

**MATERIAL PENTRU PUNCTUL 4 DE PE ORDINEA DE ZI A  
 ADUNARII GENERALE ORDINARE A ACTIONARILOR DIN DATA DE 24.04.2019/25.04.2019**

Consiliul de Administratie al Semrom Muntenia S.A. propune spre aprobarea Adunarii Generale a Actionarilor convocata pentru data de 24/25.04.2019:

**Nota de fundamentare a Bugetului de Venituri si Cheltuieli al Societatii  
 aferent anului 2019**

**I. Propunerea supusa votului actionarilor**

Denumirea indicatorului	Anul financiar 2019 (RON)
<b>Cifra de afaceri neta</b>	<b>56.667.317</b>
<i>Venituri din prestari servicii</i>	11.200.000
<i>Venituri din chirii</i>	1.744.919
<i>Venituri din ambalaje</i>	134.379
<i>Venituri din vanzare de inputuri si produse de agricultura</i>	51.185.182
<i>Reduceri comerciale acordate</i>	(7.597.164)
Venituri cost productie in curs de executie	3.200.000
Alte venituri din exploatare	320.000
<b>VENITURI DIN EXPLOATARE</b>	<b>60.187.317</b>
Cheltuieli cu materiile prime si materialele consumabile	2.435.261
Alte cheltuieli materiale	444.411
Cheltuieli cu utilitatile (energie si apa)	1.423.986
Cheltuieli privind marfurile	31.905.338
Reduceri comerciale primite	(2.415.320)
Cheltuieli cu personalul	10.482.339
Cheltuieli privind prestatiile externe	10.788.458
Cheltuieli cu alte impozite, taxe si varsaminte asimilate	758.464
Cheltuieli cu despagubiri, donatii si activele cedate	50.000
<b>Ajustarea valorii imobilizarilor corporale si necorporale</b>	<b>3.295.688</b>
<i>Cheltuieli</i>	3.295.688
<i>Venituri</i>	-
<b>Ajustarea valorii activelor circulante</b>	<b>371.178</b>
<i>Cheltuieli</i>	971.178
<i>Venituri</i>	600.000
<b>Ajustari privind provizioanele pentru riscuri si cheltuieli</b>	<b>200.000</b>
<i>Cheltuieli</i>	200.000
<i>Venituri</i>	-
<b>CHELTUIELI DE EXPLOATARE</b>	<b>59.739.803</b>
<b>REZULTATUL DIN EXPLOATARE</b>	<b>447.514</b>
<b>EBITDA</b>	<b>3.743.202</b>
<b>EBITDA Ajustata (mai putin cheltuieli operationale pt active propuse vanzare)</b>	<b>5.149.966</b>
Venituri din dobanzi	10.000
Alte venituri financiare	8.000
<b>VENITURI FINANCIARE</b>	<b>18.000</b>
Cheltuieli privind dobanzile	151.000
Alte cheltuieli financiare	10.000
<b>CHELTUIELI FINANCIARE</b>	<b>161.000</b>
<b>REZULTATUL FINANCIAR</b>	<b>(143.000)</b>
<b>REZULTATUL BRUT</b>	<b>304.514</b>
Impozit pe profit	-
<b>REZULTATUL NET</b>	<b>304.514</b>



## II. Fundamentarea structurii bugetului de venituri si cheltuieli pentru anul financiar 2019

Performanta Societatii depinde de cererea de servicii si produse oferite de acesta, care, la randul ei, depinde de tendintele generale din sectorul in care activeaza. Societatea se asteapta ca performanta financiara sa continue sa se imbunatateasca si in 2019 avand in vedere evolutia favorabila a volumului de produse si serviciilor coroborat cu restructurarea sucursalelor neperformante.

### A. Evolutia Societatii in anul financiar 2018 si executia BVC

Societatea a urmarit in 2018 eficientizarea activitatii de prestari servicii conditionare seminte si cresterea volumului de produse vandute si, implicit, a profitabilitatii din activitatea de comert – vanzare seminte, ingrasaminte si produse pentru protectia plantelor. In plus, pentru o parte din sucursale precum Dambovita, Buzau si Constanta, societatea a avut ca obiectiv cresterea veniturilor din inchirierea spatiilor. Aceste masuri s-au implementat concomitent cu un amplu proces de restructurare a companiei, proces menit sa eficientizeze centrele de profit si costuri. De asemenea, in 2018 s-a continuat implementarea unui sistem de politici de credit si control astfel incat accesul clientilor indoielnici sa fie pe cat posibil restrictionat.

Din punct de vedere comercial s-a mentinut modelul de business - «vanzare directa in ferme» pentru care Societatea a implementat un sistem de a raspunde nevoilor acestora intr-un mod care sa asigure un serviciu integrat care include vanzarea unei game complete de inputuri pentru agricultura si preluarea recoltelor la finalul campaniei. De asemenea, continuand traditia de producator de seminte, Societatea a diversificat gama de seminte productie proprie (genetica romaneasca si straina) pentru a raspunde solicitarilor actuale ale pietei si pentru a consolida portofoliul de clienti.

In anul 2018 au fost vandute activele localizate in localitatile Calarasi si Ograda si investitiile imobiliare localizate in Fetesti si Medgidia (adjuocate la licitatia din data de 21.12.2017).

Denumirea indicatorului	BVC Aprobata 2018 (RON)	Anul financiar 2018 (RON)
<b>Cifra de afaceri neta</b>	<b>45.981.647</b>	<b>48.915.860</b>
Venituri cost productie in curs de executie	1.355.010	3.787.685
Alte venituri operationale	271.287	935.015
<b>Venituri operationale</b>	<b>47.607.944</b>	<b>53.638.560</b>
<b>Cheltuieli operationale</b>	<b>49.259.914</b>	<b>53.304.555</b>
<b>Profit/ (Pierdere) operational/ (a)</b>	<b>(1.651.970)</b>	<b>334.005</b>
<b>EBITDA</b>	<b>1.608.371</b>	<b>3.330.507</b>
Venituri financiare	5.500	38.120
Cheltuieli financiare	130.867	119.642
<b>Rezultat financiar</b>	<b>(125,367)</b>	<b>(81,522)</b>
<b>Rezultat inainte de impozitare</b>	<b>(1.777.337)</b>	<b>252.483</b>
Cheltuiala cu impozitul pe profit	-	-
<b>Rezultat net</b>	<b>(1.777.337)</b>	<b>252.483</b>

### B. Context de piata pentru bugetarea anului financiar 2019

In ultimii ani avand in vedere calitatile net superioare ale semintelor genetica straina pentru porumb si floarea soarelui, segmentul de clienti finali care utilizeaza genetica romaneasca este in contiuna scadere in timp ce segmentul de genetica romaneasca de floarea soarelui este pe cale de disparitie. De asemenea, tendinta de comasare a suprafetelor cultivate cu porumb va duce la o reducere a cererii pentru porumb genetica romaneasca. Toate aceste lucruri, coroborate, au dus la diminuarea atat a pretului cat si a cantitatilor pe care le achizitioneaza utilizatorii finali.



Graul romanesc este in continuare competitiv datorita adaptabilitatii mult mai buna fata de soiurile straine. Pentru grau romanesc competitia creste in ceea ce priveste productivitatea, iar tendinta la fermierii mari este sa cultive si grau genetica straina. Pe piata graului luptam cu un numar extern de mare de fermieri care produc samanta romanesasca cu calitate mai scazuta dar cu costuri fixe mult mai reduse decat ale Societatii, si in concesinta, sunt mai competitivi pe piata din punct de vedere al pretului de vanzare.

Pe langa calitatile genetice, piata este extrem de concurentiala din punct de vedere 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 piata s-a reasezat cu noi produse (genetica straina), noi modele de vanzare (vanzare prin promotori, vanzare la termen prin distribuitori).

### C. Prezentarea principalelor elemente ale bugetului de venituri si cheltuieli pentru anul financiar 2019

#### Fundamentare cifra de afaceri si alte venituri din exploatare

Societatea se va concentra si in 2019 pe dezvoltarea activitatii de vanzare inputuri pentru fermierii (linia de venituri "vanzari marfuri"), atat semintele productie proprie cat si alte produse achizitionate de la terti dar si pe conservarea si veniturilor generate de activitatea de prestari servicii de conditionare ( linia de venituri "Servicii de procesare, tratare, ambalare, depozitare").

Element	Realizat 2018	Bugetat 2019	Var. %
Venituri din vanzare de inputuri pentru agricultura	44.584.146	51.185.182	15%
Reduceri comerciale	(6.477.731)	(7.597.164)	17%
Venituri din prestari servicii	8.924.014	11.200.000	26%
Venituri din ambalaje	132.079	134.379	2%
Venituri din chirii	1.789.352	1.744.919	-2%
<b>Total cifra de afaceri</b>	<b>48.915.860</b>	<b>56.667.317</b>	<b>16%</b>

- **Activitatea de comercializare seminte si alte inputuri pentru agricultura**

Societatea estimeaza pentru activitatea de comercializare seminte si alte inputuri pentru agricultura venituri in crestere cu 15% pentru anul financiar 2019, comparativ cu anul financiar incheiat la 31 decembrie 2018.

Veniturile aferente acestei linii de afaceri au fost dimensionate tinand cont de evolutia favorabila asteptata pentru vanzarile de inputuri, ca urmare a dezvoltarii gamei de produse, consolidarii echipei comerciale si cresterii numarului de clienti.

Societatea urmareste si in 2019 dezvoltarea gamei de produse de genetica straina, avand in vedere cerintele fermierilor pentru aceste produse.

Politica comerciala a Societatii a fost redefinita, prin alinierea la practicile pietei, in sensul aplicarii de reduceri comerciale la toate semintele comercializate, astfel incat se estimeaza o crestere de 17% la acest capitol.



- **Activitatea de prestari servicii de conditionare**

Veniturile din servicii de procesare, tratare, ambalare si depozitare sunt estimate sa inregistreze o crestere de 26%, sau 2.275.986 RON, ca urmare atat a cresterii capacitatii de productie din Urziceni si Braila si a cresterii veniturilor estimate din serviciile conexe activitatii de conditionare, tratare si insacuire cat si pe fondul dezvoltarii unei noi ramuri de prestari servicii: "field to bag".

2018 a reprezentat anul in care compania a refacut partial fluxul de conditionare seminte de cereale paioase si floarea soarelui in statia Urziceni, investind in echipamente moderne si cu o productivitate marita. In 2019, investitia va fi completata si acest flux va fi refacut integral. Un flux similar va fi achizitionat si pentru statia Braila. Totodata, pentru statia Urziceni va fi achizitionata o linie noua automata de insacuire si tratament.

Cresterea veniturilor estimate din serviciile conexe activitatii de conditionare, tratare si insacuire este generata atat de redimensionarea capacitatii de productie datorata achizitiei noilor echipamente cat si de consolidarea echipelor din statiile Urziceni si Braila prin atragerea unor colegi cu experienta semnificativa si know how pe segmentul de productie in agri business.

Prin achizitia noilor echipamente din 2018 si 2019 ne putem alinia cerintelor pietei cu echipament de ultima generatie pentru productia de paioase si floarea soarelui. Astfel, ne putem dubla capacitatea de productie (de la "sub la 100 de to pe zi" la "peste 200 to pe zi"), vom creste randamentul de la 85-86% la 92% (miscorand astfel discardul, va a creste cantitatea finita, ceea ce inseamna ca vom putea factura mai mult catre clienti), timpul de prelucrare este diminuat, procesul este automatizat, vor fi necesari mai putin oameni si mai putina munca fizica (industria functioneaza prin angajare de zilieri si salariati sezonieri in perioada de campanie > scadere de costuri), echipamentele achizitionate sunt "low maintenance cost », vom reduce costurile ridicate de mentenenta actuale.

Dezvoltarea noii ramuri de prestari servicii "field to bag" presupune productia printr-un contract de prestari servicii loturi semincere de porumb/ floarea soarelui/ cereale paioase si livrarea catre client a cantitatii de seminte rezultata ca produs final. Genetica semintelor ramane in proprietatea clientilor, Societatea preluand prin contract formele parentale de productie seminte. Obiectul final este de a presta acest serviciu "end to end", insemnand ca intreaga productie rezultata din camp sa fie apoi conditionata, tratata si insacuita in statiile Semrom.

- **Activitatea de inchiriere**

Veniturile pentru activitatea de inchiriere sunt estimate sa inregistreze o scadere de 2% in 2019 comparativ cu anul financiar 2018.

- **Alte venituri din exploatare**

Pe linia de alte venituri din exploatare Societatea a bugetat, in principal, refacturarea utilitatilor pentru chiriasi.

### **Fundamentare cheltuielilor operationale**

Cheltuielile operationale includ cheltuielile fixe si variabile utilizate de Societate pentru producerea si comercializarea de inputuri si prestarea serviciilor. Cheltuielile operationale ca pondere in veniturile operationale sunt estimate sa reprezinte in 2019 99,3%, in scadere cu 4,4 p.p. fata de ponderea de 103,7% inregistrata in 2018.

Dimensionarea cheltuielilor operationale este afectata de punctele de lucru cu o performanta bugetata necorespunzatoare fata de planurile de dezvoltare ale Societatii.

Bugetul de cheltuieli al companiei este influentat in mod semnificativ de cheltuielile salariale fixe cu personalul implicat in activitatea de prestari. Anul financiar 2018 a fost un an al restructurarilor de personal in Complexele Agrosem unde activitatea de prestari servicii este redusa respectiv in Complexele Agrosem vandute. Anul financiar 2019 propune o crestere a nivelului cheltuielilor cu salariile de 4.8% datorata in principal consolidarii echipelor din statiile Urziceni si Braila dar si angajarii unui Director de Cercetare Dezvoltare care se va ocupa cu imbunatatirea si dezvoltarea protofoliului de produse proprii si a intregirii echipei comerciale cu un Reprezentant Tehnic.

**Bugetul de venituri si cheltuieli al Societatii nu include impactul financiar (diferenta dintre valoarea contabila si valoarea de vanzare) al vanzarii activelor propuse spre vanzare, in functie de cerere si oferta.**

#### **D. Obiectivele si directiile strategice**

Principalele obiective de crestere sunt urmatoarele :

- Consolidarea veniturilor si a profitabilitatii pe ambele linii de business: prestare de servicii si vanzare de inputuri si produse pentru agricultura;
- Mentinerea modelului de business - «vanzare directa in ferme» si consolidarea portofoliului de clienti
- Dezvoltarea noului brand si comercializarea sub nume propriu a doi noi hibridi de porumb si floarea soarelui;
- Dezvoltarea unei noi ramuri de prestari servicii: "field to bag" - productia prin fermieri parteneri, conditionarea si insacuirea in statiile proprii pentru un portofoliu de hibridi de porumb si floarea soarelui;
- Selectarea de genetica de linii parentale de la parteneri strategici cu R&D in domeniul ameliorarii de linii parentale pentru porumb si floarea soarelui;
- Crearea unui departament tehnic de sustinere testare si promovare a semintelor proprii;
- Cresterea organica prin dezvoltarea echipei de vanzari si intrarea in noi judete din nordul tarii: zona Moldova;
- Continuarea procesului de inchidere a activitatii de procesare si conditionare seminte in statiile ineficiente.
- Reorientarea sucursalelor in care nu se mai presteaza servicii spre alte surse de venit - <inchiriere spatii> si propunerea pentru vanzarea activelor acolo unde nu s-au identificat alte surse de venit profitabile.

**Iuliana Cernat**

Presedinte Consiliul de Administratie si  
Director General Semrom Muntenia S.A.

