

Raspunsuri formulate de catre Directorul General al SC SEMROM MUNTENIA SA in cadrul sedintei AGEA din 22.12.2016 pentru intrebarile adresate de dl Adrian Stefanescu

1. Care sunt motivele pentru care societatea a inregistrat o prabusire cu 33% a cifrei de afaceri in primele 9 luni ale anului 2016, de la 21.741.717 lei la 14.579.904 lei, a inregistrat o pierdere de -10.154.281 lei, mai mare cu 50% decat pierderea inregistrata pe primele 9 luni din 2015, in conditiile in care cheltuielile din exploatare au scazut cu doar 10% de la 28.485.965 lei la 25.528.377 lei?

Incepand cu anul 2016 Semrom Muntenia este intr-un proces de restructurare. Scopul principal este realizarea de profit si stabilirea companiei in piata ca un jucator puternic si competitiv. Pentru realizarea acestui scop, unul dintre obiectivele Semrom Muntenia este crearea unei baze de clienți sustenabile si autentice care sa acopere o piata pe care o putem servi in condiții de profitabilitate.

Astfel s-a restructurat portofoliul de clienți din activitatea comerciala, introducând-se inclusiv o politica de creditare si aprobare limite de creditare necesara industriei de vânzare inputuri pentru agricultura. Activitatea comerciala a fost restructurata complet, astfel incat speram ca incepand cu anul 2017 cifra de afaceri din aceasta activitate sa isi revina in conditii sustenabile.

Nu putem in acest moment sa facem comparatii a cifrei de afaceri din activitatea de comert fata de anul precedent, deoarece o parte din cifra de afaceri realizata in anul precedent nu a fost cu un portofoliu de clienti pe care sa ni-l dorim in continuare: motive de neincasare, de profitabilitate mica, de pozitionare in piata.

Referitor la veniturile din prestari servicii, componenta a cifrei de afaceri, acestea au scazut in 2016 fata de anii precedenti pe fondul diminuarii suprafetelor insamantate cu seminte de porumb, floarea soarelui si cereale, a productiilor mai slabe fata de 2013-2014, si a cresterii numarului competitorilor care ataca piata Semrom pe acest segment (mai ales la cereale paioase). Nu estimam o revenire a solicitarilor de prestari servicii conditionare porumb la nivelul anilor 2013/2014, astfel incat activitatea de prestari a intrat intr-o restructurare cu scopul de eficientizare.

In fapt cheltuielile de exploatare au scazut cu 20% deoarece cheltuielile anului 2016, la iunie cuprind si cheltuieli cu provizioanele care provin din anii anteriori de 2,7 milioane (clienti neincasati si stocuri nevandabile). La iunie 2015 cifra de 28.485.965 lei nu cuprindea provizioane.

In plus cheltuielile de exploatare cuprind amortizare, cheltuieli de intretinere, cheltuieli de paza si cheltuieli taxe si impozite pentru statiile unde activitatea de prestari servicii nu mai este eficienta si care vor putea fi eliminate/reduce in momentul vanzarii sau reconvertirii acestor spatii.

Un alt obiectiv este cresterea veniturilor din prestari servicii conexe – ie manipulare si gestionare ingrasaminte, cresterea veniturilor din inchirierea spatiilor in sucursalele unde se pretează si unde activitatea de prestari servicii conditionare seminte a fost suspendata.

2. In calitate de actionar, am solicitat in mod repetat CA-ului si noii conduceri reprezentata de Dir Gen Iuliana Cernat, atat in cadrul AGA anuala din aprilie 2016 cat si in scris, sa prezentati actionarilor un plan de redresare a societatii pentru anul 2016, fara ca acest lucru sa se realizeze. Care sunt motivele pentru care nu ati realizat si prezentat actionarilor un plan de redresare si masurile pe care le veti lua pentru redresarea societatii, mai ales ca scaderea rezultatelor financiare a continuat si in 2016?

Răspunsul la aceasta întrebare a fost adresat si in scrisoarea din data de 08.06.2016, publicata pe site-ul Semrom Muntenia unde v-am prezentat liniile planului de redresare. Reluam mai jos si va precizam ca planurile detaliate de restructurare, marketing, vânzări si promovare sunt informații care prezinta si caracter confidențial având in vedere domeniul extrem de concurențial si specific in care Semrom Muntenia activează.

Planul de redresare a companiei include restructurarea întregii activități a companiei si cuprinde următoarele linii principale de acțiune

Restructurarea Semrom prin eficientizarea activității de prestări servicii condiționare si redefinirea activității comerciale, obiectivul principal fiind desfășurarea unei activități profitabile autentice si sustenabile.

A. ACTIVITATEA DE CONDITIONARE SEMINTE:

- Cresterea portofoliului de clienti si intarirea relatiilor cu clientii cheie ai Semrom Muntenia pe acest segment
- Închiderea activității de procesare si condiționare semințe in stațiile ineficiente si disponibilizarea personalului implicat (faza 1. Prahova, Fetești, Medgidia, Buzau a avut loc in 2016, faza 2. Giurgiu, Constanta, posibil Ograda in 2017)
- Reorientarea succursalelor unde nu se mai prestează servicii spre alte surse de venit (închiriere hale, depozitare îngrășăminte in custodie) sau propunerea pentru vânzarea activelor unde nu s-au identificat alte surse de venit profitabile (propunere AGA decembrie 2016)
- Selectarea corecta a clienților pentru care se prestează servicii
- Redefinirea programului de multiplicare si producere sămânța de porumb si grâu in proprietate in condițiile închiderii unor stații si a restructurării activității comerciale (ie se va produce pentru comercializare porumb/grâu/orz/mazăre/soia in zonele unde rămân stații in activitate)
- Realizarea unui plan de investiții coerent bazat pe o analiza de profitabilitate si de sustenabilitate cash flow.
- Implementarea de proceduri de condiționare si procesare in fiecare stație

B. ACTIVITATEA DE COMERCIALIZARE SEMINTE SI ALTE INPUTURI PENTRU AGRICULTURA:

- Restructurarea echipei comerciale, disponibilizarea personalului existent si angajarea unei echipe noi in coordonarea unui director de dezvoltare si a unui director de vânzări
- Angajarea reprezentanților zonali in funcție de rezultate (istoric in alte firme concurente) si cu obiective clare
- Angajarea unei echipe suport care centralizează activitatea, urmărește execuția contractelor si recuperarea creanțelor
- Implementarea unei politici de vânzare semințe (alți producători), pesticide si îngrășăminte fără a se crea stocuri
- Redefinirea planului de multiplicare semințe proprii luând in calcul întreg fluxul: fermier multiplicator, condiționare – stație Semrom, vânzare – echipa comerciala Semrom direct fermieri sau distribuitori
- Definirea unei politici de acordare limite de creditare pentru fermieri/distribuitori (vânzarea la termen solicitata in industrie) si de provizionare creanțe neîncasate/stocuri in depreciere
- Angajarea unei companii specializate in recuperarea creanțelor depasite ca termen– Romdebt Collection

3. Ce masuri economice ati luat in vederea redresarii situatiei financiare a societatii in 2016?

Vezi raspunsul la punctul anterior. De asemenea, intreaga companie este intr-un proces de restructurare – de la activitatea comerciala pana la activitatile suport de resurse umane, tehnic – IT, furnizori servicii, juridic.

4. Care sunt motivele pentru care nu ati luat masuri cu privire la reducerea cheltuielilor societatii pentru a compensa scaderea Cifrei de Afaceri, care a scazut cu 33% in timp ce cheltuielile din exploatare cu doar 10%?

Răspunsul la întrebare este prezentat la punctele anterioare, iar reducerea cheltuielilor a fost de 20% la 30.06.2016. Scopul este de a creste cifra de afaceri si a redeveni profitabili, in conditii autentice si sustenabile.

5. Care sunt masurile luate in vederea recuperarii Creantelor comerciale ale societatii, care la sfarsitul anului 2015 se ridicau la 80% din Cifra de Afaceri?

S-a angajat o societate specializata in recuperarea creantelor, se investesc pentru executare biletele la ordin primite in garantie. In plus s-a aprobat intern o procedura speciala de monitorizare si colectare creante.

6. Care este motivul pentru care se procedeaza la vanzarea de active ale societatii?

Vânzarea de active ale societatii este cuprinsa in planul de restructurare si are ca obiectiv principal valorificarea activelor care nu mai sunt profitabile in activitatea lor initiala de procesare seminte si pentru care nu am identificat alte surse de venit. Vorbim de fapt despre inchiderea unor sucursale care nu mai sunt profitabile. Motivul este scopul principal al Semrom Muntenia incepand cu anul 2016 de a se concentra pe activitatea profitabila in fiecare sucursala si centru de venit. De asemenea nivelul de activitate al companiei, piata semintelor in acest moment si necesitatile clientilor nu mai justifica o astfel de structura de sucursale.

7. Care este modalitatea de vanzare a acestor active (licitatie, negociere directa etc) ?

Modalitatea de vanzare este prezentata in propunerea inaintata AGEA. Pretul de promovare se supune aprobarii AGEA, promovarea acestor active se va face de catre Semrom Muntenia direct si prin parteneri.

8. Care este modalitatea in care au fost selectate activele care vor fi vandute? Sunt acestea active performante? Ce investitii s-au facut in aceste active in perioada 2009-2016?

Raspunsul la aceasta intrebare se regaseste la punctul 6, pretul de promovare a activelor reflecta investitiile efectuate in aceasta perioada.

9. Ati procedat la numirea unui Auditor Intern si daca nu, care este motivul?

Da a fost contractat serviciul de Audit Intern.

10. Care sunt concluziile la care a ajuns Raportul de expertiza extrajudiciara efectuat de expertul contabil Camelia Lazar referitor la activitatea societatii pe perioada 2010-2015 cu privire la:

-politica agresiva de instrainari de active, ale caror venituri au fost investite in actiuni in societati controlate de catre SIF Muntenia in conditii de netransparenta si intr-un evident conflict de interese. Aceste detineri au generat pierderi foarte mari societatii SEMROM MUNTENIA SA, numai in 2009 aceste pierderi ridicandu-se la aprox 798.429 lei, iar in 2011 pierderea de valoare a actiunilor detinute s-a ridicat la 1.125.822 lei;

-prejudicierea societatii SEMROM MUNTENIA SA prin tranzactionarea actiunilor SEMINA ALBESTI in urma careia societatea SEMROM MUNTENIA a pierdut un activ in valoare de 8.663.300 lei fara sa se aleaga cu nimic in schimb;

-operatiunile economice pagubitoare si neperformante pentru societate cu privire la achizitia unui numar de 6 apartamente in Str. Eminescu 218-222, Bucuresti, care nu au fost finalizate si receptionate, aducand prejudicii societatii in valoare de 6.540.768 lei. Societatea a facut mai multe ajustari pentru pierdere valoare a acestor apartamente dintre care mentionam pe cea efectuata in 2012: ajustare valoare a avansului platit pentru achizitionarea a cinci apartamente in suma de 1.078.848 lei (20%);

-modul in care s-au realizat investitiile in societate in perioada 2010-2015 ceea ce a dus la disparitia integrala a rezervelor de numerar ale societatii in valoare de 24.448.000 lei si care au fost justificate de catre administratori si management ca fiind "investiti" in societate;

-operatiunile care au facut ca societatea sa ajunga in situatia in care, din anul 2009 cand dispunea de numerar in suma de 24.448.000 lei, inregistrand venituri din dobanzi de 3.232.693 lei si a realizat un profit net de 4.752.795 sa ajunga ca in 2015 sa inregistreze o pierdere de -6.255.489 si a fost nevoita sa efectueze o majorare de capital si sa apeleze la credite bancare in valoare de 7.500.000 lei pentru a-si sustine activitatea;

-situatia Creantelor comerciale ale societatii care au ajuns la 80% din Cifra de Afaceri la sfarsitul lui 2015;

-marirea salariilor si acordarea de beneficii angajatilor in conditiile prabusirii rezultatelor financiare;

-situatia avansurilor in valoare de 305.842 lei achitate pentru achizitia unui incarcator frontal la Complex Agrosem Buzau si a avansului in valoare de 220.779 lei care nu au mai fost recuperate;

-achizitia unei licente de porumb, respectiv hibridul Baragan in valoare de 1.536.080 lei, in conditiile in care pretul porumbului era in scadere de cativa ani;

-achizitia constanta de autoturisme de lux -in ciuda prabusirii rezultatelor financiare- , sau de autoturisme care desi erau prezentate ca fiind pentru punctele de lucru, nu justificau repartitia lor sau valoarea de achizitie in conformitate cu obiectul de activitate al societatii (cum este achizitia de 4 autoturisme Skoda pentru un singur punct de lucru Tecuci): achizitia in leasing financiar a unui autoturism de lux pentru sediul central in valoare de 186.249 lei in 2015. Acest lucru are loc dupa ce in anul 2013 societatea a mai achizitionat un autoturism de lux pentru sediul central in valoare de 155.789 lei. In total, societatea a achizitionat un numar de aproximativ 20 de autoturisme in aceasta perioada, in paralel cu vanzarea la sume foarte mici sau casarea altora, pe considerentul ca sunt amortizate. Achizitia acestor autoturisme in cei 5 ani s-a facut intr-un mod care nu reflecta o logica a administrarii de buna credinta: astfel, in timp ce la unele sucursale s-au achizitionat autoturisme Dacia, in anul 2012 s-au achizitionat numai pentru punctul de lucru Tecuci un numar de 4 autoturisme Skoda la pretul de 57.514 lei fiecare. Cum se justifica nevoia unui singur punct de lucru, Tecuci, pentru 4 autoturisme Skoda de aceasta valoare?

-achizitia in 2015 a unui motostivuator Doosan in suma de 80.022 lei la Complex Agrosem Calarasi, in conditiile in care in 2014 un astfel de motostivuator fusese achizitionat cu 69.000 lei iar in 2013 cu 67.500 lei;

-achizitia in 2015 a unui soft personalizat pentru salarii in valoare de 34.200 lei;

-achizitia in perioada 2010-2015 de echipamente de inscripționat saci, in valoare de zeci de mii de euro;

-alte nereguli sesizate de expertul extrajudiciar;

CONCLUZIILE RAPORTULUI DE EXPERTIZA SUNT PREZENTATE IN CADRUL NOTEI SINTEZA RAPORTULUI DE EXPERTIZA, INAINTATA PENTRU SEDINTA AGEA.