

Semrom Muntenia SA Propunere BVC 2017

Semrom Muntenia isi desfasoara activitatea in zona de sud-est a Romaniei, iar cifra de afaceri a companiei se realizeaza din venituri realizate pe piata interna si este compusa din 3 categorii :

1. Venituri din vanzarea marfurilor – inputuri agricole – seminte (productie Semrom si produse alte altor producatori), produse de protectie a plantelor si ingrasaminte;
2. Venituri din prestari de servicii de procesare seminte : preluare, curatare, uscare, calibrare, ambalare ;
3. Venituri din inchiriere spatii industriale.

1. Venituri din vanzarea marfurilor :

Pentru 2017, veniturile estimate din vanzarea de marfuri reprezinta 65% din total CA, cu o marja bruta estimata la 21%. Profitabilitatea acestei activitati trebuie sa ia in calcul mai multe aspecte. Semrom Muntenia este si **producator pentru semintele genetica romaneasca** pe care le comercializeaza : porumb Olt, Baragan, F376, grau Glossa, Bohema, Orz Cardinal si unde obtine marje comerciale superioare datorita calitatii de producator. Proprietarii hibrizilor si soiurilor de seminte romanesti sunt Institutele de Cercetare, care promoveaza si dezvolta genetica romaneasca. Calitatea de producator pentru semintele genetica romaneasca poate sa o obtina orice fermier multiplicator de samanta, barierele de intrare pe acest segment fiind foarte mici.

In ultimii ani avand in vedere calitatile net superioare ale semintelor genetica straina pentru porumb si floarea soarelui (Pioneer, Monsanto, KWS, Saaten Union, Syngenta, Caussade), segmentul de clienti finali care utilizeaza genetica romaneasca este in continua scadere, iar estimarile pentru porumb romanesc sunt din ce in ce mai sumbre, daca luam in calcul si tendinta de comasare a suprafetelor cultivate cu porumb. Atat pretul cat si cantitatile pe care le achizitioneaza utilizatorii finali au scazut. Pentru floarea soarelui segmentul genetica romaneasca a disparut aproape complet. Graul romaneasc este in continuare competitiv datorita adaptabilitatii mult mai buna fata de soiurile straine, dar si aici competitia creste in ceea ce priveste productivitatea, iar tendinta la fermierii mari este sa cultive si grau genetica straina. Pe piata graului insa ne luptam cu un numar extrem de mare de fermieri care produc samanta romaneasca, cu calitate mai scazuta dar cu alte costuri fixe si astfel cu alte preturi.

Pe langa calitatile genetice, piata este extrem de concurentiala d.p.d.v al promovarii si puterii pe care producatorii straini de samanta au ajuns sa o detina pe piata prin strategiile comerciale sustinute cu bugete de marketing mari. Astfel o parte din produse si marjele comerciale cu care Semrom lucra acum 15 ani au disparut complet, iar in ultimii 5 -7 ani cand piata s-a reasezat cu noi produse (genetica straina), noi modele de vanzare (vanzare prin promotori, vanzare la termen prin distribuitori), Semrom Muntenia a pierdut trenul si a vandut din inertie fara nicio politica sau strategie comerciala (vanzare in mare parte catre distribuitori, multi rau platnici, fara acoperire de credit), fara nicio politica de creditare. In cadrul companiei, avand in vedere o analiza generala a activitatii de comert in ultimii 5-7 ani se poate estima ca aceasta activitate a produs pierdere constant in buget, fiind sustinuta din profitabilitatea activitatii de prestari servicii.

Produs	Um	2013		2014		2015		2016	
		Cant	Valoare lei	Cant	Valoare lei	Cant	Valoare lei	Cant	Valoare lei
Grâu	to	6.622	8.305.606	6.209	7.928.225	5.272	7.074.770	3.897	4.462.013
Porumb Romanesc	to	447	6.099.236	562	5.955.580	391	3.018.225	635	3.580.116
Porumb Strain	unitati	3.320	1.076.578	1.710	730.130	1.529	607.776	1.494	468.245
Floarea soarelui	unitati	1.485	801.254	1.928	848.840	1.090	737.239	458	256.717
Lucernă	to	34	690.272	10	212.863	17	385.140	15	376.870
Rapita	unitati	3.215	1.429.572	839	295.571	638	256.507	1.422	918.144
Ingrasaminte Chimice	to	641	1.318.975	2.141	4.317.617	2.571	5.313.903	1.921	2.305.291
Ingrasaminte Primostar si foliare	kg	46	688.497	3.000	45.000	1.185	87.426	131	5.384
Pesticide, erbicide	kg	9.517	1.471.038	0	1.628.177	6.425	1.744.149	6.728	722.843
Total venituri din vanzari			24.429.712		23.520.838		20.667.353		13.949.127

Politica de pret – oferta comerciala Semrom Muntenia din perioada 2009-2015: structura si pretul produselor propuse spre vanzare in perioada sus mentionata, au adus prejudicii de imagine, dar mai ales prejudicii financiare companiei. Aceste aspecte, dar si competitia din piata, au contribuit de asemenea, la inexistenta unui portofoliu de clienti activi fermieri medii. Desi se poate observa o cifra de afaceri substantiala din activitatea de vanzare marfuri in perioada mentionata, aceasta a fost peste 50% realizata cu companii pe care nu le mai dorim in portofoliu, avand in vedere ca peste 20% din CA realizata in perioada 2011-2015 a fost ajustata prin provizioane.

Astfel in 2017 putem sa privim activitatea comerciala aproape de la zero, acesta fiind primul an in care Semrom are o echipa comerciala similara d.p.d.v al functionarii cu alte companii care vand inputuri in agribusiness, acoperindu-se 7 judete din zona in care activam in ambele campanii de vanzare recunoscute in industrie : primavara (ianuarie – aprilie) si toamna (iulie- noiembrie).

Deoarece pentru produsele cautate in piata nu avem in anii precedenti istoric, volume realizate sau rezultate, marii producatori ne trateaza ca jucatori noi pe piata si ne aflam in imposibilitatea de a avea o oferta extrem de competitiva. Practic in inceputul anului 2017, incercam sa intram intr-o piata extrem de concurentiala, cu jucatori puternici – Alcedo, Agricover, Ameropa Grains, Comfert, Rodbun, Biochem, Prutul. Incercam sa recream de la zero o activitate si o cifra de afaceri care in acest moment, avand in vedere segmentul de venituri din prestari servicii, trebuie sa depaseasca 60% din CA a companiei.

Strategia principala este sa avem in oferta toate produsele cerute de fermieri, dar si sa realizam parteneriate de nisa si sa ne axam pe produse noi, de calitate superioara mai putin cunoscute dar pe care sa le vindem in exclusivitate la preturi foarte bune, inclusiv printr-o retea de subdistribuitori.

Pentru a deveni sustenabila, in aceste conditii de marja de profitabilitate, costuri cu personalul direct implicat (echipa de vanzari) si costuri indirecte fixe (personalul de executie, polite de asigurare creante, cheltuieli cu stocurile, costuri recuperare debite restante, cheltuieli cu provizioanele, amortizari depozite de livrare), cifra de afaceri din activitatea comerciala trebuie sa atinga cel putin 35.000.000 ron, obiectiv pe care ni-l propunem sa-l atingem pana in 2019.

Atingerea cifrei de afaceri din vanzare marfuri in 2017 (crestere cu 40% fata de 2016) este un obiectiv ambitios, structurat pe doua campanii primavara-toamna, cu o echipa de 10 oameni implicati direct in activitatea de vanzare zonala si 5 directori de sucursale care sunt implicati si in activitatea comerciala. In ambele campanii obiectivele sunt impartite in continuare pe grupe de produse, pe fiecare dintre grupe vrem sa crestem valoric, dar si ca marja comerciala.

2. Venituri din prestari de servicii :

Pentru anul 2017 veniturile estimate din activitatea de prestari reprezinta In privinta activitatii de conditionare seminte, peste 80% din cifra de afaceri in acest segment se realizeaza cu clienti cheie, marii producatori de seminte care activeaza in Romania : Pioneer, Monsanto, KWS, Caussade, Quality Crops, Saaten Union, Syngenta.

Piata serviciilor de conditionare seminte, dominata de Semrom Muntenia pana in anii 2000-2004 s-a transformat treptat in defavoarea noastra din cauza urmatoarelor schimbari: companiile mari cum ar fi Pioneer si Monsanto si-au construit propriile statii de conditionare, s-au construit si alte statii private care au castigat clienti din segmentul Semrom, suprafetele insamantate cu porumb au scazut de la an la an, iar conditionarea la grau se realizeaza datorita tehnologiei combinelor si a statiilor de conditionare mobile aproape automat de fiecare fermier in parte.

Semrom nu a avut reactie rapida la schimbarile din piata, nu a restrans activitatea in locatiile neprofitabile, nu a restructurat personalul din productie, nu a realocat echipamente, utilaje, astfel incat in perioada foarte-productiva a anilor 2011-2014 d.p.d.v al prestarilor la porumb (suprafetele insamantate erau mai mari), compania a alocat profitabilitatea din unele statii pentru a sustine pierderile generate la nivel de companie de sucursalele neprofitabile si de activitatea comerciala. Mai mult, la Megidia s-au facut o serie de investitii in SPUCP (statia de porumb) care la nivelul prezent de activitate nu se mai justifica. Se poate observa din tabelul de mai jos cum au scazut cantitatile de porumb – tone stiuleti depanusate, uscate si batozate, cantitatile conditionate de grau si orz.

	an	2013		2014		2015		2016	
		cant	valoare	cant	valoare	cant	valoare	cant	valoare
Porumb			11.710.114		14.251.733		8.555.470		4.457.546
* Uscare batozare	to	10.822	8.180.170	15.193	11.741.656	7.239	6.271.299	4.256	3.873.359
*Alte operatii	to	7.741	3.529.944	7.524	2.510.077	6.043	1.915.231	2.276	584.187
Floarea Soarelui	to	4.697	2.131.172	3.260	1.954.337	2.685	1.253.727	3.541	1.689.835
Orz	to	4.312	513.995	3.965	402.536	2.616	337.857	1.665	163.197
Grau	to	20.844	2.783.452	13.719	1.804.622	14.020	2.155.474	10.025	1.588.333
Soia	to	111	15.454	0	0	1.554	700.827	1.707	633.037
Lucerna	to	7	15.516	0	0	60	114.951	34	55.592
Depozitari	to	15.170	300.029	18.740	432.677	30.408	481.655	31.906	689.173
Total venituri din prestari servicii			17.469.732		18.845.904		13.231.021		9.276.713

In continuare strategia Semrom Muntenia urmareste restructurarea activitatii de prestari servicii pana la un nivel profitabil si sustenabil, dar trebuie avut in vedere ca exista cheltuieli fixe cu personalul si intretinerea statiilor, cheltuieli ce nu pot fi diminuate in cursul anului de la o luna la alta, indiferent daca se inregistreaza crestere sau scadere in prestarea acestor servicii.

Munca presupusa in desfasurarea acestei activitati este sezoniera, capacitatea maxima fiind atinsa aproximativ 4 luni/an, in perioada campaniei iulie- octombrie. Confirmarile de cantitati in prestare sunt 80% evaluate fata de BVC in cursul lunii iunie a anului. Avand in vedere activitatea specifica, personal de laborator, personal tehnic specializat, peste 80% din personalul implicat este angajat cu norma intreaga pe toata perioada anului. Pe perioadele de campanie se apeleaza la colaborarea cu zilieri, doar pentru activitatile necalificate.

Influenta activelor propuse spre vanzare, in curs de promovare pentru vanzare conform aprobare agea decembrie 2016, este in continuare negativa in BVC 2017 cu aproximativ **(820.000 ron) direct in rezultatul final**. Urmatoarele statii care sunt supuse restructurarii sau vanzarii, in functie de decizia CA in cursul primului trimestru in 2017 vor fi Constanta, Buzau, Giurgiu, Tulcea care influenteaza rezultatul final in BVC 2017 cu un minus de **705.000 ron**. Ne propunem ca prin activitatea de vanzari sau inchiriere spatii sa transformam aceste judete in sucursale profitabile, gestionate fie de un depozit central la Calarasi sau prin puncte de lucru mai mici si mai putin costisitoare.

Influenta veniturilor si cheltuielilor aferente locatiilor destinate vanzarii in rezultatul total din BVC 2017

Denumirea indicatorului	Medgidia	slobozia	fetesti	Ploiesti	Ciulnita	TOTAL
Venituri din chirii	35.100	92.400	30.000	43.900	129.000	330.400
Cheltuieli energie apa	12.000	3.100	18.000	16.000	12.000	61.100
Cheltuieli cu personalul	111.602	110.754	82.026	145.080	91.417	540.879
Cheltuieli cu amortizarea	83.712	79.755	21.026	68.881	104.456	357.830
Cheltuieli privind prestațiile externe	2.000	7.020	1.470	8.000	150	18.640
Cheltuieli cu taxele	50.000	25.808	52.668	52.000	8.400	188.876
CHELTUIELI- TOTAL	259.315	226.437	175.190	289.961	216.423	1.167.325
Pierdere	-224.215	134.037	145.190	246.061	-87.423	-836.925

La nivelul intregii activitati de prestari servicii ne propunem sa ramanem in continuare activi si sa investim in statiile Calarasi, Urziceni, Braila, Tecuci si Dambovita, iar restul sucursalelor care nu se mai justifica in aceasta activitate si nu pot obtine venituri din inchirieri sa le vindem. In conditiile in care volumul serviciilor de conditionare se situeaza la nivelul anului 2016, volum prestari de aprox 10.000.000 ron activitatea trebuie desfasurata in maxim 4 sucursale urmarite extrem de atent la nivel de cheltuieli operationale.

3. Cheltuieli BVC 2017 :

In continuarea discutiei privind activitatea de vanzare inputuri, cheltuielile cu marfurile vandute se regasesc in BVC 2017 la un nivel de 44% din total cheltuieli, Semrom incercand sa pastreze o marja bruta din vanzare de 20%.

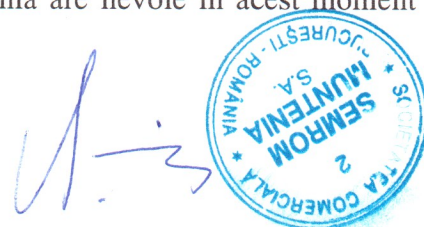
Asa cum s-a explicat si mai sus bugetul de cheltuieli al companiei este influentat puternic de cheltuielile salariale fixe cu personalul implicat in activitatea de prestari. Inca din prima parte a anului 2016 s-au efectuat o serie de restructurari de personal in zonele de activitate unde nu se mai justificau prestarile de servicii (Megidia, Fetesti, Buzau, Constanta, Prahova, Dambovita) si s-a incercat de asemenea diminuarea personalului TESA in sucursale. In continuare anul 2017 va fi un an de restructurari personal in judetele unde activitatea de prestari servicii se opreste.

In acelasi timp trebuie avut in vedere istoricul Semrom Muntenia pe partea de resurse umane unde nu s-a efectuat nicio restructurare sau politica de personal in ultimii 20 ani, angajatii avand beneficii conforma contractului colectiv de munca la inceputul anului 2016 pe care societatea nu mai poate sa le sustina. Prin renegocierea CCM s-au eliminat o parte din acestea, s-au renegociat salarii. In zona de vanzari unde societatea avea o echipa de 5 oameni, a trebuit sa se dispobilizeze echipa existenta si sa se angajeze o echipa noua impreuna cu o echipa de executie.

Toate cele de mai sus afecteaza bugetul de cheltuieli cu personalul astfel incat la finalul anului 2017 vom finaliza cu o cheltuiala cu salariile cu 15% mai mica fata de anul 2015.

Bugetul de cheltuieli in 2017 este afectat de dublarea cheltuielilor cu taxele locale, cheltuieli care se vor diminua odata cu vanzarea activelor propuse spre vanzare si cu redefinirea spatiilor propuse spre inchiriere.

De asemenea trebuie avute in vedere si alte cheltuieli cu tertii (recuperare debite, reprezentare litigii in instanta, rebranding, relatii publice) pentru care compania are nevoie in acest moment de consultanti externi si care se vor diminua incepand cu 2018.



Bugetul de venituri si cheltuieli pentru anul 2017

lei

Denumirea indicatorului	Realizat 31.12.2016	BVC 2017	Semestrul 1	Semestrul 2
I. VENITURI DIN EXPLOATARE - TOTAL	26.688.209	32.147.408	11.300.347	20.847.061
1. Cifra de afaceri neta	25.216.373	31.162.473	10.770.347	20.392.126
Venituri din prestari servicii	9.650.795	9.818.560	558.831	9.259.729
Venituri din chirii	1.499.753	1.420.734	703.085	717.649
Venituri din ambalaje	89.640	59.600	845	58.755
Venituri din vanzarea marfurilor	13.997.551	19.863.579	9.507.586	10.355.993
Reduceri comerciale acordate	21.366	0	0	0
2. Variatia stocurilor	1.013.746	822.523	450.000	372.523
3. Venituri din reevaluarea activelor corporale	1.058	0	0	0
4. Alte venituri din exploatare	457.032	162.412	80.000	82.412
II. CHELTUIELI DE EXPLOATARE - TOTAL	52.434.701	35.377.520	16.207.875	19.169.645
5. Cheltuieli cu materiile prime si materialele consumabile	2.519.172	1.635.858	723.366	912.492
6. Alte cheltuieli materiale	261.322	143.656	42.873	100.783
7. Alte cheltuieli din afara (cu energie si apa)	1.366.856	1.513.338	241.500	1.271.838
8. Cheltuieli privind marfurile	11.584.977	15.604.303	7.244.434	8.359.869
9. Reduceri comerciale primite	151.554	0	0	0
10. Cheltuieli cu personalul	10.050.175	9.449.387	4.432.291	5.017.096
10.1. Salarii - din care:	8.288.855	7.876.830	3.668.960	4.207.870
Tichete masa	479.184	471.735	235.800	235.935
10.2. Cheltuieli cu asigurarile si protectia sociala	1.761.320	1.572.557	763.331	809.226
11. Ajustarea valorii imobilizarilor corporale si necorporale	5.370.782	3.857.438	1.988.991	1.868.447
11.1. Cheltuieli	5.370.782	4.164.652	2.142.598	2.022.054
11.2. Venituri	0	307.214	153.607	153.607
12. Ajustarea valorii activelor circulante	15.009.268	129.220	0	129.220
12.1. Cheltuieli	16.891.049	129.220	0	129.220
12.2. Venituri	1.881.781	0	0	0
13. Alte cheltuieli de exploatare	5.103.122	3.085.301	1.575.401	1.509.900
13.1. Cheltuieli privind prestatii externe	2.011.586	2.112.731	1.081.366	1.031.365
13.2. Cheltuieli cu alte impozite, taxe si varsaminte asimilate	563.013	946.070	473.035	473.035
13.3. Cheltuieli cu despagubiri, donatii si activele cedate	104.906	26.500	21.000	5.500
13.4. Cheltuieli din reevaluarea activelor corporale	2.423.617	0	0	0
14. Ajustari privind provizioanele pentru riscuri si cheltuieli	1.320.581	(40.981)	(40.981)	0
14.1. Cheltuieli	1.535.626	0	0	0
14.2. Venituri	215.045	40.981	40.981	0

III. REZULTATUL DIN EXPLOATARE:	(25.746.492)	(3.230.112)	(4.907.528)	1.677.416
IV. VENITURI FINANCIARE	11.145	7.912	5	7.907
15. Venituri din dobanzi	409	10	5	5
Alte venituri financiare	10.736	7.902	0	7.902
V. CHELTUIELI FINANCIARE - TOTAL	158.445	204.214	54.236	149.978
16. Cheltuieli privind dobanzile	134.705	153.614	54.236	99.378
Alte cheltuieli financiare	23.741	50.600	0	50.600
REZULTATUL FINANCIAR:	(147.300)	(196.302)	(54.231)	(142.071)
VI. VENITURI TOTALE	26.699.354	32.155.320	11.300.352	20.854.968
VII. CHELTUIELI TOTALE	52.593.146	35.581.735	16.262.111	19.319.623
VIII. REZULTATUL BRUT	(25.893.792)	(3.426.414)	(4.961.759)	1.535.345
IX. EBITDA	(1.634.839)	672.877	(2.959.513)	3.632.390



Programul de investitii pentru anul 2017

Obiectivul de investitii	UM	Pret (lei/UM)	Valoarea (Lei)
Instalatie electrica post transformare (Braila)	1	18.500	18.500
Reabilitare(refacere hidroizolatie, reparatii) Magazie statie 6000 to (Braila)	1	271.000	271.000
Confectionat si montat hala industriala pentru depanusator (Vadeni)	1	100.000	100.000
Refacere acoperis Magazia 1+2 (Tecuci)	1	109.000	109.000
Modernizare tablou general de joasa tensiune (Tecuci)	1	20.000	20.000
Automat de cusut saci cu banda transportoare (Calarasi)	1	49.500	49.500
Reparat acoperis Magazia nr.9 (Calarasi)	1	100.000	100.000
Refacere platforma betonata exterioara (Urziceni)	1	153.836	153.836
Refacere pardoseala din beton in magazia nr.3 (Urziceni)	1	43.948	43.948
Refacere invelitoare si inchideri sopronul 2 (Urziceni)	1	57.861	57.861
Extindere buncar preluare porumb fluxul 1 (Urziceni)	1	7.275	7.275
Instalatie tratat porumb precuratit (Urziceni)	1	20.000	20.000
Reabilitare sediu administrativ (confectionat acoperis, termoizolatie, recompatimentari)Bucuresti	1	230.000	230.000
Program de contabilitate integrat	1	200.000	200.000
Autoturism Dacia Duster Laureat/13137euro/buc./leasing financiar	10	60.428	604.280
Autoturism Ford Kuga /20300 euro/buc/leasing financiar	1	93.380	93.380
Autoutilitara Iveco Daily/ 20000euro/buc/ leasing financiar	1	92.000	92.000
Total valoare			2.170.580

Director general

Iuliana Cernat

