

REZULTATE FINANCIARE PRELIMINARE 2022



SIPEX
Soluții în construcții



DATE DE IDENTIFICARE

Raport preliminar financiar 2022 - în conformitate cu prevederile legii **24/2017** și Regulamentului ASF **5/2018**

Data publicării raportului: **24.02.2023**

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**

Situațiile financiare preliminare pentru anul 2022 prezentate în paginile următoare sunt individuale, pentru SIPEX COMPANY S.A. și sunt neauditate.

CUPRINS

CUPRINS	3
MESAJ DE LA CEO	4
DESPRE SIPEX COMPANY S.A.	5
PIAȚA ȚINTĂ A COMPANIEI	7
EVENIMENTE IMPORTANTE ÎN 2022	8
PERSPECTIVE	11
ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE PRELIMINARE 2022	12
SITUAȚIA FINANCIAR - CONTABILĂ	13
DECLARAȚIA CONDUCERII	17

MESAJ DE LA CEO

Dragi acționari,

Sunt bucuros să vă prezint pentru prima dată în calitate de companie listată rezultatele noastre anuale preliminare.

Am încheiat anul 2022 cu venituri din exploatare la nivel individual de 297.319.461 lei, în creștere cu 13,63% față de anul 2021, o cifră de afaceri de 291.723.033 lei, în creștere cu 12,55% față de anul 2021, EBITDA de 26.688.398 lei, în creștere cu 20,57% față de 2021 și un profit net în valoare de 20.134.364 lei, în creștere cu 25,45% față de 2021.

Am înregistrat cel mai bun an de la înființarea companiei în 1997, profitul net depășind bugetul anunțat în iunie 2022. Rezultatele trebuie analizate în contextul unor provocări serioase din piața materialelor de construcții global și național. Am avut o evoluție favorabilă în toate cele 3 canale, canalul B2B contribuind cel mai mult la creșterea cifrei de afaceri. Rezultatele înregistrate în 2022 confirmă maturitatea afacerii SIPEX. Suntem continuu preocupați de identificarea soluțiilor optime de aprovizionare a celor 12 centre logistice deținute la nivel național. Ne bazăm în primul rând pe partenerii noștri producători, astfel încât să oferim mereu noutăți în materie de produse și tehnologii prietenoase cu mediul.

De la an la an produsele și serviciile pe care noi le oferim sunt prezente în cât mai multe proiecte în canalul B2B. De asemenea, am reușit să creștem gamele de produse listate în magazinele partenerilor noștri din canalul Retail tradițional. În ambele canale de vânzare amintite am căutat să ne completăm pachetul de produse și soluții pe care să le oferim partenerilor noștri. Am făcut pași importanți în digitalizarea sistemelor noastre – SFA, platforma de comenzi dedicate pe canale de vânzare, serviciul BULK SMS și în curând vom finaliza sistemul de transmitere electronică a facturilor fiscale.

Tot ce am construit împreună cu echipa SIPEX în cei 25 de ani de la înființare arată că suntem o companie stabilă cu indicatori financiari sănătoși. Echipa SIPEX este formată din colegi loiali, bine pregătiți și implicați în activitatea lor de zi cu zi. Voi continua dezvoltarea companiei noastre împreună cu ei și în direcția aceasta, compania a răscumpărat de asemenea în 2021 de la acționarul majoritar un pachet de 0,25% de acțiuni pe care le-a folosit în programul stock option plan.

Vă invităm să parcurgeți primul raport individual pentru a afla mai multe detalii despre performanța SIPEX în anul 2022. În cazul oricăror întrebări legate de activitatea noastră, vă rugăm să ne contactați la investitori@sipex.ro.

Vă mulțumesc!
Irinel Constantin Gheorghe
CEO



DESPRE SIPEX COMPANY S.A.

SIPEX este unul dintre cei mai mari distribuitori de materiale de construcții din România, având distribuție națională, susținută de 12 centre logistice, parc auto propriu format din 191 de autovehicule, 12 laboratoare de colorare, precum și echipa pentru consultanță tehnică de specialitate.

SIPEX a fost fondată în 1997 de antreprenorul Irinel Constantin Gheorghe și din luna iunie 2022 este listată la Bursa de Valori București, în piața AeRO, în urma unui plasament privat prin care a atras 10,6 milioane lei de la 54 de investitori.

Activitatea companiei a început în Prahova. În prezent SIPEX are aproximativ 300 de angajați și deține 12 centre logistice care funcționează ca puncte de lucru și de desfacere: Brașov, București, Cluj, Craiova, Iași, Ilfov (Pantelimon), Focșani, Piatra Neamț, Prahova (Ariceștii Rahtivani), Râmnicu Vâlcea, Suceava și Timișoara.

Compania operează cu un model de afaceri integrat, organizat în 3 linii de afaceri: vânzare și distribuție de materiale și finisaje pentru construcții, prestări servicii (consultanță tehnică) și vânzare de produse finite colorate. Activitatea de vânzare și distribuție se desfășoară pe 3 canale: retail tradițional, business to business și online. Retailul tradițional este reprezentat de magazinele de diferite dimensiuni altele decât DIY (Do It Yourself). Vânzarea către aceste magazine se face prin agenți dedicați. Segmentul de piață B2B (corporate) cuprinde societăți de construcții, dezvoltatori, instituții de stat sau private, echipe de meseriași și persoane fizice, care construiesc în regie proprie sau își renovează proprietățile. Din 2019 compania are un canal dedicat acestui segment, sipexcomenzi.ro, care are scopul de a simplifica procesul de vânzare către partenerii existenți și de a reduce costurile operaționale, prin oferirea unor facilități self-service.

Compania oferă servicii de consultanță tehnică și are capacitatea de a reprezenta și promova produsele unui furnizor nou pe piața din România atât pe parte comercială, tehnică, cât și din punct de vedere logistic și distribuție. Produsele finite colorate sunt realizate în laboratoarele de colorare computerizată din fiecare centru logistic.

Compania comercializează o gamă largă de produse, atât mărci internaționale, cât și mărci proprii sub brandul „Meșterică” și „Profit” din 2013. Printre brandurile distribuite de SIPEX se numără: Ceresit, Rigips, Isover, Weber, Cesarom, Swisspor, Austrotherm, Baumit, Porothersm, Tondach, Brikston, Ytong, Leier, Structo, Tenco, Sapabet, Aco, Holver, Kronospan, Romstal. Principalele categorii de produse comercializate sunt adezivi și mortare, hidro și termoizolații, metale, materiale grele, plăci gips carton. Brandul propriu “Meșterică” conține produse din categoria adezivi/gleturi/mortare și polistiren expandat (EPS), precum și vopsele lavabile/amorse/tencuieli.

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, SANEX SA, Knauf, Austrotherm, Swisspor SA, Baumit România, Wienerberger, Tondach România, Brikston Construction Solutions SA, Holcim SA, ACO, Holver, Kronospan Trading, Romstal. 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.

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 2004 și 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 înainte 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 se alătură 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 societății 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.

PIAȚA ȚINTĂ A COMPANIEI

Activitatea de vânzare și distribuție a companiei se desfășoară pe 3 canale:

Retail

Retailul 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, care cuprinde:

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.

Online

SIPEX este prezentă în segmentul de e-commerce prin magazinul online deținut, acesta fiind în proces de actualizare pentru a putea fi accesat de pe diferite terminale (laptop, telefon, tabletă). Aplicația va repartiza 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 echipamentele necesare pentru a asigura livrări rapide în fiecare locație de unde se primesc comenzi.

EVENIMENTE IMPORTANTE ÎN 2022

Plasament privat

SIPEX a derulat în data de **24 februarie 2022** un plasament privat de acțiuni, în cadrul căruia au participat 54 de investitori. Compania a emis un număr de 16.595.656 acțiuni ordinare în cadrul operațiunii de majorare de capital, cu o valoare nominală de 0,10 lei/acțiune, la un preț de subscriere de 0,64 de lei/acțiune.

Listarea la BVB

Data de **3 iunie 2022** a fost o zi importantă pentru **SIPEX**, fiind ziua în care ne-am listat pe piața **AeRO**. Listarea companiei a fost precedată de plasamentul privat prin care compania a atras de la investitori 10,6 mil. de lei.

SIPEX este a zecea companie care s-a listat pe piața **AeRO** de la începutul anului 2022. Plasamentul privat și listarea acțiunilor au fost realizate cu sprijinul **BRK Financial Group**. În viitor, compania își propune să acceadă pe Piața Reglementată a Bursei de Valori București.

Organizare teleconferințe de prezentare a rezultatelor financiare

SIPEX a organizat în 2022 două teleconferințe de informare a acționarilor și investitorilor asupra rezultatelor financiare, aferente semestrului I din 2022 și trimestrului III din 2022.

Conferința de presă „25 de ani de activitate, parteneriate durabile și servicii de calitate”

La sfârșitul lunii septembrie, în prezența partenerilor și presei, SIPEX a marcat 25 de ani de activitate în piața construcțiilor ca furnizor de materiale și soluții pentru construcții, susținând o conferință de presă. Aceasta a avut ca scop prezentarea companiei, presei, a planurilor de dezvoltare, precum și a partenerilor alături de care dezvoltăm SIPEX. Cu aceeași ocazie, în fiecare din cele 12 puncte de lucru, echipele au sărbătorit împlinirea celor 25 de ani de activitate SIPEX.

Investiții realizate în 2022

- Relocarea punctului de lucru din Iasi, la sfârșitul lunii septembrie, într-un depozit cu o suprafață mai mare și condiții de depozitare la standard ridicate. Totodată, în plus, s-a realizat montarea unei structuri ușoare metalice (cort), măbind astfel suprafața de depozitare a produselor, în condiții optime;
- Finalizarea noului centru de colorare din punctul de lucru de la Pantelimon, Ilfov;
- Obținerea Autorizației de Construire pentru construirea unei structuri metalice ușoare (cort), la punctul de lucru din Timișoara, asigurând un spațiu de depozitare adecvat ca suprafață și condiții (acoperit).

Încheierea unui parteneriat nou, cu producătorul Policolor - Orgachim

În luna august, SIPEX, a încheiat un nou parteneriat cu producătorul de lacuri și vopsele, Policolor - Orgachim, pentru distribuția de produse în România. Parteneriatul cu producătorul Policolor - Orgachim susține direcția strategică de expansiune și de dezvoltare a companiei prin creșterea gamei de produse complementare. Astfel, SIPEX își lărgeste distribuția cu produsele Policolor - Orgachim: SPOR, CasaBella, VINAROM, DEKO Professional, KLAR Professional - pentru piața auto.

Consolidarea relațiilor cu clienții noștri

Promovarea legăturilor puternice cu clienții și creșterea valorii de viață a acestora (reținerea clienților vechi) prin organizarea unei campanii, pe parcursul lunilor august și septembrie, încheiată cu organizarea unei tombole, în cadrul căreia s-au oferit premii. Campania care s-a încheiat la sfârșitul lunii septembrie, vine în continuarea celor organizate timp de 15 ani, crează oportunitatea întâlnirilor cu clienții participanți, într-un cadru informal.

Campanii de marketing

Strategiile de marketing adoptate de SIPEX au avut ca scop atragerea clienților. Am creat o nouă imagine de marcă cu dorința de a rămâne competitivi pe piață și am adoptat noi strategii de web, toate abordări diferite pentru clienți diferiți. Suntem compania pentru care marketingul tradițional este relevant, dar provocările ultimilor ani ne prezintă internetul ca un instrument din ce în ce mai important pentru un public online în creștere.

De-a lungul timpului, eforturile noastre s-au concentrat pe vânzările momentului, pe produsele și serviciile noastre. Am desfășurat campanii specifice fiecărui canal, retail și business to business, campanii care ne-au apropiat de clienții noștri, persoane juridice. Campaniile desfășurate în ultimii 15 ani au creat oportunitatea întâlnirilor bianuale (primăvara și toamna) cu clienții participanți, într-un cadru informal, alături de familiile acestora și consolidarea relațiilor de parteneriat cu aceștia a devenit obiectivul nostru principal. Împreună este experiența trăită cu entuziasm alături de angajați, de cei care ne aleg produsele în fiecare zi și mai ales alături de cei care ne ajută să dăm viață proiectelor noastre, partenerii noștri. Acest aspect l-am comunicat în timp prin campanii outdoor. Ultima campanie a avut în prim-plan aniversarea SIPEX și odată cu aceasta, parteneriatele și realizările care ne-au însoțit pe tot parcursul. Ne-am dorit o modalitate de promovare cu impact direct, ușor de înțeles, în punctele de lucru în care activăm, cu un scop precis, să castigăm mai multă notorietate în zonă, vizibilitate și consolidarea poziției noastre pe piață.

Un obiectiv pentru noi pe termen scurt este echilibrarea vânzărilor între tradițional și digital.

Reconstrucția magazinului online – www.sipex-online.ro

Dezvoltarea companiei, an de an și obținerea de noi clienți este unul din obiectivele cheie al strategiei de marketing. Totodată captarea atenției potențialilor clienți și a persoanelor din afara companiei, potențiali parteneri, descriu nu doar planul și strategia pe termen mediu și lung, ci constituie provocarea ultimei perioade.

În urma auditării magazinului online existent, s-a decis refacerea/lansarea unui nou magazin online cu un nou format, mult mai accesibil și prietenos cu utilizatorii, destinat clienților finali, persoane fizice sau juridice. Procesul a demarat în luna aprilie 2021 și este finalizat la data raportului.

Obiectivul urmărit este creșterea procentului de vânzări provenind din mediul online, notorietate și îmbunătățirea conectivității sociale și ca target sunt următorii

- retail: micii revânzători, depozitele;
- B2B: firmele de construcții, dezvoltatorii de proiecte, echipele de meseriași, clientul final care realizează în regie proprie lucrări;
- statul: renovări, întrețineri de spații publice (școli, grădinițe, spitale, etc).

Rebranding companie

2022 – este un an special pentru SIPEX. Acesta marchează a 25-a aniversare a afacerii noastre, un sfert de veac în care am oferit tot ce avem mai bun clienților noștri. O aniversare este un motiv foarte bun pentru o celebrare, una care să includă o nouă viziune asupra afacerii SIPEX. Schimbările pieței în care activăm, dar și modul în care afacerea noastră s-a dezvoltat au creat contextul favorabil pentru un refresh, o acțiune de rebranding, cu scopul de a obține o nouă poziționare și implicit, o nouă percepție a brandului.

Prin rebranding sperăm, să căpătăm nu doar o înfățișare nouă, ci și un suflu nou. Este un proces intenționat, la decizia căruia au contribuit cei 25 de ani de activitate și obiectivele noastre, demarat anul trecut și a cărui finalitate a fost atinsă, acum. Am adoptat un nou logo (elemente de design, paletă de culori, fonturi) pe care urmează să-l implementăm, pe toate palierele: papetărie personalizată, social media, inscripționare auto.

În 25 de ani, nu doar SIPEX s-a transformat, clienții și opțiunile lor s-au schimbat, aceștia fiind atrași în mod evident de brandurile active, constant vizibile pe piață și asta ne-a determinat să evoluăm, să venim cu ceva nou și să ne dorim să devenim prima alegere a clienților. Afacerea SIPEX se schimbă, modifică și procesul care vizează o nouă viziune asupra brandului poate atrage atenția asupra noilor schimbări și poate crea o nouă etapă în dezvoltarea noastră.

Rebrandingul este o investiție pe termen lung și rezultatele nu apar din prima zi, dar va influența afacerea în timp:

- crește și solidifică autoritatea brandului (afacerii) SIPEX – experiența acumulată până în acest punct ne ajută să concentrăm brandul în jurul celui mai valoros atribut al său – flexibilitate în adoptarea soluțiilor / posibilitatea de a reacționa diferit la cerințele clienților;
- actualizează promisiunea – adaptată la nevoile clienților și situația actuală (fidelizăm clienții existenți și atragem alții noi) – “soluții în construcții”-le tuturor;
- susține dezvoltarea în segmente noi de piață;
- justifică creșterea prețurilor la care asistăm, justificată de calitatea produselor distribuite (premium!);
- diferențiază brandul de alți competitori;

Implicare în comunitate

“Suntem mândri să contribuim la o educație de calitate pentru tânăra generație!” – este deviza care ne motivează să continuăm și împreună cu *Asociația BookLand*, să susținem renovarea școlilor/gradinițelor din mediile rurale. La sfârșitul lunii septembrie au fost finalizate lucrările la:

- Școala Gimnazială nr. 3 Uzunu - sat Uzunu, comuna Călugăreni, Giurgiu
- Gradinița Program Normal Pietrosu - sat Pietrosu, comuna Costești, Buzău
- Școala Gimnazială Făgețelu - comuna Făgețelu, OLT
- Școala Gimnazială Mehedința - sat Mehedința, comuna Podenii Noi, Prahova
- Gradinița cu Program Normal Ariceștii-Zeletin - comuna Ariceștii Zeletin, Prahova

Produsele puse la dispoziție de către SIPEX au fost: vopsea lavabilă de interior și de exterior, tencuială decorativă de exterior, gresie, faianță, profile pentru faianță, parchet etc.

PERSPECTIVE

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

- diversificarea pachetului de produse;
- dezvoltarea punctelor de lucru existente și deschiderea unor centre de distribuție noi;
- creșterea canalelor de vânzare B2B și online;
- ajustarea politicii de personal cu accent pe retenția angajaților, inclusiv prin derularea programului de stock option plan.

Astfel, planurile noastre se concentrează pe dezvoltarea următoarelor acțiuni:

1. Multiplicarea rezultatelor bune și foarte bune pe care le avem în anumite puncte de lucru, în toate cele 12 puncte de lucru pe care le avem în acest moment. Avem în plan relocarea punctului de lucru din Cluj într-un spațiu care să permită vânzarea întregului pachet de produse și soluții SIPEX.
2. Contextul actual ne obligă să adaptăm strategia de dezvoltare, iar în perioada următoare ne propunem completarea pachetului nostru de produse cu unele noi.
3. Investiții în zonele în care există centre logistice proprii.
4. Dimensionarea parcului de transport auto astfel încât să fie acoperită o parte cât mai mare din piață la nivel național.
5. Focusul pe nevoile echipelor de mici meseriași.
6. Identificarea și ofertarea directă a firmelor de construcții de orice dimensiuni, de pe teritoriul întregii țări.
7. Constituirea de oferte personalizate pentru persoanele fizice care realizează în regie proprie lucrări de construcții și/sau amenajări;

ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE PRELIMINARE 2022

În anul 2022, SIPEX a realizat o cifră de afaceri de 291.723.033 lei, susținută de creșterea numărului de clienți atât în canalul B2B, cât și retail, dar și de lansarea magazinului online „SIPEX-online.ro”, cu un nou format mult mai accesibil și prietenos cu utilizatorii. Profitul net a ajuns la 20.134.364 lei, o creștere de 25,45%.

TABEL 1. EVOLUȚIA ANUALĂ A VÂNZĂRILOR PE DIVIZII (LEI)

Divizie	Valoare vânzare 2021	Valoare vânzare 2022	Variație (%) 2022/2021
Retail	171.650.374	179.099.995	4,34%
B2B	80.331.025	103.315.211	28,61%
Magazin + Online	1.647.190	2.318.132	40,73%
Total vânzări	253.628.589	284.733.337	12,26%

În anul 2022 se poate observa o evoluție favorabilă a vânzărilor, în special pe divizia Magazin + Online, unde vânzările înregistrate au crescut cu 40,73% față de anul 2021, iar pe divizia B2B au crescut cu 28,61%.

TABEL 2. EVOLUȚIA ANUALĂ A CONTULUI DE PROFIT ȘI PIERDERE (LEI)

Indicator	2021	2022	Variație (%) 2022/2021
Cifra de afaceri	259.196.074	291.723.033	12,55%
Profit brut	18.743.617	23.208.839	23,82%
Profit net	16.049.971	20.134.364	25,45%
Marja brută	7,23%	7,96%	10,02%

Cifra de afaceri realizată în anul 2022 a fost de 291.723.033 lei, în creștere cu 12,55% față de cea realizată în anul precedent.

Rezultatul brut înregistrat de companie la finalul anului 2022 a fost de 23.208.839 lei, în creștere cu 23,82% față de rezultatul brut al anului anterior.

Compania a obținut un profit net aferent anului 2022 în valoare de 20.134.364 lei, în creștere cu 25,45 % față de profitul net al anului 2021.

SITUAȚIA FINANCIAR - CONTABILĂ

ANALIZĂ BILANȚ

La finalul anului 2022, activele totale au fost în valoare de 112.073.969 lei, în creștere cu 21,44% față de anul precedent, activele circulante ajungând la o valoare de 91.777.428 lei, în creștere cu 27,74 % față de anul precedent, în principal datorită creșterii stocurilor de mărfuri, a creanțelor și a disponibilităților bănești.

În anul 2022 datoriile totale au fost în valoare de 41.196.687 lei, în scădere cu 10,26 % față de anul anterior. Datoriile pe termen lung ale societății au fost în valoare de 6.817.401 lei în creștere cu 280,66 % față de anul precedent.

Capitalurile proprii au crescut cu 52,83 % față de anul anterior, de la 46.377.661 lei la 70.877.282 lei, la majorarea capitalurilor proprii au contribuit primele de capital, profitul net obținut și majorarea capitalului subscris vărsat.

Indicatorii de bilanț (valorile sunt exprimate în lei)	2021(A)	2022 (P)	Variație (%) 2022/2021
Active imobilizate	19.746.386	19.595.989	-0,76%
Active circulante	71.847.139	91.777.428	27,74%
Cheltuieli înregistrate în avans	693.077	700.552	1,08%
TOTAL ACTIV	92.286.602	112.073.969	21,44%
Datorii curente	43.838.533	34.288.226	-21,79%
Datorii pe termen lung	1.790.933	6.817.401	280,66%
Provizioane	250.000	91.060	-63,58%
Venituri în avans	29.475	0	-100,00%
Total datorii	45.908.941	41.196.687	-10,26%
Capitaluri proprii	46.377.661	70.877.282	52,83%
TOTAL PASIV	92.286.602	112.073.969	21,44%
Activ net contabil	46.377.661	70.877.282	52,83%

(A) = Auditate

(P) = Preliminare

CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE

Contul de Profit și Pierdere (valorile sunt exprimate în lei)	2021(A)	2022(P)	Variație % 2022/2021
Cifra de afaceri netă	259.196.074	291.723.033	12,55%
Alte venituri	2.464.503	5.596.428	127,08%
TOTAL VENITURI EXPLOATARE	261.660.577	297.319.461	13,63%
Cheltuieli materiale	9.154.385	10.575.652	15,53%
Cheltuieli nete privind mărfurile	204.360.862	225.569.856	10,38%
Cheltuieli cu personalul	16.939.761	19.244.681	13,61%
Cheltuieli cu ajustarea valorii activelor imobilizate	4.092.508	6.051.907	47,88%
Alte cheltuieli de exploatare, din care:	8.188.220	12.678.626	54,84%
Cheltuieli privind prestațiile externe	5.451.760	6.728.385	23,42%
Cheltuieli cu impozite și taxe	862.714	901.395	4,48%
Alte cheltuieli	1.873.746	5.048.846	169,45%
TOTAL CHELTUIELI EXPLOATARE	242.735.736	274.120.722	12,93%
REZULTATUL DIN EXPLOATARE	18.924.841	23.198.739	22,58%
EBITDA	22.135.002	26.688.398	20,57%
EBITDA %	8,54%	9,15%	7,13%
Venituri financiare:	11.778	419.849	3464,69%
Venituri din dobânzi	99	376.843	380549,49%
Alte venituri financiare	11.679	43.006	268,23%
Cheltuieli financiare	193.002	409.749	112,30%
Cheltuieli privind dobânzile	155.165	358.215	130,86%
Alte cheltuieli financiare	37.837	51.534	36,20%
REZULTATUL FINANCIAR	-181.224	10.100	
VENITURI TOTALE	261.672.355	297.739.310	13,78%
CHELTUIELI TOTALE	242.928.738	274.530.471	13,01%
REZULTATUL BRUT	18.743.617	23.208.839	23,82%
IMPOZIT PE PROFIT	2.693.646	3.074.475	14,14%
REZULTATUL NET	16.049.971	20.134.364	25,45%

(A) = Auditate
(P) = Preliminare

BILANȚ INDIVIDUAL

Indicatori de bilanț (valorile sunt exprimate în lei)	2021(A)	2022(P)
Imobilizări necorporale	114.626	132.622
Concesiuni brevete. licențe. mărci comerciale etc	49.586	114.567
Avansuri	65.040	18.055
Imobilizări corporale	19.622.760	19.454.367
Terenuri si construcții	12.307.335	12.795.227
Instalații tehnice și mașini	5.997.669	5.664.928
Alte instalații. utilaje și mobilier	377.024	366.481
Imobilizări corporale în curs de execuție	902.346	283.558
Avansuri	38.386	344.173
Imobilizări financiare	9.000	9.000
Acțiuni deținute la filiale	9.000	9.000
Active imobilizate total	19.746.386	19.595.989
Stocuri	30.097.045	41.733.019
Materii prime și materiale consumabile	699.420	1.005.155
Produce finite și mărfuri	29.072.876	38.329.483
Avansuri	324.749	2.398.381
Creanțe	39.208.564	40.322.012
Creanțe comerciale	30.219.567	33.838.104
Sume de încasat de la entitățile afiliate	6.240.560	6.240.560
Alte creanțe	2.748.437	243.348
Casa și conturi la bănci	2.541.530	9.722.397
Active circulante total	71.847.139	91.777.428
Cheltuieli în avans	693.077	700.552
Total active	92.286.602	112.073.969
Datorii pe termen scurt	43.838.533	34.288.226
Sume datorate instituțiilor de credit	2.677.580	0
Avansuri încasate în contul comenzilor	664.007	2.264.248
Datorii comerciale-furnizori	23.013.827	19.333.669
Efecte de comerț de plătit	10.096.192	7.852.376
Alte datorii. inclusiv datoriile fiscale privind asigurările sociale	7.386.927	4.837.933

Datorii pe termen lung	1.790.933	6.817.401
Sume datorate instituțiilor de credit	0	0
Alte datorii, inclusiv datoriile fiscale și datoriile privind asigurările sociale	1.790.933	6.817.401
Total datorii	45.908.941	41.196.687
Alte provizioane	250.000	91.060
Venituri în avans	29.475	0
Subvenții pentru investiții	9.000	0
Venituri înregistrate în avans	20.475	0
Capitaluri proprii	46.377.661	70.877.282
Capital subscris vărsat	25.000.000	39.989.348
Prime de capital	0	7.480.655
Rezerve din reevaluare	1.019.966	835.064
Rezerve legale	1.337.181	1.337.181
Alte rezerve	161.154	282.380
Acțiuni proprii	-68.750	-31.250
Pierderi legate de instrumente de capitaluri proprii	0	-6.250
Profitul sau pierderea reportată	3.869.332	855.790
Profitul sau pierderea exercițiului financiar	16.049.971	20.134.364
Repartizarea profitului	-991.193	0
Total pasive	92.286.602	112.073.969

(A) = Auditate

(P) = Preliminare

DECLARAȚIA CONDUCERII

Conducerea societății confirmă că rezultatele financiare preliminare pentru perioada 01.01.2022 - 31.12.2022 redau imaginea corectă și conformă cu realitatea a activelor, datoriilor și situației veniturilor și cheltuielilor SIPEX Company. Totodată raportul administratorului oferă imaginea corectă și conformă cu realitatea a celor întâmplate în anul 2022 și impactul acestora asupra situațiilor financiare.

Gheorghe Constantin Irinel
Președintele Consiliului de Administrație