontare și acreditive în valută (din ct. 5125 + 5414)	108	94	108.480	
Datorii <b>(rd. 96 + 99 + 102 + 103 + 106 + 108 + 110 + 111 + 116 + 119 + 122 + 128)</b>	109	95	68.764.163	60.762.359
Credite bancare externe pe termen scurt (credite primite de la instituții financiare nerezidente pentru care durata contractului de credit este mai mică de 1 an) (din ct. 519), <b>(rd .97+98)</b>	110	96	412	161

- în lei	111	97		
- în valută	112	98	412	161
Credite bancare externe pe termen lung (credite primite de la instituții financiare nerezidente pentru care durata contractului de credit este mai mare sau egală cu 1 an) (din ct. 162), (rd.100+101)	113	99		
- în lei	114	100		
- în valută	115	101		
Credite de la trezoreria statului și dobânzile aferente (ct. 1626 + din ct. 1682)	116	102		
Alte împrumuturi și dobânzile aferente (ct. 166 + 1685 + 1686 + 1687) (rd. 104+105)	117	103	16.770.275	
- în lei și exprimate în lei, a caror decontare se face în funcție de cursul unei valute	118	104	16.770.275	
- în valută	119	105		
Alte împrumuturi și datorii asimilate (ct. 167), din care:	120	106		
- valoarea concesiunilor primite (din ct. 167)	121	107		
- valoarea obligațiunilor verzi emise de entitate	122	107a (321)		
Datorii comerciale, avansuri primite de la clienți și alte conturi asimilate, în sume brute (ct. 401 + 403 + 404 + 405 + 408 + 419), din care:	123	108	47.056.681	54.562.446
- datorii comerciale în relația cu entitățile neafiliate nerezidente, avansuri primite de la clienți neafiliați nerezidenți și alte conturi asimilate, în sume brute în relație cu neafiliații nerezidenți (din ct. 401 + din ct. 403 + din ct. 404 + din ct. 405 + din ct. 408 + din ct. 419)	124	109	37.341.588	41.009.423
- datorii comerciale în relația cu entitățile afiliate nerezidente, avansuri primite de la clienți afiliați nerezidenți și alte conturi asimilate, în sume brute în relație cu afiliații nerezidenți (din ct. 401 + din ct. 403 + din ct. 404 + din ct. 405 + din ct. 408 + din ct. 419)	125	109a (309)	1.034	1.408
Datorii în legătură cu personalul și conturi asimilate (ct. 421 + 423 + 424 + 426 + 427 + 4281)	126	110	1.076.031	1.222.513
Datorii în legătură cu bugetul asigurărilor sociale și bugetul statului (ct. 431+436 + 437 + 4381 + 441 + 4423 + 4428 + 444 + 446 + 447 + 4481) (rd.112 la 115)	127	111	3.586.873	3.024.480
- datorii în legatura cu bugetul asigurarilor sociale (ct.431+437+4381)	128	112	1.151.794	725.643
- datorii fiscale în legatura cu bugetul statului (ct.436+441+4423+4428+444+446)	129	113	183.372	194.207
- fonduri speciale - taxe și varsaminte asimilate (ct.447)	130	114	2.250.786	2.103.709
- alte datorii în legatura cu bugetul statului (ct.4481)	131	115	921	921
Datoriile entității în relațiile cu entitățile afiliate (ct. 451), din care:	132	116		
- datorii cu entități afiliate nerezidente 2) (din ct. 451), din care:	133	117		
- cu scadența inițială mai mare de un an	134	118		
- datorii comerciale cu entitățile afiliate nerezidente indiferent de scadență (din ct. 451)	135	118a (310)		
Sume datorate acționarilor / asociaților (ct.455), din care:	136	119		
- sume datorate acționarilor / asociaților pers.fizice	137	120		
- sume datorate acționarilor / asociaților pers.juridice	138	121		

Alte datorii (ct. 269 + 453 + 456 + 457 + 4581 + 4661 + 462 + 472 + 473 + 478 + 509), din care:	139	122	273.891	1.952.759		
-decontari privind interesele de participare , decontari cu actionarii /asociatii privind capitalul, decontari din operatii in participatie (ct.453+456+457+4581)	140	123				
-alte datorii în legatura cu persoanele fizice și persoanele juridice, altele decât datoriile în legatura cu institutiile publice (institutiile statului ) 3) (din ct.462+4661+din ct.472+din ct.473)	141	124	273.891	1.952.759		
- subventii nereluate la venituri (din ct. 472)	142	125				
- varsaminte de efectuat pentru imobilizari financiare și investitii pe termen scurt (ct.269+509)	143	126				
- venituri în avans aferente activelor primite prin transfer de la clienți (ct. 478)	144	127				
Dobânzi de plătit (ct. 5186), din care:	145	128				
- către nerezidenți	146	128a (311)				
Dobânzi de plătit către nerezidenți (din ct. 4518 + din ct. 4538)	147	128b (314)				
Valoarea împrumuturilor primite de la operatorii economici ****)	148	129				
Capital subscris vărsat (ct. 1012), din care:	149	130	6.950.600	7.250.800		
- acțiuni cotate 4)	150	131				
- acțiuni necotate 5)	151	132	6.950.600	7.250.800		
- părți sociale	152	133				
- capital subscris vărsat de nerezidenți (din ct. 1012)	153	134				
Brevete și licențe (din ct.205)	154	135	106.576	106.576		
<b>IX. Informatii privind cheltuielile cu colaboratorii</b>		<b>Nr. rd.</b>	<b>30.06.2020</b>	<b>30.06.2021</b>		
<b>A</b>		<b>B</b>	<b>1</b>	<b>2</b>		
Cheltuieli cu colaboratorii (ct. 621)	155	136	12.485	36.673		
<b>X. Informații privind bunurile din domeniul public al statului</b>		<b>Nr. rd.</b>	<b>30.06.2020</b>	<b>30.06.2021</b>		
<b>A</b>		<b>B</b>	<b>1</b>	<b>2</b>		
Valoarea bunurilor din domeniul public al statului aflate în administrare	156	137				
Valoarea bunurilor din domeniul public al statului aflate în concesiune	157	138				
Valoarea bunurilor din domeniul public al statului închiriate	158	139				
<b>XI. Informații privind bunurile din proprietatea privată a statului supuse inventarierii cf. OMFP nr. 668/2014</b>		<b>Nr. rd.</b>	<b>30.06.2020</b>	<b>30.06.2021</b>		
<b>A</b>		<b>B</b>	<b>1</b>	<b>2</b>		
Valoarea contabilă netă a bunurilor 6)	159	140				
<b>XII. Capital social vărsat</b>		<b>Nr. rd.</b>	<b>30.06.2020</b>		<b>30.06.2021</b>	
			<b>Suma (lei)</b>	<b>% 7)</b>	<b>Suma (lei)</b>	<b>% 7)</b>
<b>A</b>		<b>B</b>	<b>Col.1</b>	<b>Col.2</b>	<b>Col.3</b>	<b>Col.4</b>
<b>Capital social vărsat (ct. 1012) 7), (rd. 142 + 145 + 149 + 150 + 151 + 152)</b>	160	141	6.950.600	X	7.250.800	X

- deținut de instituții publice, (rd. 143+144)	161	142				
- deținut de instituții publice de subord. centrală	162	143				
- deținut de instituții publice de subord. locală	163	144				
- deținut de societățile cu capital de stat, din care:	164	145				
- cu capital integral de stat	165	146				
- cu capital majoritar de stat	166	147				
- cu capital minoritar de stat	167	148				
- deținut de regii autonome	168	149				
- deținut de societăți cu capital privat	169	150	6.603.070	95,00	6.888.260	95,00
- deținut de persoane fizice	170	151	347.530	5,00	362.540	5,00
- deținut de alte entități	171	152				

XIII. Dividende distribuite acționarilor/ asociatilor din profitul reportat	A	Nr. rd.	Sume (lei)	
			B	2020
Dividende distribuite acționarilor/ asociatilor în perioada de raportare din profitul reportat	172	152a (312)		
XIV. Repartizări interimare de dividende potrivit Legii nr. 163/2018	A	Nr. rd.	Sume (lei)	
		B	2020	2021
- dividendele interimare repartizate <sup>8)</sup>	173	152b (315)		
XV. Creanțe preluate prin cesionare de la persoane juridice *****)	A	Nr. rd.	Sume (lei)	
		B	30.06.2020	30.06.2021
Creanțe preluate prin cesionare de la persoane juridice (la valoarea nominală), din care:	174	153		
- creanțe preluate prin cesionare de la persoane juridice afiliate	175	154		
Creanțe preluate prin cesionare de la persoane juridice (la cost de achiziție), din care:	176	155		
- creanțe preluate prin cesionare de la persoane juridice afiliate	177	156		
XVI. Venituri obținute din activități agricole *****)	A	Nr. rd.	Sume (lei)	
		B	30.06.2020	30.06.2021
Venituri obținute din activități agricole	178	157		
XVII. Cheltuieli privind calamitățile și alte evenimente similare (ct. 6587), din care:	A	Nr. rd.	Sume (lei)	
		B	30.06.2020	30.06.2021
- inundații	180	157b (323)		
- secetă	181	157c (324)		
- alunecări de teren	182	157d (325)		

## ADMINISTRATOR,

## INTOCMIT,

Numele si prenumele

CADOGAN MONICA

Numele si prenumele

MURESAN ANDREEA

Semnatura \_\_\_\_\_

Calitatea

12--CONTABIL SEF

Formular  
VALIDAT

Semnatura \_\_\_\_\_

Nr.de inregistrare in organismul profesional:

\*) Subvenții pentru stimularea ocupării forței de muncă (transferuri de la bugetul statului către angajator) - reprezintă sumele acordate angajatorilor pentru plata absolvenților instituțiilor de învățământ, stimularea șomerilor care se încadrează în muncă înainte de expirarea perioadei de șomaj, stimularea angajatorilor care încadrează în muncă pe perioada nedeterminată șomerii în vârstă de peste 45 de ani, șomerii întreținători unici de familie sau șomerii care în termen de 3 ani de la data angajării îndeplinesc condițiile pentru a solicita pensia anticipată parțială sau de acordare a pensiei pentru limita de vârstă, ori pentru alte situații prevăzute prin legislația în vigoare privind sistemul asigurărilor pentru șomaj și stimularea ocupării forței de muncă.

\*\*) Se va completa cu cheltuielile efectuate pentru activitatea de cercetare-dezvoltare, respectiv cercetarea fundamentală, cercetarea aplicativă, dezvoltarea tehnologică și inovarea, stabilite potrivit prevederilor Ordonanței Guvernului nr. 57/2002 privind cercetarea științifică și dezvoltarea tehnologică, aprobată cu modificări și completări prin Legea nr. 324/2003, cu modificările și completările ulterioare.

\*\*\*) Se va completa cu cheltuielile efectuate pentru activitatea de inovare. La completarea rândurilor corespunzătoare capitolelor VI și VII sunt avute în vedere prevederile Regulamentului de punere în aplicare (UE) 2020/1197 al Comisiei din 30 iulie 2020 de stabilire a specificațiilor tehnice și a modalităților în temeiul Regulamentului (UE) 2019/2152 al Parlamentului European și al Consiliului privind statisticile europene de întreprindere și de abrogare a 10 acte juridice în domeniul statisticilor de întreprindere, publicat în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene, seria L, nr. 271 din 18 august 2020. Prin acest Regulament a fost abrogat Regulamentul de punere în aplicare (UE) nr. 995/2012 al Comisiei din 26 octombrie 2012 de stabilire a normelor de punere în aplicare a Deciziei nr. 1.608/2003/CE a Parlamentului European și a Consiliului privind producția și dezvoltarea statisticilor comunitare în domeniul științei și al tehnologiei.

\*\*\*\*) În categoria operatorilor economici nu se cuprind entitățile reglementate și supravegheate de Banca Națională a României, respectiv Autoritatea de Supraveghere Financiară, societățile reclassificate în sectorul administrației publice și instituțiile fără scop lucrativ în serviciul gospodăriilor populației.

\*\*\*\*\*) Pentru creanțele preluate prin cesionare de la persoane juridice se vor completa atât valoarea nominală a acestora, cât și costul lor de achiziție.

Pentru statutul de 'persoane juridice afiliate' se vor avea în vedere prevederile art. 7 pct. 26 lit. c) și d) din Legea nr.227/2015 privind Codul Fiscal, cu modificările și completările ulterioare.

\*\*\*\*\*) Conform art. 11 din Regulamentul Delegat (UE) nr. 639/2014 al Comisiei din 11 martie 2014 de completare a Regulamentului (UE) nr. 1307/2013 al Parlamentului European și al Consiliului de stabilire a unor norme privind plățile directe acordate fermierilor prin scheme de sprijin în cadrul politicii agricole comune și de modificare a anexei X la regulamentul menționat, '(1) ... veniturile obținute din activitățile agricole sunt veniturile care au fost obținute de un fermier din activitatea sa agricolă în sensul articolului 4 alineatul (1) litera (c) din regulamentul menționat (R (UE) 1307/2013), în cadrul exploatației sale, inclusiv sprijinul din partea Uniunii din Fondul european de garantare agricolă (FEGA) și din Fondul european agricol pentru dezvoltare rurală (FEADR), precum și orice ajutor național acordat pentru activități agricole, cu excepția plăților directe naționale complementare în temeiul articolelor 18 și 19 din Regulamentul (UE) nr. 1307/2013.

Veniturile obținute din prelucrarea produselor agricole în sensul articolului 4 alineatul (1) litera (d) din Regulamentul (UE) nr. 1307/2013 ale exploatației sunt considerate venituri din activități agricole cu condiția ca produsele prelucrate să rămână proprietatea fermierului și ca o astfel de prelucrare să aibă ca rezultat un alt produs agricol în sensul articolului 4 alineatul (1) litera (d) din Regulamentul (UE) nr. 1307/2013.

Orice alte venituri sunt considerate venituri din activități neagricole.

(2) În sensul alineatului (1), 'venituri' înseamnă veniturile brute, înaintea deducerii costurilor și impozitelor aferente. ...'.

1) Se vor include chiriile plătite pentru terenuri ocupate (culturi agricole, pășuni, fânețe etc.) și aferente spațiilor comerciale (terase etc.) aparținând proprietarilor privați sau unor unități ale administrației publice, inclusiv chiriile pentru folosirea luciului de apă în scop recreativ sau în alte scopuri (pescuit etc).

2) Valoarea înscrisă la rândul 'datorii cu entități afiliate nerezidente (din ct. 451), din care:' NU se calculează prin însumarea valorilor de la rândurile 'cu scadența inițială mai mare de un an' și 'datorii comerciale cu entități afiliate nerezidente indiferent de scadență (din ct. 451)'.

3) În categoria 'Alte datorii în legătură cu persoanele fizice și persoanele juridice, altele decât datoriile în legătură cu instituțiile publice (instituțiile statului)' nu se vor înscrie subvențiile aferente veniturilor existente în soldul contului 472.

4) Titluri de valoare care conferă drepturi de proprietate asupra societăților, care sunt negociabile și tranzacționate, potrivit legii.

5) Titluri de valoare care conferă drepturi de proprietate asupra societăților, care nu sunt tranzacționate.

6) Se va completa de către operatorii economici cărora le sunt incidente prevederile Ordinului ministrului finanțelor publice și al ministrului delegat pentru buget nr. 668/2014 pentru aprobarea Precizărilor privind întocmirea și actualizarea inventarului centralizat al bunurilor imobile proprietate privată a statului și a drepturilor reale supuse inventarierii, cu modificările și completările ulterioare.

7) La secțiunea 'XII Capital social vărsat', la rd.161-171, în col. 2 și col. 4 entitățile vor înscrie procentul corespunzător capitalului social deținut în totalul capitalului social vărsat, înscris la rd.160.

8) La acest rând se cuprind dividendele repartizate potrivit Legii nr. 163/2018 pentru modificarea și completarea Legii contabilității nr. 82/1991, modificarea și completarea Legii societăților nr. 31/1990, precum și modificarea Legii nr. 1/2005 privind organizarea și funcționarea cooperăției.

**Solduri / Rulaje de preluat din balanta contabila in formularele F10 si F20 col.2 (an curent)**

Atentie ! Selectati mai întâi tipul entității (mari si mijlocii/ mici/ micro) !

Conturi entitati mari, mijlocii si mici

1011 SC(+)F10S.R31

OK

?

Preluare F10, F20 col.2

Sterge date incarcate

1	(ultimul rand sau nr.cr. rand necompletat)	
Nr.cr.	<b>Cont</b>	<b>Suma</b>
1		

-

+

Salt

## Declaratie

Subsemnata Cadogan Monica , cetatean roman, domiciliata in [REDACTED], [REDACTED], posesoare a CI serie [REDACTED] nr. [REDACTED], eliberata de [REDACTED] la data de [REDACTED], CNP [REDACTED], in calitate de Director General al Grupului Vivre, format din societatea mama Vivre Deco SA, societate comerciala infiintata conform legilor din Romania, avand sediul social in Bucuresti, B-dul Tudor Vladimirescu nr. 22, Green Gate Office, Etaj 7, Sector 5, inregistrata la Registrul Comertului Bucuresti sub nr. inregistrare J40/3718/2012, avand cod de identificare fiscala RO 30010618, capital social subscris si varsat integral 7.250.800 Lei, cont bancar RO77 BTRL RONC RT03 1412 2101 deschis la Banca Transilvania si filiala Technologies by Vivre SRL, societate comerciala infiintata conform legilor din Romania, avand sediul social in Bucuresti, Sectorul 5, Bulevardul Tudor Vladimirescu nr. 22, Green Gate Offices, Etaj 7, birou E 7.20, cod de identificare fiscala RO 42148623 si numarul de ordine in Registrul Comertului de pe langa Tribunalul Bucuresti J40/783/2020, capital social subscris si varsat integral 162.000 Lei, (denumit in continuare "Grup" sau "Vivre Deco") declar faptul ca, dupa cunostinta mea, situatia financiar-contabila consolidata semestriala a Grupului, care a fost intocmita in conformitate cu standardele contabile aplicabile, ofera o imagine corecta si conforma cu realitatea, a activelor, obligatiilor, pozitiei financiare, contului de profit si pierdere al Grupului Vivre Deco si ca raportul administratorilor cuprinde o analiza corecta a dezvoltarii si performantelor Grupului, precum si o descriere a principalelor riscuri si incertitudini specifice activitatii desfasurate de Vivre Deco.

Dau aceasta declaratie spre a servi la Bursa de Valori Bucuresti.

Data: 30.09.2021



## Declaratie

Subsemnatul Balan Catalin , cetatean roman, domiciliata [REDACTED], [REDACTED], posesor al CI serie [REDACTED] nr. [REDACTED], eliberata de [REDACTED] la data de [REDACTED], CNP [REDACTED], in calitate de Director Financiar al Grupului Vivre, format din societatea mama Vivre Deco SA, societate comerciala infiintata conform legilor din Romania, avand sediul social in Bucuresti, B-dul Tudor Vladimirescu nr. 22, Green Gate Office, Etaj 7, Sector 5, inregistrata la Registrul Comertului Bucuresti sub nr. inregistrare J40/3718/2012, avand cod de identificare fiscala RO 30010618, capital social subscris si varsat integral 7.250.800 Lei, cont bancar RO77 BTRL RONC RT03 1412 2101 deschis la Banca Transilvania si filiala Technologies by Vivre SRL, societate comerciala infiintata conform legilor din Romania, avand sediul social in Bucuresti, Sectorul 5, Bulevardul Tudor Vladimirescu nr. 22, Green Gate Offices, Etaj 7, birou E 7.20, cod de identificare fiscala RO 42148623 si numarul de ordine in Registrul Comertului de pe langa Tribunalul Bucuresti J40/783/2020, capital social subscris si varsat integral 162.000 Lei, (denumit in continuare "Grup" sau "Vivre Deco") declar faptul ca, dupa cunostinta mea, situatia financiar-contabila consolidata semestriala a Grupului, care a fost intocmita in conformitate cu standardele contabile aplicabile, ofera o imagine corecta si conforma cu realitatea, a activelor, obligatiilor, pozitiei financiare, contului de profit si pierdere al Grupului Vivre Deco si ca raportul administratorilor cuprinde o analiza corecta a dezvoltarii si performantelor Grupului, precum si o descriere a principalelor riscuri si incertitudini specifice activitatii desfasurate de Vivre Deco.

Dau aceasta declaratie spre a servi la Bursa de Valori Bucuresti.

Data: 30.09.2021





## Declaratie

Subsemnata Muresan Andreea , cetatean roman, domiciliata in [REDACTED], [REDACTED], posesoare a CI serie [REDACTED] nr. [REDACTED], eliberata de [REDACTED] la data de [REDACTED], CNP [REDACTED], in calitate de Contabil Sef al Grupului Vivre, format din societatea mama Vivre Deco SA, societate comerciala infiintata conform legilor din Romania, avand sediul social in Bucuresti, B-dul Tudor Vladimirescu nr. 22, Green Gate Office, Etaj 7, Sector 5, inregistrata la Registrul Comertului Bucuresti sub nr. inregistrare J40/3718/2012, avand cod de identificare fiscala RO 30010618, capital social subscris si varsat integral 7.250.800 Lei, cont bancar RO77 BTRL RONC RT03 1412 2101 deschis la Banca Transilvania si filiala Technologies by Vivre SRL, societate comerciala infiintata conform legilor din Romania, avand sediul social in Bucuresti, Sectorul 5, Bulevardul Tudor Vladimirescu nr. 22, Green Gate Offices, Etaj 7, birou E 7.20, cod de identificare fiscala RO 42148623 si numarul de ordine in Registrul Comertului de pe langa Tribunalul Bucuresti J40/783/2020, capital social subscris si varsat integral 162.000 Lei, (denumit in continuare "Grup" sau "Vivre Deco") declar faptul ca, dupa cunostinta mea, situatia financiar-contabila consolidata semestriala a Grupului, care a fost intocmita in conformitate cu standardele contabile aplicabile, ofera o imagine corecta si conforma cu realitatea, a activelor, obligatiilor, pozitiei financiare, contului de profit si pierdere al Grupului Vivre Deco si ca raportul administratorilor cuprinde o analiza corecta a dezvoltarii si performantelor Grupului, precum si o descriere a principalelor riscuri si incertitudini specifice activitatii desfasurate de Vivre Deco.

Dau aceasta declaratie spre a servi la Bursa de Valori Bucuresti.

Data: 30.09.2021

