

RAPORT TRIMESTRIAL T1 2024



din 1997

SIPEX

Soluții în construcții

DATE DE IDENTIFICARE

Raport trimestrial T1 - 2024 în conformitate cu prevederile legii **24/2017** și Regulamentului ASF **5/2018**

Data publicării raportului: **14.05.2024**

Denumirea emitentului: **SIPEX COMPANY S.A.**

Sediul social: **Com. Ariceștii Rahtivani, Parc Industrial Crangul lui Bot, DN 72, KM8, Jud. Prahova, România**

Adresa de corespondență / punct de lucru: **Com. Ariceștii Rahtivani, Parc Industrial Crangul lui Bot, DN 72, KM8, Jud. Prahova, România**

Numărul de telefon/fax: **+40 244 434 039/ + 40 244 434 038**

Contact e-mail pentru informații investitori: **investitori@sipex.ro**

Codul unic de înregistrare la Oficiul Registrului Comerțului: **RO 9813422**

Număr de ordine în Registrul Comerțului: **J29/1802/2007**

Numărul de acțiuni emise și caracteristici: **399.893.481 acțiuni cu valoare nominală de 0,1 RON**

Piața reglementată pe care se tranzacționează valorile mobiliare emise: **AeRO ATS Premium**

Capitalul social subscris și vărsat: **39.989.348,10 RON**

Principalele caracteristici ale valorilor mobiliare emise: **399.893.481 acțiuni la prețul nominal de 0,10 RON per acțiune**

Simbol Tranzacționare: **SPX**

Cod LEI: **787200HYX0GJQ2PE7065**

CUPRINS

MESAJ DE LA CEO	4
DESPRE SIPEX COMPANY	6
EVENIMENTE IMPORTANTE ÎN PERIOADA DE RAPORTARE ȘI DUPĂ ÎNCHIDEREA PERIOADEI DE RAPORTARE	10
PERSPECTIVE	10
SITUAȚIA FINANCIAR - CONTABILĂ	12
ANALIZA ACTIVITĂȚII EMITENTULUI	15
DECLARAȚIE	16

MESAJ DE LA CEO

Stimați Acționari,

Anul 2024 a venit cu o serie de provocări și schimbări pe care le-am anticipat și pentru care am început să ne pregătim. Am continuat să ne consolidăm poziția în piață, cu accent pe segmentul B2B, care reprezintă peste 40% din totalul vânzărilor noastre. Atenția noastră rămâne concentrată pe acțiuni care să susțină profitabilitatea și creșterea vânzărilor în trimestrele următoare ale anului 2024. Ne adaptăm constant la evoluțiile pieței materialelor de construcții și vom acționa cu promptitudine în fața schimbărilor. În acest sens, estimăm că rezultatele financiare din trimestrul II vor înregistra o creștere comparativ cu aceeași perioadă a anului precedent.

În primul trimestru din 2024 compania a înregistrat o cifră de afaceri de 69,3 milioane de lei, un avans de 9,8% comparativ cu perioada similară din 2023, susținută de creșterea vânzărilor în toate cele 3 canale de vânzări. Activitatea din canalul B2B a adus cea mai mare contribuție, cu un avans al vânzărilor de 16,95%. Au fost înregistrate creșteri de 9,40% ale vânzărilor prin canalul Magazin & Online și de 5,39% ale vânzărilor prin canalul Retail.

TABEL 1. EVOLUȚIA VÂNZĂRILOR PE DIVIZII T1 2024 VS. T1 2023 (lei)

Divizie	Valoare vânzări T1 2023	Valoare vânzări T1 2024	Variație (%) T1 2024/ T1 2023
Retail	36.027.708	37.970.954	5,39%
B2B	25.349.670	29.647.305	16,95%
Magazin & Online	215.174	235.399	9,40%
Total vânzări	61.592.552	67.853.658	10,17%

Rezultatul net înregistrat de companie în primul trimestru al anului 2024 a fost negativ, influențat de creșterea cheltuielilor operaționale, în special a celor legate de achiziționarea de mărfuri, salarii, utilități, precum și de noul impozit minim pe cifra de afaceri.

În subsidiar am majorat stocurile pe fondul creșterii nivelului de aprovizionare, aflat în strânsă legătură cu intensificarea activității de desfacere. Măsurile fiscale adoptate prin hotărârea nr. 296/2023 au avut un impact semnificativ asupra activității economice a societății. Astfel, **SIPEX** a achitat un impozit minim pe cifra de afaceri de 707.595 lei, ceea ce a condus la scăderea semnificativă a rezultatului din trimestrul I.

TABEL 2. EVOLUȚIA CONTULUI DE PROFIT ȘI PIERDERE T1, ULTIMII 3 ANI (lei)

Indicator	T1 2022	T1 2023	T1 2024
Cifra de afaceri	63.111.503	63.107.741	69.290.150
Profit brut	3.679.788	173.670	-437.769
Profit net	3.118.651	132.887	-1.145.364
Marja brută	5,83%	0,28%	-0,63%

TABEL 3. EVOLUȚIA CONTULUI DE PROFIT ȘI PIERDERE T1 2024 VS. T1 2023 (lei)

<i>Indicator</i>	<i>T1 2023</i>	<i>T1 2024</i>	Variație (%) T1 2024 /T1 2023
Cifra de afaceri	63.107.741	69.290.150	9,80%
<i>Profit brut</i>	173.670	-437.769	-352,07%
<i>Profit net</i>	132.887	-1.145.364	-961,91%
<i>Marja brută</i>	0,28%	-0,63%	-329,58%

Împreună cu echipa **SIPEX**, prin experiența acumulată în cei 27 de ani în business, am gestionat cu succes toate dificultățile întâmpinate, cu obiectivul de a crește sănătos și a ne încadra în indicatorii de profitabilitate pe care ni i-am asumat.

Doresc să mulțumesc acționarilor **SIPEX**, atât celor care ne-au descoperit recent, cât și în mod special celor care au crezut în noi de la început. Vă asigur că întreaga echipă este dedicată misiunii companiei, cu atenție pe obținerea de rezultate în creștere, generând valoare în beneficiul direct al acționarilor noștri.

GHEORGHE CONSTANTIN IRINEL
Director General și Președinte al Consiliului de Administrație

DESPRE SIPEX COMPANY

Din primii ani de activitate, **SIPEX** a cunoscut o dezvoltare semnificativă, ceea ce a susținut compania în efortul de a deschide centre logistice regionale, având ca obiectiv reprezentarea regională și națională strategică, precum și livrarea rapidă a produselor și serviciilor **SIPEX** pe întreg teritoriul României.

În prezent, compania beneficiază de reprezentare și distribuție la nivel național, prin rețeaua de 12 centre logistice din diferite regiuni ale țării, ce funcționează ca puncte de lucru și de desfacere. Sediul central al companiei, amplasat în județul Prahova, în comuna Ariceștii Rahtivani, are deschidere la drumul național DN7, o suprafață totală de 21.000 metri pătrați, în care găzduiește un showroom, birouri, spații de depozitare, platforme, echipamente și mașini.

Cele 12 centre logistice sunt situate în: Ariceștii Rahtivani (Prahova), București, Pantelimon (Ilfov), Focșani (Vrancea), Bosanci (Suceava), Carcea (Dolj), Budești (Vâlcea), Cluj, Dumbrava Roșie (Piatra Neamț), Iași (Iași), Timișoara (Timișoara) și Prejmer (Brașov) și au fost deschise în următoarea ordine:

- ◆ **1997 SIPEX COMPANY** își începe activitatea cu primul spațiu de depozitare și birouri în Ploiești, Gh.Doja 138 (funcționează până în 2007);
- ◆ **2000** Se deschide punctul de lucru din București, pe bd. Timișoara nr. 100, sector 6, București;
- ◆ **2002** Se deschide primul depozit din Ploiești, în șos. Vestului, 27, Ploiești, jud. Prahova;
- ◆ **2005** Se deschide punctul de lucru Focșani, în calea Munteniei, T83P435, Focșani, jud. Vrancea;
- ◆ **2007** Se inaugurează noul sediu central, cu showroom „Ceresit” în Ariceștii Rahtivani, DN 72, km 8, jud. Prahova;
- ◆ **2011** Se deschide punctul de lucru Cluj, pe bd. Traian Vuia, nr. 206, Cluj-Napoca, jud. Cluj;
- ◆ **2012** Se deschide punctul de lucru Craiova, sat Cârcea, str. Crângului, nr. 2, jud. Dolj și punctul de lucru Piatra Neamț, sat Izvoare, com. Dumbrava Roșie, str. Serei, nr. 7, jud. Neamț;
- ◆ **2015** Se deschide punctul de lucru Iași, bd. Chimiei, nr. 12, Iași, jud. Iași și cel de la Suceava, sat Bosanci, str. Sucevei, nr. 81, jud. Suceava;
- ◆ **2017** Se deschide punctul de lucru Timișoara, cal. Buziașului, nr. 162, Timișoara, jud. Timiș și cel de la Râmnicu Vâlcea, sat Racovița, com. Budești, nr. 284, jud. Vâlcea;
- ◆ **2018** Se deschide punctul de lucru Pantelimon, bd. Biruinței, nr. 189, Pantelimon, Ilfov, cu 5000 mp spații de depozitare și birouri. Se deschid și punctele de lucru din Brașov, sat Prejmer, str. Brașovului, nr. 162, jud. Brașov și cel din Proiești, str. Laboratorului nr. 10, jud. Prahova.

Echipa **SIPEX**, structurată în departamente specializate, coordonează proiectele de la început până la finalizare, dispunând de o gamă completă de resurse și pachete de produse care să îi susțină o activitate permanentă. Direcțiile principale de activitate ale companiei sunt reprezentate de vânzarea produselor și soluțiilor distribuite de **SIPEX** și acordarea de consiliere tehnică la alegerea și punerea în operă a produselor.

Departamentul de Vânzări are ca obiectiv principal de activitate dezvoltarea relațiilor de afaceri și consolidarea poziției **SIPEX COMPANY** de lider național, pe piața de desfacere a materialelor pentru construcții din România. Departamentul de Vânzări **SIPEX** își desfășoară activitatea pe 3 canale:

- ◆ **Online: SIPEX** este prezentă pe segmentul de e-commerce prin magazinul Online deținut. Aplicația folosită repartizează comenzile către cele mai apropiate puncte de lucru astfel încât livrarea să se facă într-un timp cât mai scurt. Magazinul oferă accesul la diferite campanii pe care **SIPEX** le demarează la diferite intervale de timp. Cele 12 centre logistice **SIPEX** sunt dotate cu echipamente necesare pentru a asigura livrări rapide în fiecare locație de unde se primesc comenzi.
- ◆ **Retail:** Retail-ul tradițional, compus din magazine de diferite dimensiuni, altele decât DIY (Do It Yourself). Vânzarea către aceste magazine se face prin agenți dedicați, coordonați de managerii de zonă și de către Directorul național de vânzări. Aceștia au la dispoziție un sistem SFA (tablete conectate la sistemul ERP având acces în timp real la stocuri), astfel încât comenzile preluate să ajungă rapid în sistemul ERP.
- ◆ **B2B – acest segment de piață este format din următorii parteneri:**

1. Societăți de construcții (care execută lucrări de construcții pentru diverși investitori sau dezvoltă propriile proiecte, rezidențiale sau industriale). Acești parteneri sunt alocați unei echipe dedicate acestui segment de piață și în același timp au la dispoziție o platformă de comenzi „sipexcomenzi.ro” creată special pentru ei. Aceeași platformă le pune la dispoziție informații despre stocuri, solduri, status comenzi lansate, prețuri setate pentru diverse proiecte etc.

2. Dezvoltatori (investitori care aleg să-și negocieze prețurile materialelor și ale sistemelor pentru construcții direct cu un distribuitor). Aceștia sunt alocați unei echipe dedicate, care împreună cu reprezentantul furnizorilor le oferă cele mai bune soluții tehnice și comerciale.

3. Echipe de mici meseriași (aceiași reprezentanți de vânzări **SIPEX** încearcă să le propună cele mai bune soluții și servicii (transport, colorare, soluții tehnice) astfel încât aceștia să devină vectorii de promovare a pachetelor de produse pe care **SIPEX** le comercializează.

4. Persoane fizice (care construiesc în regie proprie sau își amenajează propriile proprietăți). Acestora, echipele de vânzări dedicate, le propun achiziționarea diverselor produse, din pachetul **SIPEX**.

Activitatea de distribuție și vânzare a materialelor pentru construcții se desfășoară în toate cele 12 puncte de lucru (depozite).

Conducerea Departamentului de Vânzări este asigurată de doi Directori Naționali, câte unul pentru fiecare canal de vânzări: Retail și B2B. În activitatea lor, Directorii Naționali de vânzări, coordonează fiecare, echipele de vânzări dedicate, Retail sau B2B, din fiecare punct de lucru **SIPEX**.

Departamentul logistic

Din primii ani de activitate, **SIPEX** cunoaște o dezvoltare semnificativă, ceea ce susține compania în efortul de a deschide centre logistice regionale, având ca obiectiv reprezentarea regională și națională strategică, precum și livrarea rapidă a produselor și serviciilor **SIPEX**, pe întreg teritoriul României.

Departamentul tehnic are ca obiectiv principal asigurarea consilierii tehnice în alegerea de către clienți a materialelor necesare lucrărilor atât din punct de vedere calitativ, cât și cantitativ, prin:

- ◆ contactarea și întreținerea relațiilor de colaborare cu clienții din zona în care își desfășoară

activitatea, de a fi în permanență la curent cu proiectele în lucru din zonă, indiferent de mărimea acestora;

- ◆ promovarea produselor și sistemelor comercializate de companie către proiectanții de specialitate, la executanți și nu în ultimul rând la beneficiarii finali;
- ◆ elaborarea ofertelor tehnice și comerciale pentru pachetul de produse **SIPEX**;
- ◆ oferirea celor mai bune soluții din punct de vedere tehnic pentru fiecare proiect în parte, realizând oferte personalizate;

Departamentul de achiziții asigură în condiții optime aprovizionarea cu produse specifice domeniului, în care Societatea activează, în toate punctele de lucru. Asigură în permanență un nivel optim al stocurilor cu cele mai bune produse, a celor mai bune soluții, la cele mai bune prețuri și acoperirea tuturor cerințelor venite din partea clienților, menține contactul permanent cu producătorii, astfel încât să fim la curent cu ultimele noutăți din domeniu în ceea ce privește produsele și tehnologiile specifice.

SIPEX a atras și selectat, încă de la început, companii recunoscute internațional cu care a dezvoltat parteneriate pe termen lung (Henkel România - de peste 20 de ani, Saint-Gobain Construction Products România - de peste 15 ani, Firos - de peste 12 ani, SANEX SA, Knauf, Austrotherm, Swisspor SA, Wienerberger, Tondach România, Brikston Construction Solutions SA, Holcim SA, ACO, Holver, Kronospan Trading, Romstal, Policolor, TeraPlast. **SIPEX** deține de asemenea licențele Düfa și Profitec și comercializează vopsele lavabile, amorse, grunduri sub această marcă pe piețele din România și Bulgaria, în urma încheierii unui acord de exclusivitate pe 10 ani cu grupul german Meffert AG în 2017. Produsele din portofoliul **SIPEX** se realizează în mai multe fabrici, în funcție de ofertele, capacitățile și serviciile acestora.

Gama de produse distribuite de SIPEX:

- ◆ vopsea lavabilă – dispersii : Ceresit, Profitec, düfa, Mesterică, Kraft, Spor, Deko;
- ◆ scule și accesorii: Meșterică;
- ◆ produse pentru renovare acoperișuri și podele: Ceresit, Mesterică, Tegola, General Membrane;
- ◆ lacuri și baițuri: Sadolin, Hammerite, Spor, Deko;
- ◆ amorse: düfa, Profitec, Ceresit, Mesterică, Kraft, Spor, Deko;
- ◆ produse pt. zidarie: Leier, Cemrom, Structo, Tenco, Porotherm;
- ◆ acoperișuri: Tondach;
- ◆ termosistem: Ceresit, Meșterică;
- ◆ termoizolații cu vată minerală: Isover, Rockwool;
- ◆ materiale termoizolante din polistiren: Swisspor, Austrotherm, Hirsch, düfa, Mesterică;
- ◆ tencuieli decorative: Ceresit, Meșterică, Kraft, Vinarom, Deko;
- ◆ tavane casetate, baghete: Rigips, Mesterică Décor;
- ◆ profile metalice și accesorii: Rigips, Meșterică;
- ◆ spume poliuretanică, silicoane: Ceresit, TKK;
- ◆ șape: Ceresit, Meșterică, Baumit;
- ◆ sisteme de hidroizolații: Ceresit, Mesterică, Baumit, General Membrane;

- ◆ gleturi: Ceresit, Meșterică, Rigips, Baunit, Weber;
- ◆ chituri rost: Ceresit, Baunit;
- ◆ adezivi standard și flexibili: Ceresit, Meșterică, Baunit, Weber;
- ◆ produse ceramice - gresie și faianta: Cesarom;
- ◆ produse termo-hidro-sanitare: Romstal;
- ◆ sisteme de încălzire în pardoseala NeoTer;
- ◆ OSB, Tego, parchet și panouri din lemn: Holver;
- ◆ sisteme de retenție și curățire a apelor reziduale și pluviale, soluții drenaj: ACO;
- ◆ sisteme de pavaj și borduri: Elis Pavaje, Semmerlock;
- ◆ plasă sudată, panouri bordurate: Fier CTC, Intertranscom;
- ◆ aditivi pentru betoane, etanșanți, mortare de reparații: Ceresit;

ECHIPA DE MANAGEMENT

Conducerea societății este realizată de domnul Constantin Irinel Gheorghe, Președintele Consiliului de Administrație al **SIPEX** și Director General SIPEX din 1997. Acesta este absolvent al Facultății de Știința și Ingineria Materialelor în cadrul Universității Politehnice București și al Institutului Național de Administrație (INA) București. A fost asistent în cadrul facultății absolvite în perioada 1992 – 1994. Constantin Irinel Gheorghe are și calitatea de vicepreședinte al Federației Patronatelor din Construcții, o organizație reprezentativă pentru piața românească a construcțiilor.

Ceilalți 2 membri ai Consiliului de Administrație sunt:

- ◆ Constantin Gheorghe - membru în Consiliul de Administrație **SIPEX** din anul 2021, din anul 2004 Director economic al Societății, absolvent al Facultății de Finanțe și Contabilitate din cadrul Universității Artifex din București.
- ◆ Lucian Azoitei - membru în Consiliul de Administrație **SIPEX** din anul 2021 și Administrator neexecutiv, absolvent al Facultății de Drept la Universitatea din București.

Consiliul de Administrație și Directorul General al **SIPEX** sunt susținuți în activitatea de conducere de o echipă managerială formată din director economic, director de marketing, director național de vânzări canal retail și director național de vânzări canal B2B, după cum urmează:

- ◆ Constantin Gheorghe - Director Economic al **SIPEX** din 2004;
Înainte de a se alătura echipei **SIPEX**, a ocupat poziția de Director financiar în cadrul International Clothing Manufacturers SRL, și are o experiență de peste 20 de ani în domeniul financiar-contabil, fiind și membru al Corpului Experților Contabili și Contabililor Autorizați din România, din 2012.
- ◆ Sorina Macsen - Director Marketing din 2004;
După o experiență de 12 ani în companii multinaționale precum Shell România și Metro Cash & Carry, doamna Macsen s-a alăturat echipei **SIPEX** și este în prezent Director de Marketing. A urmat cursurile Facultății de Știința și Ingineria Materialelor în cadrul Universității Politehnice București și a absolvit Facultatea de Marketing și Afaceri Economice Internaționale (specializare – Marketing) din cadrul Universității Spiru Haret București (2010), fiind și Auditor în domeniul Calității, precum și Auditor de Mediu.
- ◆ Marian Ghiță - Director Național de Vânzări B2B din 2015;
Marian Ghiță s-a alăturat echipei **SIPEX** în septembrie 2004 și a ocupat de-a lungul timpului diferite poziții în cadrul companiei, printre care și cea de reprezentant vânzări și de șef de

divizie B2B. Din 2015, a devenit Director Național pentru canalul dedicat clienților societăți care activează în domeniul construcțiilor. A absolvit cursurile Facultății de Management din cadrul Universității Petrol și Gaze din Ploiești.

- ◆ Cristian Burtea - Director Național de Vânzări Retail din 2017; Absolvent al facultății de Management - Administrarea afacerilor din cadrul U.P.G Ploiești, are o experiență de 21 de ani în domeniul vânzărilor. Cristian Burtea s-a alăturat echipei SIPEX în anul 2017 și de-a lungul timpului a ocupat diverse poziții în domeniul vânzărilor.

EVENIMENTE IMPORTANTE ÎN PERIOADA DE RAPORTARE ȘI DUPĂ ÎNCHIDEREA PERIOADEI DE RAPORTARE

În perioada de raportare nu au avut loc evenimente semnificative care să necesite prezentarea de informații sau cu impact în activitatea companiei. În data de 22 aprilie a avut loc Adunarea Generală Ordinară a Acționarilor. Cvorumul legal și statutar aferent adunării a fost constituit la prima convocare. Punctele cheie aprobate au fost situațiile financiare anuale aferente anului 2023, remunerația membrilor Consiliului de Administrație, bugetul de venituri și cheltuieli aferent anului 2024.

PERSPECTIVE

STRATEGIA NOASTRĂ PE TERMEN SCURT ȘI MEDIU ESTE CONSTRUITĂ ÎN JURUL URMĂTOARELOR DIRECȚII:

- ◆ **Diversificarea pachetului de produse:**
 - Analiza pieței: Realizarea unei analize aprofundate a cererii pe piața țintă pentru identificarea oportunităților de diversificare a produselor.
 - Parteneriate cu producătorii: Stabilirea sau extinderea parteneriatelor cu producători noi și existenți pentru a include în oferta companiei produse inovatoare și sustenabile.
 - Feedback de la clienți: Implementarea unui sistem de feedback pentru a înțelege nevoile clienților și pentru a ajusta oferta de produse în consecință.
- ◆ **Dezvoltarea și extinderea punctelor de lucru:**
 - Evaluarea locațiilor: identificarea strategică a locațiilor pentru noi centre de distribuție bazate pe analiza cererii de piață și accesibilitatea logistică.
 - Investiții în infrastructură: alocarea resurselor financiare pentru modernizarea infrastructurii în punctele de lucru existente și pentru amenajarea noilor centre.
 - Tehnologie și automatizare: integrarea tehnologiilor avansate și a soluțiilor de automatizare pentru a îmbunătăți eficiența operațională a centrelor de distribuție.
- ◆ **Ajustarea politicii de personal cu accent pe retenția angajaților:**
 - Dezvoltarea profesională: oferirea de programe de formare și dezvoltare profesională pentru a sprijini creșterea angajaților și a alinia competențele acestora cu obiectivele companiei.
 - Cultură organizațională: consolidarea unei culturi organizaționale care promovează angajamentul, inovația și satisfacția în muncă. Implementarea eficientă a acestor planuri de acțiune necesită o abordare strategică, resurse alocate corespunzător și angajament din partea echipei de management.

Având în vedere direcțiile strategice stabilite, compania se va concentra pe următoarele acțiuni pentru a-și atinge obiectivele pe termen scurt și mediu:

1. Monitorizarea constantă a concurenței pentru a identifica tendințele de pe piață și pentru a ajusta oferta de produse în mod corespunzător.
2. Îmbunătățirea proceselor logistice pentru a reduce timpul de livrare și pentru a crește satisfacția clienților.
3. Identificarea și deschiderea de noi centre de distribuție în regiuni strategice pentru a acoperi o arie mai largă de piață.
4. Dezvoltarea de parteneriate strategice cu companii importante din industrie pentru a crește vânzările B2B.
5. Multiplicarea rezultatelor bune și foarte bune pe care le avem în anumite puncte de lucru, în toate cele 12 puncte de lucru deținute.
6. Contextul actual ne obligă să adaptăm strategia de dezvoltare, iar în perioada următoare ne propunem completarea pachetului nostru de produse cu unele noi.
7. Investiții în zonele în care există centre logistice proprii.
8. Dimensionarea parcului de transport auto astfel încât să fie acoperită o parte cât mai mare din piață la nivel național.
9. Focusul pe nevoile echipelor de mici meseriași.
10. Identificarea și ofertarea directă a firmelor de construcții de orice dimensiuni, de pe teritoriul întregii țări.
11. Constituirea de oferte personalizate pentru persoanele fizice care realizează în regie proprie lucrări de construcții și/sau amenajări.
12. **SIPEX** analizează deschiderea unei unități de producție cu finanțare din fonduri europene în Comuna Ariceștii Rahtivani pentru care a făcut primii pași prin achiziționarea unui teren în suprafață de 74.996 mp.

SITUAȚIA FINANCIAR - CONTABILĂ

Performanța financiară

După primele trei luni ale anului curent, compania înregistrează o **cifră de afaceri** în valoare de 69,2 milioane de lei.

Contul de Profit și Pierdere (valorile sunt exprimate în lei)	31 martie 2023	31 martie 2024	Variație (%) 2024/2023	Pondere în categoria relevantă (31.03.2024)
Cifra de afaceri	63.107.741	69.290.150	9,80%	100,00%
Producția vândută	1.858.468	2.038.276	9,68%	2,88%
Venituri din vânzarea mărfurilor	61.249.273	67.251.874	9,80%	94,77%
Alte venituri din exploatare	1.520.579	1.377.801	-9,39%	2,35%
VENITURI DIN EXPLOATARE - TOTAL	64.628.320	70.667.951	9,35%	100,00%
Cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabile	1.445.994	1.800.566	24,52%	2,24%
Alte cheltuieli materiale	80.202	379.748	373,49%	0,12%
Alte cheltuieli externe (cu energia și apa)	174.172	114.131	-34,47%	0,27%
Cheltuieli privind mărfurile	54.252.977	59.324.295	9,35%	84,06%
Cheltuieli cu personalul	5.103.540	5.653.963	10,79%	7,91%
Ajustări de valoare privind imobilizările corporale și necorporale	828.432	809.320	-2,31%	1,28%
Alte cheltuieli de exploatare, din care:	2.676.388	3.061.506	14,39%	4,15%
Cheltuieli privind prestațiile externe	1.640.388	1.674.070	2,05%	61,29%
Cheltuieli cu impozite, taxe și vărsăminte asimilate	214.629	224.940	4,80%	8,02%
Alte cheltuieli	821.371	1.162.496	41,53%	30,69%
Ajustări de valoare privind activele circulante	-17.308	-16.533	-4,48%	-0,03%
CHELTUIELI DE EXPLOATARE – TOTAL	64.544.397	71.126.996	10,20%	100,00%
Profitul Sau Pierderea Din Exploatare:	83.923	-459.045	-646,98%	-
Venituri din dobânzi	103.635	145.934	40,82%	48,03%
Alte venituri financiare	112.146	2.589	-97,69%	51,97%
VENITURI FINANCIARE – TOTAL	215.781	148.523	-31,17%	100,00%
Ajustări de valoare privind imobilizările financiare și investițiile financiare deținute ca active circulante	0	0	0,00%	0,00%
Cheltuieli privind dobânzile	122.904	119.828	-2,50%	97,52%
Alte cheltuieli financiare	3.130	7.419	137,03%	2,48%
CHELTUIELI FINANCIARE – TOTAL	126.034	127.247	0,96%	100,00%
PROFITUL SAU PIERDEREA FINANCIAR(Ă):	89.747	21.276	-76,29%	-
VENITURI TOTALE	64.844.101	70.816.474	9,21%	-

Contul de Profit și Pierdere (valorile sunt exprimate în lei)	31 martie 2023	31 martie 2024	Variație (%) 2024/2023	Pondere în categoria relevantă (31.03.2024)
CHELTUIELI TOTALE	64.670.431	71.254.243	10,18%	-
PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(Ă):	173.670	-437.769	-352,07%	-
Impozitul pe profit	40.783	707.595	1.635,02%	-
PROFITUL SAU PIERDEREA NET(Ă) A	132.887	-1.145.364	-961,91%	-

Veniturile din exploatare aferente primelor trei luni din anul 2024 sunt cu 9,35% mai mari față de realizările din aceeași perioadă a anului trecut. Cheltuielile de exploatare din primele trei luni au crescut cu 10,20% comparativ cu perioada similară a anului trecut. Creșterea valorică a cheltuielilor de exploatare a fost superioară celei a veniturilor din exploatare, cu un rezultat din exploatare negativ, de 459 mii lei.

Având în vedere specificul activității, principala categorie de cheltuieli operaționale este reprezentată de cheltuielile privind mărfurile. Ponderele acestora este 84,06% din total cheltuieli de exploatare la data de 31.03.2024.

Veniturile financiare au scăzut cu 31,17% în primele trei luni din 2024 vs. perioada similară din 2023.

Poziția financiară

La sfârșitul primului trimestru al exercițiului financiar 2024, **activele circulante**, categoria cu ponderea cea mai ridicată în activul total deținut de Societate, înregistrează o creștere de 6,26% față de începutul anului.

Poziții bilanțiere	31 martie 2023	01 Ianuarie 2024	31 martie 2024	Variație procentuala (31.03.2024 /01.01.2024)	Pondere în Total Activ / Pasiv 2024
ACTIVE IMOBILIZATE, din care:	19.520.649	25.227.983	26.328.112	4,36%	18,23%
Imobilizări Necorporale	118.414	85.534	71.700	-16,17%	0,05%
Imobilizări Corporale	19.393.235	25.142.449	26.256.412	4,43%	18,18%
Imobilizări Financiare	9.000	0	0	0,00%	0,00%
ACTIVE CIRCULANTE, din care:	115.047.918	110.255.388	117.151.891	6,26%	81,11%
Stocuri	45.401.600	33.343.657	43.301.995	29,87%	29,98%
Creanțe	52.109.368	52.851.686	62.787.769	18,80%	43,47%
Investiții Pe Termen Scurt	12.000.000	2.000.000	8.000.000	300,00%	0,00%
Casa Și Conturi La Bănci	5.536.950	22.060.045	3.062.127	-86,12%	2,12%
Cheltuieli în avans	874.316	758.439	950.531	25,33%	0,66%
TOTAL ACTIV	135.442.883	136.241.810	144.430.534	6,01%	100,00%
Datorii pe termen scurt	57.699.253	56.749.975	66.219.031	16,69%	45,85%
Datorii pe termen lung	6.642.401	3.412.461	3.277.494	-3,96%	2,27%
TOTAL DATORII	64.341.654	60.162.436	69.496.525	15,51%	48,12%
Provizioane	91.060	0	0	0,00%	0,00%

Poziții bilanțiere	31 martie 2023	01 Ianuarie 2024	31 martie 2024	Variație procentuala (31.03.2024 /01.01.2024)	Pondere în Total Activ / Pasiv 2024
Venituri în avans	0	0	0	0,00%	0,00%
Acțiuni proprii	31.250	19.177	19.177	0,00%	0,03%
Pierderi legate de instrumente de capital	-6.250	0	0	0,00%	0,00%
Capital social	39.989.348	39.989.348	39.989.348	0,00%	27,69%
Prime de capital	7.480.655	7.480.655	7.480.655	0,00%	5,18%
Rezerve	3.594.824	4.248.839	4.228.596	-0,48%	2,93%
Profitul Sau Pierderea Reportat	19.849.955	13.910.684	24.399.951	75,40%	16,89%
Profitul Sau Pierderea Exercițiului Financiar	132.887	11.107.655	1.145.364	-89,69%	0,79%
Repartizarea profitului	0	638.630	0	-100,00%	0,00%
CAPITALURI PROPRII – TOTAL	71.010.169	76.079.374	74.934.009	-1,51%	51,88%

Dinamica activelor circulante este determinată de creșterea valorică a stocurilor cu 29,87% și a creanțelor cu 18,80% față de începutul anului curent. Majorarea stocurilor este înregistrată pe fondul creșterii nivelului de aprovizionare, aflat în strânsă legatură cu intensificarea activității de desfacere.

La 31.03.2024, valoarea activelor imobilizate înregistrează o creștere cu 4,36% față de începutul anului, pe fondul ajustării acestora cu amortizarea aferentă perioadei de raportare și a cedării de active. Creșterea valorică a activelor curente se datorează în principal creșterii stocurilor, creanțelor și a disponibilului la bănci.

La 31.03.2024, datoriile totale ale societății sunt în creștere cu 15,51% față de începutul anului curent, ca urmare în principal a aprovizionării cu mărfuri.

ANALIZA ACTIVITĂȚII EMITENTULUI

Indicatori economico-financiari

Indicatori de Lichiditate, Solvabilitate Și de Risc	INTERVAL OPTIM	31 martie 2023	01 Ianuarie 2024	31 martie 2024
Lichiditate curentă (AC/DC)	1-2	1,99	1,94	1,77
Lichiditate imediată (AC-Stocuri)/Datorii curente	>0.8	1,21	1,36	1,12
Solvabilitate financiară (TA/TD)	>1	2,11	2,26	2,08
Solvabilitate patrimonială (Cap. Proprii/ Cap.Proprii +TD)	> 30%	52,46%	55,84%	51,88%
Ind. Gradului de îndatorare (DTL/Cap. Proprii)	< 50%	9,35%	4,49%	4,37%
Rata de îndatorare (DT/Total Pasive)	< 80%	47,50%	44,16%	48,12%

Alți indicatori	31 martie 2023	31 martie 2024
Viteza de rotație a activelor imobilizate (CA/Active imobilizate)	3,23	2,75
Viteza de rotație debit-clienți ((sold mediu clienți/CA)*90 zile)	58	74
Viteza de rotație a stocurilor (chelt.cu stocurile/stocul mediu)	1,33	1,69
Viteza de rotație a creditelor - furnizor ((sold mediu furnizori/Achiziții de bunuri-fără servicii)*90 zile)	46	61

Indicatorul lichidității curente, care reflectă capacitatea societății de a-și îndeplini obligațiile financiare pe termen scurt pe seama activelor sale curente, își menține valorile în intervalul optim în primele trei luni ale anului 2024. Lichiditatea curentă (AC/DC) este de 1,77, acest lucru indică faptul că compania are suficiente active curente pentru a-și acoperi datoriile pe termen scurt cu o marjă confortabilă. Un raport de lichiditate curentă mai mare de 1 sugerează faptul că societatea are capacitatea de a-și îndeplini obligațiile pe termen scurt și poate indica o poziție financiară stabilă.

Un raport de solvabilitate financiară de 2,08 sugerează că societatea are capacitatea de a-și acoperi datoriile totale cu activele sale totale și indică o poziție financiară solidă. În linie cu dezvoltarea activității și indicatorul lichidității imediate își menține valorile în intervalul optim.

Capacitatea societății de a face față tuturor obligațiilor de plată, exprimate prin indicatorul solvabilității financiare și indicatorul solvabilității patrimoniale, se încadrează în intervalele de referință considerate optime.

Evoluția gradului de îndatorare reflectă implementarea politicii de management axată pe consolidarea capacității de autofinanțare.

Situațiile financiare interimare întocmite la 31 martie 2024 care au stat la baza întocmirii prezentului raport trimestrial nu au fost auditate.

**Președintele Consiliului de Administrație
Constantin Irinel Gheorghe**

DECLARAȚIE

Prin prezenta, subsemnatul Gheorghe Constantin Irinel, în calitate de Director General și Președinte al Consiliului de Administrație al societății **SIPEX COMPANY S.A.** declar că, după cunoștințele mele, situațiile financiare ale societății **SIPEX COMPANY S.A.**, întocmite la 31.03.2024, în conformitate cu standardele contabile aplicate, reflectă o imagine corectă și conformă cu realitatea a activelor, creanțelor, datoriilor, poziției financiare, a veniturilor și cheltuielilor societății și informațiile despre emitent în aspectele sale esențiale.

Data: 14.05.2024

Gheorghe Constantin Irinel
Director General și Președinte al Consiliului de Administrație