

RAPORT TRIMESTRIAL T3 2024



din 1997

SIPEX

Soluții în construcții

DATE DE IDENTIFICARE

Raport trimestrial T3 - 2024 în conformitate cu prevederile legii **24/2017** și Regulamentului ASF **5/2018**

Data publicării raportului: **18.11.2024**

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	6
EVENIMENTE IMPORTANTE	10
PERSPECTIVE	11
SITUAȚIA FINANCIAR - CONTABILĂ	11
ANALIZA ACTIVITĂȚII EMITENTULUI	14
DECLARAȚIE	17



Stimați Acționari,

„Anul 2024 a adus o serie de provocări, iar rezultatele obținute în primele 9 luni confirmă că strategia adoptată a dat roade. Ne-am consolidat în continuare poziția în piață, punând accent pe canalul de distribuție B2B. Operațional ne-am adaptat și acțiunile întreprinse au adus eficientizări reflectate în creșterea cifrei de afaceri și a profitului operațional. În trimestrul trei am realizat un nou pas în strategia noastră de creștere prin parteneriatul cu Menlo Electric, ce ne deschide drumul către piața energiei regenerabile. Astfel, oferim un pachet complet de soluții pentru proiectele fotovoltaice din România, sprijinind tranziția către energie sustenabilă.”

SIPEX a înregistrat în primele 9 luni din 2024 o cifră de afaceri de peste 252 milioane de lei, o creștere de 7% față de perioada similară din 2023, susținută în principal de avansul vânzărilor cu 17% în canalul B2B. Profitul operațional înregistrat de companie în primele 9 luni a crescut cu 20%. Profitul net al companiei a fost de 1,44 milioane de lei în primele 9 luni din 2024, în scădere cu 52% comparativ cu perioada similară din 2023, în principal din cauza noului impozit minim pe cifra de afaceri, în sumă de 2,56 milioane de lei.

Creșterea afacerilor SIPEX este susținută de un management atent al stocurilor, previzionarea precisă a vânzărilor, precum și de gestionarea atentă a cheltuielilor și a limitelor de credit acordate partenerilor. Toate cele 3 canale de distribuție au avut evoluții pozitive ale vânzărilor. În structura veniturilor, vânzările înregistrate în canalul B2B au crescut cu 16,58%, cele realizate prin canalul retail cu 1,50%, și cele prin magazin și online cu 22,60%.

TABEL 1. EVOLUȚIA VÂNZĂRILOR PE DIVIZII - 9 LUNI 2024/ 9 LUNI 2023 (lei)

Divizie	Valoare vânzare 9 luni 2023	Valoare vânzare 9 luni 2024	Variație (%) 9 luni 2024/ 9 luni 2023
Retail	142.727.929	144.866.830	1,50%
B2B	87.672.265	102.204.526	16,58%
Magazin & Online	898.457	1.101.468	22,60%
Total vânzări	231.298.651	248.172.824	7,30%

TABEL 2. EVOLUȚIA CONTULUI DE PROFIT ȘI PIERDERE - 9 LUNI (lei)

Indicator	9 luni 2022	9 luni 2023	9 luni 2024
Cifra de afaceri	227.552.562	236.134.128	252.126.730
Profit brut	13.541.885	3.566.558	4.015.536
Profit net	11.565.530	3.013.578	1.440.321
Marja brută	5,95%	1,51%	1,59%

TABEL 3. EVOLUȚIA CONTULUI DE PROFIT ȘI PIERDERE - TRIMESTRIAL (lei)

Indicator	T2 2024	T3 2024	Variația (%) T3 2024/ T2 2024
Cifra de afaceri	88.748.120	94.088.460	6,02%
Profit brut	5.153.760	-700.455	(113,59)%
Profit net	4.246.059	-1.660.374	(139,10)%
Marja brută	5,81%	-0,74%	(112,82)%

Cu toate că 2024 rămâne un an dificil pentru multe domenii de activitate, la care se adaugă o inflație în creștere, SIPEX s-a adaptat. Privind perspectivele pentru întreg anul 2024, ne așteptăm să menținem trendul de creștere pentru cifra de afaceri și estimăm o scădere de 30 - 35% a profitului net față de anul anterior. În continuare, rămânem dinamici și ne adaptăm la evoluțiile pieței materialelor de construcții și vom acționa cu promptitudine în fața schimbărilor. Împreună cu echipa SIPEX, prin experiența acumulată în cei 26 de ani în business, am gestionat cu succes toate dificultățile întâmpinate, cu obiectivul de a crește sănătos. În 2024 ne așteptăm să vedem o stabilizare a prețurilor în piață. Obiectivul nostru rămâne menținerea profitabilității și creșterea afacerii pe baze solide.

Vă mulțumesc tuturor pentru încrederea acordată!

GHEORGHE CONSTANTIN IRINEL
Director General și Președinte al Consiliului de Administrație

DESPRE SIPEX

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.

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 Ploiești, 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 în 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). Aceștia, 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 COMPANY**;
- ◆ 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: Mesterică;
- ◆ 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, Mesterică;
- ◆ termoizolații cu vată minerală: Isover, Rockwool;
- ◆ materiale termoizolante din polistiren: Swisspor, Austrotherm, Hirsch, düfa, Meșterică;
- ◆ tencuieli decorative: Ceresit, Mesterica, Kraft, Vinarom, Deko;

- ◆ tavane casetate, baghete: Rigips, Mesterică Décor;
- ◆ profile metalice și accesorii: Rigips, Mesterică;
- ◆ spume poliuretanică, silicoane: Ceresit, TTK;
- ◆ șape: Ceresit, Mesterică, Baumit;
- ◆ sisteme de hidroizolații: Ceresit, Mesterică, Baumit, General Membrane;
- ◆ gleturi: Ceresit, Mesterică, Rigips, Baumit, Weber;
- ◆ chituri rost: Ceresit, Baumit;
- ◆ adezivi standard și flexibili: Ceresit, Mesterică, Baumit, Weber;
- ◆ produse ceramice: gresie și faianță: 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 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 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

EVENIMENTE IMPORTANTE

- ◆ 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.
- ◆ În **16-17 mai 2024** au avut loc două evenimente, Zilele Porților Deschise, un eveniment deja cu tradiție, și Ziua Investitorilor **SIPEX** organizat pentru al doilea an la centrul logistic din Ariceștii Rahtivani. În cadrul evenimentului echipa de management **SIPEX** a prezentat activitatea companiei, strategia de dezvoltare a companiei și planurile în piața de capital. Participanții la eveniment au avut ocazia să vadă cum se desfășoară în practică operațiunile la centrul logistic de distribuție a materialelor de construcție, precum și să viziteze laboratorul de colorare din incinta centrului. De asemenea, împreună cu partenerii **SIPEX**, compania a organizat ateliere cu demonstrații practice ale produselor distribuite.
- ◆ În **luna iunie 2024**, compania a fost premiată pentru al doilea an de Revista Forbes în cadrul evenimentului Gala Forbes - Liga Campionilor pentru performanța excepțională din ultimii 10 ani, unde am fost recunoscuți printre companiile cu creștere constantă a afacerii și menținerea profitabilității în decursul ultimului deceniu.
- ◆ În **luna septembrie 2024**, compania a încheiat un parteneriat strategic cu Menlo Electric unul dintre liderii pieței în furnizarea de componente pentru centralele fotovoltaice. Prin acest parteneriat SIPEX are în vedere livrarea unui pachet complet pentru proiectele fotovoltaice format din panouri solare, baterii de înmagazinare, invertoare și cabluri. **SIPEX** are o strategie clară de creștere organică și de dezvoltare prin extinderea gamei

de produse complementare și prin adaptarea permanentă a portofoliului la oportunitățile pieței.

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 din 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. 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. În acest sens, au fost făcuți primii pași, inclusiv achiziționarea unui teren cu o suprafață de 74.996 mp, iar în prezent se lucrează la pregătirea documentației necesare pentru întocmirea Planului Urbanistic Zonal (PUZ).

SITUAȚIA FINANCIAR - CONTABILĂ

Performanța financiară

În primele nouă luni ale anului curent, compania a înregistrat o **cifră de afaceri** în valoare de 252,1 milioane lei, menținându-și tendința de creștere. Avansul afacerilor cu 6,8% comparativ cu perioada similară din 2023 este susținut în principal de avansul vânzărilor cu 17% în canalul B2B.

Contul de Profit și Pierdere (valorile sunt exprimate în lei)	30 Septembrie 2023	30 Septembrie 2024	Variație (%) 2024/2023	Pondere în categoria relevantă (30.09.2024)
Cifra de afaceri	236.134.128	252.126.730	6,77%	100,00%
Producția vândută	6.865.603	6.823.010	(0,62)%	2,65%
Venituri din vânzarea mărfurilor	229.290.232	245.336.461	7,00%	95,26%
Alte venituri din exploatare	5.387.685	5.378.229	(0,18)%	2,09%
VENITURI DIN EXPLOATARE - TOTAL	241.543.520	257.537.700	6,62%	100,00%
Cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabile	5.907.410	6.952.959	17,70%	2,74%
Alte cheltuieli materiale	480.957	969.797	101,64%	0,38%
Alte cheltuieli externe (cu energia și apa)	404.201	283.489	(29,86)%	0,11%
Cheltuieli privind mărfurile	203.207.443	212.708.269	4,68%	83,85%

Contul de Profit și Pierdere (valorile sunt exprimate în lei)	30 Septembrie 2023	30 Septembrie 2024	Variație (%) 2024/2023	Pondere în categoria relevantă (30.09.2024)
Cheltuieli cu personalul	16.323.473	18.471.461	13,16%	7,28%
Ajustări de valoare privind imobilizările corporale și necorporale	2.494.795	2.625.468	5,24%	1,03%
Alte cheltuieli de exploatare, din care:	9.549.891	11.590.461	21,37%	4,57%
Cheltuieli privind prestațiile externe	4.935.808	5.527.000	11,98%	47,69%
Cheltuieli cu impozite, taxe și vărsăminte asimilate	646.892	728.053	12,55%	6,28%
Alte cheltuieli	3.967.191	5.335.408	34,49%	46,03%
Ajustări de valoare privind activele circulante	39.436	73.307	85,89%	0,03%
Ajustări privind provizioanele	(91.060)	0	(100,00)%	0,00%
CHELTUIELI DE EXPLOATARE – TOTAL	238.316.546	253.675.211	6,44%	100,00%
Profitul Sau Pierderea Din Exploatare:	3.226.974	3.862.489	19,69%	
Venituri din dobânzi	588.520	414.262	(29,61)%	96,73%
Alte venituri financiare	170.626	14.022	(91,78)%	3,27%
VENITURI FINANCIARE – TOTAL	759.146	428.284	(43,58)%	100,00%
Ajustări de valoare privind imobilizările financiare și investițiile financiare deținute ca active circulante	0	0	-	0,00%
Cheltuieli privind dobânzile	377.304	262.216	(30,50)%	95,27%
Alte cheltuieli financiare	42.258	13.021	(69,19)%	4,73%
CHELTUIELI FINANCIARE – TOTAL	419.562	275.237	(34,40)%	100,00%
PIERDEREA FINANCIAR(Ă):			0,00%	
PROFITUL FINANCIAR(Ă):	339.584	153.047	(54,93)%	
VENITURI TOTALE	242.302.666	257.965.984	6,46%	
CHELTUIELI TOTALE	238.736.108	253.950.448	6,37%	
PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(Ă):	3.566.558	4.015.536	12,59%	
Cheltuieli cu Impozitul pe profit	552.980	0	(100,00)%	
Cheltuieli cu Impozitul minim pe cifra de afaceri	0	2.575.215	0,00%	
PROFITUL SAU PIERDEREA NET(Ă)	3.013.578	1.440.321	(52,21)%	

Veniturile din exploatare aferente primelor 9 luni din anul curent sunt cu 6,62% mai mari față de realizările din aceeași perioadă a anului trecut. Cheltuielile de exploatare din primele 9 luni au crescut cu 6,44% față de aceeași perioadă a anului trecut.

Creșterea valorică a cheltuielilor de exploatare a fost mai mică decât creșterea veniturilor din exploatare. Profitul din exploatare al companiei a crescut cu 19,69%, până la 3,86 milioane de lei.

Având în vedere specificul activității, principala categorie de cheltuieli operaționale este reprezentată de cheltuielile privind mărfurile. Ponderea acestora este de 83,85% din total cheltuieli de exploatare la data de 30.09.2024.

Veniturile financiare au scăzut cu 43,58% în primele 9 luni din 2024 vs perioada similară din 2023 ca urmare a reducerii ratei de dobândă la depozitele constituite, reducerii valorilor constituite ca și depozite bancare și a momentului încasării dobânzii în funcție de maturitate. Activitatea financiară la sfârșitul perioadei de raportare înregistrează un profit în valoare de 153 mii lei.

Din totalul de 11,59 milioane de lei aferent categoriei „alte cheltuieli de exploatare” la 30.09.2024, 47,69% au fost generate de cheltuielile privind prestațiile externe, diferența fiind atribuită plăților de impozite și taxe (6,28%) și altor cheltuieli de exploatare (46,03%).

La data de 30.09.2024, excedentul din activitatea operațională și din activitatea financiară materializează un profit brut de 4,01 mil lei.

Poziția financiară

La sfârșitul celui de al treilea trimestru al exercițiului financiar 2024, **activele circulante**, categoria cu ponderea cea mai ridicată în activul total deținut de Societate, înregistrează o creștere de 6,19% față de începutul anului.

Poziții bilanțiere	30 Septembrie 2023	01 Ianuarie 2024	30 Septembrie 2024	Variație procentuală (30.09 /01.01.2024)	Pondere în Total Activ / Pasiv 2024
ACTIVE IMOBILIZATE, din care:	19.723.469	25.227.983	25.924.648	2,76%	18,02%
Imobilizări Necorporale	98.205	85.534	43.271	(49,41)%	0,03%
Imobilizări Corporale	19.625.264	25.142.449	25.881.377	2,94%	17,99%
Imobilizări Financiare	0	0	0	0,00%	0,00%
ACTIVE CIRCULANTE, din care:	118.579.146	110.255.388	117.083.226	6,19%	81,40%
Stocuri	37.431.373	33.343.657	39.618.258	18,82%	27,54%
Creanțe	59.802.938	52.851.686	64.888.061	22,77%	45,11%
Investiții Pe Termen Scurt	19.000.000	2.000.000	0	(100,00)%	0,00%
Casa Și Conturi La Banci	2.344.835	22.060.045	12.576.907	(42,99)%	8,74%
Cheltuieli în avans	808.882	758.439	830.987	9,57%	0,58%

Poziții bilanțiere	30 Septembrie 2023	01 Ianuarie 2024	30 Septembrie 2024	Variație procentuală (30.09 /01.01.2024)	Pondere în Total Activ / Pasiv 2024
TOTAL ACTIV	139.111.497	136.241.810	143.838.861	5,58%	100,00%
Datorii pe termen scurt	64.687.806	56.749.975	63.652.659	12,16%	44,25%
Datorii pe termen lung	6.438.394	3.412.461	2.666.508	(21,86)%	1,85%
TOTAL DATORII	71.126.200	60.162.436	66.319.167	10,23%	46,11%
Provizioane	0	0	0	0,00%	0,00%
Venituri în avans	0	0	0	0,00%	0,00%
Acțiuni proprii	19.177	19.177	19.177	0,00%	0,00%
Pierderi legate de instrumente de capital	0	0	0	0,00%	0,00%
Capital social	39.989.348	39.989.348	39.989.348	0,00%	27,80%
Prime de capital	7.480.655	7.480.655	7.480.655	0,00%	5,20%
Rezerve din reevaluare	774.335	754.092	693.363	(8,05)%	0,48%
Rezerve	2.856.117	4.248.839	3.494.747	0,00%	2,43%
Profitul Sau Pierderea Reportat	13.890.441	13.910.684	24.440.437	75,70%	16,99%
Profitul Sau Pierderea Exercițiului Financiar	3.013.578	11.107.655	1.440.321	(87,03)%	1,00%
Repartizarea profitului	0	638.630	0	(100,00)%	0,00%
CAPITALURI PROPRII - TOTAL	67.985.297	76.079.374	77.519.694	1,89%	53,89%

Dinamica activelor circulante este determinată de creșterea valorică a stocurilor cu 18,82% și a creanțelor cu 22,77% față de începutul anului curent, ceea ce subliniază adaptarea stocurilor la cererea pieței.

Capitalurile proprii constituie 53,89% din totalul pasivelor, indicând o structură de finanțare solidă și o dependență redusă de datoriile externe.

La 30.09.2024, valoarea activelor imobilizate înregistrează o creștere cu 2,76% față de începutul anului.

La 30.09.2024, datoriile totale ale societății sunt în creștere cu 10,23% față de începutul anului curent, creșterea acestora se datorează în principal aprovizionării cu mărfuri.

ANALIZA ACTIVITĂȚII EMITENTULUI

Indicatori economico-financiari

Indicatori de Lichiditate, Solvabilitate și de Risc	INTERVAL OPTIM	30 Septembrie 2023	01 Ianuarie 2024	30 Septembrie 2024
Lichiditate curentă (AC/DC)	1-2	1,83	1,94	1,84
Lichiditate imediată (AC-Stocuri)/Datorii curente	>0.8	1,25	1,36	1,22
Solvabilitate financiară (TA/TD)	>1	1,96	2,26	2,17
Solvabilitate patrimonială (Cap. Proprii/ Cap.Proprii +TD)	> 30%	48,87%	55,84%	53,89%
Ind. Gradului de îndatorare (DTL/Cap. Proprii)	< 50%	9,47%	4,49%	3,44%
Rata de îndatorare (DT/Total Pasive)	< 80%	51,13%	44,16%	46,11%

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 nouă luni ale anului 2024. Lichiditate curentă este în limita intervalului optim, sugerând o capacitate bună a companiei de a-și acoperii datoriile curente.

Lichiditatea imediată este ușor peste limita optimă, ceea ce indică faptul că firma are suficiente active lichide pentru a-și plăti obligațiile pe termen scurt fără a depinde de stocuri. Firma are de două ori mai multe active decât datoriile totale, ceea ce indică o poziție financiară solidă și o capacitate bună de a-și onora datoriile. Procentul ridicat al capitalurilor proprii în raport cu totalul capitalurilor indică o stabilitate financiară robustă și o dependență redusă de finanțarea externă.

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.

În egală măsură, indicatorul solvabilității patrimoniale reconfirmă trendul ascendent al bonității companiei pe termen lung.

Compania se află într-o poziție financiară foarte bună, cu indicatori de lichiditate și solvabilitate peste nivelurile optime, și cu un grad de îndatorare redus. Aceasta indică o capacitate solidă de a și onora obligațiile financiare pe termen scurt și lung, cu o expunere minimă la riscuri financiare.

Echilibrul pe termen lung al surselor de finanțare interne și externe se menține la o valoare constantă și se încadrează în limitele de referință ale indicatorilor, la 30.09.2024.

Situațiile financiare interimare întocmite la 30 septembrie 2024 care au stat la baza întocmirii prezentului raport nu au fost auditate.

Președintele Consiliului de Administrație

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 30.09.2024, 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: 18.11.2024

GHEORGHE CONSTANTIN IRINEL
Director General și Președinte al Consiliului de Administrație